

Utangulizi

BABA TAJIRI BABA MASKINI

*Kuwa na baba wawili kulinipa fursa ya kulinganisha
mitazamo tofauti: upande mmoja
wa tajiri na upande mwingine wa maskini.*

Nilikuwa na baba wawili, mmoja tajiri na mwingine maskini. Mmoja alikuwa ameelimika sana na mwenye akili nyingi. Alikuwa na Shahada ya Uzamivu na alimaliza miaka minne ya shahada ya kwanza chini ya miaka miwili. Kisha akaenda Chuo Kikuu cha Stanford, Chuo Kikuu cha Chicago, na Chuo Kikuu cha Northwestern kusoma masomo yake ya juu, yote kwa ufadhili kamili wa fedha. Baba mwingine hakumaliza darasa la nane.

Wanaume wote wawili walifanikiwa katika kazi zao, wakifanya kazi kwa bidii maisha yao yote. Wote wawili walipata mapato makubwa. Hata hivyo mmoja alikuwa na hali duni kifedha. Mwingine atakuja kuwa mmoja wa watu tajiri zaidi Hawaii. Mmoja alikufa akiacha mamilioni ya dola kwa familia yake, mashirika ya misaada, na kanisani kwake. Mwingine aliacha madeni ya kulipwa.

Wanaume wote wawili walikuwa na nguvu, wenye haiba na ushawishi mkubwa. Wanaume wote wawili walinipa ushauri, lakini hawakunishauri kwa usawa. Wanaume wote wawili waliamini sana katika elimu lakini hawakupendekeza kozi sawa ya masomo.

Ningekuwa na baba mmoja tu, ningelazimika kukubali au kukataa ushauri wake. Kuwa na baba wawili kulinipa chaguo la maoni tofauti: ya mtu tajiri na ya mtu maskini.

Badala ya kukubali tu au kukataa moja au nyingine, nilijikuta nikifikiria zaidi, nikilinganisha, na kisha kujichagulia mwenyewe. Tatizo

lilikuwa kwamba tajiri hakuwa tajiri bado, na maskini bado hakuwa maskini. Wote wawili walikuwa wanaanza kazi zao, na wote walikuwa wakihangaikia na pesa na familia. Lakini walikuwa na maoni tofauti sana kuhusu pesa.

Kwa mfano, baba mmoja alikuwa akisema, “Kupenda pesa ndio chanzo cha uovu wote.” Mwingine akasema, “Kutokuwa na pesa ndio chanzo cha maovu yote.”

Nikiwa kijana mdogo, kuwa na baba wawili wenye nguvu ambao wote walikuwa na ushawishi juu yangu ilikuwa vigumu. Nilitaka kuwa mtoto mzuri na kuwasikiliza, lakini baba hao wawili hawakusema mambo yanayofanana. Utofauti wao wa kimtazamo, hasa kuhusu pesa, ulikuwa mkubwa sana kiasi kwamba nilizidi kuvutiwa na kutaka kujua zaidi. Nilianza kufikiria kwa muda mrefu juu ya kile ambacho kila mmoja alikuwa akisema.

Muda wangu mwingi niliutumia kutafakari, nikijiuliza maswali kama vile, "Kwa nini anasema hivyo?" na kisha kujiuliza swali lile lile juu ya kauli ya baba mwingine. Ingekuwa rahisi zaidi kusema, “Ndio, yuko sahihi. Nakubaliana na hilo.” Au kukataa maoni hayo kwa kusema, "Mzee hajui anachozungumza." Badala yake, kuwa na baba wawili ambao niliwapenda kulinilazimisha kufikiria na hatimaye kujichagulia njia ya kufikiria. Kwa kufanya hivyo, kujichagulia mwenyewe kulikuja kuwa muhimu zaidi mbeleni kuliko kukubali tu au kukataa maoni ya upande mmoja.

Moja ya sababu zinazofanya matajiri kutajirika, maskini kuzidi kuwa maskini, na watu wa tabaka la kati kuhangaika na madeni ni kwamba somo la pesa hufundishwa nyumbani na sio shuleni. Wengi wetu hujifunza kuhusu pesa kutoka kwa wazazi wetu. Kwa hiyo wazazi maskini wanaweza kumwambia nini mtoto wao kuhusu pesa? Wanasema tu, “Baki shuleni na usome kwa bidii.” Mtoto anaweza kuhitimu na matokeo mazuri sana, lakini akiwa ametengenezewa fikra na mtazamo wa kimaskini kuhusu fedha.

Cha kusikitisha ni kwamba, fedha hazifundishwi shuleni. Shule huzingatia ustadi wa kielimu na kitaaluma, lakini sio ujuzi wa kifedha. Hii

inaelezea jinsi wafanyakazi mahiri wa benki, madaktari, na wahasibu waliopata matokeo mazuri shuleni wanaweza kutatizika kifedha maisha yao yote. Deni letu la taifa ambalo ni kubwa kushangaza linasababishwa kwa kiasi kikubwa na wanasiasa na viongozi wa serikali, waliosoma sana, wakifanya maamuzi ya kifedha wakiwa na mafunzo kidogo au bila mafunzo kabisa kuhusu fedha.

Leo huwa najiuliza nini kitatokea hivi karibuni tutakapokuwa na mamilioni ya watu wanaohitaji msaada wa kifedha na matibabu. Watakuwa tegemezi kwa familia zao au serikali kwa msaada wa kifedha. Nini kitatokea wakati Mpango wa serikali wa kutibu watu na Hifadhi za Jamii zitaishiwa pesa? Taifa litadumuje ikiwa kufundisha watoto kuhusu pesa kunaendelea kuachwa mikononi mwa wazazi—ambao wengi wao watakuwa maskini au tayari ni maskini?

Kwa sababu nilikuwa na baba wawili wenye ushawishi, nilijifunza kutoka kwa wote wawili. Ilinibidi kufikiria juu ya ushauri wa kila baba, na kwa kufanya hivyo, nilipata ufahamu wa thamani juu ya nguvu na athari za mawazo ya mtu kwenye maisha yake. Kwa mfano, baba mmoja alikuwa na tabia ya kusema, “Siwezi kuimudu.” Baba mwingine alikataza kutumia maneno hayo. Alisisitiza nimuulize, “Ninawezaje kuimudu?” Moja ni kauli na nyingine ni swali. Moja inakuwezesha kuachana na jambo, na nyingine inakulazimisha kufikiri. Baba yangu ambaye alikuwa mbioni kuwa tajiri alikuwa alinielea kwamba kwa kusema moja kwa moja maneno “Siwezi kuimudu,” ubongo wako huacha kufanya kazi. Kwa kuuliza swali “Ninawezaje kuimudu?” unafanya ubongo wako ufanye kazi. Hakumaanisha kwamba unapaswa kununua kila kitu unachotaka. Alikuwa mkali kuhusu kutumia akili yako, kompyuta yenye nguvu zaidi ulimwenguni. Alikuwa akisema, “Ubongo wangu unakuwa na nguvu kila siku kwa sababu ninaufanyisha mazoezi. Kadiri unavyozidi kuwa na nguvu, ndivyo ninavyoweza kupata pesa nyingi zaidi.” Aliamini kwamba kusema moja kwa moja “Siwezi kumudu” ilikuwa ishara ya uvivu wa akili.

Ingawa baba wote wawili walifanya kazi kwa bidii, niliona kwamba baba mmoja alikuwa na tabia ya kulaza ubongo wake lilipokuja suala la fedha, na mwingine alikuwa na tabia ya kutumia ubongo wake. Matokeo yake ya muda mrefu yalikuwa kwamba baba mmoja aliimarika kifedha, na mwingine akadhoofika. Sio tofauti sana kati ya mtu ambaye huenda mazoezini kufanya mazoezi mara kwa mara na mtu anayeketi kwenye kochi akitazama televisheni. Mazoezi sahihi ya mwili huongeza nafasi yako kiafya, na mazoezi sahihi ya akili huongeza nafasi yako ya kutajirika.

Baba zangu wawili walikuwa na mitazamo inayopingana na hiyo iliathiri jinsi walivyofikiri. Baba mmoja alifikiri kwambamatajiri walipe kodi zaidi ili kuwasaidia wale ambao hawajabahatika. Mwingine akasema, "Kodi huwaadhibu wale wanaozalisha na kuwalipa wale wasiozalisha."

Baba mmoja alipendekeza, "Soma kwa bidii ili upate kampuni nzuri ya kufanya kazi." Mwingine alipendekeza, "Soma kwa bidii ili upate kampuni nzuri ya kuinunua."

Baba mmoja alisema, "Mimi sio tajiri kwa sababu nina nyinyi watoto." Mwingine akasema, "Lazima niwe tajiri kwa sababu nina nyinyi watoto."

Mmoja alitia moyo kuzungumzia pesa na biashara wakati wa kula, huku mwingine akikataa habari ya pesa kuzungumzwa wakati wa kula.

Mmoja alisema, "Inapokuja suala la pesa, cheza salama. Usifanye mambo yasiyo na uhakika." Mwingine alisema, "Jifunze kudhibiti hatari."

Mmoja aliamini, "Nyumba yetu ndio kitega uchumi chetu kikubwa zaidi na mali yetu kuu." Mwingine aliamini, "Nyumba yangu ni dhima, na ikiwa nyumba yako ndio kitega uchumi chako kikubwa zaidi, uko taabani." Baba wote wawili walilipa bili zao kwa wakati, ingawa mmoja alilipa bili zake kwanza wakati mwingine alilipa bili zake mwisho.

Baba mmoja aliamini katika kampuni au serikali kukuhudumia kwenye mahitaji yako. Siku zote alikuwa anazingatia nyongeza za mishahara, mipango ya kustaafu, marupurupu ya matibabu, likizo ya ugonjwa, siku za likizo, na marupurupu mengine. Alifurahishwa na wajomba zake wawili

ambao walijiunga na jeshi na kupata kifurushi cha kustaafu-na-haki kwa maisha baada ya miaka ishirini ya utumishi jeshini. Alipenda wazo la manufaa ya matibabu na marupurupu ya PX ambayo jeshi iliwapa wastaafu wake. Pia alipenda mfumo wa ajira unaopatikana kupitia chuo kikuu. Wazo la ulinzi wa kazi kwa muda mrefu na faida za kazi lilionekana muhimu zaidi wakati mwingine kuliko kazi yenyewe. Mara nyingi alikuwa akisema, "Nimefanya kazi kwa bidii kwa ajili ya serikali na nina haki ya kupata faida hizi."

Mwingine aliamini katika kujitegemea kikamilifu kifedha. Alizungumza dhidi ya mawazo ya haki na jinsi ilivyounda watu dhaifu na wenye uhitaji kifedha. Alisisitiza kuwa na uwezo wa kifedha.

Baba mmoja alijitahidi kuweka akiba ya dola chache. Mwingine aliwekeza. Baba mmoja alinifundisha jinsi ya kuandika wasifu wa kuvutia ili nipate kazi nzuri. Mwingine alinifundisha jinsi ya kuandika mipango thabiti ya biashara na kifedha ili niweze kutengeneza ajira.

Kuwa mtoto ya baba wawili wenye nguvu kulinipa anasa ya kutazama athari za mawazo tofauti kwenye maisha ya mtu. Niligundua kuwa kweli watu hutengeneza maisha yao kupitia mawazo yao.

Kwa mfano, baba yangu maskini alisema kila mara, "Sitawahi kuwa tajiri." Na unabii huo ukawa ukweli. Kwa upandemwingine, baba yangu tajiri alijiita tajiri kila mara. Alisema mambo kama, "Mimi ni tajiri na watu matajiri hawafanyi hivi." Hata alipokuwa hana pesa kabisa baada ya kupata changamoto kubwa kifedha, aliendelea kujiita tajiri. Alijitetea kwa kusema, "Kuna tofauti kati ya kuwa masikini na kutokuwa na pesa. Kutokuwa na pesa ni kitu cha muda. Umasikini ni wa milele."

Baba yangu maskini angesema, "Sivutiwi na pesa," au "Pesa haijalishi." Baba yangu tajiri alisema kila wakati, "Pesa ninguvu."

Nguvu ya mawazo yetu haiwezi kupimwa au kuthaminiwa kamwe, lakini ilikuwa dhahiri kwangu kama kijana mdogokwamba kilikuwa ni kitu muhimu.

Kuna tofauti kati ya kuwa maskini na kutokua na pesa. Kutokua na pesa ni kwa muda. Umaaskini ni wa milele.

Kuwa na ufahamu wa mawazo yangu na jinsi nilivyojiweka. Niligundua kwamba baba yangu maskini alikuwa maskini, si kwa sababu ya kiasi cha pesa. alichopata, ambacho kilikuwa kingi, lakini kwa sababu ya mawazo na matendo yake.

Kama mtoto mdogo wa kiume kwenye baba wawili, nilikuwa mwangalifu sana juu ya mawazo gani nilichagua kufuata kama yangu. Je, nimsikilize baba yangu tajiri au baba yangu maskini?

Ingawa wanaume wote wawili walikuwa na heshima kubwa kwenye elimu na kujifunza, hawakukubaliana kuhusu kile walichofikiri ni muhimu kujifunza. Mmoja alitaka nisome kwa bidii, nipate shahada, na kupata kazi nzuri ili kupata pesa. Alitaka nisome ili niwe mtaalamu, wakili au mhasibu, na niende shule ya biashara kwa kwaajili ya Shahada yangu ya Uzamivu kwenye biashara. Mwingine alinitia moyo nisome ili niwe tajiri, nielewe jinsi pesa zinavyofanya kazi, na kujifunza jinsi ya kuzipata. "Sifanyi kazi kwasababu ya pesa!" yalikuwa maneno ambayo alirudia mara kwa mara. "Pesa inanifanyia kazi mimi!"

Nikiwa na umri wa miaka tisa, niliamua kusikiliza na kujifunza kuhusu pesa kutoka kwa baba yangu tajiri. Kwa kufanya hivyo, nilichagua kutomsikiliza baba yangu maskini, ingawa yeye ndiye alikuwa na shahada zote za chuo.

Somo kutoka kwa Robert Frost

Robert Frost ndiye mshairi wangu mpendwa. Ingawa napenda mashairi yake mengi, ninalolipenda zaidi ni "Njia Ambayo Haijachukuliwa." Ninatumia somo lake karibia kila siku.

Njia Ambayo Haijachukuliwa

Njia mbili zilizogawanyika kwenye msitu wa manjano,
Na samahani sikuweza kusafiri zote mbili
Na kwakuwa nilikuwa msafiri pekee, nilisimama kwa muda mrefu
Na kutazama njia moja kwa muda mrefu kadiri nilivyoweza
Kuelekea mahali ilipoinama kwenye chimbukizi;
Kisha nikachukua barabara nyingine, ambayo ni sawa tu,
Na pengine ni bora zaidi,
Kwa sababu ilikuwa na nyasi nyingi na ilitaka kufutika,
Ingawa njia hiyo
Imechakazwa karibia kiusawa tu,
Na asubuhi hiyo zote zilikuwa na usawa wa
Majani ambayo hayakuwa meusi kwa kukanyagwa.
Oh, niliweka ya njia ya kwanza kwa ajili ya siku nyingine!
Ingawa nikijua jinsi njia inavyoongoza kwenye njia,
Nilitilia shaka kama nitawahi kurudi.
Nitasema hili kwa pumzi
Vizazi na vizazi mbeleni;
Barabara mbili ziligawanyika msituni, nami—
Nilichukua ile ambayo haikusafiriwa sana,
Na hiyo imefanya tofauti kubwa.

Na hiyo imefanya tofauti zote.

Kwa miaka mingi na mara nyingi, nimetafakari shairi la Robert Frost. Kuchagua kutosikiliza ushauri na mtazamo wa baba yangu msomi, kuhusu pesa, ulikuwa uamuzi mgumu lakini ulikuwa uamuzi ambao ulibadilisha maisha yangu yote. Nilipoamua nimsikilize nani, elimu yangu kuhusu pesa ilianza. Baba yangu tajiri alinifundisha kwa kipindi cha miaka 30 hadi nilipokuwa na umri wa miaka 39. Aliacha mara tu alipogundua kuwa nilijua na kuelewa kikamilifu kile alichokuwa akijaribu kunifundisha na kichwa changu kigumu.

Pesa ni aina moja ya nguvu. Lakini kilicho na nguvu zaidi ni elimu ya fedha. Pesa huja na kuondoka, lakini ikiwa una elimu kuhusu jinsi pesa inavyofanya kazi, unapata nguvu juu yake na unaweza kuanza kujenga utajiri. Sababu ya kuwa mawazo chanya pekee hayafanyi kazi ni kwamba watu wengi walienda shule na hawakuwahi kujifunza jinsi pesa inavyofanya kazi, kwahiyo hutumia maisha yao kufanya kazi kwa sababu ya pesa.

Kwa sababu nilikuwa na miaka tisa tu nilipoanza, masomo ambayo baba yangu tajiri alinifundisha yalikuwa rahisi. Na wakati yote yalisemwa na kufanywa, kulikuwa na masomo sita tu makuu yaliyorudiwa zaidi ya miaka 30. Kitabu hiki kinahusu masomo hayo sita, yaliyowekwa kwa urahisi iwezekanavyo, kwa urahisi kama vile baba yangu tajiri alivyonifundisha mimi masomo hayo. Masomo hamekusudiwa kutojibiwa, bali kuwa miongozo ambayo itakusaidia wewe na watoto wako kutajirika zaidi bila kujali kitakachotokea katika ulimwengu wa mabadiliko yanayoongezeka na kutokuwa na uhakika.

SOMO LA 1: MATAJIRI HAWAFANYI KAZI KWA SABABU YA PESA

*Maskini na watu wa tabaka la kati wanafanya kazi kwa
sababu ya kupata pesa.*

Matajiri wanaacha pesa iwafanyie kazi.

"Baba, unaweza kuniambia jinsi ya kuwa tajiri?"

Baba yangu aliweka gazeti chini. "Mwanangu, kwanini unataka kupata utajiri?"

"Kwa sababu leo mama Jimmy aliendesha gari yao mpya aina ya Cadillac, na walikuwa wanaenda kwenye nyumba yao ya ufukweni kwaajili ya wikiendi. Aliwachukua marafiki zake watatu lakini Mike na mimi hatukualikwa. Walituambia hatukualikwa kwasababu sisi ni watoto maskini."

"Walisema hivyo?" baba yangu aliuliza kwa mshangao.

"Ndio walisema," nilijibu kwa sauti ya uchungu.

Baba yangu alitikisa kichwa kimya kimya, akapandisha miwani yake juu ya pua, na kurudi kusoma gazeti. Nilisimama nikisubiri jibu.

Ulikuwa mwaka 1956. Nilikuwa na umri wa miaka tisa. Kwa bahati nzuri au mbaya, nilisoma shule ya serikali ambapo matajiri pia walipeleka watoto wao. Kimsingi tulikuwa mji wenye mashamba ya sukari. Wasimamizi wa mashamba na matajiri wengine kama vile madaktari, wafanyabiashara wakubwa, na wafanyakazi wa benki, walipeleka watoto wao kwenye hii shule ya awali. Baada ya darasa la sita, watoto wao kwa ujumla walipelekwa shule binafsi. Kwa sababu familia yangu iliishi upande huohuo wa barabara,

nilienda kwenye hiyo shule. Kama ningeishi upande wa pili wa barabara, ningesoma shule tofauti pamojana watoto kutoka familia kama yangu. Baada ya darasa la sita, watoto hawa na mimi tungeenda shule za serikali, za msingi na sekondari. Hakukuwa na shule binafsi kwaajili yao au yangu.

Hatimaye baba yangu aliweka gazeti chini. Nilijua anawaza.

"Haya, mwanangu...", alianza taratibu. "Kama unataka kuwa tajiri, unatakiwa kujifunza kupata pesa." "Nitapataje pesa?" Niliuliza.

"Tumia kichwa chako mwanangu," alisema akitabasamu. Hata hapo nilijua anamaanisha nini, "Hayo tu ndiyo nitakayokuambia," au "sijui jibu kwa hivyo usinitie aibu."

Ubia Unaundwa

Asubuhi iliyofuata, nilimwambia rafiki yangu, Mike, kile ambacho baba yangu aliniambia. Kadiri ninavyofahamu, Mike na mimi ndio tulikuwa watoto maskini pekee kwenye hii shule. Mike pia alikuwa katika shule hii kwa bahati tu. Mtu alichora vibaya mipaka ya shule, na tukaishia kuwa shule moja na watoto matajiri. Hatukuwa maskini sana lakini tulihisi hivyo kwa sababu wavulana wengine wote walikuwa na glavu mpya za besiboli, baiskeli mpya, na kila kitu kipya.

Mama na baba walitupatia vitu vya msingi, kama vile chakula, malazi na nguo. Ila ni hivyo tu. Baba alikuwa akisema, "Kama unataka kitu, kifanyie kazi." Tilitaka vitu, lakini hakukuwa na kazi nyingi zinazohitaji watoto wa miaka tisa. "Kwahiyo tufanye nini ili tupate pesa?" Mike aliuliza.

"Sijui," nilisema. "Lakini unataka kuwa mbia wangu?"

Alikubali, na hivyo ile Jumamosi asubuhi, Mike akawa mmbia wangu wa kwanza kibiashara. Tilitumia asubuhi yote kuja na mawazo ya jinsi ya kupata pesa. Mara kwa mara tuliwaongelea "vijana mashuhuri" wote waliokuwa wakiburudika kwenye nyumba ya kina Jimmy ya ufukweni. Iliuma kidogo, lakini uchungu huo ulikuwa mzuri, kwa sababu ulitupa msukumo wa kuendelea kufikiria njia ya kupata pesa. Hatimaye, mchana

ule, wazo likaja. Lilikuwa ni wazo ambalo Mike alipata kutoka katika kitabu cha sayansi alichokuwa amesoma. Kwa furaha, tulipeana mikono, na ubia sasa ulikuwa na biashara.

Kwa wiki kadhaa zilizofuata, mimi na Mike tulikimbia kuzunguka mtaa wetu, tukigonga milango na kuwaomba majirani zetu watuwekee mirija dawa ya meno. Kwa sura za mshangao, watu wazima wengi walikubali kwa tabasamu. Wengine walituuliza tulichokuwa tukifanya, na tukajibu, "Hatuwezi kuwaambia. Ni siri ya biashara."

Mama yangu alikua akifadhaika kadiri wiki zilivyosonga. Tulikuwa tumechagua sehemu karibu na mashine yake ya kufulia kama mahali ambapo tungehifadhi malighafi zetu. Katika sanduku la kadibodi ya kahawia ambalo wakati mmoja lilikuwa na chupa za kechapu, rundo letu dogo la mirija ya dawa ya meno zilizotumika lilianza kukua.

Hatimaye mama yangu aligoma. Kuona mirija ya dawa ya meno za majirani zake zilizoharibika, zilizokunjamana, zilizotumika kulimchosha. "Mnafanya nini?" aliuliza. "Na sitaki kusikia tena kuwa ni siri ya biashara. Fanyia kazi hili rundo lasivyo nitalitupa nje."

Mimi na Mike tulisihi na kuomba, tukieleza kwamba hivi karibuni tutapata za kutosha na kisha tutaanza uzalishaji.

Tulimjulisha kwamba tulikuwa tukiingoja majirani kadhaa wamalize dawa zao za meno ili tupate mirija yao. Mama alituongezea muda wa wiki moja.

Tarehe ya kuanza uzalishaji ilisogezwa juu, na shinikizo lilikuwa kubwa. Ubia wangu wa kwanza ulikuwa tayari unatishiwa na ilani ya kufukuzwa na mama yangu mwenyewe! Ikawa kazi ya Mike kuwaambia majirani watumie haraka dawazao za meno, akisema hata hivyo daktari wao wa meno alitaka wapige mswaki mara nyingi zaidi. Nilianza kuweka pamoja mashine ya uzalishaji.

Siku moja baba yangu alirudi akiendesha gari pamoja na rafiki yake na kukuta wavulana wawili wa miaka tisa kwenye njia ya nyumbani wakiwa na

mashine ya uzalishaji inayofanya kazi kwa kasi kamili. Kulikuwa na unga mweupe kila mahali. Juu ya meza ndefu kulikuwa na katoni ndogo za maziwa kutoka shuleni na jiko letu la makaa lilikuwa linawaka kwa makaa mekundu yenye moto mkali.

Baba alitembea kwa tahadhari, akilazimika kuegesha gari kwenye sehemu ya chini ya njia ya nyumbani kwa kuwa mashine ya uzalishaji ilizuia maegesho ya gari. Yeye na rafiki yake walipokaribia, waliona sufuria ya chuma ikiwa imekaa juu ya makaa ambapo mirija ya dawa ya meno ilikuwa ikiyeyushwa. Kipindi hicho, dawa ya meno haikuuzwa kwenye mirija ya plastiki. Mirija hiyo ilitengenezwa kwa risasi. Kwa hiyo mara tu rangi ilipochomwa, mirija ilidondoshwa kwenye sufuria ndogo ya chuma. Iliyeyuka hadi ikawa majimaji, na kwa mishikio ya sufuria ya mama yangu, tulimimina risasi kupitia shimo dogo juu ya katoni za maziwa.

Katoni za maziwa zilijazwa na plasta ya kutoka Paris. Poda nyeupe ilikuwa kila mahali. Kwa haraka zangu, niligonga na kuangusha mfuko, na eneo lote lilionekana kana kwamba lilikuwa limepigwa na dhoruba ya theluji. Katoni za maziwa zilikuwa vyombo vya nje vya plasta ya Paris.

Baba yangu na rafiki yake walitazama tulipokuwa tukimimina kwa uangalifu risasi iliyoyeyushwa kupitia tundu dogo lililokuwa juu ya mchemraba wa plasta ya paris.

"Kueni makini," baba yangu alisema.

Nilitikisa kichwa bila kuangalia juu.

Hatimaye, mara baada ya umiminaji kukamilika, niliweka sufuria ya chuma chini na nikatabasamu kwa baba yangu.

"Nyie vijana wadogo mnafanya nini?" Aliuliza huku akitabasamu kwa umakini.

"Tunafanya ulichoniambia nifanye. Tutakuwa matajiri," nilisema.

"Ndio," Mike alisema, akitabasamu na kutikisa kichwa. "Sisi ni wabia."

"Na ni nini kwenye hivyo vyombo vya plasta?" baba yangu aliuliza.

"Angalia," nilisema. "Hili linapaswa kuwa fungu zuri."

Kwa nyundo ndogo, niligonga kwenye kizibo ambacho kiliugawanya

nusu mchemraba. Kwa uangalifu, nilivuta nusu ya juu ya kifaa cha plaster na nikeli ya risasi ikaanguka.

"Oh, hapana!" baba yangu alisema kwa mshangao. "Mnatoa nikeli kutoka kwenye risasi!"

"Ndiyo," Mike alisema. "Tunafanya kama ulivyotuambia tufanye. Tunatengeneza pesa."

Rafiki yake baba yangu aligeuka na kuangua kicheko. Baba yangu alitabasamu na kutikisa kichwa. Pamoja na moto na sanduku la mirija ya dawa ya meno iliyotumika, mbele yake walikuwepo vijana wadogo wawili waliofunikwa na vumbi jeupe wakitabasamu kutoka sikio hadi sikio.

Alituomba tuweke kila kitu chini na kuketi naye kwenye ngazi ya mbele ya nyumba yetu. Kwa tabasamu, alieleza kwa upole maana ya neno "kughushi".

Ndoto zetu zilivunjwa. "Ina maana hii ni kinyume cha sheria?" aliuliza Mike kwa sauti ya kutetemeka. "Waache waende," rafiki yake baba yangu alisema. "Wanaweza kuwa wanakuza talanta ya asili."

Baba yangu alimkazia macho.

"Ndiyo, ni kinyume cha sheria," baba yangu alisema kwa upole. "Lakini ninyi vijana mmeonyesha ubunifu mkubwa na mawazo ya asili. Endeleeni. Ninajivunia nanyi!"

Tukiwa tumekata tamaa, mimi na Mike tulikaa kimya kwa takriban dakika ishirini kabla ya kuanza kusafisha uchafu wetu. Biashara iliisha siku ya ufunguzi. Nikifagia unga, nilimtazama Mike na kusema, "Nadhani Jimmy na marafiki zake wako sahihi. Sisi ni maskini."

Baba yangu alikuwa anaondoka tu wakati nikisema hivyo. "Vijana," alisema. "Nye ni maskini tu ikiwa mtakata tamaa. Jambo muhimu zaidi ni kwamba mlifanya kitu. Watu wengi huzungumza tu na kuota ndoto ya kutajirika. Nye mmefanya kitu. Ninajivunia sana nanyi wawili. Nitasema tena: Endeleeni. Msiache."

Mimi na Mike tulisimama pale kimya. Yalikuwa maneno mazuri, lakini

bado hatukujua la kufanya.

"Kwa hivyo, kwa nini wewe sio tajiri, baba?" Niliuliza.

"Kwa sababu nilichagua kuwa mwalimu wa shule. Walimu wa shule kwa kweli hawafikirii kuwa matajiri. Tunapenda tu kufundisha. Natamani ningeweza kukusaidia, lakini kwa kweli sijui jinsi ya kupata pesa."

Mimi na Mike tuligeuka na kuendelea na usafi.

"Ninajua," baba yangu alisema. "Ikiwa nyinyi vijana mnataka kujifunza jinsi ya kuwa matajiri, msiniulize mimi. Zungumza na baba yako, Mike."

"Baba yangu?" aliuliza Mike kwa uso uliokunjamana.

"Ndio, baba yako," alirudia baba yangu kwa tabasamu. "Mimi na baba yako tuna karani wa benki moja, na anasifu kuhusubaba yako. Ameniambia mara kadhaa kwamba baba yako ni mtu mahiri linapokuja suala la kutafuta pesa." "Baba yangu?" Mike aliuliza tena huku akiwa haamini. "Sasa inakuwaje hatuna gari zuri na nyumba nzuri kama watoto wa matajiri shuleni?"

"Gari zuri na nyumba nzuri haimaanishi kuwa wewe ni tajiri au unajua jinsi ya kupata pesa," baba yangu alijibu. "Baba yake Jimmy anafanya kazi kwenye shamba la miwa. Yeye sio tofauti sana na mimi. Anafanya kazi katika kampuni, na mimi nafanya kazi serikalini. Kampuni inamnunulia gari. Kampuni ya sukari iko katika shida ya kifedha, na baba yake Jimmy hivi karibuni anaweza kukosa chochote. Baba yako ni tofauti, Mike. Anaonekana kujenga himaya, na ninadhania katika miaka michache atakuwa mtu tajiri sana."

Kwa hilo, mimi na Mike tulisisimka tena. Kwa nguvu mpya, tulianza kusafisha uchafu uliosababishwa na biashara yetu yakwanza ambayo ilikuwa imekufa. Tulipokuwa tukisafisha, tulifanya mipango ya jinsi gani na wakati wa kuzungumza na baba ya Mike. Tatizo lilikuwa kwamba babake Mike alifanya kazi kwa saa nyingi na mara nyingi harudi nyumbani hadi usiku sana. Baba yake alikuwa na maghala, kampuni ya ujenzi, msururu wa maduka na mikahawa mitatu. Migahawa ndiyo iliyopelekea kuchelewa kwake kurudi nyumbani.

Mike alichukua basi la kurudi nyumbani baada ya kumaliza kufanya usafi. Alikuwa anaenda kuongea na babake mara afikapo nyumbani usiku huo na kumuuliza kama angetufundisha jinsi ya kuwa matajiri. Mike aliahidi kupiga simu mara tu baada ya kuzungumza na baba yake, hata ikiwa kwa kuchelewa.

Simu iliita saa 2:30 usiku.

"Sawa," nilisema. "Jumamosi ijayo." Niliweka simu chini. Babake Mike alikuwa amekubali kukutana nasi. Siku ya Jumamosi nilichukua basi la saa 1:30 asubuhi. kuelekea upande wa watu maskini wa mji.

Masomo Yanaanza

Mike na mimi tulikutana na baba yake saa mbili kamili asubuhi hiyo. Tayari alikuwa na shughuli nyingi, akiwa kazini kwa zaidi ya saa moja. Msimamizi wake wa ujenzi alikuwa anaondoka kwa lori lake la kubebea mizigo wakati nilipokuwa nikielekea kwenye nyumba yake ya kawaida, ndogo, na nadhifu. Nilikutana na Mike mlangoni.

"Baba yuko kwenye simu, na amesema tungojee kwenye ukumbi wa nyuma," Mike alisema huku akifungua mlango. Sakafu ya zamani ya mbao ilitetemeka nilipovuka kizingiti cha nyumba iliyozeeka. Kulikuwa na mkeka wa bei nafuu ndani kidogo ya mlango. Mkeka ulikuwa pale kuficha miaka ya uchakavu kutoka kwenye nyayo zisizohesabika ambazo sakafu ilizibeba. Ingawa ni safi, ilihitaji kubadilishwa.

Nilihisi kuogopa nilipoingia kwenye sebule nyembamba iliyojaa fanicha kuukuu za zamani ambazo leo zingekuwa za wakusanyaji wa vifaa vya kale. Kwenye kochi walikuwa wameketi wanawake wawili, wote wenye umri mkubwa kidogo kuliko mama yangu. Kando ya wanawake alikuwa ameketi mwanamume aliyevaa sare za mfanya kazi. Alivaa suruali ya kaki na shati la kaki, lililobanwa vizuri lakini bila wanga, na buti za kazi zilizong'aa. Alikuwa na umri wa kama miaka 10 hivi kuliko baba yangu. Walitabasamu wakati mimi na Mike tukiwapita kuelekea kwenye kibaraza cha nyuma.

Nami pia nilitabasamu kwa aibu.

“Watu hao ni akina nani?” Niliuliza.

"Oh, ni wafanyakazi wa baba yangu. Mwanamume mzee anaendesha maghala yake, na wanawake ndio wasimamizi wa mikahawa. Na ulipofika, uliona msimamizi wa ujenzi ambaye anafanya kazi katika mradi wa barabara karibu maili 50 kutoka hapa. Msimamizi wake mwingine, anayejenga safu ya nyumba, aliondoka kabla wewe haujafika hapa." "Je, hii inaendelea wakati wote?" Niliuliza.

"Si mara zote, lakini mara kwa mara," Mike alisema, akitabasamu huku akivuta kiti ili kuketi karibu nami. "Nilimuuliza baba yangu ikiwa angetufundisha kupata pesa," Mike alisema. "Oh, na alisema nini?" Niliuliza kwa udadisi makini. "Kweli, mwanzoni alikuwa na sura ya kucheakesha, kisha akasema atatupatia ofa." "Oh," nilisema, nikiegemesha kiti changu ukutani. Nilikaa pale kiti kikisimama kwa miguu miwili yake ya nyuma. Mike alifanya vivyo hivyo.

“Unajua ofa yenyewe ni nini?” Niliuliza.

"Hapana, lakini tutajua hivi karibuni."

Ghafla, babake Mike alipita kwenye mlango wa kioo na kuingia kwenye baraza. Mimi na Mike tuliruka na kusimama kwa miguu yetu, si kwa heshima, bali kwa sababu tulishtuka.

"Tayari, vijana?" aliuliza huku akivuta kiti kukaa nasi.

Tulitikisa vichwa vyetu huku tukivuta viti vyetu kutoka ukutani ili kuketi mbele yake. Alikuwa mtu mkubwa, urefu wa futi sita na pauni 200. Baba yangu alikuwa mrefu zaidi, mwenye uzito uleule, na mkubwa kwa miaka mitano kuliko babake Mike. Wanafanana kwa namna fulani, ingawa si wa kabila moja. Labda nguvu yao ilikuwa sawa. "Mike anasema unataka kujifunza kutengeneza pesa? Ni kweli, Robert?" Nilitikisa kichwa haraka, lakini kwa woga kidogo. Alikuwa na nguvu nyingi nyuma ya maneno yake na tabasamu.

“Sawa, ofa yangu ni hii. Nitakufundisha, lakini sitafanya mtindo wa

darasa. Unanifanyia kazi, nitakufundisha. Haufanyi kazi kwangu, sitakufundisha. Ninaweza kukufundisha haraka ikiwa unafanya kazi, na ninapoteza wakati wangu ikiwa unataka tu kuketi na kusikiliza kama unavyofanya shuleni. Hiyo ndio ofa yangu. Ichukue au uiache."

"Ah, naweza kuuliza swali kwanza?" Niliuliza.

"Hapana. Ichukue au uiache. Nina kazi nyingi sana ya kufanya kupoteza wakati wangu. Ikiwa huwezi kufanya uamuzi kwa uamuzi, basi hutawahi kujifunza kupata pesa. Fursa huja na kuondoka. Kuwa na uwezo wa kujua wakati wa kufanya maamuzi ya haraka ni ujuzi muhimu. Una fursa uliyoomba. Shule inaanza, au inaisha baada ya sekunde 10," baba yake Mike alisema kwa tabasamu la mzaha.

"Nachukua," nilisema.

"Nachukua," alisema Mike.

"Sawa," baba yake Mike alisema. "Bi. Martin atakuja ndani ya dakika 10. Baada ya kumaliza naye, mtapanda naye hadi kwenye jumba langu kuu na mnaweza kuanza kufanya kazi. Nitawalipa senti 10 kwa saa, na mtafanya kazi kwa saa tatu kila Jumamosi."

"Lakini nina mchezo wa mpira laini leo," nilisema.

Babake Mike alishusha sauti yake kwa sauti ya ukali. "Ichukue, au uiache," alisema.

"Nitaichukua," nilijibu, nikichagua kufanya kazi na kujifunza badala ya kucheza.

Senti Thelathini Baadaye

Kufikia saa 3:00 asubuhi siku hiyo, Mike na mimi tulikuwa tukifanya kazi kwa Bi Martin. Alikuwa mwanamke mwema na mvumilivu. Mudawote alisema kwamba mimi na Mike tulimkumbusha kuhusu wanawe wawili waliokuwa watu wazima. Ingawa alikuwa mkarimu, aliamini katika kazi ngumu na akatusaidia kusonga mbele. Tulitumia saa tatu kuchukua bidhaa za makopo kwenye kabati, tukipangusa kila kopo kwa mfagio wa manyoya

ili kuondoa vumbi, na kisha kuzipanga upya vizuri. Ilikuwa kazi ya kuchosha sana.

Baba yake Mike, ambaye ninamwita baba yangu tajiri, alikuwa na nyumba hizi ndogo tisa za kifahari, kila moja ikiwa na sehemu kubwa ya kuegesha magari. Yalikuwa toleo la awali la maduka ya 7-Kumi na moja, maduka madogo ya maeneo hayo ya bidhaa za nyumbani ambapo watu walinunua bidhaa kama vile maziwa, mkate, siagi na sigara. Tatizo lilikuwa kwamba hii ilikuwa Hawaii kabla ya kiyoyozi kutumiwa sana, na maduka hayakuweza kufunga milango yao kwa sababu ya joto. Katika pande mbili za duka, milango ilibidi iwe wazi upande wa barabara na sehemu ya maegesho. Kila wakati gari lilipopita au kuingia kwenye eneo la maegesho, vumbi lilikuwa linatimuliwa na kutua dukani. Tulijua tulikuwa na kazi ingawa hakuna kiyoyozi.

Kwa majuma matatu, mimi na Mike tuliripoti kwa Bi. Martin na tukafanya kazi kwa saa tatu. Kufikia mchana, kazi yetu ilikuwa imekwisha, naye alitupa vipande vitatu vidogo kwenye kila mikono yetu. Sasa, kwa umri wa miaka tisa katikati ya miaka ya 1950, senti 30 hazikuwa za kuisimua sana. Vitabu vya katuni viligharimu senti 10 wakati huo, kwa hivyo nilitumia pesa zangu kununua vitabu vya katuni na kurudi nyumbani.

Kufikia Jumatano ya juma la nne, nilikuwa tayari kuacha kazi. Nilikuwa nimekubali kufanya kazi kwa sababu tu nilitaka kujifunza kupata pesa kutoka kwa baba yake Mike, na sasa nilikuwa mtumwa kwa senti 10 kwa saa. Zaidi ya hayo, sikumuonababa yake Mike tangu Jumamosi ile ya kwanza. “Ninaacha kazi,” nilimwambia Mike wakati wa chakula cha mchana. Shule ilikuwa inachosha, na sasa sikuwa na hata Jumamosi zangu za kutazamia. Lakini ni zile senti 30 ambazo nilikua naziwaza. Wakati huu Mike alitabasamu.

“Unacheka nini?” niliuliza kwa hasira na kuchanganyikiwa.

“Baba alisema hili lingetokea. Alisema kukutana naye wakati uko tayari kuacha kazi.

"Nini?" nilisema kwa hasira. "Amekuwa akingojea nichoke?"

"Kwa namna fulani," alisema Mike. "Baba ni tofauti. Hafundishi kama baba yako. Mama na baba yako wanazungumza sana. Baba yangu mkimya na mtu wa maneno machache. Wewe subiri tu hadi Jumamosi hii. Nitamwambia upo tayari."

"Ina maana nimetegewa?"

"Hapana, si kweli, lakini labda. Baba ataeleza Jumamosi."

Kusubiri kwenye foleni siku ya Jumamosi

Nilikuwa tayari kukutana na baba yake Mike. Hata baba yangu halisi alikuwa na hasira naye. Baba yangu halisi, ambaye ninamwita maskini, alifikiri kwamba baba yangu tajiri alikuwa anakiuka sheria za ajira ya watoto na anapaswa kuchunguzwa. Baba yangu msomi na maskini aliniambia nidai ninachostahili, angalau senti 25 kwa saa. Baba yangu maskini aliniambia kwamba ikiwa sikuongezewa mshahara, nilipaswa kuacha kazi mara moja. "Hata hivyo, hauitaji kazi hiyo mbaya," baba yangu masikini alisema kwa hasira.

Saa mbili asubuhi Jumamosi, nilipitia mlangoni mwa nyumba ya akina Mike wakati babake Mike alipoufungua. "Keti na usubiri kwenye foleni," alisema huku nikiingia. Aligeuka na kutokomea kwenye ofisi yake ndogo karibu na chumba cha kulala.

Nilitazama chumbani na sikumuona Mike popote pale. Nikiwa na wasiwasi, niliketi kwa tahadhari karibu na wanawake walewale wawili waliokuwa hapo majuma manne yaliyopita. Walitabasamu na kujisogeza kwenye kochi ili kunipa nafasi. Dakika arobaini na tano zilipita, na nilikuwa nikichemka. Wanawake hao wawili walikuwa wamekutana naye na kuondoka dakika 30 mapema. Mtu mwingine naye alikuwa ndani kwa dakika 20 na pia akaondoka. Nyumba ilikuwa tupu, na hapa niliketi katika sebule yenye uchafu, na giza kwenye siku nzuri ya jua ya Hawaii, nikingoja kuzungumza na mbahili ambaye aliwadhulumu watoto. Nilimsikia

akizunguka-zunguka ofisini, akiongea na simu na kunipuuza. Nilikuwa tayari kuondoka, lakini kwa sababu fulani nilibaki.

Hatimaye, dakika 15 baadaye, saa tatu kamili, baba tajiri alitoka nje ya ofisi yake, hakusema chochote, na akaashiria kwa mkono wake niingie. "Ninaelewa unataka nyongeza, au utaacha kazi," baba tajiri alisema huku akizunguka kwenye kiti chake cha ofisi.

"Kweli, hautimizi maneno yako," nilisema, huku nikilengwa na machozi. Iinitisha sana kwangu kukabiliana na mtu mzima. "Ulisema kwamba utanifundisha ikiwa nitakufanyia kazi. Naam, nimekufanyia kazi. Nimefanya kazi kwa bidii. Nimeacha michezo yangu ya besiboli ili kukufanyia kazi, lakini hujatimiza neno lako, na huanifundisha chochote. Wewe ni tapeli kama kila mtu mjini anavyofikiri. Wewe ni mchoyo. Unataka pesa zote na haujali wafanyikazi wako. Umenifanya ningojee na hukunionesha heshima yoyote. Mimi ni kijana mdogo tu, lakini ninastahili kutendewa vizuri zaidi." Baba tajiri alirudi nyuma kwenye kiti chake cha kuzunguka, mikono kwenye kidevuni, na kunitazama kwa mshangao.

"Si mbaya," alisema. "Kwa chini ya mwezi mmoja, unaongea kama wafanyakazi wangu wengine." "Nini?" Niliuliza. Sikuelewa anachosema, niliendelea na malalamiko yangu. "Nilidhani ungetimiza maneno yako na unifundishe. Badala yake unataka kunitesa? Huo ni ukatili. Huo ni ukatili sana."

"Ninakufundisha," baba tajiri alisema kimya kimya.

"Umenifundisha nini? Hakuna kitu!" nilisema kwa hasira.

"Hujazungumza nami hata mara moja tangu nilipokubali kufanya kazi ya karanga. Senti kumi kwa saa. Hah! Nitaarifu serikali kuhusu wewe. Tuna sheria za ajira ya watoto, unajua. Baba yangu anafanya kazi serikalini, unajua."

"Wow!" Alisema baba tajiri. "Sasa unaongea kama watu waliokuwa wakinifanyia kazi, watu ambao nimewafukuza kazi au ambao wameacha kazi."

"Kwa hiyo una nini cha kusema?" Niliuliza, nikihihi jasiri sana kwa mtoto

mdogo. "Ulinidanganya. Nimefanya kazi kwa ajili yako, na wewe hujatimiza neno lako. Hujanifundisha chochote."

"Umejuaje kwamba sijakufundisha chochote?" aliuliza baba tajiri kwa utulivu.

"Sawa, hujawahi kuongea nami. Nimefanya kazi kwa muda wa majuma matatu na hujanifundisha chochote," nilisema huku nikihema.

"Je, kufundisha kunamaanisha kuzungumza au hotuba?" baba tajiri aliuliza.

"Naam, ndiyo," nilijibu.

"Hivyo ndivyo wanavyokufundisha shuleni," alisema, akitabasamu.

"Lakini hivyo sio jinsi maisha yanavyokufundisha, na ningesema kwamba maisha ni mwalimu bora kuliko wote. Mara nyingi, maisha hayazungumzi na wewe. Yanakusukuma huku na huko tu. Kila msukumo ni maisha yanasema, 'Amka. Kuna kitu nataka ujifunze.'"

"Anazungumza nini huyu mtu?" nilijiuliza kimya kimya. "Maisha yaliyokuwa yakinisukuma huku na huko yalikuwa yanazungumza nami?" Sasa nilijua ni lazima niache kazi yangu. Nilikuwa nikizungumza na mtu ambaye alihitaji kufungwa. "Ukijifunza masomo ya maisha, utafanya vizuri. Ikiwa sivyo, maisha yataendelea kukusukuma huku na kule. Watu hufanya mambo mawili. Wengine huacha tu maisha yawasukume huku na kule. Wengine hukasirika na kurudi nyuma. Lakini wanasukuma nyuma dhidi ya bosi wao, au kazi yao, au mume au mke wao. Hawajui ni maisha yanayosukuma." Sikujua alikuwa anazungumza nini.

"Maisha yanatusukuma sote. Baadhi ya watu kukata tamaa na wengine kupigana. Wachache hujifunza somo na kuendelea. Wanakaribisha maisha kuwasukuma. Kwa watu hawa wachache, inamaanisha wanahitaji na wanataka kujifunza kitu. Wanajifunza na kuendelea. Wengi huacha, na wachache kama wewe hupigana."

Baba tajiri alisimama na kufunga dirisha la zee zee la mbao ambalo lilihitaji kurekebishwa. "Ukijifunza somo hili, utakua kijana mwenye

hekima, tajiri na mwenye furaha. Usipofanya hivyo, utatumia maisha yako kulaumu kazi, malipo madogo, au boshi wako kwa matatizo yako. Utaishi maisha kila wakati ukitarajia miujiza mikubwa ambayo itasuluhisha shida zako zote za pesa. Baba Tajiri alinitazama ili kuona kama bado nilikuwa nasikiliza. Macho yake yakagongana na yangu. Tulitazamana, tukiwasiliana kwa macho. Hatimaye, nilitazama kando mara nilipopata ujumbe wake. Nilijua alikuwa sahihi. Nilikuwa nikimlaumu, na niliomba kujifunza. Nilikuwa nikipigana.

Baba Tajiri aliendelea, "Kama wewe ni aina ya mtu ambaye hana ujasiri, unakata tamaa kila wakati maisha yanapokusukuma. Ikiwa wewe ni mtu wa aina hiyo, utaishi maisha yako yote ukicheza salama, ukifanya mambo sahihi, ukijiokoa kwa tukio ambalo halijawahi kutokea. Halafu unakufa mzee mchovu. Utakuwa na marafiki wengi ambao wanakupenda sana kwa sababu ulikuwa mtu mzuri sana mchapakazi. Lakini ukweli ni kwamba unaruhusu maisha yakusukume katika usikivu. Moyoni ulikuwa na hofu ya kuchukua hatari. Ulitamani sana kushinda, lakini woga wa kushindwa ulikuwa mkubwa kuliko msisimko wa kushinda. Ndani yako, wewe na wewe tu utajua kuwa haukujaribu. Ulichagua kucheza salama."

Macho yetu yalikutana tena.

"Umekuwa ukinisukuma?" Niliuliza.

"Watu wengine wanaweza kusema hivyo," baba tajiri alitabasamu. "Ningesema hivyo Nimekuonjesha tu maisha."

"Ladha gani ya maisha?" Niliuliza, nikiwa bado na hasira, lakini sasa nikiwa na shauku na niko tayari kujifunza. "Nyinyi vijana wadogo ndio watu wa kwanza ambao wamewahi kuniuliza niwafundishe jinsi ya kupata pesa. Nina wafanyakazi zaidi ya 150, na hakuna hata mmoja wao aliyeniuliza ninachojua kuhusu pesa. Wananiomba kazi na malipo, lakini kamwe nisiwafundishe kuhusu pesa. Kwa hivyo wengi watatumia miaka bora ya maisha yao kufanya kazi kwa pesa, bila kuelewa ni nini wanafanyia kazi. Nilikaa pale nikisikiliza kwa makini.

"Kwa hiyo Mike aliponiambia unataka kujifunza jinsi ya kupata pesa, niliamua kubuni kozi inayoakisi maisha halisi. Ningeweza kuongea hadi nilipokuwa na uso wa bluu, lakini haungesikia chochote. Kwa hivyo niliamua kuruhusu maisha yakusukume kidogo ili uweze kunisikia. Ndio maana nilikulipa senti 10 tu."

"Kwa hiyo ni somo gani nililojifunza kwa kufanya kazi kwa senti 10 tu kwa saa?" Niliuliza. "Kwamba wewe ni bahili na unawanyonya wafanyakazi wako?"

Baba Tajiri alirudi nyuma na kucheka kimoyomoyo. Mwishowe alisema, "Bora ungebadilisha maoni yako. Acha kunilaumu na kufikiria kuwa mimi ndiye shida. Ikiwa unafikiri mimi ndiye tatizo, basi unapaswa kunibadilisha. Ikiwa unatambua kuwa wewe ni tatizo, basi unaweza kujibadilisha, kujifunza kitu, na kukua kwa hekima. Watu wengi wanataka kila mtu mwingine duniani abadilike isipokuwa wao wenyewe. Acha nikuambie, ni rahisi kujibadilisha kuliko kumbadilisha kila mtu mwingine."

"Sielewi," nilisema.

"Usinilaumu kwa shida zako," baba tajiri alisema, akizidi kukosa subira.

"Lakini unanilipa senti 10 tu."

"Kwa hiyo unajifunza nini?" baba tajiri aliuliza huku akitabasamu.

"Kwamba wewe ni mbahili," nilisema kwa tabasamu la ujanja.

"Ona, unafikiri mimi ndiye shida," baba tajiri alisema.

"Lakini ni wewe."

"Sawa, endelea na mtazamo huo na hautajifunza chochote. Endelea na mtazamo kwamba mimi ndiye tatizo, kwani una chaguo gani?"

"Sawa, ikiwa hautanilipa zaidi au kunionyesha heshima zaidi na kunifundisha, nitaacha kazi."

"Umeiweka vizuri," baba tajiri alisema. "Na hivyo ndivyo watu wengi hufanya. Wanaacha na kwenda kutafuta kazi nyingine, fursa bora, na malipo ya juu, wakifikiri kwamba itasuluhisha tatizo. Mara nyingi, haiwi hivyo." "Kwa hiyo nifanye nini?" Niliuliza. "Nichukue tu hii senti 10 kwa saa na nitabasamu?"

Baba tajiri akatabasamu. "Hivyo ndivyo watu wengine hufanya. Lakini hivyo ndivyo tu wanavyofanya, walingoja nyongeza zaidi wakifikiri kwamba pesa nyingi ndio zitatatue matatizo yao. Wengi hukubali tu, na wengine huchukua kazi ya pili na kufanya kazi kwa bidii zaidi, lakini tena wakikubali malipo kidogo.

Nilikaa nikitazama sakafuni, nikianza kuelewa somo ambalo baba tajiri alikuwa akiwasilisha. Niliweza kuhisi ilikuwa ladha ya maisha. Hatimaye, nilitazama juu na kuuliza, "Kwa hiyo ni nini kitakachosuluhisha tatizo?" "Hii," alisema, akiinamia mbele ya kiti chake na kunigonga kwa upole kichwani. "Kitu hiki kati ya masikio yako." Ilikuwa wakati huo ambapo baba tajiri aliweka wazi maoni muhimu ambayo yalimtenganisha na wafanyakazi wake na baba yangu masikini, na hatimaye kumfanya kuwa mmoja wa wanaume tajiri zaidi Hawaii, wakati baba yangu msomi lakini maskini alitatizika kifedha maisha yake yote. Ilikuwa ni mtazamo wa kipekee ambao ulionyesha tofauti kwenye maisha yote. Baba tajiri alielezea maoni haya mara kwa mara, ambayo naiita somo namba moja: Masikini na watu wa tabaka la kati hufanya kazi kwa sababu ya kupata pesa. Matajiri wanaacha pesa iwafanyie kazi.

Asubuhi hiyo angavu ya Jumamosi, nilijifunza maoni tofauti kabisa na yale niliyokuwa nimefundishwa na baba yangu maskini. Katika umri wa miaka tisa, nilielewa kwamba baba wote wawili walitaka nijifunze. Baba wote wawili walinitia moyo nisome, lakini si mambo yale yale. Baba yangu aliyesoma sana alipendekeza nifanye alichofanya. "Mwanangu, nataka usome kwa bidii, upate alama za juu, ili upate kazi salama na yenye uhakika kwenye kampuni kubwa. Na hakikisha ina faida bora. Baba yangu tajiri alitaka nijifunze jinsi pesa inavyofanya kazi ili iweze kunifanyia kazi. Masomo haya ningejifunza kupitia maisha kwa mwongozo wake, sio kwa sababu ya darasa.

Baba yangu tajiri aliendelea na somo langu la kwanza, "Nina furaha ulikasirika kuhusu kufanya kazi kwa senti 10 kwa saa. Ikiwa hukukasirika na

ulikubali tu, ningelazimika kukuambia kuwa nisingeweza kukufundisha. Unaona, kujifunza kwa kweli kunahitaji nguvu, shauku, na hamu kubwa. Hasira ni sehemu kubwa ya mfumo huyo, kwa kuwa shauku ni hasira na upendo pamoja. Linapokuja suala la pesa, watu wengi wanataka kucheza kwa usalama na kujisikia salama. Kwa hivyo shauku haiwapi muelekeo. Bali hofu.”

“Kwa hivyo ndio maana watachukua kazi na malipo ya chini?” Niliuliza.

“Ndio,” alisema baba tajiri. “Baadhi ya watu husema ninanyonya watu kwa sababu Silipi kama shamba la miwa au serikali. Nasema watu wanajinyonya. Ni hofu yao, sio yangu.”

“Lakini hauhisi unapaswa kuwalipa zaidi?” Niliuliza.

“Sina budi. Na zaidi ya hayo, pesa nyingi hazitasuluhisha shida zao. Angalia tu baba yako. Anapata pesa nyingi, na bado hawezi kulipa bili zake. Watu wengi, wakipewa pesa zaidi, wanaingia kwenye madeni zaidi.

“Ndio maana senti 10 kwa saa,” nilisema, nikitabasamu. “Ni sehemu ya somo.”

“Hiyo ni kweli,” baba tajiri alitabasamu. “Unaona, baba yako alisoma shule na akapata elimu bora, ili apate kazi yenye mshahara mkubwa. Lakini bado ana matatizo ya pesa kwa sababu hakuwahi kujifunza chochote kuhusu pesa shuleni. Zaidi ya hayo, anaamini katika kufanya kazi kwa sababu ya pesa. “Na wewe huna?” Niliuliza.

“Hapana, sio kweli,” baba tajiri alisema. “Ikiwa unataka kujifunza kufanya kazi kwa sababu ya pesa, basi baki shuleni. Hapo ni mahali pazuri pa kujifunza kufanya hivyo. Lakini ikiwa unataka kujifunza jinsi ya kuwa na pesa ikufanyie kazi, basi nitakufundisha hilo. Lakini tu ikiwa unataka kujifunza.”

“Je, si kila mtu angependa kujifunza hivyo?” Niliuliza.

“Hapana,” alisema baba tajiri, “kwa sababu ni rahisi kujifunza kufanya kazi kwa sababu ya pesa, hasa ikiwa woga ndio hisia yako kuu wakati habari ya pesa inapozungumziwa.”

"Sielewi," nilisema huku nikiwa nimekunja uso.

"Usijali kuhusu hilo kwa sasa. Jua tu kwamba ni hofu ambayo huwafanya watu wengi kufanya kazi kazini: hofu ya kutolipa bili zao, hofu ya kufukuzwa kazi, hofu ya kutokuwa na fedha za kutosha, na hofu ya kuanza upya. Hayo ni matokeo ya kusoma ili kujifunza taaluma au biashara, na kisha kufanya kazi kwa sababu ya pesa. Watu wengi wanakuwa watumwa wa pesa, kisha wanamkasirikia bosu wao."

"Kujifunza kuwa na pesa ikufanyie kazi ni kozi tofauti kabisa ya somo?" Niliuliza.

"Hakika," baba tajiri alijibu. "Hakika."

Tulikaa kimya asubuhi ile nzuri ya Jumamosi ya Kihawai. Marafiki zangu walikuwa tu ndio wameanza Ligi yao ndogo ya mchezo wa besiboli, lakini kwa sababu fulani sasa nilishukuru kwamba niliamua kufanya kazi kwa senti 10 kwa saa. Nilihisi kwamba nilikuwa karibu kujifunza jambo ambalo marafiki zangu hawangejifunza shuleni.

"Uko tayari kujifunza?" aliuliza baba tajiri.

"Hakika," nilisema kwa tabasamu.

"Nimetimiza ahadi yangu. Nimekuwa nikikufundisha kutoka mbali," baba yangu tajiri alisema. "Katika umri wa miaka tisa, umepata ladha ya jinsi unavyohisi kufanya kazi kwa pesa. Zidisha tu mwezi wako wa mwisho kwa miaka hamsini na utakuwa na wazo la kile ambacho watu wengi hutumia maisha yao kufanya. "Sijaelewa," nilisema.

"Ulijisikiaje kusubiri kwenye foleni kuniona, mara moja kuajiriwa na mara moja kuomba pesa zaidi?" "Vibaya," nilisema. "Kama ukichagua kufanya kazi kwa pesa, ndivyo maisha yatakavyokuwa," baba tajiri alisema. "Na ulijisikiaje wakati Bi. Martin alivyokupa vipande vitatu mkononi mwako kwa saa tatu za kazi?" "Nilihisi kama haitoshi. Ilionekana kuwa si kitu. Ilinikatisha tamaa," nilisema.

"Na hivyo ndivyo wafanyakazi wengi wanavyohisi wanapoangalia malipo yao, hasa baada ya kodi na makato mengine kuondolewa. Angalau

wewe ulipata asilimia 100."

"Ina maana wafanyakazi wengi hawalipwi kila kitu?" niliuliza kwa mshangao.

"Hapana!" Alisema baba tajiri. "Serikali daima inachukua sehemu yake kwanza."

"Wanafanyaje hivyo?" Niliuliza

"Kodi," alisema baba tajiri. "Unatozwa ushuru unapopata. Unatozwa ushuru unapotumia.

Unatozwa ushuru unapohifadhi. Unatozwa ushuru unapokufa."

"Kwa nini watu wanairuhusu serikali kuwafanyia hivyo?"

"Matajiri hawana," baba tajiri alisema kwa tabasamu. "Maskini na tabaka la kati hufanya hivyo. Nitakuwekea dau kwamba ninapata zaidi ya baba yako, lakini yeye hulipa kodi nyingi zaidi."

"Inawezaje kuwa hivyo?" Niliuliza. Katika umri wangu, hiyo haikuwa na maana kwangu. "Kwa nini mtu airuhusu serikali iwafanyie hivyo?"

Baba tajiri alijitikisa taratibu na kimya kwenye kiti chake, akinitazama tu.

"Uko tayari kujifunza?" Aliuliza.

Nilitikisa kichwa changu taratibu. "Kama nilivyosema, kuna mengi ya kujifunza. Kujifunza jinsi ya kuwa na pesa ikufanyie kazi ni somo la maisha yote. Watu wengi huenda chuo kikuu kwa miaka minne, na elimu yao inaisha. Tayari najua kuwa somo langu la pesa litaendelea maishani mwangu, kwa sababu kadiri ninavyojua, ndivyo ninavyojua zaidi nahitaji kujua. Watu wengi hawasomi somo hilo. Wanaenda kazini, kupata malipo yao, kusawazisha vitabu vyao vya hundi, halafu basi. Halafu wanashangaa kwanini wana matatizo ya pesa. Wanafikiri kwamba pesa nyingi zitatatua tatizo hilo na hawatambui kwamba ni ukosefu wao wa elimu ya kifedha ndiyo tatizo."

"Kwa hiyo baba yangu ana matatizo ya kodi kwa sababu haelewi pesa?" niliuliza huku nikiwa nimechanganyikiwa. "Angalia," baba tajiri alisema,

"kodi ni sehemu ndogo tu ya kujifunza jinsi ya kupata pesa ikufanyie kazi. Leo, nilitaka tu kujua ikiwa bado una shauku ya kujifunza kuhusu pesa. Watu wengi hajifunzi. Wanataka kwenda shule, kujifunza taaluma, kufurahiya kazi zao, na kupata pesa nyingi. Siku moja wanaamka na matatizo makubwa ya pesa, na kisha hawawezi kuacha kufanya kazi. Hiyo ni matokeo ya kujua jinsi ya kufanya kazi kwa sababu ya pesa tu badala ya kusoma jinsi ya kuwa na pesa ikufanyie kazi. Kwa hivyo bado una shauku ya kujifunza?" aliuliza baba tajiri.

Nilitikisa kichwa.

"Vizuri," baba tajiri alisema. "Sasa rudi kazini. Safari hii sitakulipa chochote."

"Nini?" niliuliza kwa mshangao.

"Umenisikia. Hakuna. Utafanya kazi saa tatu zile zile kila Jumamosi, lakini wakati huu hutalipwa senti 10 kwa saa. Ulisema unataka kujifunza kutofanya kazi kwa sababu ya pesa, kwa hivyo sitakulipa chochote." Sikuumini nilichokuwa nakisikia.

"Tayari nimekuwa na mazungumzo haya na Mike na tayari anafanya kazi, anafuta vumbi na kuweka bidhaa za makopo bila malipo. Afadhali uharakishe na urudi kazini."

"Hiyo si sawa," nilisema kwa nguvu. "Lazima ulipe kitu chochote!"

"Ulisema unataka kujifunza. Usipojifunza hili sasa, utakua kama wale wanawake wawili na mwanamume mkubwa walioketi sebuleni mwangu, wakifanya kazi kwa sababu ya pesa na kutarajia sitawafukuza. Au kama baba yako, akipata pesa nyingi tu kwa kuwa na madeni hadi mboni za macho yake, akitumaini pesa nyingi zitasuluhisha shida. Ikiwa ndivyo unavyotaka, nitarudi kwenye mpango wetu wa awali wa senti 10 kwa saa. Au unaweza kufanya kile ambacho watu wazima wengi hufanya: Lalamika kwamba hakuna malipo ya kutosha, acha kazi, na uende kutafuta kazi nyingine."

"Lakini nifanye nini?" Niliuliza.

Baba tajiri alinigusa kichwani. "Tumia hii," alisema. "Ukiitumia hii vizuri, hivi karibuni utanishukuru kwa kukupa nafasi na utakua tajiri."

Nilisimama pale nikiwa bado siamini ni dili mbichi nililokabidhiwa. Nilikuja kuomba nyongeza, na kwa namna fulani nilikuwa nikifanya kazi bure.

Baba Tajiri alinigusa kichwani tena na kusema, "Tumia hii. Sasa ondoka hapa urudi kazini."

Somo #1: Tajiri Hafanyi Kazi Kwa Sababu ya Pesa

Sikumwambia baba yangu masikini sikulipwa. Asingeelewa, na sikutaka kujaribu kueleza kitu ambacho sikuelewa mwenyewe.

Kwa majuma matatu zaidi, mimi na Mike tulifanya kazi kwa saa tatu kila Jumamosi bila malipo. Kazi hiyo haikunisumbua, na utaratibu ukawa rahisi, lakini tatizo ilikuwa ni michezo ya besiboli niiliyoikosa na kutokuwa na uwezo wa kununua vitabu vichache vya katuni ambavyo nilivizoea. Baba tajiri alikuja saa sita mchana katika wiki ya tatu. Tulisikia lori lake likisimama kwenye sehemu ya kuegesha magari na kufyatuka injini ilipozimwa. Aliingia dukani na kumsalimia Bi Martin kwa kumkumbatia. Baada ya kujua mambo yanaendeleaje pale dukani, aliingia kwenye jokofu ya aiskrimu, akachomoa baa mbili na kuzilipia kisha akatupa ishara mimi na Mike.

"Twendeni tukatembee, vijana wadogo."

Tulivuka barabara, tukikwepa magari machache, na tukatembea kwenye uwanja mkubwa wa nyasi ambapo watu wazima wachache walikuwa wakicheza mpira laini. Akiwa ameketi kwenye meza pekee ya pikiniki, alitukabidhi mimi na Mike viazi vya kukaanga.

"Mnaendeleaje, vijana wadogo?"

"Sawa," Mike alisema.

Nilikubali kwa kichwa.

"Mmejifunza lolote?" baba tajiri aliuliza.

Mimi na Mike tulitazamana, tukainua mabega yetu, na kutikisa vichwa vyetu kwa pamoja.

Kuepuka Moja ya Mitego Mikubwa Zaidi Maishani

“Vema, nyinyi vijana afadhali muanze kufikiria. Unatazama moja ya masomo makubwa zaidi maishani. Ukijifunza, utafurahia maisha ya uhuru na usalama mwingi. Usipofanya hivyo, utaishia kama Bi. Martin na watu wengi wanaocheza mpira laini katika bustani hii. Wanafanya kazi kwa bidii sana kwa pesa kidogo, wakishikilia udanganyifu wa usalama wa kazi na kutazamia likizo ya wiki tatu kila mwaka na labda pensheni ndogo baada ya miaka arobaini na mitano ya huduma. Hilo likikufurahisha, nitakupa nyongeza hadi senti 25 kwa saa.”

“Lakini hawa ni watu wazuri wanaofanya kazi kwa bidii. Unawafanyia mzaha?” Nilidai.

Tabasamu likaja usoni mwa baba tajiri.

“Bi. Martin ni kama mama kwangu. Siwezi kuwa mkatili hivyo kamwe.

Huenda nikaonekana kuwa sina fadhila kwa sababu ninajitahidi niwezavyo kuwaonyesha jambo nyinyi wawili. Nataka kupanua mtazamo wenu ili muweze kuona kitu ambacho watu wengi hawana fursa ya kuona kwa sababu maono yao ni finyu sana. Watu wengi hawaoni mtego waliomo.” Mike na mimi tuliketi pale, bila uhakika na ujumbe wake. Alionekana kuwa mkatili, lakini tuliweza kuhisi kwamba alikuwa akijaribu kuelekeza jambo fulani.

Kwa tabasamu, baba tajiri alisema, “Je, hiyo senti 25 kwa saa haijakaa vizuri? Je, haifanyi moyo wako kudunda kwa kasi kidogo?”

Nilitikisa kichwa hapana, lakini ni kweli. Senti ishirini na tano kwa saa zingekuwa pesa nyingi kwangu. “Sawa, nitakulipa dola moja kwa saa,” baba tajiri alisema, kwa tabasamu la ujanja.

Sasa moyo wangu ulianza kwenda mbio. Ubongo wangu ulikuwa ukipiga kelele, “Ichukue. Chukua.” Sikuumini nilichokuwa nikisikia. Bado, sikusema chochote.

“Sawa, dola mbili kwa saa.”

Ubongo wangu mdogo na moyo wangu mdogo vilikaribia kulipuka.

Kwani, ilikuwa 1956 na kulipwa \$2 kwa saa kungenifanya kuwa mtoto tajiri zaidi duniani. Sikuweza kufikiria kupata aina hiyo ya pesa. Nilitaka kusema ndiyo. Nilitaka mpango huo. Niliona baiskeli mpya, glovu mpya ya besiboli, na kuabudu kwa marafiki zangu nilipotoa pesa taslimu. Zaidi ya hayo, Jimmy na marafiki zake matajiri hawataweza kuniita maskini tena. Lakini kwa namna fulani mdomo wangu ulibaki wazi.

Aiskrimu ilikuwa imeyeyuka na ilikuwa ikishuka chini ya mkono wangu. Baba Tajiri alikuwa akiwatazama vijana wadogo wawili waliokuwa wakimtazama kwa mshangao, macho yakiwa yamewatoka na akili tupu. Alikuwa akitujaribu, na alijua kuna sehemu ya hisia zetu ambayo ilitaka kuchukua mpango huo. Alielewa kwamba kila mtu ana sehemu dhaifu na yenye uhitaji ya nafsi yake ambayo inaweza kununuliwa, na alijua kwamba kila mtu pia alikuwana sehemu ya nafsi yake ambayo ilikuwa imara na haiwezi kununuliwa kamwe. Ilikuwa ni swali la nani alikuwa na nguvu zaidi.

"Sawa, dola tano kwa saa."

Ghafla nikanyamaza. Kitu kilikuwa kimebadilika. Ofa ilikuwa kubwa sana na ya kipuuzi. Si watu wazima wengi mwaka 1956 walilipwa zaidi ya hayo, lakini upesi kishawishi changu kilitoweka, na utulivu ukaingia. Polepole, niligeuka upande wangu wa kushoto ili kumtazama Mike. Naye akanitazama. Sehemu ya nafsi yangu iliyokuwa dhaifu na yenye uhitaji ilinyamazishwa.

**Maisha ya watu
hudhibitiwa milele kwa
hisia mbili: hofu na
uchoyo**

Sehemu yangu ambayo haina bei iliingilia kati. Nilijua kwamba Mike pia alikuwa amefikia hatua hiyo. "Vizuri," baba tajiri alisema kwa upole. "Watu wengi wana bei. Na wana bei kwa sababu

ya hisia za kibinadamu zinazoitwa hofu na uchoyo. Kwanza, hofu ya kutokuwa na pesa hutuchochea kufanya kazi kwa bidii, na kisha mara tu tunapopata malipo hayo, uchoyo au tamaa hutufikirisha juu ya mambo yote

mazuri ambayo pesa inaweza kununua. Kisha muundo unawekwa."

"Muundo gani?" Niliuliza.

"Muundo wa kuamka, kwenda kazini, kulipa bili; amka, nenda kazini, ulipe bili. Maisha ya watu yanadhibitiwa milele na hisia mbili: hofu na uchoyo. Wape pesa zaidi na waendeleo na mzunguko kwa kuongeza matumizi yao. Hiki ndicho ninachokiita Mbio za Panya."

"Kuna njia nyingine?" Mike aliuliza.

"Ndiyo," baba tajiri alisema polepole. "Lakini ni watu wachache tu wanaoipata."

"Na ni njia gani hiyo?" Mike aliuliza.

"Hilo ndilo ninalotumai nyinyi vijana wadogo mtajifunza mnapofanya kazi na kusoma nami. Ndiyo maana niliondoa aina zote za malipo."

"Vidokezo vyovyote?" Mike aliuliza. "Tumechoka kufanya kazi kwa bidii, haswa bila malipo."

"Kweli, hatua ya kwanza ni kusema ukweli," baba tajiri alisema.

"Hatujasema uwongo," nilisema.

"Sijasema unadanganya. Nilisema niseme ukweli," baba tajiri alijibu.

"Ukweli kuhusu nini?" Niliuliza.

"Unajisikiaje," baba tajiri alisema. "Sio lazima useme kwa mtu mwingine yeyote. Kubali tu mwenyewe." "Unamaanisha watu katika bustani hii, watu wanaokufanyia kazi, Bibi Martin, hawafanyi hivyo?" Niliuliza.

"Nina shaka," baba tajiri alisema. "Badala yake, wanahisi hofu ya kutokuwa na pesa. Hawakabiliani nayo kimantiki. Wanaguswa kihisia badala ya kutumia vichwa vyao," baba tajiri alisema. "Kisha, wanapata pesa chache mikononi mwao na tena, hisia za furaha, tamaa, na uchoyo huchukua nafasi. Na tena wanaitikia, badala ya kufikiria.

"Kwa hiyo hisia zao hudhibiti ubongo wao," Mike alisema.

"Hiyo ni sawa," baba tajiri alisema. "Badala ya kukiri ukweli kuhusu jinsi wanavyohisi, wao huitikia hisia zao na kushindwa kufikiri. Wanahisi hofu halafu wanaenda kufanya kazi, wakitumaini kwamba fedha zitapunguza

hofu, lakini sivyo. Inaendelea kuwasumbua na wanarudi kazini, wakitumaini tena kwamba pesa itatuliza hofu yao, na tena haifanyi hivyo. Hofu inawaweka katika mtego huu wa kufanya kazi, kupata pesa, kufanya kazi, kupata pesa, wakitumaini hofu itaondoka. Lakini kila siku wanaamka, na hofu hiyo ya zamani inaamka pamoja nao. Kwa mamilioni ya watu hofu hiyo ya zamani huwaweka macho usiku kucha, na kusababisha usiku wa machafuko na wasiwasi. Kwa hiyo wanainuka na kwenda kazini, wakitumaini kwamba malipo yatawaua hofu hiyo inayoitafula nafsi yao. Pesa zinaendesha maisha yao, na wanakataa kusema ukweli kuhusu hilo. Pesa inatawala hisia zao na nafsi zao.”

Baba Tajiri alikaa kimya, akiruhusu maneno yake kutuingia. Mike na mimi tulisikia alichosema lakini hatukuelewa kikamilifu kile alichokuwa anazungumza. Nilijua tu kwamba mara nyingi nilishangaa kwa nini watu wazima waliharakisha kwenda kazini. Haikuonekana kuwa ya kufurahisha sana, na hawakuwahi kuonekana kuwa na furaha, lakini kuna kitu kiliwafanya waendeleo.

Alipogundua kuwa tumezingatia kadiri tuwezavyo kile alichokuwa anazungumza, baba tajiri alisema, “Ninataka ninyi vijana muepuke mtego huo. Hiyo ndiyo kweli nataka kuwafundisha. Si kuwa tajiri tu, kwa sababu kuwa tajiri hakutatui tatizo.”

“Haitatui?” Niliuliza kwa mshangao.

“Hapana, haifanyi hivyo. Acha nieleze hisia zingine: hamu.

Wengine huiita uchoyo, lakini napendelea hamu. Ni kawaida kabisa kutamani kitu bora zaidi, kizuri zaidi, cha kufurahisha zaidi, au cha kuisimua. Kwa hivyo watu pia hufanya kazi kwa pesa kwa sababu ya tamaa. Wanatamani pesa kwa furaha wanayofikiri wanaweza kununua. Lakini shangwe inayoletwa na pesa mara nyingi ni ya muda mfupi, na upesi wanahitaji pesa nyingi zaidi kwa shangwe zaidi, raha zaidi, faraja zaidi, na usalama zaidi. Kwa hiyo wanaendelea kufanya kazi, wakifikiri pesa itatuliza nafsi zao zinazotatizwa na hofu na tamaa. Lakini pesa haiwezi kufanya

hivyo." "Hata matajiri hufanya hivi?" Mike aliuliza.

"Watu matajiri walijumuisha," baba tajiri alisema. "Kiukweli, sababu ya matajiri wengi kuwa matajiri si kwa sababu ya tamaa, lakini kwa sababu ya hofu. Wanaamini kwamba pesa zinaweza kuondoa hofu ya kuwa maskini, kwa hiyo wanakusanyatani zake, na kupata hofu inazidi kuwa mbaya. Sasa wanaogopa kupoteza pesa. Nina marafiki ambao wanaendelea kufanya kazi ingawa wana mengi. Najua watu ambao wana mamilioni ambao wanaogopa zaidi sasa kuliko walipokuwa maskini.

Wanaogopa kupoteza yote. Hofu iliyowasukuma kupata utajiri ilizidi kuwa mbaya. Sehemu hiyo dhaifu na yenye uhitaji ya nafsi zao inapiga kelele zaidi. Hawataki kupoteza nyumba kubwa, magari na pesa za maisha ya juu ambayo pesa imewanunulia. Wana wasiwasi kuhusu marafiki zao wangesema nini ikiwa wangepoteza pesa zao zote. Wengi wamekata tamaa kihisia na wamechanganyikiwa, ingawa wanaonekana kuwa matajiri na wana pesa nyingi zaidi." "Kwa hivyo mtu masikini anafurahi zaidi?" Niliuliza.

"Hapana, sidhani," baba tajiri alijibu. "Kuepuka pesa ni jambo la kisaikolojia ambayo ni sawa na kushikamana na pesa." Kana kwamba kwenye foleni, mzururaji asie na kazi wa mji huo alipita kwenye meza yetu, na kusimama karibu na pipa kubwa la takataka na kulipekua pekua ndani. Sisi watatu tulimwangalia kwa hamu kubwa, wakati hapo awali labda tungempuuza.

Baba tajiri akatoa dola kwenye pochi yake na kumpa ishara yule mzee. Alipoona pesa hizo, yule mzururaji alikuja mara moja, akachukua noti, akamshukuru sana baba tajiri, na kuondoka haraka, akiwa na furaha na bahati yake nzuri. "Yeye sio tofauti sana na wafanyakazi wangu wengi," baba tajiri alisema. "Nimekutana na watu wengi sana wanaosema, 'Oh, sina nia ya pesa.' Hata hivyo watafanya kazi kwa saa nane kwa siku. Huko ni kukataa ukweli. Ikiwa hawakuwa na nia ya pesa, basi kwa nini wanafanya kazi? Mawazo ya aina hiyo pengine ni ya kiakili zaidi kuliko mtu

anayejilimbikizia pesa. Nilipoketi pale nikimsikiliza baba yangu tajiri, mawazo yangu yalirudi nyuma mara nyingi sana baba yangu mwenyewe alisema, "Sina nia ya pesa."

**Watu wengi husema,
"Oh, mimi sina nia ya
pesa. Bado watafanya
kazi kazini kwa masaa
nane kwa siku"**

Alisema maneno hayo mara kwa mara. Pia alijifunika kwa kusema kila wakati, "Ninafanya kazi kwa sababu napenda kazi yangu."

"Kwa hiyo tufanye nini?" Niliuliza. "Tusifanye kazi kwa sababu ya pesa hadi

athari zote za woga na uchoyo ziondoke?"

"Hapana, hiyo itakuwa kupoteza wakati," baba tajiri alisema. "Hisia ndizo hutufanya sisi binadamu. Neno 'hisia' huwakilisha 'nguvu katika mwendo.' Uwe mkweli kuhusu hisia zako na tumia akili na hisia zako kwa niaba yako, si dhidi yako mwenyewe."

"Naam!" Alisema Mike.

"Usijali kuhusu nilichosema hivi punde. Itakuwa na maana zaidi katika miaka ijayo. Kuwa mwangalizi tu, sio kiashiria, kwa hisia zako. Watu wengi hawajui kuwa ni hisia zao zinazofanya kufikiri. Hisia zako ni hisia zako, lakini inabidi ujifunze kuwa na mawazo yako mwenyewe."

"Unaweza kunipa mfano?" Niliuliza.

"Sawa," baba tajiri alijibu. "Mtu anaposema, 'Ninahitaji kutafuta kazi,' yaelekea ni hisia inayofikiri. Hofu ya kutokuwa na pesa huzalisha wazo hilo."

"Lakini watu wanahitaji pesa ikiwa wana bili za kulipa," nilisema.

"Hakika wanafanya," baba tajiri alitabasamu. "Ninachosema ni kwamba ni hofu ambayo mara nyingi huleta mawazo."

"Sielewi," Mike alisema.

"Kwa mfano," baba tajiri alisema. "Iwapo hofu ya kutokuwa na pesa za kutosha itatokea, badala ya kukosa mara moja kupata kazi, badala yake wanaweza kujiuliza swali hili: 'Je, kazi itakuwa suluhisho bora kwa hofu hii

kwa muda mrefu?" Kwa maoni yangu, jibu ni hapana. Kazi ni suluhisho la muda mfupi kwa shida ya muda mrefu."

"Lakini sikuzote baba yangu husema, 'Kaa shuleni na upate alama za juu, ili upate kazi iliyo salama,'" niliingilia kati, nikiwa nimechanganyikiwa kwa kiasi fulani.

"Ndio, ninaelewa anasema hivyo," baba tajiri alisema, akitabasamu.

"Watu wengi wanapendekeza hivyo, na ni njia nzuri kwa watu wengi. Lakini watu hutoa pendekezo hilo kimsingi kwa woga. "Una maanisha baba yangu anasema hivyo kwa sababu anaogopa?"

"Ndiyo," alisema baba tajiri. "Anaogopa kwamba hautapata pesa za kutosha na hautafaa katika jamii. Usinielewe vibaya. Anakupenda na anakutakia mema. Mimi pia ninaamini elimu na kazi ni muhimu, lakini haitashughulikia hofu. Unaona, woga uleule unaomfanya aamke asubuhi ili kupata pesa kidogo ni woga unaomfanya awe mkali sana kuhusu kwenda kwako shuleni."

"Kwa hiyo unapendekeza nini?" Niliuliza.

"Nataka niwafundishe kutawala nguvu ya pesa, badala ya kuiogopa. Hawawafundishi hivyo shuleni na, usipojifunza, unakuwa mtumwa wa pesa. "Hatimaye ilianza kuleta maana. Alitaka tupanue maoni yetu na kuona kile ambacho Bi. Martins wa dunia hii hawakuweza kuona. Alitumia mifano ambayo ilionekana kuwa ya kikatili wakati huo, lakini sijawahi kuisahau. Maono yangu yaliongezeka siku hiyo, na nikaanza kuona mtego uliokuwa mbele kwa watu wengi. "Unaona, sisi sote ni wafanyakazi. Tunafanya kazi kwa viwango tofauti," baba tajiri alisema. "Nataka tu ninyi vijana muwe na nafasi ya kuepuka mtego unaosababishwa na hizo hisia mbili, woga na tamaa. Zitumie kwa niaba yako, sio dhidi yako. Hilo ndilo ninalotaka kuwafundisha. Sina nia ya kuwafundisha tu kutengeneza rundo la pesa. Hiyo haitashughulikia hofu au tamaa. Ikiwa hautashughulikia hofu na tamaa kwanza, na ukatajirika, utakuwa mtumwaanayelipwa zaidi."

"Kwa hivyo tunaepukaje mtego?" Niliuliza.

"Sababu kuu ya umaskini au mapambano ya kifedha ni hofu na ujinga, sio uchumi au serikali au matajiri. Ni uoga na ujinga wa kujitakia ndio unaowaweka watu mtegoni. Kwa hiyo ninyi wavulana nendeni shuleni mpate shahada zenu za chuo kikuu, nami nitawafundisha jinsi ya kuepuka mtego huo."

Vipande vya fumbo vilikuwa vikijitokeza. Baba yangu aliyesoma sana alikuwa na elimu nzuri na kazi nzuri, lakini shule haikumwambia jinsi ya kushughulikia pesa au hofu yake juu ya pesa. Ikawa wazi kwamba ningeweza kujifunza mambo tofauti na muhimu kutoka kwa baba wawili.

"Kwa hivyo umekuwa ukizungumza juu ya hofu ya kutokuwa na pesa. Tamaa ya pesa huathirije mawazo yetu?" Mike aliuliza. "Mlijisikiaje nilipowajaribu kuwaongezea mshahara? Mligundua tamaa zenu ziliongezeka?" Tilitikisa vichwa vyetu.

"Kwa kutokubali hisia zenu, mliweza kuchelewesha maoni yenu na kufikiria. Hiyo ni muhimu. Daima tutakuwa na hisia za woga na uchoyo. Kuanzia hapa na kuendelea, ni muhimu kwenu kutumia hisia hizo kwa faida yenu, na kwa muda mrefu ili msiruhusu hisia zenu kudhibiti mawazo yenu. Watu wengi hutumia hofu na uchoyo dhidi yao wenyewe. Huo ndio mwanzo waujinga. Watu wengi wanaishi maisha yao wakitafuta malipo, nyongeza za mishahara na usalama wa kazi kwa sababu ya mihemko ya hamu na woga, bila kujiuliza ni wapi mawazo hayo yanayoongozwa na hisia yanawaongoza. Ni sawa na picha ya punda akikokota mkokoteni na mmiliki wake akining'iniza karoti mbele ya pua yake. Mmiliki wa punda anaweza kuwa anaenda anakotaka, lakini punda anafuata udanganyifu. Kesho kutakuwa na karoti nyingine kwa punda."

"Unamaanisha wakati nilipopiga picha ya glavu mpya ya besiboli, peremende na vifaa vya kuchezea, ilikua ni kama karoti kwa punda?" Mike aliuliza.

"Ndiyo, na kadiri unavyozeeka, vitu vyako vya kuchezea vinakuwa ghali zaidi gari jipya, mashua, na nyumba kubwa ili kuwavutia marafiki zako,"

baba tajiri alisema kwa tabasamu. "Hofu inakusukuma njeya mlango, na tamaa inakuita. Huo ndio mtego."

"Kwa hiyo jibu ni nini," Mike aliuliza.

"Kinachozidisha hofu na matamania ni ujinga. Ndiyo maana watu matajiri wenye pesa nyingi mara nyingi huwa na hofu zaidi kadiri wanavyopata. Pesa ni karoti, udanganyifu. Ikiwa punda angeweza kuona picha nzima, angeweza kufikiria upya chaguo lake la kufukuza karoti."

Baba Tajiri aliendelea kueleza kuwa maisha ya mwanadamu ni mapambano kati ya ujinga na mwanga. Alieleza kwamba mara tu mtu anapoacha kutafuta habari na kujijua, ujinga huingia. Mapambano hayo ni uamuzi wa muda mfupi, kujifunza kufungua au kufunga akili ya mtu.

"Angalia, shule ni muhimu sana. Unaenda shule ili kujifunza ujuzi au taaluma ili kuwa mwanachama anayechangia katika jamii. Kila utamaduni unahitaji walimu, madaktari, makanika, wasanii, wapishi, wafanyabiashara, maafisa wa polisi, wazima moto na askari. Shule zinawafunza ili jamii iweze kustawi," alisema baba tajiri. "Kwa bahati mbaya, kwa watu wengi shule ni mwisho, sio mwanzo."

Kukawa na ukimya mrefu. Baba tajiri alikuwa akitabasamu. Sikuelewa yote aliyosema siku hiyo. Lakini kama ilivyo kwa walimu wengi wakuu, maneno yake yaliendelea kufundisha kwa miaka mingi.

"Nimekuwa mkatili kidogo leo," baba tajiri alisema. "Lakini nataka mkumbuke mazungumzo haya kila wakati. Nataka kila wakati mumfikirie Bi. Martin. Na ninataka mkumbuke punda huyo kila wakati. Usisahau kamwe kwamba hofu na tamaa zinaweza kukuongoza kwenye mtego mkubwa zaidi wa maisha ikiwa hujui kudhibiti mawazo yako. Kutumia maisha yako kwa hofu, kuchunguza ndoto zako, ni ukatili. Kufanya kazi kwa bidii ili kupata pesa, kufikiria kuwa itakununulia vitu ambavyo vitakufurahisha pia ni ukatili. Kuamka usiku ukiwa na hofu juu ya kulipa bili ni njia mbaya ya kuishi. Kuishi maisha yanayopangwa na saizi ya malipo sio kuishi maisha. Kufikiri kwamba kazi inakufanya uwe salama ni

kujidanganya. Huo ni ukatili, na huo ndio mtego ninaotaka uepuke. Nimeona jinsi pesa inavyoendesha maisha ya watu. Usiruhusu hilo liwatoke kwenu. Tafadhali msiruhusu pesa kuendesha maisha yenu."

Mpira laini ulijiviringisha chini ya meza yetu. Baba Tajiri aliiokota na kuurusha.

"Kwa hivyo ujinga una uhusiano gani na uchoyo na woga?" Niliuliza.

"Kwa sababu ni ujinga kuhusu pesa ndio husababisha uchoyo na woga mwingi," baba tajiri alisema. "Ngoja nikupemifano. Daktari, akitaka pesa zaidi ili kuhudumia familia yake vizuri zaidi, huongeza ada zake. Kwa kuongeza ada zake, inafanya huduma za afya kuwa ghali zaidi kwa kila mtu. Inawaumiza zaidi watu maskini, kwa hiyo wana afya mbaya zaidi kuliko wale wenye pesa. Kwa sababu madaktari huongeza ada zao, mawakili huongeza ada zao. Kwa sababu ada za mawakili zimepanda, walimu wanataka nyongeza, ambayo inaongeza kodi zetu, na kuendelea na kuendelea. Hivi karibuni kutakuwa na pengo la kutisha kati ya matajiri na maskini kwa hiyo machafuko yatazuka na ustaarabu mwingine mkubwa utaanguka. Historia inathibitisha kwamba ustaarabu mkubwa huporomoka wakati pengo kati ya walio nacho na wasio nacho ni kubwa sana. Kwa kusikitisha, Marekani iko kwenye kozi hiyo hiyo kwa sababu hatujajifunza kutokana na historia. Tunakariri tu tarehe na majina ya kihistoria, sio somo.

"Je, bei hazipaswi kupanda?" Niliuliza.

"Katika jamii iliyoelimika na serikali inayoendesha vyema, bei inapaswa kushuka. Bila shaka, hiyo mara nyingi ni kweli katika nadharia. Bei hupanda kwa sababu ya uchoyo na woga unaosababishwa na ujinga. Ikiwa shule zingefundisha watu kuhusu pesa, kungekuwa na pesa nyingi na bei ya chini. Lakini shule zinazingatia tu kufundisha watu kufanyia kazi pesa, sio jinsi ya kutumia nguvu za pesa.

"Lakini hatuna shule za biashara?" Mike aliuliza. "Sio wewe ulinitia moyo kwenda kuchukua MBA yangu?"

"Ndio," baba tajiri alisema. "Lakini mara nyingi shule za biashara

huwazoeza wafanyakazi kuwa wahasibu wa kisasa. Usiombe Mungu ikatokea muhasibu anachukua biashara. Wanachofanya ni kuangalia namba, kuwafukuza watu kazi, na kuua biashara. Ninajua hili kwa sababu ninakodi wahasibu. Wanachofikiria ni kupunguza gharama na kuongeza bei, ambayo husababisha shida zaidi. Uhasibu ni muhimu. Natamani watu wengi wangelijua, lakini pia, sio picha nzima, "aliongeza baba tajiri kwa hasira.

"Kwa hiyo kuna jibu?" aliuliza Mike.

"Ndio," baba tajiri alisema. "Jifunze kutumia hisia zako kufikiri, si kufikiri kwa hisia zako. Wakati nyinyi vijana mlipoweza kutawala hisia zenu kwa kukubali kufanya kazi bila malipo, nilijua kuna matumaini. Mlipopinga tena hisia zenu pale nilipowajaribu kwa pesa zaidi, mlikuwa mnajifunza tena kufikiria licha ya kushikwa na hisia. Hiyo ni hatua ya kwanza." "Kwa nini hatua hiyo ni muhimu sana?" Niliuliza.

"Sawa, hiyo ni juu yenu kujua. Ikiwa mnataka kujifunza, nitawapeleka kwenye kiraka cha briar, mahali ambapo karibu kila mtu mwingine hupaepuka. Ukienda nami, utaachana na wazo la kufanya kazi kwa sababu ya pesa na badala yake ujifunze kuwa na pesa ikufanyie kazi.

"Na tukienda nawe tutapata nini. Je, ikiwa tutakubali kujifunza kutoka kwako? tutapata nini?" Niliuliza. "Kitu kile kile Sungura Brer alipata," baba tajiri alisema, akimaanisha hadithi ya kawaida ya watoto. "Kuna kiraka cha briar?" Niliuliza.

"Ndio," baba tajiri alisema. "Kiraka cha briar ni hofu yetu na uchoyo. Kukabiliana na woga, udhaifu, na uhitaji kwa kuchagua mawazo yetu wenyewe ndiyo njia ya kutokea."

"Tunachagua mawazo yetu?" Mike aliuliza huku akishangaa.

"Ndiyo. Kuchagua kile tunachofikiri badala ya kuguswa na hisia zetu. Badala ya kuamka tu na kwenda kufanya kazi kwa sababu kutokuwa na pesa za kulipia bili kunakuogopesha, jiulize, 'Je, kufanya kazi kwa bidii zaidi katika hili ndiyo suluhisho bora zaidi la tatizo hili?' Watu wengi wanaogopa sana kufikiria mambo kwa njia yenye usawaziko. badala yake hukimbilia

kwenye kazi wanayochukia. Mtoto wa Tar anatawala. Hiyo ndiyo ninamaanisha kwa kuchagua mawazo yako."

"Na tunafanyaje hivyo?" Mike aliuliza.

"Hicho ndicho nitawafundisha. Nitawafundisha kuwa na chaguo la mawazo badala ya kuitikia kwa kupiga goti, kama vile kumeza kahawa yako ya asubuhi na kukimbia nje ya mlango.

"Kumbuka nilichosema hapo awali: Kazi ni suluhisho la muda mfupi tu la shida ya muda mrefu. Watu wengi wana shida moja tu akilini, na ni ya muda mfupi. Ni bili za mwisho wa mwezi, Mtoto wa Tar. Pesa inatawala maisha yao, au niseme woga na ujinga juu ya pesa unatawala. Kwa hiyo wanafanya kama wazazi wao walivyofanya. Wao huamka kila siku na kufanya kazi ili kutafuta pesa, bila kujipa muda wa kuuliza swali, 'Je, kuna njia nyingine?' Hisia zao sasa zinadhibiti kufikiri kwao, si vichwa vyao."

"Je, unaweza kutofautisha mawazo ya hisia na mawazo ya kichwa?" Mike aliuliza.

"Oh, ndiyo. Ninaisikia kila wakati," baba tajiri alisema. "Mimi husikia mambo kama, 'Vema, kila mtu anapaswa kufanya kazi.'Au 'Matajiri ni wanyang'anyi.'Au 'Nitapata kazi nyingine. Ninastahili nyongeza hii. Huwezi kunisukuma.'Au 'Ninapenda kazi hii kwa sababu ni salama.' Hakuna anayeuliza, 'Je, kuna jambo ninalokosa hapa?' ambalo linaweza kuvunja mawazo ya kihisia na kukupa wakati wa kufikiri vizuri. "

Wakati tulipokua tukielekea dukani, baba tajiri alieleza kwamba matajiri kweli "walipata pesa." Hawakuifanyia kazi. Aliendelea kueleza kwamba wakati mimi na Mike tulipokuwa tukitoa vipande vya senti tano nje ya risasi, tukifikiri kwamba tunapata pesa, tulikuwa karibu sana kufikiria jinsi matajiri wanavyofikiri. Tatizo lilikuwa kwamba kuunda pesa ni halali kwa serikali na benki kufanya, lakini ni haramu kwetu kufanya. Kuna njia za kisheria za kuunda pesa kutoka kwenye chochote, alituambia.

Baba tajiri aliendelea kueleza kuwa matajiri wanajua kuwa pesa ni udanganyifu, kama karoti kwa punda. Ni kutokana na hofu na uchoyo tu

kwamba udanganyifu wa pesa unashikiliwa pamoja na mabilioni ya watu wanaoamini kuwa pesa ni kweli. Sio. Pesa inatengenezwa kweli. Ni kwa sababu tu ya udanganyifu wa kujiamini na ujinga wa raia kwamba nyumba hii ya kadi inasimama.

Alizungumza juu ya kiwango cha dhahabu ambacho Marekani ilikuwa juu yake, na kwamba kila noti ya dola ilikuwa cheti cha fedha. Kilichompa wasiwas ni uvumi kwamba siku moja tungetoka kwenye kiwango cha dhahabu na dola zetu hazingeungwa mkono tena na kitu kinachoonekana.

"Ikitokea hivyo, vijana, kuzimu kutafunguka. Maskini, watu wa tabaka la kati na wajinga maisha yao yataharibiwa kwa sababu tu wataendelea kuamini kwamba pesa ni kweli na kampuni wanayofanyia kazi au serikali itawasimamia. "Hatukuelewa alichokuwa akisema siku hiyo, lakini kadri miaka mingi ilivyoenda, ilikuwa na maana zaidi na zaidi.

Kuona Wanachokosa Wengine

Alipokua akipanda gari lake la kubebea mizigo nje ya duka lake, baba tajiri alisema, "Endeleeni kufanya kazi vijana, lakini kadiri mnavyosahau kuhusu kuhitaji malipo, ndivyo maisha yenu ya utu uzima yatakavyokuwa rahisi. Endeleeni kutumia ubongo wenu, fanyeni kazi bila malipo, na hivi karibuni akili zenu zitawaonyesha njia za kupata pesa zaidi ya kile ningeweza kuwalipa. Mtaona mambo ambayo watu wengine hawayaoni. Watu wengi hawaoni fursa hizi kwa sababu wanatafuta pesa na usalama, hivyo ndivyo tu wanapata. Mara tu mnapoona fursa moja, mtazona kwa maisha yenu yote. Mara tu mtakapofanya hivyo, nitawafundisha kitu kingine. Mjifunze hili, na mtaepuka moja ya mitego mikubwa ya maisha.

Mimi na Mike tukachukua vitu vyetu pale dukani na kumuaga Bi Martin. Tulirudi kwenye bustani, kwenye benchi lile lile la pikiniki, na tukatumia saa kadhaa zaidi kufikiri na kuzungumza.

Tulitumia wiki iliyofuata shuleni kufikiri na kuzungumza, pia. Kwa majuma mawili zaidi, tuliendelea kufikiria, kuzungumza, na kufanya kazi

bila malipo.

Mwishoni mwa Jumamosi ya pili, nilimuaga tena Bi. Martin na nikitazama meza ya vitabu vya katuni kwa hamu. Jambo gumu la kutopata hata senti 30 kila Jumamosi ni kwamba sikuwa na pesa za kununua vitabu vya katuni. Ghafla, Bi. Martin alipotuaga mimi na Mike, nilimwona akifanya kitu ambacho sikuwahi kumuona akifanya.

Bi. Martin alikuwa akikata katikati ukurasa wa mbele wa kitabu cha katuni.

Alibaki na nusu ya juu ya jalada la kitabu cha katuni na akatupa kitabu kilichobaki kwenye sanduku kubwa la karatasi ngumu. Nilipomuuliza alichofanya na vitabu vya katuni, alisema, “Ninavitupa. Ninarudisha nusu ya juu ya jalada kwa msambazaji wa vitabu vya katuni kwa mkopo atakapoleta katuni mpya. Anakuja baada ya saa moja.

“Mimi na Mike tulingoja kwa muda wa saa moja, punde si punde msambazaji alifika, na nilimuuliza ikiwa tunaweza kupata vitabu vya katuni. Kwa furaha yangu, alisema, “Mnaweza kuvipata ikiwa mnaifanya kazi katika duka hili na msiviuze tena.”

Je, unakumbuka ubia wetu wa zamani wa kibiashara? Vema, mimi na Mike tuliufufua. Kwa kutumia chumba cha ziada kwenye chumba cha chini kwenye nyumba ya kina Mike, tulianza kukusanya mamia ya vitabu vya katuni kwenye chumba hicho. Punde maktaba yetu ya vitabu vya katuni ilifunguliwa kwa umma. Tulimwajiri dada mdogo wa Mike, ambaye alipenda kusoma, awe msimamizi mkuu wa maktaba. Alitoza kila mtoto kiingilio cha senti 10 kwenye maktaba, ambayo ilikuwa wazi kuanzia saa 8:30 mchana hadi saa 10:30 jioni kila siku baada ya shule. Wateja, watoto wa jirani, waliweza kusoma katuni nyingi walivyotaka kwa saa mbili. Ilikuwa faida kwao kwani katuni iligharimu senti 10 kila moja, na wangeweza kusoma tano au sita kwa saa mbili.

Dada yake Mike aliwakagua watoto walipokuwa wakiondoka ili kuhakikisha kuwa hawakuwa wakiazima vitabu vyovyote vya katuni. Pia alihifadhi vitabu, alisajili watoto wangapi walijitokeza kila siku, walikuwa

akina nani, na maoni yoyote wanayoweza kuwa nayo. Mike na mimi tulipata wastani wa \$9.50 kwa wiki katika kipindi cha miezi mitatu. Tulimlipa dada yake dola moja kwa juma na kumruhusu asome katuni hizo bila malipo, jambo ambalo alifanya mara chache sana kwa kuwa alikuwa akisoma sikuzote.

Mimi na Mike tulitimiza makubaliano yetu kwa kufanya kazi dukani kila Jumamosi na kukusanya vitabu vyote vya katuni kutoka kwenye maduka mbalimbali. Tuliweka makubaliano yetu kwa msambazaji kwa kutouza vitabu vyovyote vya katuni. Tulizichoma mara zilipochakaa sana. Tulijaribu kufungua tawi la ofisi, lakini hatukuweza kamwe kupata mtu muaminifu na aliyejituma kama dada yake Mike. Katika umri mdogo, tuligundua jinsi ilivyokuwa vigumu kupata wafanyakazi wazuri.

Miezi mitatu baada ya maktaba kufunguliwa kwa mara ya kwanza, vita vilizuka katika chumba hicho. Baadhi ya wanyanyasaji kutoka mtaa mwingine waliingia ndani, na baba yake Mike akapendekeza tufunge biashara hiyo. Kwa hivyo biashara yetu ya vitabu vya katuni ilifungwa, na tukaacha kufanya kazi siku za Jumamosi kwenye duka la bidhaa. Lakini baba tajiri alifurahi kwa sababu alikuwa na mambo mapya ambayo alitaka kutufundisha. Alifurahi kwa sababu tulikuwa tumejifunza vizuri somo letu la kwanza: Tulijifunza kufanya pesa itufanyie kazi. Kwa kutolipwa kwa kazi yetu ya dukani, tulilazimika kutumia mawazo yetu kutambua fursa ya kupata pesa. Kwa kuanzisha biashara yetu wenyewe, maktaba ya vitabu vya katuni, tulikuwa tunadhibiti fedha zetu wenyewe, bila kutegemea mwajiri. Jambo lililo bora zaidi ni kwamba biashara yetu ilituletea pesa, hata wakati hatukuwepo pale. Pesa zetu zilitufanyia kazi.

Badala ya kutulipa pesa, baba tajiri alikuwa ametupa mengi zaidi.

SOMO LA 2: KWANINI UFUNDISHE UJUZI WA KIFEDHA?

Sio pesa ngapi unapata.

Ni pesa ngapi unahifadhi.

Mwaka 1990, Mike alichukua himaya ya baba yake na, kwa kweli, anafanya kazi bora kuliko baba yake. Tunaonana mara moja au mbili kwa mwaka kwenye uwanja wa gofu. Yeye na mke wake ni matajiri kuliko unavyoweza kufikiria. Himaya ya baba tajiri iko kwenye mikono salama, na Mike sasa anamuandaa mwanae kuchukua sehemu yake, kama baba yake alivyotuandaa.

Mwaka 1994, nilistaafu nikiwa na umri wa miaka 47, na mke wangu Kim alikuwa na miaka 37. Kustaafu hakumaanishi kutofanya kazi. Kwa sisi, inamaanisha kwamba, kuzuia mabadiliko ya majanga yasiyotarajiwa, tunaweza kufanya kazi au kutofanya kazi, na utajiri wetu unakua wenyewe, tukiwa mbele ya mfumuko wa bei. Mali zetu ni kubwa vya kutosha kukua zenyewe. Ni kama kupanda mti. Unamwagilia maji kwa miaka, halafu siku moja haikuhitaji tena. Mizizi yake imepandikizwa kwa kina cha kutosha. Kisha mti hutoa kivuli kwa ajili ya furaha yako. Mike alichagua kuendesha himaya, nami nikachagua kustaafu.

Wakati wowote ninapozungumza na vikundi vya watu, mara nyingi huuliza kile ambacho ningependekeza wafanye. "Nitaanzaje?" "Je, kuna kitabu ambacho ungependekeza?" "Nifanye nini ili kuwaandaa watoto wangu?" "Siri yako ya mafanikio ni nini?" "Nawezaje kupata mamilioni?"

Kila ninaposikia mojawapo ya maswali haya, nakumbushwa hadithi ifuatayo:

Wafanyabiashara Tajiri Zaidi

Mwaka 1923 kikundi cha viongozi wetu wakuu na wafanyabiashara matajiri walifanya mkutano katika hoteli ya Edgewater Beach huko Chicago. Miongoni mwao walikuwa Charles Schwab, mkuu wa kampuni kubwa huru ya chuma;

Samuel Insull, rais wa shirika kubwa zaidi duniani; Howard Hopson, mkuu wa kampuni kubwa ya gesi; Ivar Kreuger, rais wa International Match Co., mojawapo ya makampuni makubwa duniani wakati huo; Leon Frazier, rais wa Benki ya Makazi ya Kimataifa; Richard Whitney, rais wa Soko la Hisa la New York; Arthur Cotton na Jesse Livermore, wawili wa walanguzi wakubwa wa hisa; na Albert Fall, mjumbe wa baraza la mawaziri la Rais Harding. Miaka 25 baadaye, tisa kati ya hawa wakubwa walimaliza maisha yao kama ifuatavyo: Schwab alikufa bila senti baada ya kuishi kwa miaka mitano kwa pesa za kukopa. Insull alikufa akiwa amefilisika katika nchi ya kigeni, na Kreuger na Cotton pia walikufa. Hopson alipatwa na kichaa. Whitney na Albert Fall waliachiliwa kutoka gereza, na Fraser na Livermore wakajiua.

Nina shaka kama kuna mtu anaweza kusema ni nini hasa kiliwapata watu hawa.

Ukiangalia tarehe, 1923, ilikuwa kabla tu ya kipindi cha mwaka 1929 cha kuanguka kwa soko na kuanguka kwa uchumi, ambayo ninashuku ilikuwa na athari kubwa kwa watu hawa na maisha yao. Jambo kuu ni hili: Leo tunaishi katika nyakati za mabadiliko makubwa na ya haraka zaidi kuliko watu hawa. Ninashuku kutakuwa na mirindimo mingi katika miaka ijayo ambayo itaendana na heka heka walizokabiliana nazo watu hawa. Nina wasiwasi kwamba watu wengi wamezingatia sana pesa na sio utajiri wao

mkubwa, elimu yao. Ikiwa watu wamejitayarisha kubadilika, kuwa na mawazo wazi na kujifunza, watakua matajiri wakubwa licha ya mabadiliko magumu. Ikiwa wanafikiri pesa itatatua matatizo, watakuwa na safari ngumu. Akili hutatua matatizo na kuzalisha pesa. Pesa bila akili ya kifedha ni pesa ipoteayo hivi karibuni.

Watu wengi wanashindwa kutambua kwamba katika maisha, sio pesa nyingi unazopata. Ni pesa ngapi unaweka. Sote tumesikia hadithi za washindi wa bahati nasibu ambao ni maskini, kisha matajiri ghafla, na kisha maskini tena. Wanashinda mamilioni, lakini punde wanarudi walikoanzia. Au hadithi za wataalamu wa riadha, ambao wakiwa na umri wa miaka 24 wanapata mamilioni, lakini wanalala chini ya daraja miaka 10 baadaye. Nakumbuka hadithi ya mchezaji mdogo wa mpira wa kikapu ambaye mwaka mmoja uliopita alikuwa na mamilioni. Leo, akiwa na umri wa miaka 29 tu, anadai marafiki zake, wakili, na mhasibu walichukua pesa zake, na alilazimika kufanya kazi katika sehemu ya kuosha magari kwa mshahara wa chini. Alifukuzwa kazi ya kuosha magari kwa sababu alikataa kuvua pete yake ya ubingwa alipokuwa akifuta magari. Hadithi yake ilifanya habari za kitaifa na anakata rufaa kusitishwa kwake, akidai ugumu na ubaguzi. Anadai kuwa pete hiyo ndiyo pekee aliyobakiwa nayo na ikiwa ingevuliwa, ataanguka.

Najua watu wengi sana ambao walikua mamilionea wa ghafla. Na ingawa ninafurahi kwamba baadhi ya watu wamekuwa matajiri zaidi na zaidi, ninawaonya kwamba mwishowe, sio pesa nyingi unazopata. Ni kiasi gani unachohifadhi, na ni vizazi vingapi unavyohifadhi.

Kwa hivyo watu wanapouliza, "Nitaanzia wapi?" au "Niambie jinsi ya kupata utajiri wa haraka," mara nyingi wanakatishwa tamaa sana na jibu langu. Ninawaambia tu kile ambacho baba yangu tajiri aliniambia nilipokuwa mtoto mdogo. "Ikiwa unataka kuwa tajiri, unahitaji kuwa na ujuzi wa kifedha."

Wazo hilo lilikuwa likiingia kichwani mwangu kila tulipokuwa

pamoja. Kama nilivyosema, baba yangu msomi alisisitiza umuhimu wa kusoma vitabu, wakati baba yangu tajiri alisisitiza hitaji la ujuzi wa kifedha. Ikiwa utajenga Jengo la Himaya ya Dola, jambo la kwanza unahitaji kufanya ni kuchimba shimo la kina na kumwaga msingi wenye nguvu. Ikiwa utajenga nyumba kijijini, unachohitaji kufanya ni kumwaga slabu ya inchi sita ya saruji. Watu wengi, katika harakati zao za kupata utajiri, wanajaribu kujenga Jengo la Himaya ya Dola kwenye slabu ya inchi sita.

Mfumo wetu wa shule, ulioundwa katika enzi ya kilimo, bado unaamini katika nyumba zisizo na msingi. Sakafu chafu bado ni hasira. Kwa hiyo watoto huhitimu shuleni bila msingi wowote wa kifedha. Siku moja, wakiwa wamekosa usingizi na deni kubwa kijijini, wakiishi ndoto ya Marekani, wanaamua kwamba jibu la shida zao za kifedha ni kutafuta njia ya kutajirika haraka.

Ujenzi kwenye ghorofa refu unaanza. Unapanda juu haraka, na hivi karibuni, badala ya Jengo la Himaya ya Dola, tunao Mnara wa Unaoegemea wa Suburbia. Usiku usio na usingizi unarudi.

Kuhusu mimi na Mike katika miaka yetu ya utu uzima, chaguzi zetu zote mbili ziliwezekana kwa sababu tulifundishwa kuweka msingi mzuri wa kifedha tulipokuwa watoto.

Uhasibu huenda ndilo somo la kutatanisha na la kuchosha zaidi ulimwenguni, lakini ikiwa unataka kuwa tajiri kwa muda mrefu, linaweza kuwa somo muhimu zaidi. Kwa baba tajiri, swali lilikuwa jinsi ya kuchukua somo la kuchosha na la kutatanisha na kuwafundisha watoto. Jibu alilolipata ni kuifanya iwe rahisi kwa kuifundisha kwa picha.

Baba yangu tajiri aliweka msingi mzuri wa kifedha kwa mimi na Mike. Kwa kuwa tulikuwa watoto tu, aliunda njia rahisi ya kutufundisha.

Kwa miaka mingi alichora picha na kutumia maneno machache. Mike na mimi tulielewa michoro rahisi, lugha rahisi, harakati za pesa, na kisha katika miaka ya baadaye, baba tajiri alianza kuongeza idadi. Leo, Mike ameendelea kufanya uchanganuzi mgumu zaidi na wa hali ya juu wa uhasibu

kwa sababu ilibidi afanye hivyo ili kuendesha himaya yake.

**Matajiri huchukua mail.
Masikini na wa daraja
la kati huchukua
dhima ambayo wao
hufikiria ni mali.**

Mimi si wa hali ya juu kwa sababu himaya yangu ni ndogo, lakini tunatoka kwenye msingi ule ule rahisi. Katika kurasa zifuatazo, ninakupa michoro ile ile ya mistari rahisi ambayo baba yake Mike alitutengenezea.

Ingawa ni ya kawaida, michoro hiyo ilisaidia kuwaongoza vijana wadogo wawili katika kujenga kiasi kikubwa cha mali kwenye msingi thabiti na wa kina.

Kanuni #1: Lazima ujue tofauti kati ya mali na dhima, na ununue mali.

Ikiwa unataka kuwa tajiri, unahitaji kujua hili. Ni kanuni namba moja. Ni kanuni pekee. Hii inaweza kuonekana kuwa rahisi sana, lakini watu wengi hawajui jinsi sheria hii ni ya kina.

Watu wengi wanatatizika kifedha kwa sababu hawajui tofauti kati ya mali na dhima.

"Watu matajiri wanaweka mali. Masikini na watu wa tabaka la kati wanaweka dhima wanazofikiri ni mali," alisema baba tajiri.

Wakati baba tajiri alielezea hili kwa Mike na mimi, tulifikiri alikuwa anatania.

Hapa tulikuwa, vijana na tuingojea siri ya kupata utajiri, na hili lilikuwa jibu lake. Ilikuwa rahisi sana kwamba tulisimama kwa muda mrefu kufikiria juu yake.

"Mali ni nini?" aliuliza Mike.

"Usijali sasa hivi," baba tajiri alisema. "Acha tu wazo hilo lizame. Ukiweza kuelewa urahisi, maisha yako yatakuwa na mpango na kuwa rahisi kifedha. Ni rahisi. Ndio maana wazo limekosekana."

"Unamaanisha tunachohitaji kujua ni mali ni nini, tui pate, na tutakuwa matajiri?" Niliuliza.

Baba tajiri alitikisa kichwa. "Ni rahisi hivyo."

"Ikiwa ni rahisi hivyo, inakuwaje kila mtu sio tajiri?" Niliuliza. Baba tajiri akatabasamu. "Kwa sababu watu hawajui tofauti kati ya mali na dhima."

Nakumbuka niliuliza, "Watu wazima wanawezaje kupotoshwa hivyo? Ikiwa ni rahisi hivyo, ikiwa ni muhimu hivyo, kwa nini kila mtu hataki kujua?"

Ilimchukua baba tajiri dakika chache tu kuelezea mali na dhima ni nini.

Nikiwa mtu mzima, nina shida kuwaeleza watu wazima wengine. Usahili wa wazo unawakimbia kwa sababu wameelimishwa tofauti. Walifundishwa na wataalamu wengine, kama vile wafanyakazi wa mabenki, wahasibu, mawakala wa mali isiyohamishika, wataalamu wa fedha, na kadhalika. Ugumu unakuja katika kuwauliza watu wazima wasijifunze, au wawe watoto tena. Mtu mzima mwenye akili mara nyingi anahisi ni kudhalilishwa katika kuzingatia ufafanuzi rahisi.

Baba tajiri aliamini kanuni ya KISS—Keep It Simple, Stupid (au Keep It Super Simple)—kwa hivyo aliweka rahisi kwetu, na hiyo ilifanya msingi wetu wa kifedha kuwa imara.

Kwa hivyo ni nini husababisha kuchanganyikiwa? Je, kitu rahisi sana kinawezaje kuharibiwa hivyo? Kwa nini mtu anunue mali ambayo kweli ilikuwa dhima? Jibu linapatikana katika elimu ya msingi. Tunazingatia neno "ujuzi" na sio "ujuzi wa kifedha."

**Mali huweka pesa
mfukoni mwangu.
Dhima huondoa pesa
mfukoni mwangu**

Kinachofafanua kitu kuwa mali au dhima sio maneno. Kwa kweli, ikiwa unataka kuchanganyikiwa, tafuta maneno "mali na "dhima" katika kamusi. Najua ufafanuzi unaweza kusikika mzuri kwa

mhasibu aliyefunzwa, lakini kwa mtu wa kawaida, haina maana. Lakini sisi watu wazima mara nyingi tunajivunia kukubali kwamba kitu hakina maana.

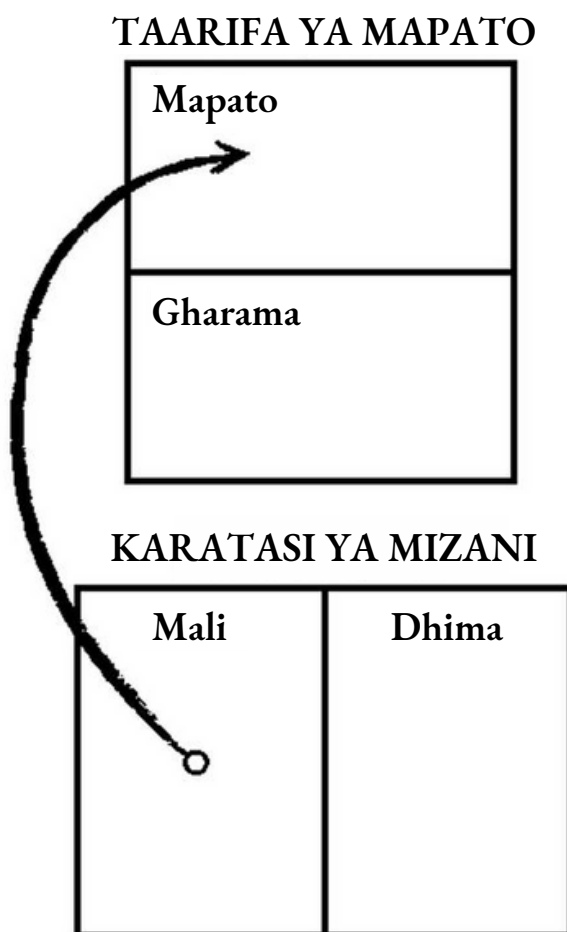
Kwetu sisi vijana wadogo, baba tajiri alisema, "Kinachofafanua mali si maneno, bali ni namba. Na ikiwa huwezi kusoma namba, huwezi kutofautisha mali kutoka kwenye shimo ardhini.

"Katika uhasibu," baba tajiri angesema, "sio namba, lakini namba zinakuambia nini. Ni kama maneno tu. Sio maneno, lakini hadithi ambayo maneno yanakuambia."

"Kama unataka kuwa tajiri, lazima usome na kuelewa namba." Ikiwa nilisikia hivyo mara moja, nilisikia mara elfu kutoka kwa baba yangu tajiri. Na pia nikasikia, "Tajiri huchukua mali, na masikini na tabaka la kati huchukua dhima."

Hapa kuna jinsi ya kutofautisha kati ya mali na dhima. Wahasibu wengi na wataalamu wa kifedha hawakubaliani na ufafanuzi, lakini michoro hii rahisi ilikuwa mwanzo wa misingi ya kifedha yenye nguvu kwa vijana wawili wadogo.

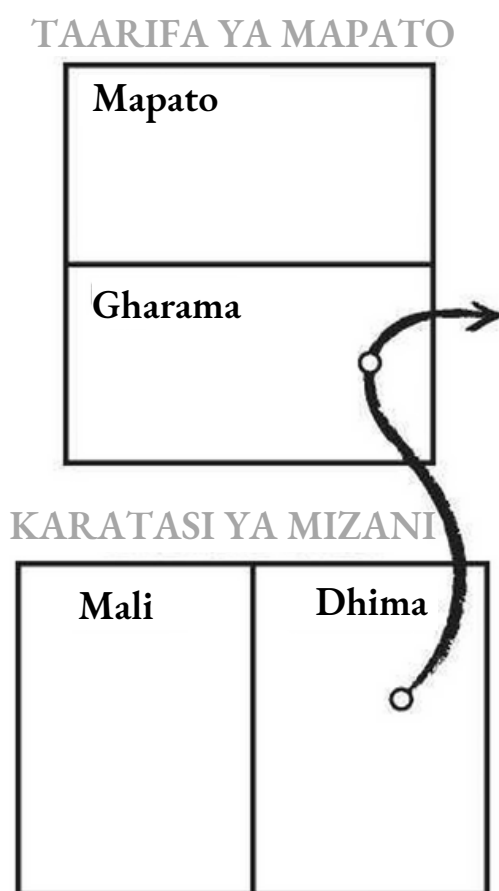
Huu ni muundo wa mzunguko wa pesa wa mali:



Sehemu ya juu ya mchoro ni taarifa ya mapato, ambayo mara nyingi huitwa taarifa ya faida na hasara. Inapima mapato na matumizi: pesa ndani na pesa nje. Sehemu ya chini ya mchoro ni karatasi ya mizani. Inaitwa hivyo kwa sababu inatakiwa kusawazisha mali dhidi ya dhima. Wataalamu wengi wa masuala ya fedha hawajui uhusiano kati ya taarifa ya mapato na karatasi ya mizani, na ni muhimu kuelewa uhusiano huo.

Kwa hiyo kama nilivyosema awali, baba yangu tajiri aliwaambia tu vijana wadogo wawili kwamba “mali huweka pesa mfukoni mwako.” Nzuri, rahisi na inayoweza kutumika.

Huu ni muundo wa mzunguko wa pesa wa dhima:

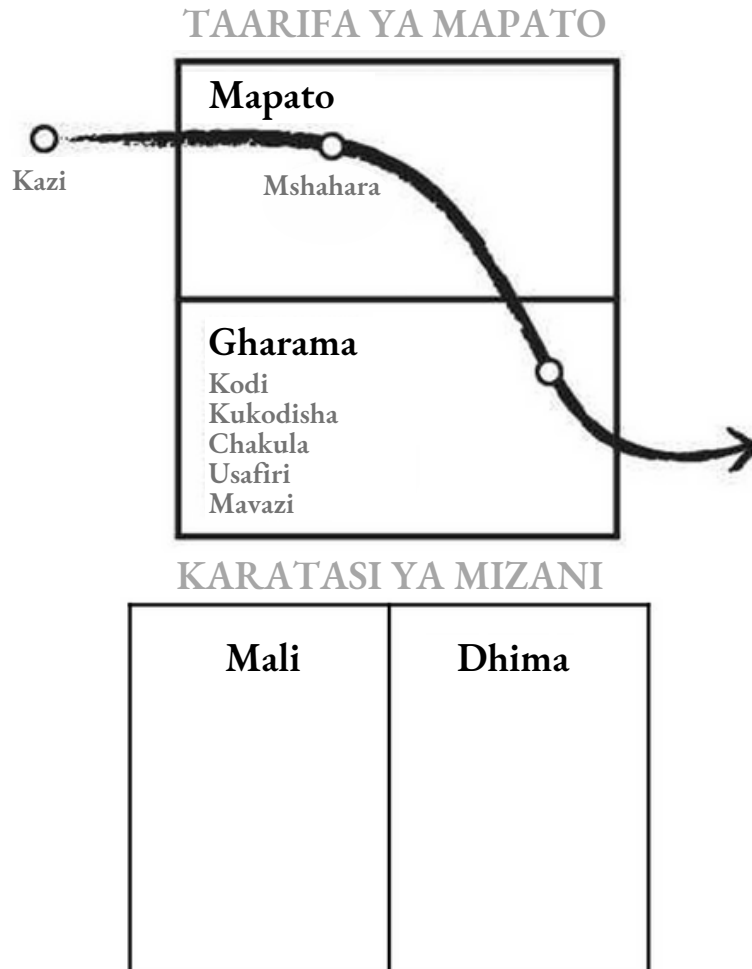


Kwa kuwa sasa mali na dhima zimefafanuliwa kupitia picha, inaweza kuwa rahisi kuelewa ufafanuzi wangu kwa maneno. Mali ni kitu ambacho huweka pesa mfukoni mwangu. Dhima ni kitu kinachoondoa pesa mfukoni mwangu. Haya ndiyo yote unayohitaji kujua. Ikiwa unataka kuwa tajiri, tumia tu maisha yako kununua mali. Ikiwa unataka kuwa maskini au wa kati, tumia maisha yako kununua dhima.

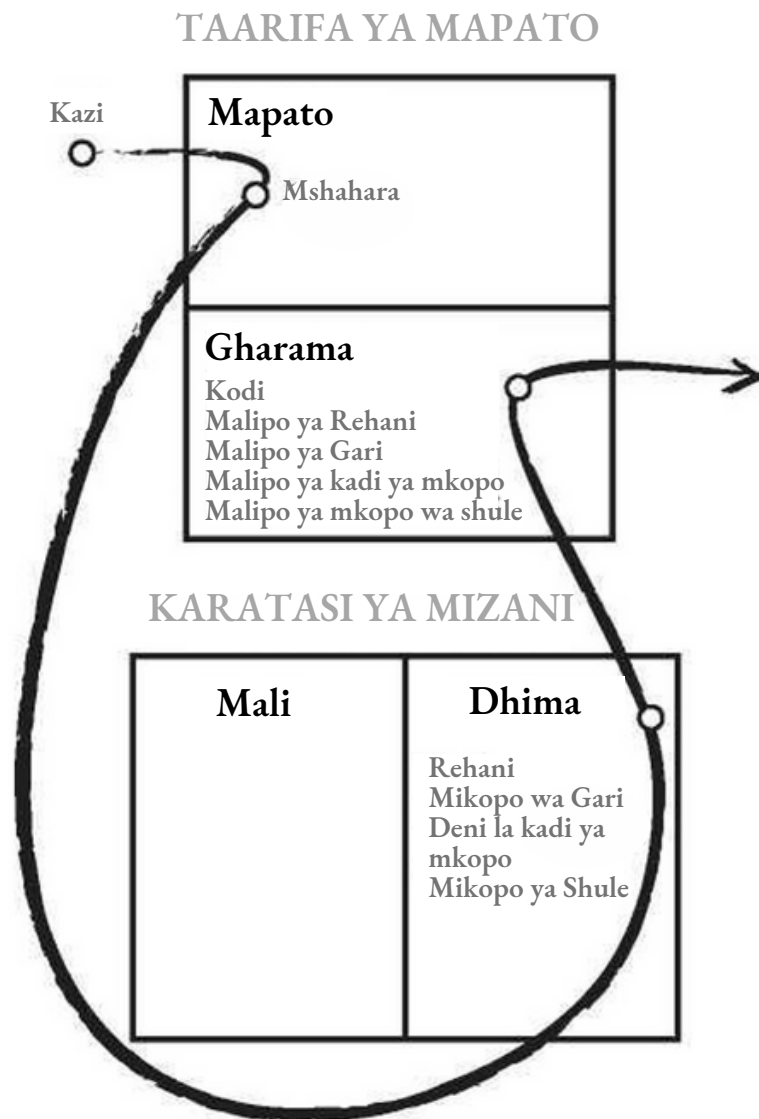
Kutokua na ujuzi, kwa maneno na kwa namba, ndio msingi wa mapambano ya kifedha. Ikiwa watu wana shida za kifedha, kuna kitu ambacho hawaelewi, iwe kwa maneno au namba. Matajiri ni matajiri kwa sababu wana ujuzi katika maeneo tofauti kuliko watu wanaohangaika kifedha. Kwa hiyo ikiwa unataka kuwa tajiri na kudumisha utajiri wako, ni muhimu kuwa na ujuzi wa kifedha, kwa maneno pamoja na namba.

Mishale katika michoro inawakilisha mzunguko wa pesa. Namba pekee ina maana kidogo, kama vile maneno yasiyo na muktadha yanamaanisha kidogo. Ni hadithi inayohesabika. Katika ripoti ya kifedha, namba za kusoma zinatafuta eneo, hadithi ya wapi pesa inapita. Katika asilimia 80 ya familia nyingi, hadithi ya kifedha inatoa picha ya kazi ngumu ya kusonga mbele. Hata hivyo, juhudi hizi ni bure kwa sababu wanatumia maisha yao kununua dhima badala ya mali.

Huu ni mtindo wa mzunguko wa pesa wa mtu maskini:



Huu ni mtindo wa mzunguko wa pesa wa mtu wa tabaka la kati:



Huu ni mtindo wa mzunguko wa pesa wa mtu tajiri

TAARIFA YA MAPATO

Mapato Mapato ya kukodisha Gawio Riba Mirahaba
Gharama Kodi Malipo ya Rehani

KARATASI YA MIZANI

Mali Mali Isiyohamishika Hisa Hati za Dhamana Mali ya kiakili	Dhima Rehani Mikopo ya watumiaji Kadi za Mkopo
--	--



Michoro hii yote ni dhahiri imerahisishwa kupita kiasi. Kila mtu ana gharama za maisha, hitaji la chakula, malazi, na mavazi. Michoro inaonyesha mzunguko wa pesa kupitia maisha ya watu masikini, wa kati na matajiri. Ni mzunguko wa pesa unaosimulia jinsi mtu anavyoshughulikia pesa zake.

Sababu iliyonifanya nianze na kisa cha watu matajiri zaidi Marekani ni kuonyesha dosari katika kuamini kwamba fedha zitatatua matatizo yote. Ndio maana mimi hujikwaa kila ninaposikia watu wakiniuliza jinsi ya kupata utajiri haraka, au wapi wanapaswa kuanzia. Mara nyingi mimi husikia, "Nina deni, kwa hivyo ninahitaji kupata pesa zaidi."

Lakini pesa zaidi mara nyingi hazitatua shida. Kwa kweli, inaweza kuongeza tatizo. Pesa mara nyingi huweka wazi kasoro zetu mbaya za kibinadamu, zikiweka mwangaza juu ya kile tusichojua.

**Mzunguko wa pesa
unazungumza hadithi
ya jinsi mtu
anavyosimamia pesa.**

Ndiyo maana, mara nyingi sana, mtu anayepata pesa za ghafla, tuseme urithi, nyongeza ya mshahara, au ushindi wa bahati nasibu, punde hurudi kwenye tatizo lile lile la kifedha, kama sio mbaya zaidi, kuliko tatizo alilokuwa nalo kabla.

Pesa husisitiza tu mfumo wa mzunguko wa pesa unaoendelea kichwani mwako. Ikiwa mfumo wako ni kutumia kila kitu unachopata, uwezekano mkubwa wa kuongezeka kwa pesa kutasababisha ongezeko la matumizi. Kwa hivyo, msemu, "Mjinga na pesa zake ni karamu moja kubwa."

Nimesema mara nyingi kwamba tunaenda shule ili kupata ujuzi wa kielimu na kitaaluma, ambao wote ni muhimu. Tunajifunza kupata pesa kwa ujuzi wetu wa kitaaluma. Katika miaka ya 1960 nilipokuwa shule ya sekondari, ikiwa mtu angefanya vizuri kitaaluma, watu walidhani kwamba mwanafunzi huyu mwenye akili angekuja kuwa daktari kwa sababu ilikuwa taaluma yenye ahadi ya malipo makubwa zaidi ya kifedha.

Leo, madaktari wanakabiliwa na changamoto za kifedha nisingemuomba adui yangu mkubwa: makampuni ya bima huchukua

udhibiti wa biashara, huduma za afya zinazosimamiwa, uingiliaji kati wa serikali, na kushtaki zisizofanya vizuri. Leo, watoto wanataka kuwa wanariadha mashuhuri, nyota wa filamu, nyota wa muziki wa rock, warembo, au Wasimamizi wakuu kwa sababu huko ndiko kwenye umaarufu, pesa, na umashuhuri.

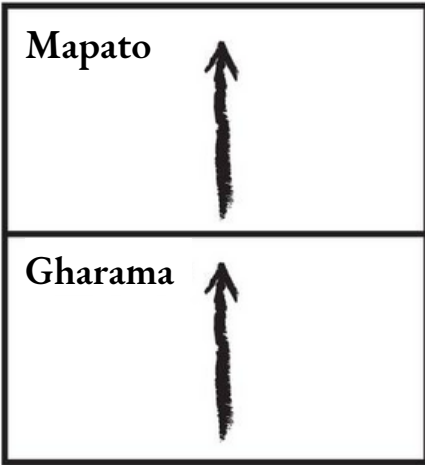
Ndiyo sababu ni vigumu sana kuwahamasisha watoto shuleni leo.

Wanajua kwamba mafanikio ya kitaaluma hayahusiani tena na mafanikio ya kielimu, kama ilivyokuwa hapo awali. Kwa sababu wanafunzi humaliza shule bila ujuzi wa kifedha, mamilioni ya watu waliosoma hufuata taaluma zao kwa mafanikio, lakini baadaye hujikuta wakihangaika kifedha. Wanafanya kazi kwa bidii zaidi lakini hawasongi mbele. Kinachokosekana katika elimu yao sio jinsi ya kupata pesa, lakini jinsi ya kusimamia pesa. Inaitwa uwezo wa kifedha, kile unachofanya na pesa mara tu unapoipata, jinsi ya kuzuia watu wasiichukue kutoka kwako, jinsi ya kuihifadhi kwa muda mrefu, na jinsi ya kufanya pesa hizo zikufanyie kazi. Watu wengi hawaelewi kwa nini wanatatizika kifedha kwa sababu hawaelewi mzunguko wa pesa. Mtu anaweza kuwa na elimu ya juu, kafanikiwa kitaaluma, na hana ujuzi wa kifedha. Watu hawa mara nyingi hufanya kazi kwa bidii kuliko wanavyohitaji kwa sababu walijifunza jinsi ya kufanya kazi kwa bidii, lakini si jinsi ya kuwa na pesa zao kuwafanyia kazi. Jinsi jitihada ya kutafuta ndoto ya kifedha inavyobadilika na kuwa ndoto ya kifedha

Hadithi ya kawaida ya watu wanaofanya kazi kwa bidii ina mfumo uliowekwa. Waliofunga ndoa hivi karibuni, wenzi hao wachanga wenye furaha na waliosoma sana wanahamia katika mojawapo ya vyumba vyao vya kukodi vilivyo finyu sana. Mara moja, wanagundua kuwa wanaokoa pesa kwa sababu wawili wanaweza kuishi kwa bei rahisi kama mmoja.

Tatizo ni nyumba ya ghorofa na ni ndogo. Wanaamua kuokoa pesa kununua nyumba ya ndoto yao ili waweze kupata watoto. Sasa wana mapato mawili, na wanaanza kuzingatia kazi zao. Mapato yao huanza kuongezeka. Kadiri mapato yao yanavyoongezeka, matumizi yao yanaongezeka pia.

TAARIFA YA MAPATO



KARATASI YA MIZANI

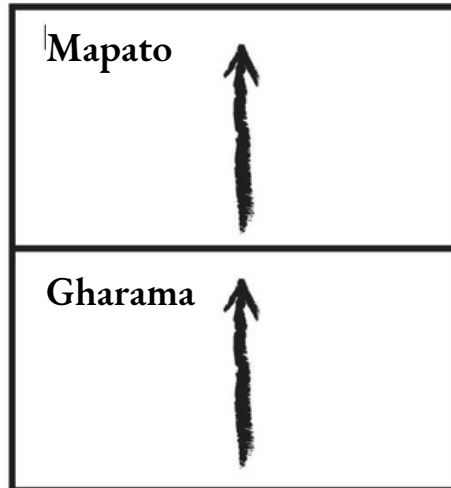
Mali	Dhima

Gharama ya kwanza kwa watu wengi ni kodi. Watu wengi wanafikiri ni kodi ya mapato, lakini kwa wamarekani wengi, kodi ya juu zaidi ni hifadhi ya Jamii. Kama mfanyakazi, inaonekana kana kwamba kodi ya hifadhi ya Jamii pamoja na kiwango cha kodi ya afya ni takriban asilimia 7.5, lakini ni asilimia 15 kwa vile mwajiri lazima alingane na kiasi cha hifadhi ya jamii. Kimsingi, ni pesa ambazo mwajiri hawezi kukulipa. Zaidi ya hayo, bado unapaswa kulipa kodi ya mapato kwa kiasi kinachokatwa kutoka kwenye mishahara yako kwa ajili ya kodi ya hifadhi ya jamii, mapato ambayo hukupata kwa sababu yalienda moja kwa moja kwenye hifadhi ya jamii kupitia zuio.

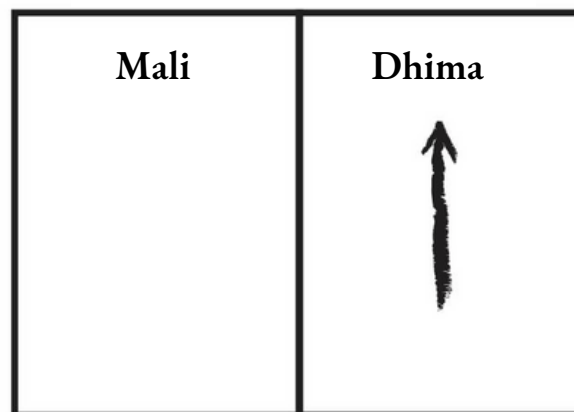
Tukirudi kwa wanandoa wachanga, kwa sababu ya mapato yao kuongezeka, wanaamua kununua nyumba ya ndoto yao. Wakishakua kwenye nyumba yao, wana kodi mpya, inayoitwa kodi ya mali. Kisha wananunua gari jipya, samani mpya, na vifaa vipya vinavyolingana na

nyumba yao mpya. Ghafla, wanaamka na safu yao ya dhima imejaa deni la rehani na deni la mkopo wa kadi. Madeni yao yanapanda.

TAARIFA YA MAPATO



KARATASI YA MIZANI



Sasa wamenaswa kwenye mbio za panya. Hivi karibuni mtoto anakuja na wanafanya kazi kwa bidii zaidi. Mchakato huo unajirudia: Mapato ya juu husababisha ushuru wa juu, pia unaitwa "kupanda kwa mabano." Kadi ya mkopo inakuja kwa barua. Wanaitumia na kuifanya iwe ya juu zaidi. Kampuni ya mkopo inapiga simu na kusema "mali" yao kuu, nyumba yao, imepanda thamani. Kwa sababu mkopo wao ni mzuri sana, kampuni inatoa mkopo wa ujumuishaji wa bili na kuwaambia jambo la busara la kufanya ni kuondoa deni la faida kubwa la watumiaji kwa kulipa kadi yao ya mkopo. Na zaidi ya hayo, riba ya nyumba yao ni punguzo la kodi. Wanakubali, na kulipa kadi hizo za mkopo zenye riba kubwa. Wanavuta pumzi. Kadi zao za mkopo zimelipwa. Sasa wameweka deni lao la watumiaji kwenye rehani yao ya nyumba. Malipo yao yanashuka kwa sababu wanaongeza deni lao zaidi ya miaka 30. Ni jambo la busara kufanya.

Jirani yao anapiga simu kuwaalika kwenda kufanya manunuzi. Punguzo la bei la siku ya makumbusho linaendelea. Wanakubaliana kuwa wataangalia tu bila kununua, lakini wanachukua kadi ya mkopo, kwa ajili ya dharura. Nakutana na wanandoa hawa wachanga kila wakati. Majina yao yanabadilika, lakini shida yao ya kifedha ni ile ile. Wanakuja kwenye moja ya hotuba zangu ili kusikia ninachotaka kusema. Wananiuliza, "Je, unaweza kutuambia jinsi ya kupata pesa zaidi?"

Hawaelewi kwamba shida yao ni jinsi wanavyochagua kutumia pesa walizonazo. Inasababishwa na kutokua na ujuzi wa kifedha na kutoelewa tofauti kati ya mali na dhima.

Pesa nyingi mara chache husuluhisha shida za pesa za mtu. Akili hutatua matatizo. Kuna msemu mmoja rafiki yangu anasema mara kwa mara kwa watu walio na madeni: "Ukiona umejichimbia shimo ... acha kuchimba." Nikiwa mtoto, baba yangu alituambia mara nyingi kwamba wajapani walijua nguvu tatu: nguvu ya upanga, kito cha thamani, na kioo.

Upanga unaashiria nguvu ya silaha. Marekani imetumia matrilioni ya

dola kwa silaha na, kwa sababu hii, ni jeshi lililopo lenye nguvu ulimwenguni.

Kito cha thamani inaashiria nguvu ya pesa. Kuna kiwango fulani cha ukweli kwa msemu huu, "Kumbuka kanuni ya dhahabu. Yeye aliye na dhahabu ndiye anayeweka sheria."

Kioo kinaashiria nguvu ya kujijua. Ujuzi huu wa kibinafsi, kulingana na hadithi ya kijapani, ulikuwa wa thamani zaidi kati ya zote tatu.

Mara nyingi, maskini na watu wa tabaka la kati huruhusu nguvu ya pesa kuwatawala. Kwa kuamka tu na kufanya kazi kwa bidii, kushindwa kujiuliza kama wanachofanya kina mantiki, wanajipiga risasi miguuni kila kukicha wakienda kazini. Kwa kutoelewa pesa kikamilifu, idadi kubwa ya watu huruhusu nguvu zake za kushangaza kuwadhhibiti. Ikiwa wangetumia nguvu ya kioo, wangejiuliza, "Je, hii ina maana?" Mara nyingi, badala ya kuamini hekima yao ya ndani, fikra hiyo iliyo ndani, watu wengi hufuata upepo. Wanafanya mambo kwa sababu kila mtu anayafanya. Wanaendana, badala ya swali. Mara nyingi, wanarudia bila akili yale ambayo wameambiwa: "Tofautisha." "Nyumba yako ni mali." "Nyumba yako ni uwekezaji wako mkubwa zaidi." "Unapata mapumziko ya ushuru kwa kuingia kwenye deni kubwa." "Pata kazi salama." "Usifanye makosa." "Usijihatarishe."

Inasemekana kuwa woga wa kuzungumza mbele za watu ni woga mkubwa kuliko kifo kwa watu wengi. Kulingana na wataalamu wa magonjwa ya akili, woga wa kuzungumza mbele za watu husababishwa na woga wa kutengwa, woga wa kukosolewa, na woga wa kudhihakiwa. Hofu ya kuwa tofauti huwazuia watu wengi kutafuta njia mpya za kutatua matatizo yao.

**Mtu anaweza kuwa Na
elimu ya juu, mtaalamu
mwenye mafanikio, na
asiwe na ujuzi wa kifedha.**

Ndio maana baba yangu msomi alisema wajapani walithamini zaidi nguvu ya kioo, kwa maana ni wakati tu tunapoiangalia ndipo tunapata ukweli. Hofu ndiyo sababu kuu ambayo watu

husema, "Icheze kwa usalama." Hiyo inatumika kwa chochote, iwe michezo, mahusiano, kazi, au pesa.

Ni woga uleule, woga wa kutengwa, unaowafanya watu wakubaliane na wala wasihoji maoni yanayokubalika kwa kawaida au mielekeo maarufu: "Nyumba yako ni mali." "Pata mkopo wa ujumuishaji wa bili, na uondoke kwenye deni." "Fanya kazi kwa bidii zaidi." "Ni ukuzaji." "Siku moja nitakuwa makamu wa rais." "Hifadhi pesa." "Nikipata nyongeza, nitatununulia nyumba kubwa zaidi." "Fedha za pamoja ziko salama.

"Matatizo mengi ya kifedha yanasababishwa na kujaribu kuendana na akina Jones. Mara kwa mara, sote tunahitaji kujitazama kwenye kioo na kuwa wakweli kwa hekima yetu ya ndani badala ya hofu zetu.

Kufikia wakati mimi na Mike tulikuwa na umri wa miaka 16, tulianza kuwa na matatizo shuleni. Hatukuwa watoto wabaya. Tulianza tu kujitenga na umati. Tulimfanyia kazi baba yake Mike baada ya shule na siku za mwisho wa juma. Mara nyingi mimi na Mike tulitumia saa nyingi baada ya kazi tukiwa tumeketi tu kwenye meza pamoja na baba yake huku akifanya mikutano na wafanyakazi wa benki, mawakili, wahasibu, madalali, wawekezaji, mameneja, na wafanyakazi wake. Hapa palikuwa na mwanamume aliyekuwa ameacha shule akiwa na umri wa miaka 13 ambaye sasa alikuwa akielekeza, akifundisha, akiagiza, na kuuliza maswali kwa watu waliosoma. Walimjia na kumpigia simu, na kukwaruzana wakati hakuwakubali.

Hapa palikuwa na mtu ambaye hakuenda pamoja na umati. Alikuwa ni mtu aliyesimamia mawazo yake mwenyewe na kuchukia maneno, "Lazima tufanye hivi kwa sababu ndivyo kila mtu anavyofanya." Pia alichukia neno "haiwezekani." Ikiwa ulitaka afanye jambo fulani, sema tu, "Sidhani kama unaweza kulifanya."

Mike na mimi tulijifunza zaidi kukaa katika mikutano yake kuliko tulivyojifunza katika miaka yetu yote ya shule, ukijumuisha na chuo. Baba yake Mike hakuwa na akili ya kwenye kitabu, lakini alikuwa na elimu ya

kifedha na alifanikiwa. Alituambia tena na tena, “Mtu mwenye akili huajiri watu wenye akili zaidi kuliko yeye.” Kwa hiyo, mimi na Mike tulipata faida ya kutumia saa nyingi kusikiliza na kujifunza kutoka kwa watu wenye akili.


Lakini kwa sababu hiyo, mimi na Mike hatukuweza kufuata mafundisho ya kawaida ambayo walimu wetu walihubiri, na hilo lilisababisha matatizo. Wakati wowote mwalimu aliposema, “Usipopata alama za juu, hutafanya vyema katika ulimwengu wa kweli,” mimi na Mike tuliinua tu nyusi zetu. Tulipoambiwa tufuate taratibu zilizowekwa na sio kuchepuka kutoka kwenye sheria, tuliweza kuona jinsi shule inavyokatisha tamaa ubunifu. Tulianza kuelewa kwa nini baba yetu tajiri alituambia kwamba shule ziliundwa ili kutoa wafanyakazi wazuri, badala ya waajiri. Mara kwa mara, Mike au mimi tungewauliza walimu wetu jinsi yale tuliyojifunza yalivyotumika katika ulimwengu halisi, au kwa nini hatukuwahi kusoma kuhusu pesa na jinsi zilivyofanya kazi. Kwa swali la mwisho, mara nyingi tulipata jibu kwamba pesa sio muhimu, kwamba ikiwa tungefaulu katika elimu yetu, pesa ingefuata. Kadiri tulivyojua juu ya nguvu ya pesa, ndivyo tulivyoziidi kuwa mbali na walimu na wanafunzi wenzetu.

Baba yangu aliyesoma sana hakuwahi kunishinikiza kuhusu alama zangu, lakini tulianza kubishana kuhusu pesa. Nilipokuwa na umri wa miaka 16, huenda nilikuwa na msingi bora zaidi wa pesa kuliko wazazi wangu wote wawili. Ningeweza kutunza vitabu, nilisikiliza wahasibu wa kodi, mawakili wa makampuni, makarani wa mabenki, madalali wa mali isiyohamishika, wawekezaji, na kadhalika. Tofauti na hilo, baba yangu alizungumza na walimu wengine.

Siku moja baba yangu aliniambia kwamba nyumba yetu ilikuwa uwekezaji wake mkubwa zaidi. Mabishano yasiyopendeza yalitokea nilipomwonyesha kwa nini nilifikiri nyumba sio uwekezaji mzuri.


KARATASI YA MIZANI

BABA TAJIRI

Mali	Dhima
	

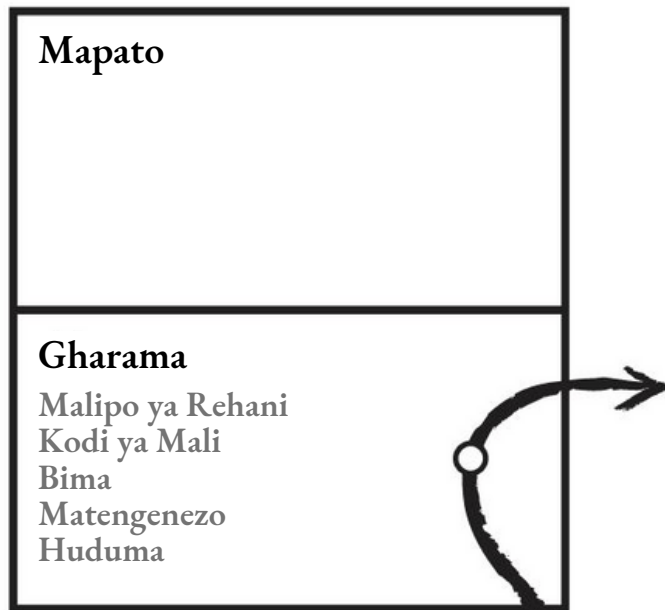
KARATASI YA MIZANI

BABA MASIKINI

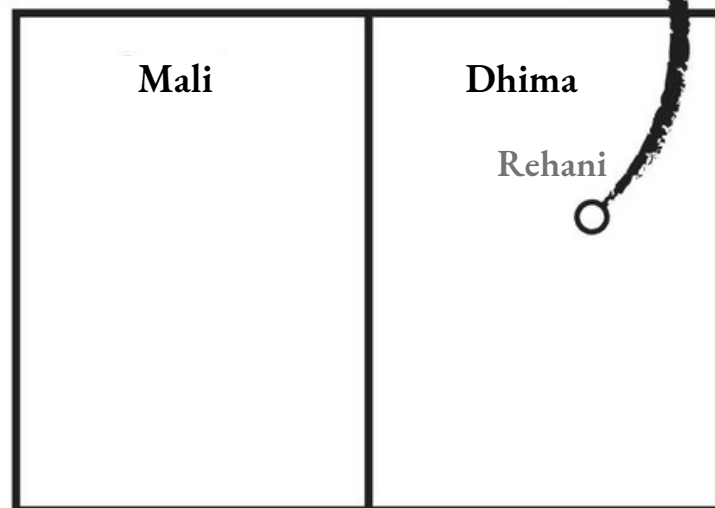
Mali	Dhima
	

Mchoro hapo juu unaonyesha tofauti ya mtazamo kati ya baba yangu tajiri na baba yangu masikini ilipokuja kwenye nyumba zao. Baba mmoja alifikiri kuwa nyumba yake ni mali, na baba mwingine alifikiri kuwa ni dhima. Nakumbuka nilipomchorea baba yangu mchoro ufuatao ukimuonyesha mwelekeo wa mzunguko wa pesa. Pia nilimuonyesha gharama za ziada zilizoendana na kumiliki nyumba. Nyumba kubwa ilimaanisha gharama kubwa zaidi, na mzunguko wa pesa uliendelea kutoka kwenye safu ya gharama.

TAARIFA YA MAPATO



KARATASI YA MIZANI



Leo, watu bado wananipa changamoto juu ya wazo la nyumba kutokuwa mali. Ninajua kwamba kwa watu wengi, ni ndoto yao na uwekezaji wao mkubwa zaidi. Na kumiliki nyumba yako mwenyewe ni bora kuliko chochote. Ninatoa tu njia mbadala ya kuangalia mafundisho haya maarufu. Ikiwa mimi na mke wangu tungenunua nyumba kubwa zaidi, yenye kung'aa zaidi, tunatambua kwamba haingekuwa mali. Ingekuwa dhima kwani ingechukua pesa kutoka mifukoni mwetu.

Kwa hivyo hapa kuna hoja ninayotoa. Kwa kweli sitarajii watu wengi kukubaliana nayo kwa sababu nyumba yako ni jambo la kihemko na linapokuja suala la pesa, hisia za juu huwa zinapunguza akili ya kifedha. Ninajua kutokana na uzoefu binafsi kwamba pesa ina njia ya kufanya kila uamuzi kuwa wa kihisia.

- Linapokuja suala la nyumba, watu wengi hufanya kazi maisha yao yote kulipia nyumba ambayo hawatamiliki kamwe. Kwa maneno mengine, watu wengi ununua nyumba mpya kila baada ya miaka michache, kila wakati wanapata mkopo mpya wa miaka 30 ili kulipa uliopita.
- Ingawa watu hupokea punguzo la kodi kwa riba ya malipo ya rehani, hulipia gharama zao nyingine zote kwa dola za baada ya kodi, hata baada ya kulipa rehani yao.
- Wazazi wa mke wangu walishtuka wakati kodi ya nyumba yao ilipoongezeka hadi \$1,000 kwa mwezi. Hii ilikuwa baada ya wao kustaafu, hivyo ongezeko hilo liliweka mkazo katika bajeti yao ya kustaafu, na walihisi kulazimishwa kuhama.
- Nyumba hazipandi thamani kila wakati. Nina marafiki ambao wanadaiwa dola milioni moja kwa nyumba ambayo leo ingeuzwa kwa bei ndogo sana.
- Hasara kubwa kuliko zote ni zile zinazotokana na kukosa fursa. Ikiwa pesa zako zote zimefungwa ndani ya nyumba yako, unaweza kulazimika kufanya kazi kwa bidii zaidi kwa sababu pesa zako zinaendelea kutoka kwenye safu ya gharama, badala ya kuongeza kwenye safu ya mali, mchoro wa kawaida

wa kiwango cha kati wa mzunguko wa pesa. Kama wanandoa wachanga wataweka pesa zaidi kwenye safu yao ya mali mapema, miaka yao ya baadaye itakuwa rahisi. Mali zao zingekua na zingepatikana kusaidia kulipia gharama. Mara nyingi, nyumba hutumika tu kama gari la kuchukua mkopo wa usawa wa nyumba ili kulipia gharama za ongezeko.

Kwa ufupi, matokeo ya mwisho katika kufanya uamuzi wa kumiliki nyumba ambayo ni ghali sana badala ya kuanzisha jalada la uwekezaji huathiri mtu binafsi angalau kwa njia tatu zifuatazo:

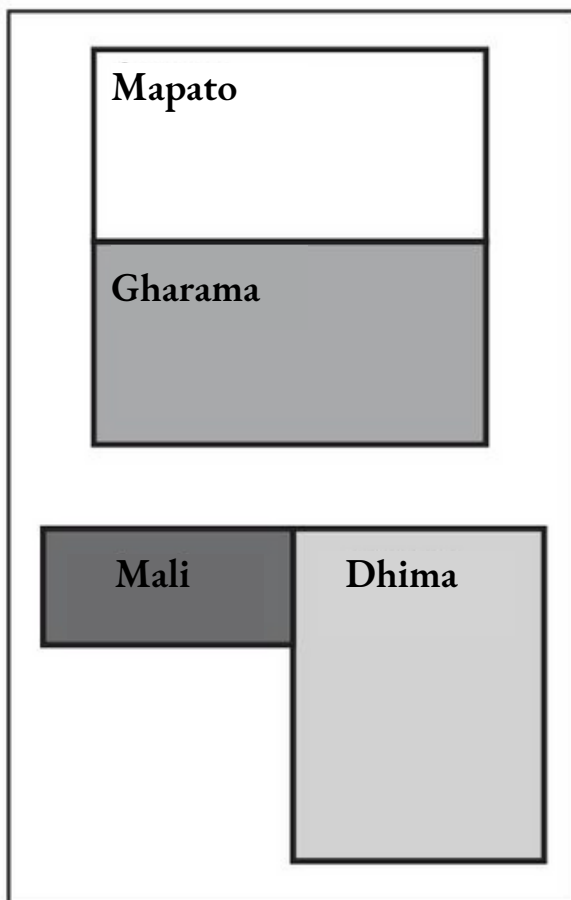
1. Kupoteza muda, wakati ambapo mali nyingine zingeweza kukua kwa thamani.
2. Kupoteza mtaji wa ziada, ambao ungeweza kuwekezwa badala ya kulipia gharama za matengenezo ya juu zinazohusiana moja kwa moja na nyumba.
3. Kupoteza elimu. Mara nyingi, watu huhesabu nyumba zao na akiba na mipango ya kustaafu kama yote waliyo nayo kwenye safu yao ya mali. Kwa sababu hawana pesa za kuwekeza, hawawekezi. Hii inawagharimu uzoefu wa uwekezaji. Wengi hawajawahi kuwa kile ulimwengu wa uwekezaji unaita "mwekezaji wa hali ya juu." Na uwekezaji bora kwa kawaida huuzwa kwanza kwa wawekezaji wa hali ya juu, ambao hugeuka na kuwauzia watuwanaocheza salama.

Sisemi usinunue nyumba. Ninachosema ni kwamba unapaswa kuelewa tofauti kati ya mali na dhima. Ninapotaka nyumba kubwa zaidi, kwanza nanunua mali ambazo zitazalisha mzunguko wa pesa kulipia nyumba hiyo.

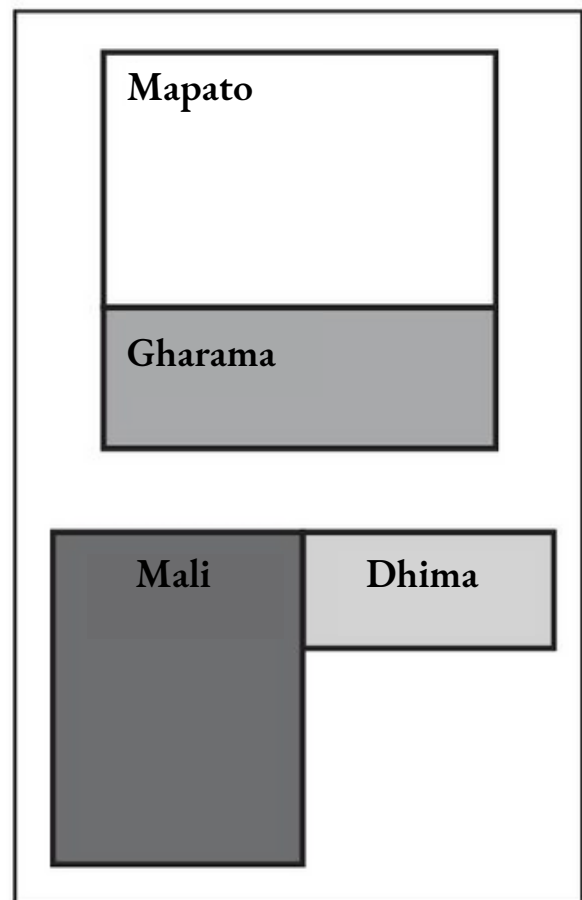
Taarifa binafsi ya kifedha ya baba yangu msomi inaonyesha vyema maisha ya mtu aliyenaswa kwenye mbio za panya. Gharama zake zinalingana na mapato yake, hazimruhusu kamwe kubakiza ya kutosha kuwekeza katika mali. Kwa hiyo, madeni yake ni makubwa kuliko mali yake.

Mchoro ufuatao upande wa kushoto unaonyesha taarifa ya mapato ya baba yangu maskini. Ina thamani ya maneno elfu. Inaonyesha kuwa mapato na matumizi yake ni sawa huku madeni yake ni makubwa kuliko mali zake. Taarifa binafsi ya kifedha ya baba yangu tajiri iliyo upande wa kulia inaonyesha matokeo ya maisha ya kujitolea kuwekeza na kupunguza madeni.

***Taarifa ya Fedha
ya Baba Maskini***



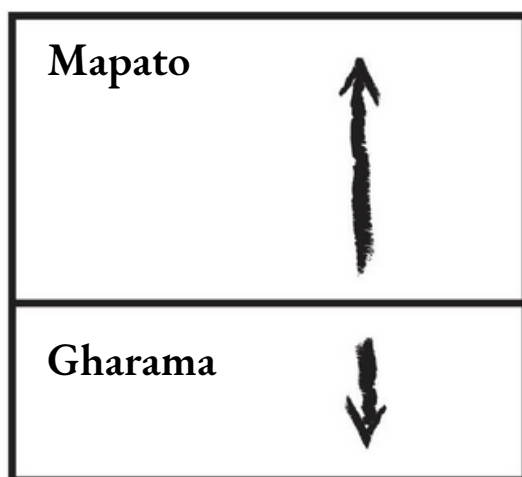
***Taarifa ya Fedha
ya Baba Tajiri***



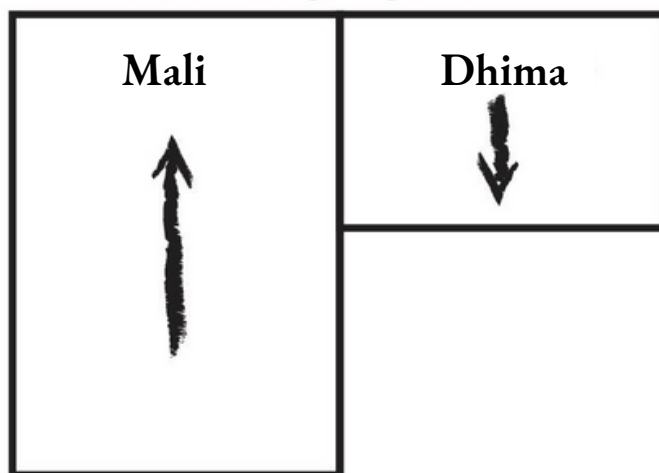
Kwa Nini Matajiri Wanakua Matajiri Zaidi

Tathmini ya taarifa ya kifedha ya baba yangu tajiri inaonyesha kwa nini matajiri wanatajirika zaidi. Safu ya mali huzalisha zaidi mapato ya kutosha kulipia gharama, huku salio likiwekwa tena kwenye safu ya mali. Safu ya mali inaendelea kukua na, kwa hiyo, mapato inayozalisha hukua nayo. Matokeo yake ni kwamba matajiri wanazidi kutajirika!

TAARIFA YA MAPATO



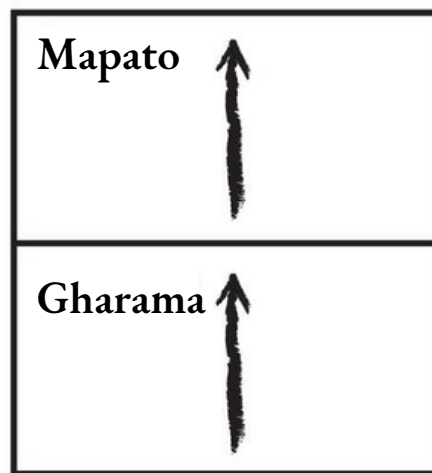
KARATASI YA MIZANI



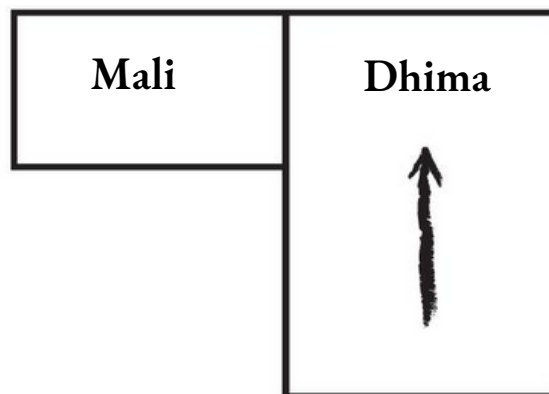
Kwa nini watu wa tabaka la kati wanapambana

Tabaka la kati linajikuta katika hali ya mara kwa mara ya mapambano ya kifedha. Mapato yao ya msingi ni kupitia mishahara yao. Kadiri mishahara yao inavyoongezeka, ndivyo kodi zao zinavyoongezeka. Gharama zao huwa zinaongezeka kulingana na nyongeza ya mishahara yao: kwa hivyo, maneno "mbio za panya." Wanachukulia nyumba yao kama mali yao ya msingi, badala ya kuwekeza katika rasilimali zinazozalisha mapato.

TAARIFA YA MAPATO



KARATASI YA MIZANI



Mfumo huu wa kufanya nyumba yako kama uwekezaji, na falsafa kwamba nyongeza ya mishahara inamaanisha unaweza kununua nyumba kubwa au kutumia zaidi, ndio msingi wa jamii ya leo iliyojaa madeni. Kuongezeka kwa matumizi huziingiza familia katika madeni makubwa zaidi na katika hali ya kutokuwa na uhakika zaidi wa kifedha, ingawa huenda wanasonga mbele katika kazi zao na kupokea nyongeza kwa ukawaida. Haya ni maisha hatarishi yanayosababishwa na elimu dhaifu ya kifedha.

Upotevu mkubwa wa kazi katika siku za hivi karibuni unathibitisha jinsi watu wa tabaka la kati walivyo tete kiuchumi. Mipango ya pensheni ya kampuni inabadilishwa na mipango 401 (k). Hifadhi ya jamii ni wazi iko taabani na haiwezi kutegemewa kama chanzo cha kustaafu. Hofu imetanda kwa tabaka la kati.

Leo, fedha za pamoja ni maarufu kwa sababu zinawakilisha usalama. Wastani wa wanunuzi wa hazina ya pande zote mbili wana shughuli nyingi sana ili kulipa kodi na rehani, kuhifadhi kwa ajili ya chuo kwa watoto wao na kulipa kadi za mkopo. Hawana muda wa kusoma uwekezaji, kwa hivyo wanategemea utaalamu wa meneja wa mfuko wa pamoja. Pia, kwa sababu mfuko wa pamoja unajumuisha aina nyingi za uwekezaji, wanahisi pesa zao ni salama zaidi kwa sababu ziko "mbalimbali." Watu hawa wa tabaka la kati walioelimika wanajiandikisha kufuata fundisho la sharti lililotolewa na wakala wa mfuko wa pamoja na wapangaji wa masuala ya kifedha: "Cheza salama. Epuka hatari."

Tatizo ni kwamba ukosefu wa elimu ya mapema ya kifedha ndio unaoleta hatari inayowakabili watu wa wastani wa tabaka la kati. Sababu wanalazimika kucheza salama ni kwa sababu nafasi zao za kifedha ni ngumu zaidi. Karatasi zao za usawa hazina usawa. Badala yake, zimejaa madeni na hazina mali halisi zinazozalisha mapato. Kwa kawaida, chanzo pekee cha mapato ni mishahara yao. Maisha yao yanakuwa tegemezi kabisa kwa mwajiri wao. Kwa hivyo wakati "mipango ya maisha" ya kweli inapokuja, watu hawa hawawezi kuitumia kwa sababu wanafanya kazi kwa bidii,

wanatozwa ushuru wa hali ya juu, na wamebebishwa madeni.

Kama nilivyosema mwanzoni mwa sehemu hii, kanuni muhimu zaidi ni kujua tofauti kati ya mali na dhima. Mara tu unapoelewa tofauti, elekeza juhudi zako katika kununua mali zinazozalisha mapato. Hiyo ndiyo njia bora ya kuanza kwenye muelekeo wa kuwa tajiri. Endelea kufanya hivyo, na safu yako ya mali itakua. Weka dhima na gharama chini ili pesa zaidi zipatikane ili kuendelea kumiminika kwenye safu ya mali. Hivi karibuni msingi wa mali utakuwa wa kina sana ambapo unaweza kumudu kuangalia uwekezaji zaidi: uwekezaji ambao unaweza kuwa na faida ya asilimia 100 mpaka usio na kikomo; Uwekezaji wa \$ 5,000 ambao hivi karibuni umegeuzwa kuwa wa \$ milioni 1 au zaidi; uwekezaji ambao tabaka la kati huita "hatari sana." Uwekezaji huo sio hatari kwa wasomi wa kifedha.

Ukifanya yale ambayo wengi hufanya, unapata picha ifuatayo:

TAARIFA YA MAPATO

Mapato Fanya kazi kwenye Kampuni (Mshahara)
Gharama Fanya kazi Serikalini (Kodi)

KARATASI YA MIZANI

Mali	Dhima Fanya kazi Benki (Rehani)
-------------	--

Kama mfanyakazi ambaye pia ni mmiliki wa nyumba, juhudi zako za kufanya kazi kwa ujumla ni kama ifuatavyo.

1. Unafanya kazi kwenye kampuni.

Wafanyakazi hufanya wamiliki wa biashara au wanahisa kuwa matajiri, na sio wao wenyewe. Juhudi zako na mafanikio yako yatasaidia kutoa mafanikio ya mmiliki na kustaafu.

2. Unafanya kazi serikalini.

Serikali inachukua sehemu yake kutoka kwenye mshahara wako kabla hata hujauona. Kwa kufanya kazi kwa bidii, unaongeza tu kiwango cha ushuru kinachochukuliwa na serikali. Watu wengi hufanya kazi kuanzia Januari hadi Mei kwa ajili ya serikali pekee.

3. Unafanya kazi benki.

Baada ya kodi, gharama yako kubwa inayofuata kwa kawaida ni deni lako la rehani na kadi ya mkopo.

Shida ya kufanya kazi kwa bidii zaidi ni kwamba kila moja ya viwango hivi vitatu inachukua sehemu kubwa ya juhudi zako zinazoongezeka.

Unahitaji kujifunza jinsi ya kuongeza juhudi zako kufaidika wewe na familia yako moja kwa moja.

Mara tu unapoamua kuzingatia masuala ya biashara yako mwenyewe, ukilenga juhudi zako katika kupata mali badala ya mshahara mkubwa, unapangaje malengo yako? Watu wengi lazima waendeleo na kazi zao na wategemee mishahara yao ili kufadhili upatikanaji wao wa mali.

Kadiri mali zao zinavyokua, wanapimaje kiwango cha mafanikio yao? Ni lini mtu anajua kuwa yeye ni tajiri, kwamba ana mali?

Pamoja na kuwa na ufafanuzi wangu wa mali na madeni, pia nina ufafanuzi wangu wa utajiri. Kwa kweli, niliiazima kutoka kwa mtu anayeitwa R. Buckminster Fuller. Wengine humwita tapeli, na wengine humwita mwenye akili nyingi. Miaka mingi iliyopita alivuma kwa usanifu wake wa majengo kwa sababu alituma maombi ya hati miliki ya kitu

kinachoitwa jumba la kijiografia. Lakini katika maombi, Fuller pia alisema kitu kuhusu utajiri.

Ilikuwa ya kutatanisha mwanzoni, lakini baada ya kuisoma, ilianza kuwa na maana fulani:

Utajiri ni uwezo wa mtu wa kustahimili kuishi idadi kubwa ya siku mbele, au, kama ningeacha kufanya kazi leo, ningeweza kuishi kwa muda gani?

Tofauti na thamani halisi, tofauti kati ya mali na dhima yako, ambayo mara nyingi hujazwa na takataka ghali za mtu na maoni ya mambo ambayo ni ya thamani, ufafanuzi huu unaunda uwezekano wa kuendeleza kipimo sahihi. Sasa ningeweza kupima na kujua mahali nilipokuwa katika suala la lengo langu la kujitegemea kifedha.

Ingawa thamani halisi mara nyingi hujumuisha mali zisizozalisha fedha, kama vile vitu ulivyonunua ambavyo kwa sasa viko kwenye karakana yako, utajiri hupima kiasi cha pesa ambacho pesa zako zimetengeneza, na hivyo basi, kuendelea kwako kifedha.

Utajiri ni kipimo cha mzunguko wa pesa kutoka kwenye safu ya mali ikilinganishwa na safu ya gharama.

Ngoja tutumie mfano. Wacha tuseme nina mzunguko wa pesa kutoka safu yangu ya mali ya \$1,000 kwa mwezi. Na nina gharama za kila mwezi za \$2,000. Utajiri wangu ni nini?

Hebu turudi kwenye ufafanuzi wa Buckminster Fuller. Kwa kutumia ufafanuzi wake, ninaweza kuishi siku ngapi mbele? Kwa kuchukulia mwezi wa siku 30, nina mzunguko wa pesa wa kutosha kwa nusu mwezi.

Ninapopata \$2,000 kwa mwezi mzunguko wa pesa kutoka kwenye mali zangu, basi nitakuwa na utajiri. Ingawa bado sijawa tajiri, nina utajiri. Sasa nina mapato yanayotokana na mali kila mwezi ambayo hulipa kikamilifu gharama zangu za kila mwezi. Ikiwa ninataka kuongeza gharama zangu, kwanza lazima niongeze mzunguko wa pesa ili kudumisha kiwango hiki cha utajiri. Pia kumbuka kuwa wakati huu sitegemei tena mshahara wangu. Nimezingatia, na kufanikiwa katika, kuunda safu ya mali ambayo

imenifanya kuwa huru kifedha. Ikiwa nitaacha kazi yangu leo, nitaweza kulipia gharama zangu za kila mwezi kwa mzunguko wa pesa kutoka kwenye mali zangu.

Lengo langu lifuatalo litakuwa kuwa na mzunguko wa pesa kupita kiasi kutoka kwenye mali zangu na kuwekeza tena kwenye safu ya mali. Kadiri pesa zinavyoingia kwenye safu ya mali yangu, ndivyo safu yangu ya mali inavyoongezeka. Kadiri mali yangu inavyokua, ndivyo mzunguko wangu wa pesa unavyoongezeka. Na mradi ninaweka gharama zangu chini ya mzunguko wa pesa kutoka kwenye mali hizi, ninakuwa tajiri zaidi na mapato zaidi kutoka kwenye vyanzo vingine zaidi ya kazi yangu ya mikono.

Mchakato huu wa kuwekeza tena unaendelea, niko njiani kuelekea kuwa tajiri. Kumbuka tu uchunguzi huu rahisi:

- Matajiri hununua mali.
- Maskini wana gharama tu.
- Wa tabaka la kati wananunua dhima wanazofikiri ni mali.

Kwa hivyo nitaanzaje kujali biashara yangu mwenyewe? Jibu ni nini? Msikilize mwanzilishi wa McDonald's katika sura inayofuata

SOMO LA 3: JALI BIASHARA YAKO

MWENYEWE

*Matajiri huzingatia safu zao za mali wakati
watu wengine huzingatia taarifa za mapato yao.*

Mwaka 1974, Ray Kroc, mwanzilishi wa McDonald's, aliombwa kuzungumza na darasa la MBA katika Chuo Kikuu cha Texas huko Austin. Rafiki yangu alikuwa mwanafunzi katika darasa hilo la MBA. Baada ya mazungumzo ya nguvu na ya kutia moyo, darasa liliahirishwa na wanafunzi wakamuuliza Ray kama angejumuika nao kwenye sehemu wanayoipenda ili kunywa bia chache. Ray alikubali kwa neema.

"Ninafanya biashara gani?" Ray aliuliza, punde tu kila mmoja kwenye kundi hilo alipokua na bia mkononi. "Kila mtu alicheka ," rafiki yangu alisema. "wanafunzi wengi wa MBA walidhani Ray alikua anatania" Hakuna aliye jibu kwa hiyo Ray aliuliza tena "biashara gani mnadhani mimi nina fanya"

Wanafunzi walicheka tena na moja mwenye roho ya ujasiri alisema "Ray, nani duniani hajui kama wewe upo kwenye biashara ya hambaga?"

Ray akacheka. "Hicho ndicho nili dhani mtasema." Alitulia alafu kwa haraka akaongeza, "mabibi na mabwana, mimi sipo kwenye biashara ya hambaga. Biashara yangu ni mali isiyo hamishika."

Kama rafiki yangu anavyosimulia hadithi, Ray alitumia muda mwingi akielezea mtazamo wake. Kwenye mpango wake wa biashara, Ray alijua kwamba zingatia la awali la biashara lilikuwa ni kuuza dhamana aliyopewa

ya hambaga, lakini kile ambacho hakuwahi kukipoteza ni kila eneo la kila moja ya dhamana zake. Alijua kuwa ardhi na eneo lake yalikuwa mambo muhimu katika mafanikio kwa kila dhamana. Kimsingi, mtu anaye nunua dhamana alikuwa pia ananunua mali isiyohamishika chini ya hiyo dhamana

Leo hii, Mcdonald ni mmiliki mkubwa duniani wa mali isiyohamishika, humiliki zaidi ya kanisa la kikatoliki. McDonald anamiliki baadhi ya makutano ya thamani zaidi na kona za mitaa ya marekani na duniani kote. Rafiki yangu alichukulia jambo hili kuwa funzo muhimu sana maishani mwake. Leo hii ana miliki sehemu ya kuosha magari, lakini biashara yake ya mali isiyohamishika ipo chini ya sehemu ya kuosha magari. Kurasa iliyo pita ilionyesha michoro iliyo elezea kuwa watu wengi hufanya kazi kwa ajili ya watu wengine bali sio kwa ajili yao. Wana fanya kazi kwanza kwa ajili ya wenye kampuni, tena wana fanya kazi kwa ajili ya serikali kupitia kodi, na mwisho wana fanya kazi kwa ajili ya benki inayomiliki rehani zao.

Nilivyokuwa kijana mdogo, hatukuwa na Mcdonald karibu. Bado baba yangu tajiri alihusika kutufundisha mimi na Mike somo moja ambalo Ray Kroc alifundisha chuo cha Texas. Ni siri ya tatu ya matajiri. Na siri hiyo ni: jali mambo yako mwenye. Shida za kifedha mara nyingi ni matokeo ya moja kwa moja ya watu wanaofanya kazi maisha yao yote kwa ajili ya mtu mwingine. Watu wengi wana ishia kutokuwa na kitu mwisho wa siku muda wao wa kazi kuisha kuonyesha jitihada zao za kazi.

Mfumo wa elimu wa sasa unazingatia kuwaandaa vijana wa leo kupata kazi nzuri kwa kukuza ujuzi wa kielimu. Maisha yao yatazunguka kwenye mishahara yao au, kama ilivyo elezwa hapo awali, safu ya kipato chao. Wengi wata endelea kusoma ili kuwa wahandisi, wana sayansi, wapishi, mapolisi, wasanii, waandishi, na kuendelea. Huu ujuzi wa kitaaluma una waruhusu kuingia kwenye uwanja wa kazi na kufanya kazi kwa ajili ya hela.

Lakini kuna utofauti mkubwa katika taaluma yako na biashara yako. Mara nyingi nina uliza watu, "nini ni biashara yako?" Na watasema "oh,

mimi ni karani wa benki." Kisha nawauliza kama wao ndo wana miliki benki. Na watajibu kama kawaida yao "hapana nina fanya kazi hapo." Kwa mfano huu, wamechanganya taaluma yao na biashara yao. Wana taaluma ya benki, lakini bado wana itaji kumiliki biashara.

Na tatizo la shule ni mara nyingi unakuwa kitu ambacho umekisomea. Kwa hiyo kama umesomea mapishi, utakuwa mpishi. Kama umesomea sheria, utakuwa wakili, na kama umesomea ufundi magari utakuwa fundi magari. Na tatizo la kuwa unacho kisomea ni watu wengi wana sahaa kujali biashara zao wenyewe. Wana tumia maisha yao kujali biashara za watu wengine na kumfanya huyo mtu kuwa tajiri.

Kuwa na uhakika wa kifedha, mtu anahitaji kujali biashara yake mwenyewe. Biashara yako huzunguka safu ya mali zako, na siyo safu ya kipato chako. Kama niliyo sema mwanzo, kanuni namba moja ni kujua utofauti katika ya mali na dhima, na kununua mali. Umakini wa tajiri upo kwenye safu yake ya mali, huku kila mtu akizingatia safu ya kipato.

Ndio maana tunasikia mara kwa mara: "Ninahitaji nyongeza." "Laiti ningepandishwa cheo." "Ninarudi shuleni kupata mafunzo zaidi ili nipate kazi bora zaidi." "Nitaenda kufanya kazi ya ziada." "Labda naweza kupata kazi ya pili."

**Mapambano ya kifedha
mara nyingi ni matokeo ya
watu wanaofanya kazi
maisha yao yote kwa ajili
ya mtu mwingine.**

Katika mizunguko fulani, haya ni mawazo ya busara. Lakini bado haujali biashara yako mwenyewe. Mawazo haya yote bado yanalenga safu ya mapato na yatasaidia tu mtu kuwa na usalama zaidi wa kifedha ikiwa pesa za ziada

zitatumika kununua mali zinazomuongezea kipato. Sababu ya msingi wengi wa maskini na tabaka la kati ni wahafidhina wa kifedha ambayo ina maana, "Siwezi kumudu kujihatarisha" - ni kwamba hawana msingi wa kifedha. Wanapaswa kung'ang'ania kazi zao na kuzicheza salama.

Wakati wa kupunguza wafanyakazi ulipokua jambo la "ndani" la kufanya, mamilioni ya wafanyakazi waligundua kile kilichoitwa mali yao kubwa zaidi, nyumba yao, ilikuwa ikiwala wakiwa hai. "Mali" yao ilikuwa ikiwagharimu pesa kila mwezi. Gari lao, "mali" nyingine, lilikuwa likiwala wakiwa hai. Magongo ya kuchezea gofu katika karakana yaliyogharimu \$1,000 hayakuwa na thamani ya \$1,000 tena. Bila usalama wa kazi, hawakuwa na kitu. Kile walichofikiri ni mali hakingeweza kuwasaidia kuishi wakati wa msukosuko wa kifedha.

Nadhani wengi wetu tumejaza ombi la mkopo la kununua nyumba au gari. Inafurahisha kila wakati kuangalia sehemu ya "thamani ya jumla" kwa sababu ya mazoea ya benki na uhasibu yanayokubalika huruhusu mtu kuhesabu kama mali.

Siku moja nilipotaka mkopo, hali yangu ya kifedha haikuonekana kuwa nzuri sana. Kwa hivyo niliongeza magongo yangu ya kuchezea gofu, mkusanyiko wangu wa sanaa, vitabu, vifaa vya umeme, suti za Armani, saa za mikono, viatu na madoido mengine ya kibinafsi ili kuongeza namba katika safu ya mali.

Lakini nilikataliwa kwa sababu nilikuwa na uwekezaji mkubwa wa mali isiyohamishika. Kamati ya mikopo haikupenda kwamba nilipata pesa nyingi kutokana na kodi. Walitaka kujua kwa nini sikuwa na kazi ya kawaida yenye mshahara. Hawakuhoji suti za Armani, magongo ya kuchezea gofu, au mkusanyiko wa sanaa. Maisha wakati mwingine huwa magumu wakati haupo kwenye wasifu wa kawaida.

Huwa natetemeka kila ninaposikia mtu akiniambia kuwa thamani yake halisi ni dola milioni moja au dola 100,000 au chochote kile. Mojawapo ya sababu kuu za thamani ya jumla kutokuwa sahihi ni kwa sababu, mara tu unapoanza kuuza mali zako, unatozwa ushuru wa faida yoyote.

Watu wengi sana wamejiweka kwenye matatizo makubwa ya kifedha pale wanapokosa kipato. Ili kupata pesa, wanauza mali zao. Lakini mali zao za kibinafsi kwa ujumla zinaweza kuuzwa kwa sehemu ndogo tu ya thamani

iliyoorodheshwa kwenye karatasi za mizani zao binafsi. Au ikiwa kuna faida kwa uuzaji wa mali, hutozwa kodi kwa faida. Kwa hiyo tena, serikali inachukua sehemu yake, na hivyo kupunguza kiasi kinachopatikana ili kuwasaidia kutoka kwenye madeni. Ndiyo maana nasema thamani halisi ya mtu mara nyingi ni "thamani kidogo" kuliko wanavyofikiri.

Anza kujali biashara yako mwenyewe. Usiache kazi yako ya mchana, lakini anza kununua mali halisi, sio dhima au athari za kibinafsi ambazo hazina thamani ya kweli mara tu unapozipeleka nyumbani. Gari jipya hupoteza karibu asilimia 25 ya bei unayolipia mara tu unapoliendesha kutoka kwenye maegesho. Si mali ya kweli hata kama benki yako inakuruhusu kuiorodhesha kama moja wapo. Dereva wangu mpya wa titani anae gharimu \$400 alikuwa na thamani ya \$150 wakati nilipozima.

Weka gharama za chini, punguza madeni, na ujenge msingi wa mali dhabiti. Kwa vijana ambao bado hawajaondoka nyumbani, ni muhimu kwa wazazi kuwafundisha tofauti kati ya mali na dhima. Wafanye waanze kuunda safu thabiti ya mali kabla ya kuondoka nyumbani, kuolewa, kununua nyumba, kupata watoto, na kukwama katika hali hatari ya kifedha, kung'ang'ania kazi, na kununua kila kitu kwa mkopo. Ninaona wanandoa wengi wachanga ambao wanafunga ndoa na kujiingiza katika mtindo wa maisha ambao hautawaruhusu kutoka kwa deni kwa miaka mingi ya kazi.

Kwa watu wengi, wakati mtoto wa mwisho anaondoka nyumbani, wazazi hugundua kuwa hawajajitayarisha vya kutosha kustaafu na wanaanza kuhangaika kuweka pesa. Kisha wazazi wao wenyewe huwa wagonjwa na kujikuta wakiwa na majukumu mapya.

Kwa hivyo ni aina gani ya mali ninayopendekeza wewe au watoto wako mnunue? Katika ulimwengu wangu, mali halisi iko katika makundi yafuatayo:

- Biashara ambazo hazihitaji uwepo wangu ninazimiliki, lakini zinasimamiwa au kuendeshwa na watu wengine. Ikiwa ni lazima nifanye kazi huko, sio biashara. Inakuwa kazi yangu.
- Hisa
- Dhamana
- Mali isiyohamishika inayoingiza mapato
- Vidokezo (IOUs)
- Mirahaba kutoka kwenye mali ya kimkakati kama vile muziki, hati na hati miliki
- Kitu kingine chochote ambacho kina thamani, kinazalisha mapato au kuthamini, na kina soko tayari

Nikiwa kijana mdogo, baba yangu aliyesoma alinitia moyo nitafute kazi salama. Lakini baba yangu tajiri alinitia moyo nianze kununua mali nilizopenda. "Ikiwa hauipendi, hautaitunza." Ninakusanya mali isiyohamishika kwa sababu tu napenda majengo na ardhi. Ninapenda kuzinunua, na ningeweza kuzitazama siku nzima. Wakati matatizo yanapotokea, matatizo si mabaya sana kwamba hubadilisha upendo wangu kwa mali isiyohamishika. Kwa watu wanaochukia mali isiyohamishika, hawapaswi kununua. Pia ninapenda hisa za makampuni madogo, hasa ya yanayoanza, kwa sababu mimi ni mfanyabiashara, sio mtu wa kampuni. Katika miaka yangu ya zamani, nilifanya kazi katika makampuni makubwa, kama vile Standard Oil ya California, U.S. Marine Corps, na Xerox Corp. Nilifurahia wakati wangu na mashirika hayo na nina kumbukumbu nzuri, lakini najua kabisa kwamba mimi sio mtu wa kampuni. Ninapenda kuanzisha kampuni, sio kuziendesha. Kwa hivyo ununuzi wangu wa hisa kawaida huwa wa kampuni ndogo. Wakati mwingine hata mimi huanzisha kampuni na kuiweka kwa umma. Bahati inafanywa katika masuala mapya ya hisa, na ninaupenda mchezo. Watu wengi wanaogopa makampuni madogo na kuyaita hatari, na ni hatari kweli.

- Biashara ambazo hazihitaji uwepo wangu ninazimiliki, lakini zinasimamiwa au kuendeshwa na watu wengine. Ikiwa ni lazima nifanye kazi huko, sio biashara. Inakuwa kazi yangu.
- Hisa
- Dhamana
- Mali isiyohamishika inayoingiza mapato
- Vidokezo (IOUs)
- Mirahaba kutoka kwenye mali ya kimkakati kama vile muziki, hati na hati miliki
- Kitu kingine chochote ambacho kina thamani, kinazalisha mapato au kuthamini, na kina soko tayari

Nikiwa kijana mdogo, baba yangu aliyesoma alinitia moyo nitafute kazi salama. Lakini baba yangu tajiri alinitia moyo nianze kununua mali nilizopenda. "Ikiwa hauipendi, hautaitunza." Ninakusanya mali isiyohamishika kwa sababu tu napenda majengo na ardhi. Ninapenda kuzinunua, na ningeweza kuzitazama siku nzima. Wakati matatizo yanapotokea, matatizo si mabaya sana kwamba hubadilisha upendo wangu kwa mali isiyohamishika. Kwa watu wanaochukia mali isiyohamishika, hawapaswi kununua. Pia ninapenda hisa za makampuni madogo, hasa ya yanayoanza, kwa sababu mimi ni mfanyabiashara, sio mtu wa kampuni. Katika miaka yangu ya zamani, nilifanya kazi katika makampuni makubwa, kama vile Standard Oil ya California, U.S. Marine Corps, na Xerox Corp. Nilifurahia wakati wangu na mashirika hayo na nina kumbukumbu nzuri, lakini najua kabisa kwamba mimi sio mtu wa kampuni. Ninapenda kuanzisha kampuni, sio kuziendesha. Kwa hivyo ununuzi wangu wa hisa kawaida huwa wa kampuni ndogo. Wakati mwingine hata mimi huanzisha kampuni na kuiweka kwa umma. Bahati inafanywa katika masuala mapya ya hisa, na ninaupenda mchezo. Watu wengi wanaogopa makampuni madogo na kuyaita hatari, na ni hatari kweli.

Anza kujali biashara yako mwenyewe. Usiacha, kazi yako ya mchana mali isiyohamishika, sio dhima.

Lakini hatari hiyo hupunguzwa ikiwa unaupenda uwekezaji, kuuelewa na kuujua mchezo. Nikiwa na makampuni madogo, mkakati wangu wa uwekezaji ni kuwa nje ya hisa baada ya mwaka mmoja.

Kwa upande mwingine, mkakati wangu wa mali isiyohamishika ni kuanza kidogo na kuendelea kufanya biashara kwa mali kubwa zaidi na, kwa hiyo, kuchelewesha kulipa kodi kwenye faida. Hii inaruhusu thamani kuongezeka kwa kasi. Kwa ujumla ninashikilia mali isiyohamishika chini ya miaka saba.

Kwa miaka mingi, hata nilipokuwa na Jeshi la Wanamaji na Xerox, nilifanya yale ambayo baba yangu tajiri alipendekeza. Niliendelea na kazi yangu ya mchana, lakini bado nilijali biashara yangu mwenyewe. Nilikuwa nikishiriki katika safu yangu ya mali katika biashara ya mali isiyohamishika na hisa ndogo. Baba tajiri kila wakati alisisitiza umuhimu wa ujuzi wa kifedha. Kadiri nilivyokuwa naelewa vizuri uhasibu na usimamizi wa fedha, ndivyo ningekuwa bora katika kuchanganua uwekezaji na hatimaye kuanzisha na kujenga kampuni yangu.

Sishauri mtu yeyote kuanzisha kampuni isipokuwa kama anataka. Kwa kujua ninachojua kuhusu kuendesha kampuni, nisingetamani kazi hiyo kwa mtu yeyote. Kuna nyakati ambapo watu hawawezi kupata ajira na kuanzisha kampuni inaonekana kuwa suluhisho bora. Lakini uwezekano ni dhidi ya mafanikio: Kampuni tisa kati ya kumi zinashindwa ndani ya miaka mitano. Kati ya wale ambao walinusurika miaka mitano ya kwanza, tisa kati ya kila kumi ya hizo hatimaye hushindwa pia. Kwa hivyo tu ikiwa una hamu ya kumiliki kampuni yako mwenyewe ninapendekeza. Vinginevyo, weka kazi yako ya mchana na ujali biashara yako mwenyewe.

Ninaposema jali biashara yako mwenyewe, ninamaanisha kujenga na kuweka safu yako ya mali kuwa thabiti. Mara tu dola inapoingia ndani yake, usiruhusu kamwe itoke. Fikiria kwa njia hii: Mara tu dola inapoingia kwenye safu yako ya mali, inakuwa mfanyakazi wako. Jambo bora zaidi

kuhusu pesa ni kwamba inafanya kazi saa 24 kwa siku na inaweza kufanya kazi kwa vizazi. Weka kazi yako ya siku, kuwa mfanyakazi mzuri mwenye bidii, lakini endelea kujenga safu hiyo ya mali.

Kadiri mzunguko wako wa pesa unavyokua, unaweza kujiingiza katika anasa fulani. Tofauti muhimu ni kwamba watu matajiri wananunua anasa mwisho, wakati maskini na watu wa kati wanapendelea kununua anasa kwanza. Masikini na watu wa tabaka la kati mara nyingi hununua vitu vya anasa kama vile nyumba kubwa, almasi, manyoya, vito, au boti kwa sababu wanataka kuonekana matajiri. Wanaonekana kuwa matajiri, lakini kwa kweli wanazidi kuingia kwenye deni la mkopo. Watu wenye pesa za zamani, matajiri wa muda mrefu, hujenga safu yao ya mali kwanza. Kisha mapato yanayotokana na safu ya mali hununua anasa zao. Maskini na tabaka la kati hununua anasa kwa jasho lao, damu, na urithi wa watoto.

Anasa ya kweli ni thawabu ya kuwekeza na kukuza mali halisi. Kwa mfano, mke wangu Kim na mimi tulipokuwa na pesa za ziada kutoka kwenye nyumba zetu za kupangisha, alitoka na kujinunulia Mercedes. Haikuchukua kazi yoyote ya ziada au hatari kwa upande wake kwa sababu nyumba ya kupangisha ilinunua gari. Hata hivyo, ilimbidi kusubiri kwa miaka minne huku uwekezaji wa mali isiyohamishika ukikua na kuanza kutoa mtiririko wa pesa wa kutosha kulipia gari. Lakini anasa, Mercedes, ilikuwa thawabu ya kweli kwa sababu alithibitisha kuwa alijua jinsi ya kukuza safu yake ya mali. Gari hilo sasa linamaanisha mengi zaidi kwake kuliko tu gari lingine zuri. Ina maana alitumia akili yake ya kifedha kumudu.

Badala yake, watu wengi hutoka bila mpangilio na kununua gari jipya, au anasa nyinginezo, kwa mkopo. Wanaweza kuhisi kuchoka na wanataka tu kitu kipya. Kununua anasa kwa mkopo mara nyingi husababisha mtu hatimaye kuchukua anasa hiyo kwa sababu deni huwa mzigo wa kifedha. Baada ya kuchukua muda na kuwekeza na kujenga biashara yako mwenyewe, sasa uko tayari kujifunza siri kubwa zaidi ya matajiri - siri ambayo inaweka njia tajiri mbele ya kundi.

Sura ya Sita

SOMO LA 6: FANYA KAZI ILI UJIFUNZE– USIFANYE KAZI KWA SABABU YA PESA

Usalama wa kazi ulimaanisha kila kitu kwa baba yangu msomi.

Kujifunza kulimaanisha kila kitu kwa baba yangu tajiri.

Miaka michache iliyopita, nilifanya mahojiano na gazeti moja huko Singapore. Mwanahabari huyo wa kike mdogo alifika kwa wakati, na mahojiano yakaanza mara moja. Tuliketi katika ukumbi wa hoteli ya kifahari, tukinywa kahawa na kujadiliana kuhusu kusudi la ziara yangu nchini Singapore. Nilipaswa kushiriki jukwaa na Zig Ziglar. Alikuwa akizungumza juu ya motisha, na nilikuwa nikizungumza juu ya "Siri za matajiri."

"Siku moja, ningependa kuwa mwandishi anayeua zaidi kama wewe," alisema. Nilikuwa nimeona baadhi ya makala alizokuwa ameandika kwa ajili ya gazeti hiyo, na nilivutiwa. Alikuwa na mtindo mkali, wa wazi wa uandishi. Nakala zake zilivutia msomaji.

"Una mtindo mzuri," nilisema nikijibu. "Ni nini kinakuzuia kufikia ndoto yako?"

"Kazi yangu haionekani kwenda popote," alisema kimya kimya. "Kila mtu anasema kwamba riwaya zangu ni bora, lakini hakuna kinachotokea. Kwa hivyo nimeamua kuendelea na kazi yangu kwenye gazeti. Angalau inalipa bili. Una mapendekezo yoyote?"

"Ndio, ninayo," nilisema kwa upole. "Rafiki yangu mmoja hapa Singapore anaendesha shule inayofundisha watu kuuza. Anaendesha kozi za

mafunzo ya mauzo kwa mashirika mengi ya juu hapa Singapore, na nadhani kuhudhuria moja ya kozi zake kungeboresha sana taaluma yako.

Akawa mkakamavu. "Unasema niende shule kujifunza kuuza?" Niliitikia kwa kichwa.

"Unatania, siyo?"

Tena, niliitikia kwa kichwa. "Kuna tatizo gani hapo?" Sasa nilikuwa narudi nyuma kidogo. Alichukizwa na jambo fulani, na sasa nilikuwa natamani nisingekua nimesema chochote. Katika jaribio langu la kusaidia, nilijikuta nikitetea maoni yangu. "Nina shahada ya uzamili katika Fasihi ya Kiingereza. Kwa nini niende shule ili kujifunza kuwa muuzaji? Mimi ni mtaalamu. Nilienda shule kufundishwa fani ili nisiwe mfanyabiashara wa mauzo. Ninachukia wauzaji. Wanachotaka ni pesa tu. Kwa hivyo niambie kwa nini nisome mauzo?" Alikuwa anapakia mkoba wake. Mahojiano yalikwisha.

Juu ya meza ya kahawa ilikaa nakala ya kitabu kilichouzwa sana nilichoandika. Nilikichukua pamoja na maelezo aliyokuwa ameyaandika kwenye karatasi yake.

"Unaona hii?" Nikasema huku nikionyesha maelezo yake.

Alitazama chini kwenye maelezo yake. "Nini?" Alisema, akiwa amechanganyikiwa. Tena, nilielekeza kwa makusudi kwenye maandishi yake. Kwenye karatasi yake alikuwa ameandika: "Robert Kiyosaki, mwandishi anayeuzwa sana."

"Inasema mwandishi anayeuzwa zaidi, sio mwandishi bora zaidi," nilisema kimya. Macho yake yalimtoka.

"Mimi ni mwandishi mbaya," nilisema. "Wewe ni mwandishi mzuri. Nilienda shule ya mauzo. Una shahada ya uzamili. Ziweke pamoja na utapata 'mwandishi anayeuzwa zaidi' na 'mwandishi bora zaidi.'" Hasira zikamtoka machoni mwake. "Sitawahi kushuka chini hadi kujifunza jinsi ya kuuza. Watu kama wewe hawana kazi ya kuandika. Mimi ni mwandishi aliyefunzwa kitaaluma na wewe ni mfanyabiashara. Sio haki," alikasirika.

Alikusanya maandishi yake mengine na kutoka haraka kupitia milango mikubwa ya vioo kwenye asubuhi yenye unyevunyevu ya Singapore.

Angalau alinipa maandishi ya haki na mazuri asubuhi iliyofuata. Ulimwengu umejaa watu werevu, wenye talanta, wenye elimu na wenye vipawa. Tunakutana nao kila siku. Wametuzunguka pande zote.

Siku chache zilizopita, gari langu halikuwa likienda vizuri. Nikaingia kwenye karakana, na yule fundi mchanga akairekebisha kwa dakika chache tu. Alijua ni nini kibaya kwa kusikiliza tu injini. Nilishangaa. Mimi hushtushwa mara kwa mara na jinsi watu wenye talanta ndogo hupata mapato yao. Nimekutana na watu mahiri, wenye elimu ya juu ambao wanapata chini ya \$20,000 kwa mwaka. Mshauri wa biashara ambaye ni mtaalamu wa biashara ya matibabu alikuwa akiniambia ni madaktari wangapi, madaktari wa meno, na tabibu wanatatizika kifedha. Wakati huu wote, nilifikiri kwamba watakapohitimu, dola zingeingia. Alikuwa mshauri huyu wa biashara aliyenipa msemu huu: “Wao ni ujuzi mmoja mbali na utajiri mwingi.”

Msemu huu unamaanisha kwamba watu wengi wanahitaji tu kujifunza na kumiliki ujuzi mmoja zaidi na mapato yao yangeruka kwa kasi. Nimetaja hapo awali kuwa akili ya kifedha ni harambee ya uhasibu, uwekezaji, uuzaji, na sheria. Kuchanganya juzi hizo nne za kiufundi na kupata pesa kwa pesa ni rahisi kuliko watu wengi wangeamini. Linapokuja suala la pesa, ujuzi pekee ambao watu wengi wanajua ni kufanya kazi kwa bidii.

Mfano mzuri wa ushirikiano wa ujuzi ulikuwa ni yule mwandishi mdogo wa gazeti. Ikiwa angejifunza kwa bidii ujuzi wa mauzo na uuzaji, mapato yake yangeongezeka sana. Kama ningekuwa yeye, ningechukua kozi za uandishi wa nakala za utangazaji na mauzo. Kisha, badala ya kufanya kazi katika gazeti, ningetafuta kazi katika shirika la utangazaji. Hata kama angepunguzwa mshahara, angejifunza jinsi ya kuwasiliana kwa njia za mkato ambazo hutumiwa katika utangazaji wa mafanikio. Pia angetumia muda kujifunza mahusiano ya umma, ujuzi muhimu. Angejifunza jinsi ya kupata

mamilioni katika utangazaji wa bure. Halafu, usiku na mwisho wa juma, anaweza kuwa anaandika riwaya yake kuu. Kilipokamilika, angeweza kuuza kitabu chake vizuri zaidi. Kisha, kwa muda mfupi, anaweza kuwa "mwandishi anayeza sana."

Nilipotoka na kitabu changu cha kwanza, ikiwa unataka kuwa tajiri na furaha, usiende shule, mchapishaji mmoja alipendekeza nibadilishe jina na kuwa uchumi wa elimu. Nilimwambia mchapishaji kwamba, nikiwa na kichwa kama hicho, nitauza vitabu viwili: kimoja kwa familia yangu, na kimoja kwa rafiki yangu mkubwa. Shida ni kwamba wangetarajia bure. Kichwa cha kuchukiza, Ikiwa Unataka Kuwa Tajiri na Furaha, Usiende Shule, kilichaguliwa kwa sababu tulijua kingetangazwa sana. Mimi ni mfuasi wa elimu na ninaamini katika mageuzi ya elimu. Kama nisingekuwa mfuasi wa elimu, kwa nini ningeendelea kushinikiza kubadili mfumo wetu wa elimu wa kizamani? Kwa hiyo nilichagua jina ambalo lingenipeleka kwenye vipindi vingi vya televisheni na radio, kwa sababu tu nilikuwa tayari kuwa na utata. Watu wengi walifikiri mimi ni keki ya matunda, lakini kitabu hicho kiliuzwa na kuuzwa. Nilipohitimu kutoka chuo cha U.S. Merchant Marine mwaka wa 1969, baba yangu msomi alifurahi. Standard Oil ya California iliniajiri kwenye meli yake ya mafuta kama mwenza wa tatu. Mshahara ulikuwa mdogo ikilinganishwa na wanafunzi wenzangu, lakini ilikuwa sawa kwa kazi ya kwanza baada ya chuo kikuu. Malipo yangu ya kuanzia yalikuwa karibu dola 42,000 kwa mwaka, kujumuisha na muda wa ziada, na nililazimika kufanya kazi kwa miezi saba tu. Nilikuwa na likizo ya miezi mitano. Ikiwa ningetaka, ningeweza kukimbia Vietnam na kampuni tanzu ya usafirishaji na ingeongeza malipo yangu mara mbili kwa urahisi badala ya kuchukua likizo ya miezi mitano.

Nilikuwa na kazi nzuri sana mbele yangu, hata hivyo nilijiuzulu baada ya miezi sita na kampuni hiyo na kujiunga na Kikosi Cha Wanamaji ili kujifunza jinsi ya kuruka. Baba yangu msomi alihuzunika. Baba tajiri alinipongeza.

"Unataka kujua kidogo kuhusu mengi" ilikua pendekezo la baba tajiri.

Shuleni na mahali pa kazi, maoni maarufu ni wazo la utaalamu: yaani, ili kupata pesa zaidi au kupandishwa cheo, unahitajika kuwa mtaalam. Ndio sababu

madaktari huanza mara moja kutafuta utaalam kama vile mifupa au watoto. Ndivyo ilivyo kwa wahasibu, wasanifu majengo, wanasheria, marubani, na wengineo.

Baba yangu aliyesoma aliamini mafundisho hayohayo. Ndiyo maana alifurahisana alipopata shahada yake ya udaktari. Mara nyingi alikiri kwamba shule huwatuza watu wanaosoma zaidi na zaidi kuhusu kidogo na kidogo.

Baba tajiri alinihimiza nifanye kinyume kabisa. "Unataka kujua kidogo kuhusu mengi" lilikuwa pendekezo lake. Ndiyo maana kwa miaka nilifanya kazi katika maeneo mbalimbali ya makampuni yake. Kwa muda, nilifanya kazi katika idara yake ya uhasibu. Ingawa labda singekuwa mhasibu, alitaka nijifunze kupitia osmosis. Baba tajiri alijua ningechukua msamiati na hisia ya nini ni muhimu na nini sio. Pia nilifanya kazi kama mhudumu na mfanyakazi wa ujenzi na vilevile katika uuzaji, uhifadhi nafasi, na masoko. Alikuwa akituandaa mimi na Mike. Ndiyo maana alisisitiza tuketi kwenye mikutano na mabenki, wanasheria, wahasibu na madalali wake. Alitaka tujue machache kuhusu kila kipengele cha miliki yake.

Nilipoacha kazi yangu ya malipo ya juu katika kampuni ya Standard Oil, baba yangu msomi alikuwa na mazungumzo ya moyo kwa moyo nami. Alikuwa amechanganyikiwa. Hakuweza kuelewa uamuzi wangu wa kujiuzulu kazi iliyonipa malipo ya juu, manufaa makubwa, muda mwingi wa kupumzika, na fursa ya kupandishwa cheo. Aliponiuliza jioni moja, "Kwa nini uliacha?" Sikuweza kumuelezea, ingawa nilijaribu sana. Mantiki yangu haikuendana na mantiki yake. Shida kubwa ilikuwa kwamba mantiki yangu ilikuwa mantiki ya baba yangu tajiri. Usalama wa kazi ulimaanisha kila kitu kwa baba yangu msomi. Kujifunza kulimaanisha kila kitu kwa baba yangu

tajiri.

Baba msomi alifikiri nilienda shule kujifunza kuwa afisa wa meli. Baba tajiri alijua kwamba nilienda shule kusomea biashara ya kimataifa. Kwa hiyo nikiwa bado mwanafunzi, niliendesha magari ya kubebea mizigo, nikiendesha meli kubwa za mizigo, meli za mafuta, na meli za abiria hadi mashariki ya mbali na pasifiki kusini. Baba tajiri alisisitiza kwamba nilipaswa kubaki Pasifiki badala ya kupeleka meli Ulaya kwa sababu alijua kwamba mataifa yanayoibukia yalikuwa Asia, si Ulaya. Wakati wanafunzi wenzangu wengi, pamoja na Mike, walifanya karamu kwenye nyumba za jamaa zao, mimi nilikuwa nikisoma biashara, watu, mitindo ya biashara, na tamaduni huko Japani, Taiwan, Thailand, Singapore, Hong Kong, Vietnam, Korea, Tahiti, Samoa, na Ufilipino. Nilikuwa nikisherehekea pia, lakini haikuwa katika nyumba yoyote ya jamaa. Nilikua haraka.

Baba msomi hakuelewa kwa nini niliamua kuacha kazi na kujiunga na Jeshi la Wanamaji. Nilimwambia nilitaka kujifunza kuruka, lakini kwa kweli nilitaka kujifunza kuongoza askari. Baba tajiri alinieleza kuwa sehemu ngumu zaidi ya kuendesha kampuni ni kusimamia watu. Alikuwa ametumia miaka mitatu katika Jeshi; baba yangu msomi alisamehewa. Baba tajiri alithamini kujifunza kuwaongoza watu katika hali hatari. "Uongozi ndio unahitaji kujifunza baadaye," alisema. "Ikiwa wewe sio kiongozi mzuri, utapigwa risasi mgongoni, kama wanavyofanya katika biashara."

Niliporudi kutoka Vietnam mwaka wa 1973, niliacha kazi yangu, ingawa nilipenda kusafiri kwa ndege. Nilipata kazi Xerox Corp. Nilijiunga nayo kwa sababu moja, na haikuwa kwa manufaa. Nilikuwa mtu mwenye haya, na wazo la kuuza lilikuwa jambo lenye kuogopesha zaidi ulimwenguni. Xerox ina moja ya mipango bora ya mafunzo ya uuzaji huko Marekani.

Baba tajiri alijivunia kuhusu mimi. Baba yangu aliyesoma aliona aibu. Akiwa msomi, alifikiri kwamba wauzaji walikuwa chini yake. Nilifanya kazi na Xerox kwa miaka minne hadi niliposhinda woga wangu wa kubisha hodi na kukataliwa. Mara tu nilipoweza kuwa katika tano bora katika mauzo,

nilijiuzulu tena na kuendelea, nikiacha nyuma kazi nyingine nzuri na kampuni bora.

**Kazi ni kifupi cha
"Kufilisika Zaidi".**

Mwaka 1977, niliunda kampuni yangu ya kwanza. Baba tajiri alikuwa ametuandaa mimi na Mike kuchukua

makampuni. Kwa hiyo sasa ilibidi nijifunze kuziunda na kuziweka pamoja. Bidhaa yangu ya kwanza, pochi ya nailoni na Velcro, ilitengenezwa Mashariki ya Mbali na kusafirishwa hadi kwenye ghala huko New York, karibu na mahali nilipoenda shule. Elimu yangu rasmi ilikuwa imekamilika, na ulikuwa wakati wa kupima mbawa zangu. Ikiwa ningeshindwa, ningefilisika. Baba tajiri aliona ni bora kufilisika kabla ya miaka 30. "Bado una wakati wa kupona" ulikuwa ushauri wake. Kwenye mkesha wa siku yangu ya kuzaliwa ya 30, shehena yangu ya kwanza iliondoka Korea kuelekea New York.

Leo, bado ninafanya biashara kimataifa. Na kama vile baba yangu tajiri alivyonitia moyo kufanya, ninaendelea kutafuta mataifa yanayoibukia. Leo kampuni yangu ya uwekezaji inawekeza katika nchi za Marekani ya Kusini na nchi za Asia, na vile vile Norway na Urusi.

Kuna msemu wa zamani unaosema: "Kazi ni kifupi cha 'Kufilisika Zaidi'" Kwa bahati mbaya, ningesema hilo linatumika kwa mamilioni ya watu. Kwa sababu shule haifikirii kuwa akili ya kifedha ni akili, wafanyakazi wengi wanaishi kulingana na uwezo wao. Wanafanya kazi na wanalipa bili.

Kuna nadharia nyingine mbaya ya usimamizi inayosema, "Wafanyakazi wanafanya kazi kwa bidii ili wasifukuzwe kazi, na wamiliki hulipa vya kutosha ili wafanyikazi wasiache." Na ukiangalia viwango vya mishahara vya makampuni mengi, tena naweza kusema kuna ukweli kiasi kwenye kauli hiyo.

Matokeo yake ni kwamba wafanyakazi wengi hawasongi mbele. Wanafanya kile ambacho wamefundishwa kufanya: Pata kazi salama. Wafanyakazi wengi huzingatia kufanya kazi kwa malipo na marupurupu

ambayo wanazawadiwa kwa muda mfupi, lakini mara nyingi huwa mabaya kwa muda mrefu.

Badala yake, ninapendekeza kwa vijana kutafuta kazi kwa kile watakachojifunza, zaidi ya kile watakachopata. Angalia ni ujuzi gani wanataka kupata kabla ya kuchagua taaluma mahususi na kabla ya kunaswa kwenye Mbio za Panya.

Mara tu watu wanaponaswa kwenye mchakato wa maisha marefu ya kulipa bili, wanakuwa kama panya wadogo wanaozunguka kwenye magurudumu ya chuma. Miguu yao midogo yenye manyoya inazunguka kwa hasira, gurudumu linageuka kwa hasira, lakini njoo kesho asubuhi, bado watakuwa kwenye ngome ileile. Kazi nzuri.

Katika filamu ya Jerry Maguire iliyochezwa na Tom Cruise, kuna mstari mmoja mzuri. Labda unaokumbukwa zaidi ni: "Nionyeshe pesa." Lakini kuna mstari mmoja niliona kuwa ukweli zaidi. Inatoka kwenye eneo ambalo Tom Cruise anaondoka kwenye kampuni. Amefukuzwa tu, na anauliza kampuni nzima, "Nani anataka kuondoka nami?" Na ofisi yote ikawa kimya na kuganda. Ni mwanamke mmoja tu aliyezungumza na kusema, "Ningependa, lakini nitapandishwa cheo baada ya miezi mitatu."

Kauli hiyo pengine ndiyo kauli ya ukweli zaidi katika filamu nzima. Ni aina ya taarifa ambayo watu hutumia kujiweka busy, kufanya kazi mbali na kulipa bili. Najua baba yangu aliyesoma alitazamia kwa hamu nyongeza ya malipo yake kila mwaka, na kila mwaka alikatishwa tamaa. Kwa hiyo angerudi shuleni ili kupata sifa zaidi ili apate nyongeza nyingine. Kisha, kwa mara nyingine tena, kungekuwa na kuvunjika moyo kwingine.

Swali ninalouliza watu mara nyingi ni, "Shughuli hii ya kila siku inakupeleka wapi?" Kama vile panya mdogo, nashangaa ikiwa watu wanaangalia kazi yao ngumu inawapeleka wapi. Wakati ujao una nini? Katika kitabu chake *The Retirement Myth*, Craig S. Karpel aandika hivi: "Nilitembelea makao makuu ya shirika kuu la kitaifa la ushauri wa pensheni na kukutana na mkurugenzi mkuu ambaye ni mtaalamu wa kubuni mipango

mizuri ya kustaafu kwa wasimamizi wakuu. Nilipomuuliza ni watu gani ambao hawana ofisi za kona wataweza kutarajia katika njia ya mapato ya pensheni, alisema kwa tabasamu la ujasiri, 'Risasi ya Fedha'. "Niliuliza, 'Risasi ya Fedha' ni nini?"

"Alishtuka na kusema, 'Tkiwa watoto wanaozaliwa watagundua kwamba hawana pesa za kutosha za kuishi wanapokuwa wakubwa, wanaweza kupasua akili zao kila wakati.

Karpel anaendelea kueleza tofauti kati ya mipango ya zamani ya kustaafu ya mafao iliyofafanuliwa na mipango mipya ya 401(k) ambayo ni hatari zaidi. Sio picha nzuri kwa watu wengi wanaofanya kazi leo. Na hiyo ni kwa ajili ya kustaafu tu. Ongeza ada za matibabu na utunzaji wa muda mrefu wa nyumba ya uuguzi na picha inatisha.

Tayari, hospitali nyingi katika nchi zenye matibabu ya kijamii zinahitaji kufanya maamuzi magumu kama vile, "Ni nani atakayeishi, na ni nani atakayekufa?" Wanafanya maamuzi hayo kwa kuzingatia kiasi cha pesa walichonacho na wagonjwa wana umri gani. Ikiwa mgonjwa ni mzee, mara nyingi watatoa huduma ya matibabu kwa mtu mdogo. Mgonjwa maskini mzee anawekwa nyuma ya mstari. Kama vile matajiri wanavyoweza kumudu elimu bora, matajiri wataweza kujiweka hai, huku wale walio na mali kidogo wakifa.

Kwa hivyo najiuliza: Je, wafanyikazi wanaangalia siku zijazo au hadi tu malipo yao yanayofuata, bila kujiuliza wanaelekea wapi?

Ninapozungumza na watu wazima ambao wanataka kupata pesa zaidi, mimi hupendekeza kitu kimoja kila wakati. Ninapendekeza kuchukua mtazamo mrefu wa maisha yao. Badala ya kufanya kazi kwa sababu ya pesa na usalama, ambayo ninakubali ni muhimu, ninapendekeza wachukue kazi ya pili ambayo itawafundisha ujuzi wa pili. Mara nyingi ninapendekeza kujiunga na kampuni ya uuzaji wa mtandao, pia inaitwa masoko ya ngazi nyingi, ikiwa wanataka kujifunza ujuzi wa mauzo. Baadhi ya makampuni haya yana programu bora za mafunzo zinazowasaidia watu kuondokana na

hofu yao ya kushindwa na kukataliwa, ambayo ni sababu kuu za watu kutofaulu. Elimu ni ya thamani zaidi kuliko pesa, kwa muda mrefu.

Ninapotoa pendekezo hili, mara nyingi hujibiwa, "Loo ni shida nyingi," au "Ninataka tu kufanya kile ninachopenda."

Ikiwa watasema, "Ni shida nyingi," ninauliza, "Kwa hivyo ungependa kufanya kazi maisha yako yote ukitoa asilimia 50 ya kile unachopata kwa serikali?" Ikiwa wataniambia, "Ninafanya tu kile ninachopenda,"

Ninasema, "Sipendi kwenda kwenye ukumbi wa mazoezi, lakini ninaenda kwa sababu ninataka kujisikia vizuri na kuishi muda mrefu zaidi."

Kwa bahati mbaya, kuna ukweli fulani kwa taarifa ya zamani, "Huwezi kumfundisha mbwa mzee mbinu mpya." Labda mtu aliezoea kubadilika, ni ngumu kubadilika.

Lakini kwa wale ambao wanaweza kuwa kwenye uzio linapokuja suala la kufanya kazi ili kujifunza kitu kipya, ninatoa neno hili la kutia moyo: Maisha ni kama kwenda kwenye mazoezi. Sehemu chungu zaidi ni kuamua kwenda. Mara tu unapopita hapo, ni rahisi. Kumekuwa na siku nyingi nimekuwa nikiogopa kwenda kwenye mazoezi, lakini mara tu ninapokuwa huko na kwa mwendo, ni raha. Baada ya mazoezi kukamilika, ninafurahi kila wakati kwa kujipa moyo na kwenda.

Ikiwa hutaki kufanya kazi ili kujifunza kitu kipya na badala yake kuisitiza kuwa mtaalamu wa juu ndani ya eneo lako, hakikisha kampuni unayofanyia kazi imeunganishwa. Vyama vya wafanyikazi vimeundwa kulinda wataalamu. Baba yangu msomi, baada ya kuachana na gavana, akawa mkuu wa chama cha walimu huko Hawaii. Aliniambia kwamba ilikuwa kazi ngumu zaidi aliyowahi kufanya. Baba yangu tajiri, kwa upande mwingine, alitumia maisha yake kufanya kila awezalo kuzuia kampuni zake zisiwe na umoja. Alifanikiwa. Ingawa vyama vya wafanyakazi vilikaribia kuwa na umoja, baba tajiri aliweza kupigana nao kila wakati.

Binafsi, siungi mkono upande wowote kwa sababu naona hitaji na manufaa ya pande zote mbili. Ukifanya kama shule inapendekeza, kuwa

mtaalamu wa juu. Kisha tafuta ulinzi wa muungano. Kwa mfano, kama ningeendelea na kazi yangu ya urubani, ningetafuta kampuni iliyokuwa na umoja wa marubani wenye nguvu. Kwa nini? Kwa sababu maisha yangu yangejitolea kujifunza ujuzi ambao ulikuwa wa thamani katika tasnia moja tu. Ikiwa ningesukumwa nje ya tasnia hiyo, ujuzi wa maisha yangu haungekuwa muhimu kwa tasnia nyingine. Rubani mkuu aliyehamishwa—na saa 100,000 za muda mzito wa usafiri wa ndege, akipata \$150,000 kwa mwaka—angekuwa na wakati mgumu kupata kazi sawa ya kufundisha yenye malipo makubwa shuleni. Ujuzi sio lazima uhamishwe kutoka tasnia hadi tasnia. Ujuzi ambao marubani wanalipwa katika sekta ya usafiri wa ndege sio muhimu sana, tuseme, mfumo wa shule.

Ndivyo ilivyo hata kwa madaktari leo. Pamoja na mabadiliko yote ya dawa, wataalam wengi wa matibabu wanahitaji kuzingatia mashirika ya matibabu kama vile HMO. Walimu wa shule hakika wanahitaji kuwa wanachama wa chama. Leo huko Marekani, chama cha walimu ndicho chama kikuu zaidi na tajiri zaidi kuliko vyote. NEA, Chama cha Kitaifa cha Elimu, kina nguvu kubwa ya kisiasa. Walimu wanahitaji ulinzi wa chama chao kwa sababu ujuzi wao pia una thamani ndogo kwa tasnia nje ya elimu. Kwa hivyo kanuni ya kidole gumba ni: “Mtaalamu wa hali ya juu; kisha fanya muungano.” Ni jambo la busara kufanya.

Ninapouliza madarasa ninayofundisha, "Ni wangapi kati yenu wanaweza kupika hambaga bora kuliko McDonald's?" karibu wanafunzi wote wanainua mikono yao. Kisha ninauliza, "Kwa hivyo ikiwa wengi wenu mnaweza kupika hambaga bora, inakuwaje McDonald inapata pesa nyingi kuliko ninyi?"

Jibu ni dhahiri: McDonald ni mzuri sana katika mifumo ya biashara. Sababu ya watu wengi wenye vipaji kuwa maskini ni kwa sababu wanazingatia kujenga hambaga bora na hawajui chochote kuhusu mifumo ya biashara. Rafiki yangu huko Hawaii ni msanii mzuri. Anatengeneza kiasi kikubwa cha pesa. Siku moja wakili wa mama yake alimpigia simu

kumwambia kwamba alikuwa amemwachia \$35,000. Hiyo ndiyo iliyobaki ya mali yake baada ya wakili na serikali kuchukua hisa zao. Mara moja, aliona fursa ya kuongeza biashara yake kwa kutumia baadhi ya pesa hizi kujitangaza. Miezi miwili baadaye, tangazo lake la kwanza la rangi nne na la kurasa kamili lilionekana katika gazeti la bei ghali ambalo liliwalenga matajiri sana. Tangazo hilo lilidumu kwa miezi mitatu. Hakupokea majibu kutoka kwa tangazo hilo, na urithi wake wote sasa haupo. Sasa anataka kushtaki gazeti hilo kwa upotoshaji. Hii ni kesi ya kawaida ya mtu ambaye anaweza kutengeneza hambaga nzuri, lakini anajua kidogo kuhusu biashara. Nilipomuuliza alichojifunza, jibu lake pekee lilikuwa, "Wauzaji wa utangazaji ni walaghai." Kisha nikamuuliza ikiwa atakuwa tayari kuchukua kozi ya mauzo na kozi ya uuzaji wa moja kwa moja. Jibu lake, "Sina wakati, na sitaki kupoteza pesa zangu."

Ulimwengu umejaa watu maskini wenye vipaji. Mara nyingi, wao ni maskini au wanahangaika kifedha au wanapata kipato kidogo kuliko uwezo wao, si kwa sababu ya kile wanachojua, bali kwa sababu ya kile wasichokijua. Wanalenga katika kuboresha ujuzi wao katika kutengeneza hambaga bora badala ya ujuzi wa kuuza na kutoa hambaga. Labda McDonald haitengenezi hambaga bora zaidi, lakini ni bora zaidi katika kuuza na kutoa baka ya msingi ya wastani.

Baba masikini alitaka niwe mtaalamu. Hayo yalikuwa maoni yake juu ya jinsi ya kulipwa zaidi. Hata baada ya kuambiwa na gavana wa Hawaii kwamba hangeweza tena kufanya kazi katika serikali ya jimbo, baba yangu msomi aliendelea kunitia moyo nipate utaalam. Baba aliyeelimishwa kisha akachukua sababu ya chama cha walimu, akifanya kampeni ya ulinzi na manufaa zaidi kwa wataalamu hawa wenye ujuzi na elimu. Tuligombana mara kwa mara, lakini najua hakuwahi kukubali kuwa utaalamu kupita kiasi ndiko kulikosababisha hitaji la ulinzi wa muungano. Hakuwahi kuelewa kuwa kadiri unavyozidi kuwa mtaalamu, ndivyo unavyonaswa zaidi na kutegemea utaalam huo.

Baba tajiri alishauri kwamba mimi na Mike tujiandae wenyewe. Mashirika mengi yanafanya vivyo hivyo. Wanampata mwanafunzi mchanga aliye na ujuzi ambaye ametoka shule ya biashara na kuanza kumuandaa mtu huyo ili siku moja achukue kampuni. Kwa hiyo vijana hawa wafanyakazi wachanga hawana utaalam katika idara moja. Wanahamishwa kutoka idara hadi idara ili kujifunza vipengele vyote vya mifumo ya biashara. Mara nyingi matajiri huwalea watoto wao au watoto wa watu wengine. Kwa kufanya hivyo, watoto wao hupata ujuzi wa jumla wa uendeshaaji wa biashara na jinsi idara mbalimbali zinavyohusiana.

Kwa kizazi cha vita vya dunia vya pili, ilionekana kuwa mbaya kuruka kutoka kampuni hadi kampuni. Leo, inachukuliwa kuwa ya busara. Kwa kuwa watu wataruka kutoka kampuni hadi kampuni badala ya kutafuta utaalamu zaidi katika ujuzi, kwa nini usitafute kujifunza zaidi kuliko kuchuma mapato? Kwa muda mfupi, inaweza kukupata kidogo, lakini italipa gawio kwa muda mrefu.

Stadi kuu za usimamizi zinazohitajika kwa mafanikio ni:

1. Usimamizi wa mzunguko wa pesa
2. Usimamizi wa mifumo
3. Usimamizi wa watu

Ujuzi muhimu zaidi maalum ni uuzaji na masoko. Uwezo wa kuuza, kuwasiliana na mwanadamu mwingine, awe mteja, mfanyakazi, bosi, mwenzi, au mtoto, ndio ujuzi wa msingi wa mafanikio ya kibinafsi. Ujuzi wa mawasiliano kama vile kuandika, kuzungumza, na kujadiliana ni muhimu kwa maisha ya mafanikio. Huu ni ujuzi ninaofanyia kazi kila mara, kuhudhuria kozi au kununua nyenzo za elimu ili kupanua ujuzi wangu. Kama nilivyotaja, baba yangu msomi alifanya kazi kwa bidii zaidi na zaidi kadiri alivyokuwa na uwezo zaidi. Pia alinaswa zaidi kadiri alivyopata utaalam zaidi. Ingawa mshahara wake ulipanda, uchaguzi wake ulipungua. Mara tu baada ya kufungiwa nje ya kazi ya serikali, aligundua jinsi

alivyokuwa dhaifu kitaaluma. Ni kama wanariadha wa kulipwa ambao wamejeruhiwa ghafla au ni wazee sana kucheza. Nafasi yao ya malipo ya juu mara moja imepita, na wana ujuzi mdogo wa kurudi nyuma. Nadhani ndio maana baba yangu msomi aliegemea sana vyama vya wafanyakazi baada ya hapo. Alitambua ni kiasi gani umoja huo ungemnufaisha.

Baba tajiri alitutia moyo mimi na Mike kujua kidogo kuhusu mengi. Alituhimiza kufanya kazi na watu werevu kuliko tulivyokuwa na kuwaleta watu werevu pamoja ili kufanya kazi pamoja. Leo itaitwa harambee ya utaalam wa kitaalam.

Leo, ninakutana na walimu wa zamani wanaopata mamia ya maelfu ya dola kwa mwaka. Wanapata kiasi hicho kwa sababu wana ujuzi maalum katika nyanja yao na ujuzi mwingine. Wanaweza kufundisha, na pia kuuza na masoko. Sijui ujuzi mwingine kuwa muhimu zaidi kuliko kuuza na masoko. Ujuzi wa kuuza na masoko ni mgumu kwa watu wengi, haswa kwa sababu ya woga wao wa kukataliwa. Kadiri unavyokuwa bora katika kuwasiliana, kujadiliana, na kushughulikia woga wako wa kukataliwa, ndivyo maisha yanavyokuwa rahisi. Kama vile nilivyomshauri yule mwandishi wa gazeti ambaye alitaka kuwa mwandishi anayeuzwa sana, namshauri mtu mwingine yeyote leo.

Kubobea kitaalam kuna nguvu zake pamoja na udhaifu wake. Nina marafiki ambao ni mahiri, lakini hawawezi kuwasiliana vyema na wanadamu wengine na, kwa sababu hiyo, mapato yao ni ya kusikitisha. Nawashauri watumie mwaka mmoja tu kujifunza kuuza. Hata kama hawapati chochote, ujuzi wao wa mawasiliano utaboreka. Na hiyo haina thamani.

Zaidi ya kuwa wanafunzi wazuri, wauzaji, na watu wa masoko wazuri, tunahitaji kuwa walimu wazuri na pia wanafunzi wazuri. Ili tuwe matajiri kikweli, tunahitaji kuwa na uwezo wa kutoa na pia kupokea. Katika hali ya mapambano ya kifedha au kitaaluma, mara nyingi kuna ukosefu wa kutoa na kupokea. Najua watu wengi ambao ni maskini kwa sababu si wanafunzi

wazuri wala si walimu wazuri.

Baba zangu wote wawili walikuwa watu wakarimu. Wote wawili walifanya mazoezi ya kutoa kwanza. Kufundisha ilikuwa mojawapo ya njia zao za kutoa. Kadiri walivyotoa ndivyo walivyopokea zaidi. Tofauti moja kubwa ilikuwa katika utoaji wa pesa. Baba yangu tajiri alitoa pesa nyingi. Alitoa kwa kanisa lake, kwa misaada, na kwa shirika lake. Alijua kwamba ili kupokea pesa, lazima utoe pesa. Kutoa pesa ndio siri ya familia nyingi tajiri. Ndio maana kuna mashirika kama Rockefeller na Ford. Haya ni mashirika yaliyoundwa kuchukua mali zao na kuziongeza, na pia kuzitoa milele. Baba yangu aliyesoma sikuzote alisema, “Ninapokuwa na pesa za ziada, nitazitoa.” Tatizo lilikuwa kwamba hapakuwa na ziada. Kwa hiyo alijitahidi zaidi kuchota pesa zaidi, badala ya kukazia kwenye sheria muhimu zaidi ya pesa: “Wapeni, nanyi mtapata.” Badala yake, aliamini katika: “Pokea, kisha utoe.” Kwa kumalizia, nikawa baba wote wawili. Sehemu moja yangu ni bepari mgumu ambaye anapenda mchezo wa kutafuta pesa. Sehemu nyingine ni mwalimu anayewajibika katika jamii ambaye anahusika sana na pengo hili linalozidi kupanuka kati ya walio nacho na wasio nacho. Binafsi ninashikilia mfumo wa elimu wa kizamani kuwajibika hasa kwa pengo hili linaloongezeka.

KUSHINDA VIKWAZO

*Tofauti ya msingi kati ya mtu tajiri
na mtu masikini ni jinsi wanavyoweza kudhibiti hofu.*

Mara tu watu waliosoma na kuwa na ujuzi wa kifedha, bado wanaweza kukabiliwa na vikwazo vya kuwa huru kifedha. Kuna Sababu tano kuu kwa nini watu wenye ujuzi wa kifedha bado wanaweza kutokuza safu nyingi za mali ambazo zinaweza kutoa mzunguko mkubwa wa pesa. Sababu tano ni:

1. Hofu
2. Wasiwasi
3. Uvivu
4. Tabia mbaya
5. Jeuri

Kushinda hofu

Sijawahi kukutana na mtu yoyote anaependa kupoteza pesa. Na katika miaka yangu yote, sijawahi kukutana na tajiri ambaye hajawahi kupoteza pesa. Lakini nimekutana na watu wengi maskini ambao hawajawahi kupoteza hata shiling moja ya uwekezaji

Hofu ya kupoteza pesa ni ya kweli. Kila mtu anayo. Hata matajiri pia lakini sio kuwa na hofu ndio tatizo. Ni jinsi unavyoishughulikia hofu. Ni jinsi unavyoshughulikia upotevu. Ni jinsi unavyoshughulikia kushindwa hiyo ndio huleta mabadiliko ndani ya maisha. Tofauti ya msingi kati ya tajiri na maskini ni jinsi wanavyoweza kudhibiti hofu hiyo.

Ni sawa kuwa na hofu. Ni sawa kuwa muoga linapokuja suala la pesa.

Bado unaweza kuwatajiri Sisi sote ni mashujaa katika jambo fulani, na waoga katika jambo lingine. Mke wa rafiki yangu ni muuguzi wa chumba cha dharura. Anapoona damu, yeye huruka kuchukua hatua. Ninapotaja uwekezaji, anakimbia. Ninapoona damu, sikimbii. Ninazimia.

Baba yangu tajiri anaelewa tabia za pesa. Watu wengine wanaogopa nyoka. Watu wengine wanaogopa kupoteza pesa. Zote ni tabia anaweza sema. Kwa hiyo sululisho lake kwenye tabia ya upotevu wapesa katika shairi hili dogo "Ikiwa unachukia hatari na wasiwasi, anza mapema."

Ukianza vijana, ni rahisi kuwa tajiri. Sitaingia kwenye hili hapa, lakini kuna tofauti kubwa kati ya mtu anayeanza kuwekeza katika umri wa miaka 20 dhidi ya miaka 30. Ununuzi wa Kisiwa cha Manhattan unasemekana kuwa moja ya biashara kubwa zaidi wakati wote. New York ilinunuliwa kwa \$24 kwa vito na shanga. Hata hivyo ikiwa dola hizo 24 zingewekezwa kwa asilimia 8 kila mwaka, dola hizo 24 zingekuwa na thamani ya zaidi ya dola trilioni 28 kufikia 1995. Manhattan ingeweza kununuliwa tena na pesa iliyobaki kununua sehemu kubwa ya Los Angeles.

Lakini vipi ikiwa huna muda mwingi wa kushoto au ungependa kustaafu mapema? Je, unashughulikiaje hofu ya kupoteza pesa?

Baba yangu masikini hakufanya chochote. Aliepuka tu suala hilo, akikataa kuzungumzia jambo hilo. Baba yangu tajiri, kwa upande mwingine, alipendekeza nifikirie kama Watexas. "Ninapenda Texas na Watexas," alikuwa akisema. "Huko Texas, kila kitu ni kikubwa zaidi. Watexas wanaposhinda, wanashinda kikubwa. Na wanapopoteza, inashangaza."

"Wanapenda kushindwa?" Niliuliza.

"Hicho sicho ninachosema. Hakuna mtu anapenda kupoteza. Nionyeshe mtu aliyepotea mwenye furaha, nami nitakuonyesha aliyeshindwa," alisema baba tajiri. "Ni mtazamo wa wa Watexas kuelekea kwenye hatari, ninazungumzia malipo, na kutofaulu. Ndivyo wanavyoshughulikia maisha. Wanaishi kikubwa. Sio kama watu wengi wa hapa, wanaoishi kama mende inapokuja suala la pesa, wakiogopa kwamba

mtu atawaangazia, na kupiga kelele wakati karani wa duka la bidhaa akiwarudhisia chenji kidogo.

Baba tajiri aliendelea. nianachopenda zaidi ni mtazamo wa watexas. Wanajivunia wanaposhinda, na wanajisifu wanaposhindwa. Watexas wanamsemo ukiwa dhaifu fanya makubwa, Hutaki kukiri kwamba ulivunjika kwa sababu ya makazi. Aliniambia mara kwa mara kuwa mimi na Mike kwamba sababu kuu ya kukosa mafanikio ya kifedha ni kwa sababu watu wengi walicheza salama sana. Watu wanaogopa sana kupoteza hata kupoteza yalikuwa maneno yake. Fran Tarkenton, mchezaji bora wa wakati mmoja wa NFL, anasema bado kwa njia nyingine "Kushinda kunamaanisha kutoogopa kupoteza."

Katika maisha yangu mwenyewe, nimegundua kuwa kushinda kawaida huja na kupoteza. Kabla kujifunza kuendesha baiskeli, nilianguka mara nyingi. Sijawahi kukutana na mchezaji wa gofu ambaye hajawahi kupoteza mpira wa gofu. Sijawahi kukutana na mchezaji wa gofu ambaye hajawahi kupoteza mpira wa gofu. Na sijawahi kukutana na mtu tajiri ambaye hajawahi kupoteza pesa.

Kwa hivyo watu wengi, sababu ya ushindi kifedha ni sababu ya maumivu ya kupoteza pesa ni makubwa zaidi kuliko furaha ya kuwa tajiri.

Msemo mwingine huko Texas ni, "Kila mtu anataka kwenda mbinguni, lakini hakuna mtu anayetaka kufa." Watu wengi wanaota ndoto ya kuwa tajiri, lakini wanaogopa kupoteza pesa. Kwa hiyo kupata kufika mbinguni.

Baba tajiri alikuwa akitusimulia hadithi mimi na Mike kuhusu safari zake za kwenda Texas. Ikiwa kweli unataka kujifunza mtazamo wa jinsi gani kushughulikia hatari ya kupoteza, na kushindwa, nenda San Antonio na kutembelea Alamo. Alamo ni hadithi nzuri ya watu jasiri ambao walichagua kupigana, wakijua hakuna tumaini la kufaulu. Walichagua kufa badala ya kujisalimisha. Ni hadithi ya kosisimua inayostahili kujifunza. Walakini, bado ni ushindi mbaya wa kijeshi. Walipata matako yao mateke. Kwa hivyo

Texas hushughulikiaje kushindwa? Bado walipiga kelele, 'Unakumbuka Alamo.

**Kwa watu wengi, kwa
nini hawashindi kifedha
ni kwa sababu uchungu
wa kupoteza pesa ni
mkubwa zaidi kuliko
furaha ya kuwa tajiri.**

Mimi na Mike tulisikia hadithi hii sana. Kila mara alituambia hadithi hii wakati alikuwa karibu kuingia katika mpango mkubwa, na alikuwa na wasiwasi. Baada ya kufanya bidii yake yote na wakati wa kunyamaza, alituambia hadithi hii. Kila wakati

aliogopa kufanya makosa au kupoteza pesa, alituambia hadithi hii. Ilimpa nguvu, kukumbushwa kwamba angeweza daima kugeuza hasara ya kifedha kuwa ushindi wa kifedha. Baba tajiri alijua kuwa shinda kungemfanya awe na nguvu na busara zaidi. Sio kwamba alitaka kupoteza. Alijua tu yeye ni nani na jinsi angepata hasara. Angeweza kuchukua hasara na kufanya ushinda. Hilo ndilo lililomfanya kuwa mshindi na wengine kushindwa. Ilimpa ujasiri wa kuvuka mstari wakati wengine waliunga mkono. "Ndiyo maana nawapenda sana watexas" angesema. Walichukua ushindwaji na kuufanya kuwa msukumo na vile kivutio cha watalii ambacho kinawafanya kuwa mamilioni.

Lakini pengine maneno yake ambayo yana maana zaidi kwangu leo ni haya: Watexas hawaziki ushindwaji wao. Wanapata ushawishi nao. Wanachukua ushindwaji wao na kuugeuza kuwa vilio vya mikutano. Kushindwa kunawapa ushawishi watexas kuwa washindi. Lakini mfumo huo sio tu mfumo wa watexas. Ni mfumo kwa washindi wote.

Nimesema kwamba kuanguka kutoka kwenye baiskeli yangu ilikuwa ni sehemu ya kujifunza kuendesha. Nakumbuka kuanguka kuliniifanya zaidi kujifunza kuendesha si kidogo. Pia nilisema kwamba sijawahi kukutana na mchezaji wa gofu ambaye hajawahi kupoteza mpira. Kwa wachezaji bora wa gofu, kupoteza mpira au mashindano hutoa ushawishi wa kuwa bora na kufanya mazoezi kwa bidii zaidi, kusoma zaidi. Hiyo ndiyo nini

huwafanya kuwa bora. Kwa washindi kupoteza kunawatia moyo. Kwa walioshindwa kupoteza ushindi.

**Kushindwa huwatia moyo
washindi. Kwashindwa
huwashinda
walioshindwa.**

Ninapenda kumnukuu John D
Rockefeller ambaye alisema Siku zote
nilijaribu kugeuza kila
janga kuwa fursa.

Na kuwa Mjapani-Mmarekani,

naweza kusema hivi. Watu wengi wanasema kwamba Bandari
ya lulu lilikuwa kosa la Marekani. Ninasema ilikuwa makosa ya Kijapani.
Kutoka kwenye sinema Tora, Tora, Tora admirali wa Kijapani mwenye
huzuni anawaambia wasaidizi wake wanaoshangilia. Ninaogopa tumeamsha
jitu lililolala. Kumbuka bandari ya lulu ikawa kilio cha mkutano wa
hadhara. Iligeuka moja ya hasara kubwa zaidi ya Marekani kuwa sababu ya
kushinda. Ushindi huu mkubwa ulitoa nguvu kwa Marekani, na hivi
karibuni Marekani ikaibuka kama serikali kuu ya ulimwengu.

Kushindwa huwatia moyo washindi. Na kushindwa ushinda
walioshindwa. Ni siri kubwa ya washindi. Ni siri ambayo walioshindwa
hawajui. Siri kubwa ya washindi ni kwamba kushindwa huleta ushawishi
hivyo hawaogopi kupoteza. Kurudia kunukuu kwamba Fran Tarkenton,
"Kushinda kunamaanisha kutoogopa kupoteza." Watu kama Fran Tarkenton
hawaogopi kupoteza, kwa sababu wanajua wao ni nani. Wanachukia
kupoteza, kwa hivyo wanajua kuwa kupoteza kutawatia moyo tu kuwa bora.
Kuna tofauti kubwa kati ya kuchukia kupoteza na kuogopa kupoteza. Watu
wengi wanaogopa sana kupoteza pesa walizo poteza. Wanavunjika kupitia
mahala. Kifedha wanacheza maisha salama sana na madogo sana. Wana
nunua nyumba kubwa na magari lakini sio uwekezaji mkubwa. Na sababu
kubwa kwa asilimia 90 ya wamarekani kijamii wanapambana kifedha
kwasababu wanacheza kuto poteza. Awachezi kushinda.

Wanaenda kwa wapangaji wao wa kifedha au wahasibu au madalali wa
hisa na kununua akiba kwingineko. Wengi wana pesa nyingi katika vifungo

vya mavuno ya chini, fedha za pamoja ambazo zinaweza kuuzwa ndani ya familia ya mfuko wa pamoja, na hifadhi chache za kibinafsi. Ni kwingineko salama na yenye busara. Lakini sio kwingineko kwa kushinda. Ni kwingineko kwa mtu kucheza na si kupoteza.

Usinielewe vibaya. Pengine ni kwingineko bora kuliko zaidi ya asilimia 70 ya idadi ya watu inayo pigania. Ni vingine vizuri kwa mtu anayependa usalama. Lakini kucheza kwa usalama na uwiano kwingineko kwa uwekezaji sio njia ambayo wawekezaji waliofaulu kucheza mchezo huo. Ikiwa una pesa kidogo na unataka kuwa tajiri, lazima kwanza uwe makini na sio akiba. Ukiangalia mtu yeyote aliyefanikiwa mwanzoni hakuwa na akiba. Watu wenye akiba hawaendi kokote. Wanabaki kwenye alama moja. Ili kufanya maendeleo, lazima kwanza akiba isiwe sawa. Angalia tu jinsi unavyofanya maendeleo kutembea.

Thomas Edison hakua na akiba. Alikua makini. Bill Gates hakua na akiba. Alikua makini. Donald Trump ni makini. George Soros ni makini. George Patton akuchukua vifaru vyake wazi. Aliwalenga na kuwalipua kupitia sehemu dhaifu kwenye safu ya Wajerumani. Wafaransa walikwenda kwa upana wa mstari na unajua kilichowapata.

Ikiwa una hamu yoyote ya kuwa tajiri, lazima uzingatie. Usifanye kile ambacho watu maskini na wa kati hufanya: huweka mayai yao machache kwenye vikapu vingi. Weka mayai yako mengi kwenye vikapu vichache na kuwa makini Fuata Kozi Moja Hadi Ufanikiwe.

Kama unachukia upotevu cheza salama. Kama upotevu una kufanya uwe dhaifu cheza salama. Nenda na akiba kwenye uwekezaji. Ikiwa wewe ni zaidi ya miaka 25 na una hofu ya juchukua hatua usibadili. Cheza salama lakini anza mapema. Anza kukusanya yai kwenye kiota chako mapema kwa sababu itachukua muda.

Lakini ikiwa una ndoto za uhuru kutoka kwenye mbio za Panya swali la kwanza la kujiuliza ni Ninaitikiaje kushindwa. Ikiwa kutofaulu kunakupa msukumo wa kushinda labda unapaswa kwenda lakini labda tu. Ikiwa

kutofaulu kunakufanya uwe dhaifu au kukufanya uwe na hasira kama vile mashujaa walioharibiwa ambao huwaita mawakili kuwasilisha kesi mahakamani kila wakati jambo lisipo henda sawa wanavyotaka basi usijali. Tunza kazi yako ya siku. Au nunua dhamana au fedha za pande zote. Lakini kumbuka, kuna hatari katika vyombo hivyo vya kifedha pia, ingawa vinaweza kuonekana kuwa salama.

Ninasema haya yote nikitaja Texas na Fran Tarkenton kwa sababu kuweka akiba ya mali ni rahisi. Kwa kweli ni mchezo wa hali ya chini. Haichukui elimu nyingi. Hisabati ya darasa la tano itafanya. Lakini kujenga akiba yako ya mali ni mchezo ambao una mtazamo wa hali ya juu. Inachukua subira na mtazamo mkubwa kuelekea kushindwa. Washindwaji wanakwepa kuanguka. Na kushindwa kuna wabadili kuwa washindi. Kumbuka alamo.

Kushinda wasiwasi.

“Anga linaanguka! Anga linaanguka!” Wengi wetu tunajua hadithi ya kuku mdogo ambaye alikimbia huku na huko akionya shamba la ghalani kuhusu maangamizi. Sote tunajua kuwa watu wako ivyo. Kuna kuku moja kwa kila ndani yetu. Kama nilivyosema hapo awali, jamaa ni kuku mdogo. Sisi sote tuna kuku mdogo wakati wa hofu na shaka hufunika mawazo yetu.

Sote tuna shaka nakubali Sina akili na mimi si mzuri vya kutosha Furaha ni bora kuliko mimi. Mashaka yetu mara nyingi utu dumaza. Tuna cheza mchezo wa vipi ikiwa. Itakuwaje ikiwa uchumi utaanguka mara tu baada ya kuwekeza Itakuwaje nikipoteza udhibiti na siwezi kulipa pesa Vipii ikiwa mambo hayaendi kama nilivyopanga. Au tuna marafiki au wapendwa ambao watatu kumbusha mapungufu yetu. Mara nyingi husema Ni nini kinachokufanya ufikiri unaweza kufanya hivyo? Ikiwa ni wazo zuri inakuwaje mtu mwingine hajafanya? Hiyo haitafanya kazi kamwe. Hujui unachokiongea. Maneno haya ya mashaka mara nyingi husikika sana hadi tunashindwa kuchukua hatua. Hisi mbaya hujengwa kwenye matumbo yetu.

Wakati mwingine hatuwezi kulala. Tunashindwa kusonga mbele. Kwa hivyo tunabaki na kile kilicho salama, na fursa zina tupita. Tuna tazama maisha yakipita tukiwa tumekaa tukiwa na fundo baridi katika miili yetu. Sote tume hisi haya kwa wakati mmoja katika maisha yetu, wengine zaidi kuliko wengine.

Peter Lynch wa Fidelity Magellan umaarufu wa mfuko wa pamoja anarejelea kuonya kuhusu anga kuanguka kama kelele na sisi sote tunasikia. Kelele hutengenezwa ndani ya vichwa vyetu au hutoka nje, mara nyingi kutoka kwa marafiki, familia, wafanyakazi wenza na vyombo vya habari. Lynch anakumbuka wakati wa miaka ya 1950 ambapo tishio la vita vya nyuklia lilikuwa lime enea sana katika habari hivi kwamba watu walianza kujenga makao ya kuanguka na kuhifadhi chakula na maji. Kama wangewekeza pesa hizo kwa busara kwenye soko, badala ya kujenga makazi ya handaki labda wangukuwa mbali kifedha leo.

Ghasia zinapozuka katika jiji, mauzo ya bunduki yanaongezeka kote nchini. Mtu anafariki kutokana na nyama adimu ya mkate katika jimbo la Washington, na Idara ya Afya ya Arizona inaagiza mikahawa kupika nyama vizuri. Kampuni ya madawa ya kulevya inaendesha tangazo la televisheni mwezi Februari likionyesha watu wakiambukizwa homa hiyo. Baridi hupanda pamoja na mauzo ya dawa baridi.

Watu wengi ni maskini kwa sababu linapokuja suala la kuwekeza, dunia imejaa Watoto Wadogo wa Kuku wanaokimbia huku wakipiga kelele Anga inaanguka. Anga inaanguka Na Vikuku vidogo vinafaa, kwa sababu kila mmoja wetu ni kuku mdogo. Mara nyingi huhitaji ujasiri mkubwa kutoruhusu uvumi na mazungumzo ya maangamizi na utusitusi kuathiri mashaka na hofu zako. Lakini mwekezaji mwenye ujuzi anajua kwamba nyakati zinazoonekana kuwa mbaya zaidi ni nyakati bora zaidi za kupata pesa. Wakati kila mtu mwingine anaogopa sana kuchukua hatua, huvuta kichocheo na hutuzwa.

Wakati fulani uliopita, rafiki aitwaye Richard alikuja kutoka Boston

kututembelea mimi na Kim huko Phoenix. Alifurahishwa na tulichofanya kupitia hisa na mali isiyohamishika. Bei ya mali isiyohamishika ya Phoenix ilishuka. Tilitumia siku mbili kumwonyesha kile tulichofikiri ni fursa nzuri za mzunguko wa pesa na kuthamini mtaji. Mimi na Kim si mawakala wa mali isiyohamishika. Sisi ni wawekezaji madhubuti.

Baada ya kutambua kitengo katika jumuiya ya mapumziko, tuliita wakala ambaye alimuuzia alasiri hiyo. Bei ilikuwa ni \$42,000 tu kwa nyumba ya vyumba viwili vya kulala. Vitengo sawia vilikuwa vikiuzwa sawa na \$65,000. Alikuwa amepata biashara. Akiwa na furaha, aliinunua na kurudi Boston.

Wiki mbili baadaye, wakala alipiga simu na kusema kwamba rafiki yetu alikuwa akuunga mkono. Nilipiga simu mara moja kujua ni kwanini. Alichosema ni kwamba alizungumza na jirani yake, na jirani yake akamwambia ni mpango mbaya. Alikuwa anailipa sana. Nilimuuliza Richard ikiwa jirani yake alikuwa mwekezaji. Richard alisema sio. Nilipouliza kwa nini alimsikiliza, Richard alijitetea na kusema tu alitaka kuendelea kutazama.

Soko la mali isiyohamishika katika fonexi liligeuka, na miaka michache baadaye, kitengo hicho kidogo kilikuwa kikikodisha kwa dolla 1,000 kwa mwezi dolla 2,500 katika miezi ya kilele cha majira ya baridi kali. Kitengo hicho kilikuwa na thamani ya dolla 95,000. Yote ambayo Richard alilazimika kuweka chini ni dolla 5,000 na angekuwa na mwanzo wa kutoka nje ya Mbio za Panya. Leo bado hajafanya kitu.

Kuunga mkono kwa Richard hakukunishangaza. Inaitwa majuto ya mnunuzi, na inatuathiri sisi sote. Kuku mdogo alishinda hofu na nafasi ya uhuru ilipotea. Katika mfano mwingine, ninashikilia sehemu ndogo ya mali yangu katika vyeti vya malipo ya kodi badala ya CD. Ninapata asilimia 16 kwa mwaka kwa pesa zangu ambayo kwa hakika inashinda viwango vya riba vinavyotolewa na benki kwenye CD. Vyeti vinalindwa na mali isiyohamishika na kutekelezwa na sheria ya serikali, ambayo pia ni bora

zaidi kuliko benki nyingi. Mifumo waliyonunua inawafanya kuwa salama. Wanakosa ukwasi tu. Kwa hivyo nazitizama kama CD za miaka 2 hadi 7. Kila wakati ninapomwambia mtu kwamba ninashikilia pesa zangu kwa njia hii, haswa ikiwa wana pesa kwenye cd ataniambia ni hatari. Wananiambia kwa nini nisifanye hivyo. Ninapowauliza wanapata wapi habari zao, wanasema kutoka kwa rafiki au gazeti la uwekezaji. Hawajawahi kuifanya, na wanamwambia mtu anayefanya kwa nini hawapaswi. Mavuno ya chini ninayotafuta ni asilimia 16, lakini watu ambao wamejawa na shaka wako tayari kukubali kurudi chini kabisa. Shaka ni ghali.

Hoja yangu ni kwamba ni yale mashaka na chuki ambayo huwafanya watu wengi kuwa maskini na kucheza salama. Ulimwengu wa kweli unangojea tu uwe tajiri. Mashaka tu ya mtu ndohuwafanya kuwa masikini. Kama nilivyosema, kutoka kwenye mbio za panya ni rahisi kiufundi. Haihitaji elimu nyingi, lakini mashaka hayo ndo hulemaza watu wengi. "Watu wasiopenda kushinda kamwe" baba tajiri alisema. "Mashaka na woga usiozuiliwa huleta mtu wa kudharau." "Wakosoaji wakosoa, na washindi huchanganua" ulikuwa usemi mwingine aliopenda sana. Baba tajiri alielezea kuwa ukosoaji ulipofusha wakati uchambuzi ulifungua macho. Uchambuzi uliwaruhusu washindi kuona kwamba wakosoaji walikuwa vipofu, na kuona fursa ambazo kila mtu alikosa. Na kupata kile ambacho watu wanakosa ni ufunguo wa mafanikio yoyote.

Mali isiyohamishika ni zana yenye nguvu ya uwekezaji kwa mtu yeyote anayetafuta uhuru wa kifedha au uhuru. Ni zana ya kipekee ya uwekezaji. Lakini kila wakati ninapotaja mali isiyohamishika kama gari, mara nyingi nasikia, "Sitaki kurekebisha vyoo." Hiyo ndiyo Peter Lynch huiita kelele. Hiyo ndivyo baba yangu tajiri angesema ni kuzungumza kwa dharau, mtu anayekosoa na asiyechambua, mtu ambaye anaacha mashaka na hofu zao zifunge akili badala ya kufungua macho.

Kwa hivyo mtu anaposema sitaki kurekebisha vyoo ninataka kujibu Ni nini kinakufanya ufikiri kuwa nataka. Wanasema choo ni muhimu zaidi

kuliko kile wanachotaka. Ninazungumza juu ya uhuru kutoka kwa Mbio za Panya, na wanazingatia vyoo. Huo ndio mtindo wa mawazo unaowafanya watu wengi kuwa maskini. Wanakosoa badala ya kuchambua.

Sitaki kushikilia ufunguo wa mafanikio yako baba tajiri angesema. Sababu mimi pia, sitaki kurekebisha vyoo, mimi hununua kwa bidii kwa msimamizi wa mali ambaye hurekebisha vyoo. Na kwa kupata msimamizi mkuu wa mali ambaye anaendesha nyumba au vyumba, vizuri mpangilio wangu wa pesa hupanda. Lakini, muhimu zaidi, msimamizi mkuu wa mali huniruhusu kununua mali isiyohamishika zaidi kwani sihitaji kurekebisha vyoo.

Msimamizi mkuu wa mali ni ufunguo wa mafanikio katika mali isiyohamishika. Kupata meneja mzuri ni muhimu kwangu kuliko mali isiyohamishika. Msimamizi mkuu wa mali mara nyingi husikia ofa kubwa kabla ya mawakala wa mali isiyohamishika kufanya, ambayo huwafanya kuwa wa thamani zaidi.

Hivi ndivyo baba tajiri alimaanisha kuwa sitaki kushikilia ufunguo wa mafanikio yako. Kwa sababu sitaki kurekebisha vyoo pia, nilifikiria jinsi ya kununua mali isiyohamishika zaidi na kuharakisha kuondoka kwangu kwenye Mbio za Panya. Watu ambao wanaendelea kusema "Sitaki kurekebisha vyoo" mara nyingi hukataa matumizi ya gari hili la uwekezaji lenye nguvu. Vyoo ni muhimu zaidi kuliko uhuru wao.

Katika soko la hisa, huwa nasikia watu wakisema, Sitaki kupoteza pesa. Kweli, ni nini huwafanya wafikiri mimi au mtu mwingine yeyote anapenda kupoteza pesa? Hawatengenezi pesa kwa sababu wanachagua kutopoteza pesa. Badala ya kuchanganua, wanafunga akili zao kwa gari lingine lenye nguvu la uwekezaji, soko la hisa.

Nilikuwa nimepanda na rafiki yangu kupita kituo cha mafuta cha jirani yetu. Alitazama juu na kuona bei ya gesi inapanda na hivyo bei ya mafuta. Rafiki yangu ana wasiwasi au kuku mdogo. Kwake anga daima itaanguka na kwa kawaida huwa juu yake.

Tulipofika nyumbani alinionyesha takwimu zote kwa nini bei ya

mafuta itapanda kwa miaka michache ijayo, takwimu ambazo sikuwahi kuziona kabla, ingawa tayari nilikuwa na hisa kubwa za kampuni ya mafuta iliyokuwepo. Kwa habari hiyo, mara moja nilianza kutafuta na kupata kampuni mpya ya mafuta isiyo na thamani ambayo ilikuwa karibu kupata amana za mafuta. Dalali wangu alifurahishwa na kampuni hii mpya, na nilinunua hisa 15,000 kwa senti 65 kwa kila hisa.

Miezi mitatu baadaye, mimi na rafiki huyuhuyu tuliendesha gari karibu na kituo kimoja cha mafuta, na hakika bei ya galoni moja ilikuwa imepanda kwa karibu asilimia 15. Again, the Chicken Little worried and complained. Nilitabasamu kwa sababu, mwezi mmoja kabla, kampuni hiyo ndogo ya mafuta iligonga mafuta na hisa hizo 15,000 zilipanda hadi zaidi ya dolla 3 kwa kila hisa kwa vile alikuwa amenipa bakshishi. Na bei ya gesi itaendelea kupanda ikiwa anachosema rafiki yangu ni kweli.

Ikiwa watu wengi walielewa jinsi kuacha kulifanya kazi katika uwekezaji wa soko la hisa kungekuwa na watu wengi wanaowekeza kushinda badala ya kuwekeza ili wasipoteze. Kusimamisha ni amri ya kompyuta ambayo inauza hisa yako kiotomatiki ikiwa bei itaanza kushuka, na kusaidia kupunguza hasara yako na kuongeza faida kadhaa. Ni zana nzuri kwa wale ambao wanaogopa kupoteza.

Kwa hivyo kila ninaposikia watu wakizingatia nisichotaka, badala ya kile wanachotaka, najua kelele za vichwa vyao lazima ziwe kubwa. Kuku mdogo ametawala ubongo wao na kupiga kelele anga inaanguka na vyoo vinapasuka. Kwa hivyo wanaepuka wasiyoyataka lakini wanalipa bei kubwa. Huenda wasipate kile wanachotaka maishani. Badala ya kuchambua kuku wao wa ndani kidogo wanafunga akili zao.

Baba Tajiri alinipa namna ya kumtazama Kuku Mdogo. Fanya tu kile Kanali Sanders alifanya. Akiwa na umri wa miaka 66, alipoteza biashara yake na kuanza kuishi kwa hundi yake ya Usalama wa Jamii. Haikutosha. Alizunguka nchi nzima akiuza mapishi yake ya kuku wa kukaanga. Alikataliwa mara 1,009 kabla ya mtu kusema ndiyo. Na aliendelea kuwa

bilionea katika umri ambao watu wengi wanaacha. Alikuwa mtu jasiri na shupavu baba tajiri alisema kuhusu Harlan Sanders.

Kwa hivyo unapokuwa na shaka na kuogopa kidogo, fanya tu kile Kanali Sanders alikifanya kwa kuku wake mdogo. Alimkaanga.

Kushinda Uvivu.

Watu wenye shughuli nyingi mara nyingi huwa wavivu zaidi. Sote tumesikia hadithi za mfanyabiashara ambaye anafanya kazi kwa bidii ili kupata pesa. Anajitahidi sana kuwa mtafutaji mzuri kwa mke na watoto wake. Yeye hutumia saa nyingi ofisini na hufanyia kazi nyumbani mwishoni mwa juma. Siku moja alikuja nyumbani nyumba ikiwa tupu. Mkewe ameondoka na watoto. Alijua kwamba yeye na mke wake walikuwa na matatizo, lakini badala ya kujitahidi kuimarisha uhusiano huo, alibaki na shughuli nyingi kazini. Akiwa amechanganyikiwa, utendaji wake wakazi ukashuka na akapoteza kazi yake.

Leo, mara nyingi nakutana na watu ambao wana shughuli nyingi za kutunza mali zao. Na kuna watu wana shughuli nyingi za kutunza afya zao. The cause is the same. Wana shughuli nyingi, na wanakaa na shughuli nyingi kama njia ya kuzuia kitu ambacho hawataki kukikabili. Hakuna mtu anayepaswa kuwaambia. Ndani kabisa wanajua. Kwa kweli ukiwa unawakumbusha mara nyingi hujibu kwa hasira au gazabu.

Wakiwa hawana shughuli nyingi kazini au pamoja na watoto, mara nyingi wao huwa na shughuli nyingi za kutazama Televisheni, kuvua samaki, kucheza gofu, au kufanya ununuzi. Bado ndani kabisa wanajua wanaepuka jambo muhimu. Hiyo ndiyo aina ya uvivu kwa kawaida uvivu kuwa busy. Kwa hivyo dawa ya uvivu ni nini? Jibu ni tamaa kidogo.

Kwa wengi wetu, tulilelewa tukifikiria uchoyo au tamaa kuwa ni mbaya. Watu wenye pupa ni watu wabaya mama yangu alikuwa akisema. Bado sisi sote ndani yetu tunatamani kuwa na mambo mazuri, mapya, au ya kusisimua.

Kwa hiyo ili kudhibiti hisia hiyo ya tamaa, mara nyingi wazazi hutafuta njia za kukandamiza tamaa hiyo kwa hatia. Unajifikiria wewe tu. Je, hujui kwamba una kaka na dada? ilikuwa moja ya vipenzi vya mama yangu. “Unataka nikununulie nini?” alikuwa kipenzi cha baba yangu. Unafikiri tumetengenezwa kwa pesa. Unafikiri pesa hukua kwenye miti? Sisi si watu matajiri unajua.

Hayakuwa maneno mengi, lakini safari ya hatia ya hasira ambayo ilienda na maneno ambayo yalinipata. Safari ya kurudi nyuma ya hatia ilikuwa Ninajitolea maisha yangu ili kukununulia hii. Ninakununulia hii kwa sababu sikuwahi kupata faida hii nilipokuwa mtoto. Nina jirani yangu ambaye jiwe lake limevunjika lakini hawezi kugesha gari lake kwenye karakana yake. Gereji imejaa midoli ya watoto wake. Wale watoto walioharibiwa hupata kila kitu wanachoomba. Sitaki wao waje kujua hisia ya uhitaji ni maneno yake ya kila siku. Yeye hana kitu kaweka kando kwa ajili ya masomo ya chuo au uzeeni kwake, lakini watoto wake wana kilahaina ya midoli milele, imetengenezwa.

**Baba tajiri aliamini
kwamba maneno "Siwezi
kumudu" hufunga
ubongo wako.
"Ninawezaje kumudu?"
hufungua uwezekano,
msisimko, na ndoto.**

Hii majuzi alipata kadi mpya ya mkopo kwenye barua na kawapeleka watoto wake kutembelea Las Vegas. Ninafanya hivyo kwa ajili ya watoto alisema kwa kujitolea sana.

Baba tajiri alikataza maneno Siwezi kumudu. Katika nyumba yangu halisi, ndivyo wa yote niliyoyasikia. Badala yake,

baba tajiri alihitaji watoto wake kusema. Nitaipataje. Aliamini kwamba maneno siwezi kumudu hufunga ubongo wako. Hakuitaji kufikiria tena. Ninawezaje kumudu fungua ubongo na kuulazimisha kufikiria na kutafuta majibu.

Lakini muhimu zaidi, alihisi maneno Siwezi kumudu yalikuwa ni ya uwongo. Na roho ya mwanadamu inajua. Roho ya mwanadamu ina nguvu

nyingi sana angesema. Inajua inaweza kufanya chochote. Kwa kuwa na akili ya uvivu inayosema Siwezi kumudu vita huzuka ndani yako. Roho yako ina hasira, na akili yako ya uvivu lazima itetee uongo wake. Roho inapiga kelele Njoo. Twende kwenye ukumbi wa mazoezi na tufanye mazoezi. Na akili ya uvivu inasema, Lakini nimechoka. Nimefanya kazi kwa bidii sana leo. Au roho ya mwanadamu inasema, Ninaumwa na nimechoka kuwa maskini. Twende huko nje tupate utajiri. Ambayo akili ya vivu husema Matajiri ni wachoyo. Isitoshe inasumbua sana. Sio salama. Ninaweza kupoteza pesa. Nimefanya kazi kwa bidii kama ilivyo. Nina mengi sana ya kufanya kazini hata hivyo. Angalia kile ninachopaswa kufanya usiku wa leo. Bosi wangu anataka ikamilike hadi asubuhi.

Siwezi kumudu pia husababisha huzuni, kutokuwa na uwezo ambao husababisha kukata tamaa na mara nyingi huzuni. "Ninawezaje kumudu?" hufungua uwezekano, msisimko, na ndoto. Kwa hivyo baba tajiri hakuwa na wasiwasi sana juu ya kile tulichotaka kununua ili mradi tu tulielewa kuwa "Ninawezaje kumudu?" huunda akili yenye nguvu na roho yenye nguvu.

Kwa hivyo mara chache humpa Mike au mimi chochote. Badala yake angeuliza, "Unawezaje kumudu?" na hiyo ilijumuisha chuo, tulichojilipia wenyewe. Haikuwa lengo, lakini mchakato wa kufikia lengo ambalo alitaka tujifunze. Tatizo ninaloona leo ni kwamba kuna mamilioni ya watu wanaohisi hatia kuhusu tamaa yao au choyo wao Ni hali ya zamani kutoka utoto kwao. Ingawa wanatamani kuwa na vitu bora zaidi maishani, wengi wao wamewekewa sharti la kusema Siwezi kuwa na hivyo au Sitaweza kumudu hivyo kamwe.

Nilipoamua kutoka kwenye Mbio za Panya, lilikuwa swali la Ninawezaje kumudu kutofanya kazi tena Na akili yangu ilianza kutoa majibu na suluhisho. Jambo gumu zaidi lilikuwa kupigana na fundisho la wazazi wangu halisi Hatuwezi kumudu hilo. Acha kujifikiria wewe tu Kwa nini usiwafikirie wengine na maoni mengine kama hayo yaliyokusudiwa kusitawisha hatia ili kukandamiza uchoyo wangu

Kwa hivyo unashindaje uvivu? Kwa mara nyingine tena, jibu ni uchoyo kidogo. Ni kituo cha redio cha WII-FM, ambacho kinasimama kwa kuna nini kwajili yangu Mtu anahitaji kuketi na kujiuliza Maisha yangu yangekuwaje ikiwa singelazimika kufanya kazi tena? Ningefanya nini ikiwa ningekuwa na pesa zote nilizohitaji Bila uchoyo huo mdogo hamu ya kuwa na kitu bora maendeleo hayafanyiki. Ulimwengu wetu unaendelea kwa sababu sote tunatamani maisha bora. Uvumbuzi mpya unafanywa kwa sababu tunatamani kitu bora zaidi. Tunaenda shule kusoma kwa bidii sababu tunataka kitu bora zaidi. Kwa hiyo wakati wowote unapojikuta unaepuka kitu ambacho unajua unapaswa kufanya, basi jambo pekee la kujiuliza Ni nanini ndani yangu Kuwa na tamaa kidogo. Ni tiba bora ya uvivu.

Uchoyo mwingi, hata hivyo, kama kitu chochote kinachozidi kinaweza kuwa, sio kizuri. Lakini kumbuka kile Michael Douglas alisema katika sinema Ukuta wa mtaa Pupa ni nzuri Baba tajiri alisema kwa njia tofauti: "Hatia ni mbaya zaidi kuliko pupa, kwa kuwa hatia hunyang'anya mwili roho yake." Nadhani Eleanor Roosevelt alisema vyema zaidi: Fanya kile unachohisi moyoni mwako kuwa sawa kwa kuwa utakosolewa hata hivyo. Utalaaniwa ukifanya hivyo, na utalaaniwa usipofanya hivyo

Kushinda Tabia Mbaya

Maisha yetu ni kielelezo cha tabia zetu zaidi ya elimu yetu. Baada ya kuona filamu ya *kanuni ya mshenziiliyoigizwa* na Arnold Schwarzenegger rafiki mmoja alisema Ningependa kuwa na mwili kama Schwarzenegger Vijana wengi walitikisa kichwa kuafiki.

Hata nilisikia kwamba alikuwa mnyonge sana wakati mmoja rafiki mwingine aliongeza.

Ndio nilisikia hivyo pia mwingine alisema. "Nilisikia ana tabia ya kufanya mazoezi karibu kila siku kwenye ukumbi wa mazoezi."

"Ndio, naamini lazima." hapana yule mdharau wa kikundi alisema. Nina

hakika kwamba alizaliwa hivyo. Zaidi ya hayo tuache kumzungumzia Arnold na tupate bia

Huu ni mfano wa tabia zinazodhibitika. Nakumbuka nilimuuliza baba yangu tajiri kuhusu tabia za matajiri. Badala ya kunijibu moja kwa moja, alitaka nijifunze kupitia mfano, kama kawaida.

"Baba yako analipa bili zake lini?" baba tajiri aliuliza.

Mwezi wa kwanza nilisema.

Je, ana chochote kilichobaki? Aliuliza.

Kidogo sana, nilisema.

Hiyo ndiyo sababu kuu inayomsumbua, baba tajiri alisema. Ana tabia mbaya. Baba yako hulipa kila mtu mwingine kwanza. Anajilipa mwisho, lakini ikiwa ana chochote kilichobaki

Ambayo kwa kawaida haifanyi nilisema. Lakini lazima alipe bili zake, sivyo? Unasema hatakiwi kulipa bili zake "Hapana" baba tajiri alisema. Ninaamini kabisa katika kulipa bili zangu kwa wakati. Nijilipe tu kwanza. Kabla sijalipa hata serikali.

"Lakini nini kitatokea ikiwa huna pesa za kutosha?" Niliuliza.

Unafanya nini sasa

Vivyo hivyo baba tajiri alisema. Bado najilipa mwenyewe kwanza. Hata kama sina pesa. Akiba yangu ya mali ni muhimu zaidi kwangu kuliko serikali

Lakini nilisema. Si wanakufuata wewe

Ndio, ikiwa hulipi baba tajiri alisema. Angalia, sikusema usilipe.

Nilisema tu najilipa mwenyewe kwanza, hata kama nina uhaba wa pesa

Lakini nilijibu. Unafanyaje hivyo

Sio jinsi. Swali ni Kwanini? baba tajiri alisema.

"Sawa, kwa nini?"

Ushawishi baba tajiri alisema. Unafikiri ni nani atalalamika zaidi ikiwa sitawalipa mimi au wadai wangu Wadai wako hakika watapiga mayowe zaidi kuliko wewe nilisema, nikijibu jambo lililo wazi. "Huwezi kusema

chochote ikiwa hautajilipa mwenyewe."

Kwa hiyo unaona, baada ya kujilipa, shinikizo la kulipa kodi na wadai wengine ni kubwa kiasi cha kunilazimu kutafuta aina nyingine ya mapato. Shinikizo la kulipa linakuwa ushawishi wangu. Nimefanya kazi za ziada, nimeanzisha makampuni mengine, nimefanya biashara kwenye soko la hisa, chochote ili kuhakikisha kwamba watu hao hawaanzi kunifokea. Shinikizo hilo lilinifanya nifanye kazi kwa bidii zaidi, kunilazimisha kufikiri, na yote kwa yote, lilinifanya niwe na akili zaidi na mwenye bidii zaidi linapokuja suala la pesa. Ikiwa ningejilipa mwenyew mwishoni, nisingehisi shinikizo, lakini ningevunjika Kwa hivyo ni woga wa serikali au watu wengine unaodaiwa nao ndio wanakupa ushawishi.

Hiyo ni kweli baba tajiri alisema. Unaona, wakusanya bili za serikali ni wakorofi wakubwa. Ndivyo watoza bili kwa ujumla. Watu wengi hujitolea kwa wanyanyasaji hawa. Wanawalipa wao na kamwe hawajilipi wenyewe. Unajua hadithi ya yule kijana dhaifu mwenye uzito wa kilon 98 ambaye alipigwa mchanga usoni mwake

Nilikubali. "Ninaona tangazo hilo la mafunzo ya kunyanyua chuma na kujenga mwili kwenye vitabu vya katuni kila wakati."

Vema, watu wengi huwaacha wanyanyasaji warushe mchanga kwenye nyuso zao. Niliamua kutumia woga wa yule mnyanyasaji kunitia nguvu zaidi. Wengine huwa dhaifu. Kujilazimisha kufikiria jinsi ya kupata pesa za ziada ni kama kwenda kwenye ukumbi wa mazoezi na kufanya mazoezi ya chuma. Kadiri ninavyofanyia kazi misuli yangu ya pesa na akili, ndivyo ninavyopata nguvu. Sasa siwaogopi hao wakorofi

Nilipenda kile baba tajiri alikuwa anakisema. Kwa hivyo ikiwa nitajilipa kwanza, ninaimarika kifedha, kiakili namaslai Tajiri baba aliitikia kwa kichwa.

Na ikiwa nitajilipa mwisho, au kutokujilipa kabisa, nitadhoofika. Kwa hiyo watu kama vile wakubwa, mameneja, wakusanya kodi, watoza bili, na wamiliki wa nyumba hunisukuma maishani mwangu kwa sababu tu sina

mazoea mazuri ya pesa

Tajiri baba aliitikia kwa kichwa. "Kama vile dhaifu wa kilo 98."

Kushinda Jeuri

Ninachojua hunitengenezea pesa. Nisichokijua kinanipotezea pesa. Kila wakati ninapokuwa na kiburi, napoteza pesa. Kwa sababu ninapokuwa na kiburi ninaamini kweli kwamba kile ambacho sijui sio muhimu baba tajiri aliniambia mara nyingi.

Nimegundua kuwa watu wengi hutumia jeuri kujaribu kuficha ujinga wao wenyewe. Mara nyingi hutokea ninapojadili taarifa za fedha na wahasibu au hata wawekezaji wengine.

Wanajaribu kupindua njia yao kupitia mazungumzo. Ni wazi kwangu kuwa hawajui wanachozungumza. Hawasemi uwongo, lakini hawasemi ukweli.

Kuna watu wengi katika ulimwengu wa pesa, fedha, na uwekezaji ambao hawajui kabisa wanachozungumza. Watu wengi katika tasnia ya pesa wanatafuta tu njia za mauzo kama wauzaji wa magari yaliyotumika. Unapojua hujui somo, anza kujielimisha kwa kutafuta mtaalamu wa fani hiyo au kitabu juu ya somo hilo.

Kuna dhahabu kila mahali.

Watu wengi hawajafunzwa kuiona.

Laiti ningeweza kusema kupata mali ilikuwa rahisi kwangu, lakini haikuwa hivyo.

Kwa hivyo kujibu swali "Nitaanzaje?" Ninatoa mchakato wa mawazo ninayopitia siku hadi siku. Kwa kweli ni rahisi kupata ofa nzuri. Nakuahidi hilo. Ni kama tu kuendesha baiskeli. Baada ya kutetemeka kidogo, ni kipande cha keki. Lakini linapokuja suala la pesa, inahitaji azimio ili kupata njia ya kutetereka. Hilo ni jambo la kibinafsi.

Ili kupata "dili za maisha" ya milioni ya dola inatuhitaji kuwaita wataalamu wetu wa kifedha. Ninaamini kuwa kila mmoja wetu ana fikra za kifedha ndani yetu. Shida ni kwamba fikra zetu za kifedha zimelala, zikingoja kuitwa. Tumelala kwa sababu tamaduni zetu zimetuelimisha katika kuamini kuwa kupenda pesa ndio chanzo cha maovu yote. Imetuhimiza kujifunza taaluma ili tufanye kazi kwa pesa, lakini imeshindwa kutufundisha jinsi ya kuwa na pesa kazi kwa ajili yetu. Ilitufundisha tusiwe na wasiwasi kuhusu mustakabali wetu wa kifedha kwa sababu kampuni yetu au serikali ingetutunza siku zetu za kufanya kazi zikiisha. Hata hivyo, ni watoto wetu, waliosoma katika mfumo huo wa shule, ambao wataishia kulipa kwa ukosefu huu wa elimu ya kifedha. Ujumbe bado ni kufanya kazi kwa bidii, kupata pesa, na kuzitumia, na tunapopungukiwa, tunaweza kukopa zaidi kila wakati.

Kwa bahati mbaya, asilimia 90 ya ulimwengu wa Magharibi hufuata mafundisho ya hapo juu, kwa sababu tu ni rahisi kupata kazi na kufanya

kazi kwa pesa. Ikiwa wewe si mmoja wa watu wengi, ninakupa hatua io zifuatazo ili kuamsha fikra zako za kifedha. Ninakupa tu hatua

Mimi binafsi nimefuata. Ikiwa unataka kufuata baadhi yao, nzuri. Kama hutafanya hivyo, fanya yako mwenyewe. Mtaalamu wako wa kifedha ana akili ya kutosha kuunda orodha yake mwenyewe.

Nikiwa Peru, nilimuuliza mchimba dhahabu kwa miaka 45 jinsi alivyokuwa na uhakika wa kupata mgodi wa dhahabu. Akajibu Kuna dhahabu kila mahali. Watu wengi hawajazoeshwa kuiona

Na ningesema hiyo ni kweli. Katika mali isiyohamishika, naweza kwenda nje na kwa siku kuja na ofa nne au tano nzuri, wakati mtu wa kawaida atatoka na kupata chochote, hata akiangalia katika kitongoji kimoja. Sababu ni kwamba hawajachukua muda kukuza fikra zao za kifedha.

Ninakupa hatua io zifuatazo kama mchakato wa kukuza nguvu ulizopewa na Mungu, nguvu ambazo ni wewe pekee unayeweza kuzitawala.

1. Tafuta sababu kubwa kuliko ukweli: nguvu ya roho

Ukiwauliza watu wengi kama wangependa kuwa tajiri au kuwa na uhuru wa kifedha, wangejibu ndiyo. Lakini basi ukweli unaanza. Barabara inaonekana ndefu sana na vilima vingi vya kupanda. Ni rahisi kufanya kazi kwa pesa tu na kukabidhi ziada kwa wakala wako.

Wakati fulani nilikutana na mwanamke kijana ambaye alikuwa na ndoto za kuogelea katika timu ya Olimpiki ya Marekani. Ukweli ni kwamba alilazimika kuamka kila asubuhi saa nne ili kuogelea kwa masaa matatu kabla ya kwenda shuleni. She did not party with her friends on Saturday night. Ilimbidi asome na kuweka alama zake juu, kama mtu mwingine.

Nilipomuuliza ni nini kilichochea tamaa yake ya kibinadamu na kujitolea, alisema tu, Ninafanya hivyo kwa ajili yangu na watu ninaowapenda. Ni upendo ambao hunifanya nishinde vikwazo na kujitolea

Sababu au kusudi ni mchanganyiko wa "mahitaji" na "sitaki." Watu wanaponiuliza sababu yangu ya kutaka kuwa tajiri ni nini, mimi huwaambia

kwamba ni mchanganyiko wa “matakwa” ya kihisia moyo na “nisiyoyataka.” Nitaorodhesha chache: kwanza "hawataki" kwa kuwa wanaunda "matakwa." Sitaki kufanya kazi maisha yangu yote. Sitaki kile ambacho wazazi wangu walitamani, ambacho kilikuwa usalama wa kazi na nyumba katika vitongoji. Sipendi kuwa muajiliwa. Nilichukia kwamba baba yangu kila mara alikosa michezo yangu ya soka kwa sababu alikuwa na shughuli nyingi katika kazi yake. Nilichukia wakati baba yangu alifanya kazi kwa bidii maisha yake yote na serikali ilichukua sehemu kubwa ya kile alichofanyia kazi wakati wa kifo chake. Hakuweza hata kupitisha kile alichofanyia kazi kwa bidii alipokufa. Matajiri hawafanyi hivyo. Wanafanya kazi kwa bidii na kuwapitishia watoto wao.

Sasa "anataka." Ninataka kuwa huru kusafiri ulimwengu na kuishi katika mtindo wa maisha ninaopenda. Ninataka kuwa mdogo ninapofanya hivi. Nataka kuwa huru tu. Nataka kudhibiti wakati wangu na maisha yangu. Nataka pesa zinifanyie kaz kwajili yangu.

Hizo ni sababu zangu za kina kihisia. Zako ni zipi? Ikiwa hawana nguvu za kutosha, basi ukweli wa barabara iliyo mbele inaweza kuwa kubwa zaidi kuliko sababu zako. Nimepoteza pesa na kurudishwa nyuma mara nyingi, lakini ni sababu za kihemko za kina ambazo zilinifanya nisimame na kusonga mbele. Nilitaka kuwa huru kufikia umri wa miaka 40, lakini ilinichukua hadi nilipokuwa na umri wa miaka 47, nikiwa na uzoefu mwingi wa kujifunza.

Kama nilivyosema, natamani ningesema ilikuwa rahisi. Haikuwa. Lakini haikuwa ngumu hivyo pia. Nimejifunza kwamba, bila sababu yenye nguvu au kusudi, jambo lolote maishani ni gumu.

**IWAPO HUNA SABABU KALI, HAKUNA MAANA YA KUSOMA
ZAIDI. ITAKUWA KAZI NYINGI SANA.**

2. Fanya uchaguzi wa kila siku: nguvu ya kuchagua

Uchaguzi ndio sababu kuu ya watu kutaka kuishi katika nchi huru. Tunataka mamlaka ya kuchagua. Kifedha, kwa kila dola tunayopata mikononi mwetu, tunashikilia mamlaka ya kuchagua maisha yetu ya baadaye: kuwa tajiri, maskini, au tabaka la kati. Tabia zetu za matumizi huonyesha sisi ni nani. Watu maskini wana tabia ndogo ya matumizi. Faida niliyokuwa nayo nikiwa mvulana ni kwamba nilipenda kucheza Ukiritimba kila mara. Hakuna mtu aliyeniambia Ukiritimba ulikuwa wa watoto pekee, kwa hivyo niliendelea kucheza mchezo huo nikiwa mtu mzima. Pia nilikuwa na baba tajiri ambaye alinionesha tofauti kati ya mali na dhima. Kwa hiyo muda mrefu uliopita, nikiwa mvulana mdogo, nilichagua kuwa tajiri, na nilijua kwamba nilichohitaji kufanya ni kujifunza kupata mali, mali halisi. Rafiki yangu mkubwa, Mike, alikabidhiwa akiba ya mali, lakini bado alilazimika kuchagua kujifunza kuitunza. Familia nyingi za kitajiri hupoteza mali zao katika kizazi kijacho kwa sababu tu hakukuwa na mtu aliyefunzwa kuwa msimamizi mzuri wa mali zao.

Watu wengi huchagua kutokuwa matajiri. Kwa asilimia 90 ya watu, kuwa tajiri ni shida sana. Kwa hivyo wanabuni misemo inayoenda: Sipendezwi na pesa. Sitawahi kuwa tajiri Sina haja ya kuwa na wasiwasi. Mimi bado mdogo "Ninapopata pesa, basi nitafikiria juu ya maisha yangu ya baadaye." Mume/mke wangu anashughulikia fedha Tatizo la kauli hizo ni kwamba zina mnyang'anya mtu anayechagua kuwaza mawazo hayo mambo mawili: Moja ni wakati, ambao ni mali yako yenye thamani zaidi. Ya pili ni kujifunza. Kutokuwa na pesa kusiwe kisingizio cha kutojifunza. Lakini huo ni uchaguzi ambao sisi sote tunafanya kila siku: uchaguzi wa kile tunachokifanya kwa wakati wetu, pesa zetu, na kile tunavyoweka vichwani mwetu. Hiyo ndiyo nguvu ya kuchagua. Sisi sote tuna chaguo. Ninachagua tu kuwa tajiri, na ninafanya chaguo hilo kila siku.

Wekeza kwanza kwenye elimu. Kwa kweli, mali pekee uliyo nayo ni akili yako, chombo chenye nguvu zaidi tunachokitawala. Kila mmoja wetu ana chaguo la kile tunachoweka kwenye ubongo wetu mara tu tunapozeeka

vya kutosha. Unaweza kutazama TV, kusoma majarida ya gofu, au kwenda kwenye darasa la keramik au darasa la kupanga fedha. Umechagua. Watu wengi hununua tu uwekezaji badala ya kuwekeza kwanza katika kujifunza kuhusu kuwekeza.

Rafiki yangu mmoja hivi karibuni aliibiwa nyumba yake. Wezi hao walichukua vifaa vyake vya elektroniki na kuacha vitabu vyote. Na sisi sote tuna chaguo sawa. Asilimia 90 ya watu hununua runinga, na asilimia 10 pekee ndiyo hununua vitabu vya biashara.

Kwa hivyo nifanye nini? Ninaenda kwenye semina. Ninapenda zinapokuwa na angalau siku mbili kwa sababu napenda kuzama katika somo. Mwaka 1973, nilikuwa nikimwangalia mtu mmoja kwenye runinga ambaye alikuwa akitangaza semina ya siku tatu juu ya jinsi ya kununua mali isiyohamishika bila malipo. Nilitumia dola 385 na kozi hiyo imenitengenezea angalau dola milioni 2, ikiwa si zaidi. Lakini muhimu zaidi, ilininunua maisha. Sihitaji kufanya kazi kwa maisha yangu yote kwa sababu ya kozi hiyo moja. Mimi huenda kwa angalau kozi mbili kama kwa kila mwaka.

Ninapenda CD na vitabu vya sauti. Sababu: Ninaweza kukagua kwa urahisi kile nilichosikia hivi punde. Nilikuwa namsikiliza mwekezaji mmoja akisema jambo ambalo sikubaliani nalo kabisa. Badala ya kuwa na kiburi na kuchambua, nilisikiliza kwa urahisi ule muda wa dakika tano angalau mara 20, labda zaidi. Lakini ghafla, kwa kuweka mawazo yangu wazi, nilielewa kwa nini alisema yale aliyosema. Ilikuwa kama uchawi. Nilihisi kama nilikuwa na dirisha katika mawazo ya mmoja wa wawekezaji wakubwa wa wakati wetu. Nilipata ufahamu mkubwa juu ya rasilimali nyingi za elimu na uzoefu wake.

Matokeo halisi: Bado nina njia ya zamani niliyokuwa nikifikiria, na sasa nina njia mpya ya kuangalia shida au hali sawa. Nina njia mbili za kuchambua shida au mwelekeo, na hiyo haina bei. Leo, mara nyingi nasema, Donald Trump angefanyaje hili, au Warren Buffett au George Soros Njia

pekee ninayoweza kufikia uwezo wao mkubwa wa kiakili ni kuwa mnyenyekevu vya kutosha kusoma au kusikiliza kile wanachosema. Watu wenye kiburi au wakosoaji mara nyingi ni watu walio na hali ya chini ya kujistahi ambao wanaogopa kuchukua hatari. Hiyo ni kwa sababu, ukijifunza kitu kipya, basi unatakiwa kufanya makosa ili kuelewa kikamilifu kile ulichojifunza.

Ikiwa umesoma hadi sasa, kiburi sio shida yako. Watu wenye kiburi ni nadra kusoma au kusikiliza wataalam. Kwa nini wanapaswa? Wao ni katikati ya ulimwengu.

Kuna watu wengi “wenye akili” ambao hubishana au kutetea wazo jipya linapogongana na jinsi wanavyofikiri. Katika hali hii, ile inayoitwa akili zao pamoja na kiburi ni sawa na ujinga. Kila mmoja wetu anajua watu ambao wamesoma sana, au wanaamini kuwa wao ni waarevu, lakini mizani yao inatoa picha tofauti. Mtu mwenye akili kweli hupokea mawazo mapya, kwa kuwa mawazo mapya yanaweza kuongeza kwenye ushirikiano wa mawazo mengine yaliyokusanywa. Kusikiliza ni muhimu zaidi kuliko kuzungumza. Ikiwa hiyo si kweli, Mungu asingetupa masikio mawili na mdomo mmoja tu. Watu wengi sana hufikiri kwa midomo yao badala ya kusikiliza ili kuchukua mawazo mapya na uwezekano. Wanabishana badala ya kuuliza maswali.

Nina maoni marefu juu ya utajiri wangu. Sijajisajili kwenye mawazo ya kupata utajiri wa haraka wachezaji wengi wa bahati nasibu au wacheza kamari wa kasino. Ninaweza kuingia na kutoka kwa hisa, lakini nina muda mrefu kwenye elimu. Ikiwa unataka kurusha ndege, nakushauri kuchukua mafunzo kwanza. Huwa ninashtushwa na watu wanaonunua hisa au mali isiyohamishika, lakini hawawekezi kamwe katika mali yao kuu ya akili zao. Kwa sababu tu ulinunua nyumba moja au mbili haikufanyi kuwa mtaalam wa mali isiyohamishika.

3. Chagua marafiki kwa uangalifu: nguvu ya ushirika

Kwanza kabisa, sichagui marafiki zangu kwa taarifa zao za kifedha. Nina marafiki ambao wamekula kiapo cha umaskini na vilevile marafiki wanaopata mamilioni kila mwaka. Jambo ni kwamba ninajifunza kutoka kwao wote. Sasa, nitakubali kwamba kuna watu ambao nimewatafuta kwa sababu walikuwa na pesa. Lakini sikufuata pesa zao; Nilikuwa natafuta ujuzi wao. Atika visa fulani, watu hawa waliokuwa na pesa wamekuwa marafiki wapendwa. Nimeona kwamba marafiki zangu wenye pesa huzungumza kuhusu pesa. Hawafanyi hivyo ili kujisifu. Wanavutiwa na mada. Kwa hiyo mimi hujifunza kutoka kwao, na wao hujifunza kutoka kwangu. Marafiki zangu ambao wako katika hali mbaya ya kifedha hawapendi kuzungumza juu ya pesa, biashara, au uwekezaji. Mara nyingi wanafikiri ni ufedhuli au ujinga. Kwa hiyo mimi pia hujifunza kutoka kwa marafiki zangu ambao wanahangaika kifedha. Najua nisichofanya.

Nina marafiki kadhaa ambao wamezalisha zaidi ya dola bilioni katika maisha yao mafupi. Watatu hao wanaripoti jambo lile: Marafiki zao ambao hawana pesa hawajawahi kuja kwao kuwauliza jinsi walivyofanya. Lakini wanakuja wakiomba moja ya mambo mawili, au yote mawili: mkopo, au kazi.

ONYO: Usiwasikilize maskini au watu wanaoogopa. Nina marafiki wa aina hiyo, na ingawa ninawapenda sana, ni Watoto wa Kuku wa maisha. Kwao, linapokuja suala la pesa, haswa uwekezaji, daima ni, Anga inaanguka! Anga inaanguka Wanaweza kukuambia kila wakati kwa nini kitu hakifanyi kazi. Tatizo ni kwamba watu wanawasikiliza. Lakini watu ambao hukubali kwa upofu habari za maangamizi na giza pia ni Watoto Wadogo wa Kuku. Kama msemu huo wa kale unavyosema “Ndege wa aina moja huruka pamoja.”

Ikiwa unatazama njia za biashara kwenye TV, mara nyingi huwa na jopo la wanaoitwa wataalam. Mtaalam mmoja atasema soko litaanguka, na mwingine atasema kuwa litakua. Ikiwa wewe ni mwerevu, utasikiliza zote

mbili. Weka akili yako wazi, kwa sababu wote wana pointi halali. Kwa bahati mbaya, watu wengi maskini husikiliza Kuku Kidogo.

Nimekuwa na marafiki wengi wa karibu wanaojaribu kuniondoa kwenye mpango au uwekezaji. Si muda mrefu uliopita, rafiki aliniambia alikuwa na msisimko kwa sababu alipata cheti cha asilimia 6 cha amana. Nikamwambia napata asilimia 16 kutoka kwa serikali ya jimbo. Siku iliyofuata alinitumia makala kuhusu kwa nini uwekezaji wangu ulikuwa hatari. Nimepokea asilimia 16 kwa miaka sasa, na bado anapokea asilimia 6.

Ningesema kwamba moja ya mambo magumu zaidi kuhusu ujenzi wa mali ni kuwa mwaminifu kwako mwenyewe na kuwa tayari kutofuatana na umati. Hii ni kwa sababu, sokoni, mara nyingi umati wa watu wanaojitokeza wakiwa wamechelewa ndio huchinjwa. Ikiwa kitu kikubwa kiko kwenye ukurasa wa mbele, ni kuchelewa sana katika matukio mengi. Tafuta mpango mpya. Kama tulivyozoea kusema kama wakimbiaji "Daima kuna wimbi lingine." Watu ambao huharakisha na kukamata wimbi kuchelewa kwa kawaida ndio hufuta.

Wawekezaji wajanja hawafanyi soko wakati. Ikiwa wamekosa wimbi, hutafuta inayofuata na kujiweka kwenye nafasi. Hii ni ngumu kwa wawekezaji wengi kwa sababu kununua kile ambacho sio maarufu ni cha kutisha. Wawekezaji waoga ni kama kondoo wanaofuatana na umati. Au uchoyo wao unawaingiza wakati wawekezaji wenye busara tayari wamechukua faida zao na kuendelea. Wawekezaji wenye busara hununua uwekezaji wakati sio maarufu. Wanajua faida yao hupatikana wanaponunua, sio wanapouza. Wanasubiri kwa subira. Kama nilivyosema, hawana wakati wa soko. Kama tu mtelezi, wanajiweka katika nafasi ya uvimbe mkubwa unaofuata.

Yote ni "biashara ya ndani." Kuna aina za biashara ya ndani ambazo ni haramu, na kuna aina za biashara ya ndani ambazo ni halali. Lakini kwa vyovyote vile, ni biashara ya ndani. Tofauti pekee ni: Je, jinsi gani uko mbali na ndani? Sababu ya kutaka kuwa na marafiki matajiri ni kwa sababu huko

ndiko pesa inapopatikana. Inafanywa kwa habari. Unataka kusikia kuhusu mlipuko unaofuata, ingia, na utoke kabla ya msongamano mwingine. Sisemi kufanya hivyo kinyume cha sheria, lakini mapema unajua, bora nafasi yako ni kwa faida na hatari ndogo. Hivyo ndivyo marafiki walivyo. Na hiyo ni akili ya kifedha.

4. Jifunze mfumo kisha ujifunze upya: uwezo wa kujifunza haraka

Ili kutengeneza mkate, kila mwokaji hufuata kichocheo, hata ikiwa inashikiliwa tu kichwani. Ndivyo ilivyo kwa kutengeneza pesa.

Wengi wetu tumesikia msemu, "Wewe ni kile unachokula." Nina mteremko tofauti. Ninasema "Unakuwa kile unachosoma." Kwa maneno mengine, kuwa makini na kile unachojifunza, kwa sababu akili yako ina nguvu sana kwamba unakuwa kile unachokiweka kichwani mwako. Kwa mfano, ikiwa unasomea kupika, basi utakuwa unapika. Ikiwa hutaki kuwa mpishi tena, basi unahitaji kujifunza kitu kingine.

Linapokuja suala la pesa, watu wengi kwa ujumla wana kanuni moja ya msingi waliyojifunza shuleni na ni hii: kazi ya pesa. Njia kuu ninayoiona ulimwenguni ni kwamba kila siku mamilioni ya watu huamka, kwenda kazini, kupata pesa, kulipa bili, kusawazisha vitabu vya hundi, kununua pesa za pande zote, na kurudi kazini. Hiyo ndiyo kanuni ya msingi, au kichocheo.

Ikiwa umechoka na kile unachofanya, au haufanyi vya kutosha, ni kesi ya kubadilisha fomula ambayo unapata pesa. Miaka iliyopita, nilipokuwa na umri wa miaka 26 nilichukua darasa la wikendi lililoitwa "Jinsi ya Kununua Ufungiaji wa Majengo." Nilijifunza fomula. Ujanja uliofuata ulikuwa ni wa nidhamu ya kutekeleza kile nilichojifunza. Hapo ndipo watu wengi wanaposimama. Kwa miaka mitatu, nilipokuwa nikifanya kazi kwa Xerox, nilitumia muda wangu wa ziada kujifunza ujuzi wa kununua bidhaa zilizotengwa. Nimetengeneza dola milioni kadhaa kwa kutumia fomula hiyo. Kwa hivyo baada ya kufahamu fomula hiyo, nilienda kutafuta fomula zingine. Kwa madarasa mengi, sikutumia moja kwa moja habari

niliyojifunza, lakini sikuzote nilijifunza kitu kipyaa.

Nimehudhuria madarasa yaliyoundwa kwa ajili ya wafanyabiashara watokao, wafanyabiashara wa chaguo la bidhaa, na wataalamu wa maswala ya matibabu. Nilikuwa nimetoka kwenye ligi yangu, nikiwa katika chumba kilichojaa watu wenye shahada za udaktari katika fizikia ya nyuklia na sayansi ya anga. Hata hivyo, nilijifunza mengi ambayo yalifanya uwekezaji wangu wa hisa na mali isiyohamishika kuwa wa maana zaidi na wenye faida kubwa.

Vyuo vingi vya chini na vyuo vya jamii vina madarasa juu ya upangaji wa kifedha na ununuzi wa uwekezaji wa jadi. Ni mahali pazuri pa kuanzia, lakini kila mara mimi hutafuta fomula ya haraka zaidi. Ndio maana, mara kwa mara, mimi hufanya zaidi kwa siku kuliko watu wengi watafanya maishani mwao.

Ujumbe mwingine wa upande: Katika ulimwengu wa kisasa unaobadilika haraka, sio kile unachojua tena ambacho kina maana, kwa sababu mara nyingi kile unachojua ni cha zamani. Ni jinsi unavyojifunza haraka. Ustadi huo hauna thamani. Haina thamani katika kupata fomula za haraka-mapishi, ikiwa ungependa-ya kutengeneza unga. Kufanya kazi kwa bidii kwa pesa ni fomula ya zamani iliyozaliwa siku ya watu wa pangoni.

5. Jilipe kwanza: nguvu ya nidhamu binafsi

Ikiwa huwezi kujitawala, usijaribu kupata utajiri. Haina maana kuwekeza, kupata pesa, na kuipiga. Ni ukosefu wa nidhamu binafsi unaosababisha washindi wengi wa bahati nasibu kufeli mara baada ya kushinda mamilioni. Ni ukosefu wa nidhamu binafsi ambao husababisha watu wanaopata ongezeko la mara moja kwenda nje na kununua gari jipya au kuchukua cruise.

Ni vigumu kusema ni hatua gani kati ya 10 ni muhimu zaidi. Lakini kati ya hatua zote, hatua hii labda ndiyo ngumu zaidi kuijua ikiwa tayari sio sehemu ya uundaji wako. Ningethubutu kusema kwamba nidhamu ya

kibinafsi ndiyo kigezo namba moja cha kubainisha kati ya matajiri, maskini na watu wa tabaka la kati.

Kwa ufupi, watu ambao wana kujistahi chini na uvumilivu mdogo kwa shinikizo la kifedha hawawezi kamwe kuwa matajiri. Kama nilivyosema, somo nililojifunza kutoka kwa baba yangu tajiri ni kwamba ulimwengu utakusukuma. Ulimwengu huwasukuma watu wote, si kwa sababu watu wengine ni wakorofi, bali kwa sababu mtu huyo hana udhibiti wa ndani na nidhamu. Watu ambao hawana ujasiri wa ndani mara nyingi huwa wahasirika wa wale ambao wana nidhamu ya kibinafsi.

Katika madarasa ya wajasiriamali ninayofundisha, mimi huwakumbusha watu kila mara kutozingatia bidhaa, huduma, au bajeti yao, lakini kuzingatia kukuza ujuzi wa usimamizi. Stadi tatu muhimu zaidi za usimamizi zinazohitajika ili kuanzisha biashara yako mwenyewe ni usimamizi wa:

1. Mzunguko wa fedha
2. Watu
3. Mda binafsi

Ningesema ujuzi wa kusimamia hawa watatu unahusu yoyote, si wajasiriamali pekee. Mambo hayo matatu yanahusu jinsi unavyoishi maisha yako kama mtu binafsi, au kama sehemu ya familia, biashara, shirika la kutoa misaada, jiji, au taifa. Kila moja ya ujuzi huu inaimarishwa na ujuzi wa nidhamu binafsi.

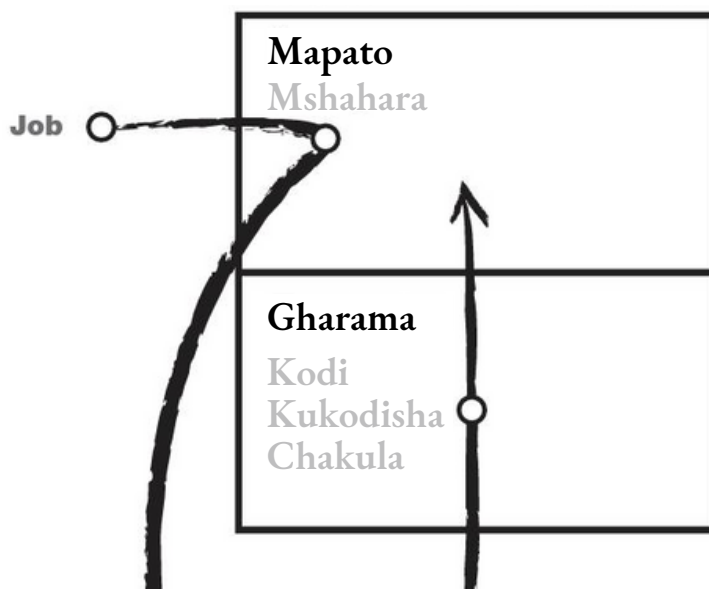
Sichukulii msemu, "Jilipe kwanza" kirahisi.

Kauli, "Jilipe kwanza" ilitoka katika kitabu cha George Clasons, Mtu Tajiri Zaidi Babeli. Mamilioni ya nakala zimeuzwa. Lakini ingawa mamilioni ya watu hurudia kwa uhuru usemi huo wenye nguvu, ni wachache wanaofuata shauri hilo. Kama nilivyosema, ujuzi wa kifedha unamruhusu mtu kusoma nambari, na nambari husimulia hadithi. Kwa kuangalia taarifa ya mapato ya mtu na mizania, ninaweza kuona kwa urahisi ikiwa watu wanaosema maneno "Jilipe kwanza" wanatekeleza kile wanachohubiri.

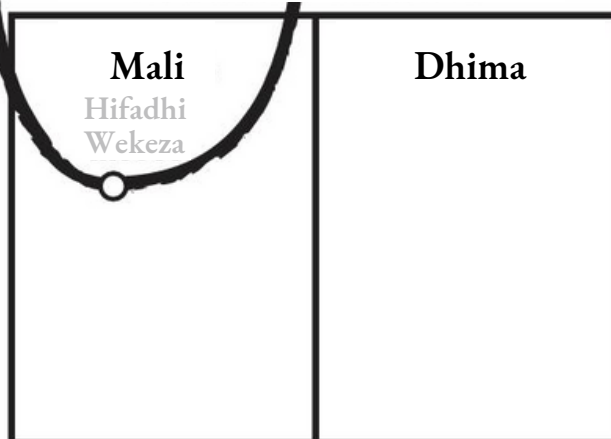
Picha ina thamani ya maneno elfu. Basi hebu tupitie taarifa za fedha za watu wanaojilipa kwanza dhidi ya mtu asiyelipa. Jifunze michoro na uone kama unaweza kuchukua tofauti fulani. Tena, inahusiana na kuelewa mtiririko wa pesa, ambayo inasimulia hadithi. Watu wengi hutazama nambari na kukosa hadithi.

Watu Wanaojilipa Kwanza

TAARIFA YA MAPATO

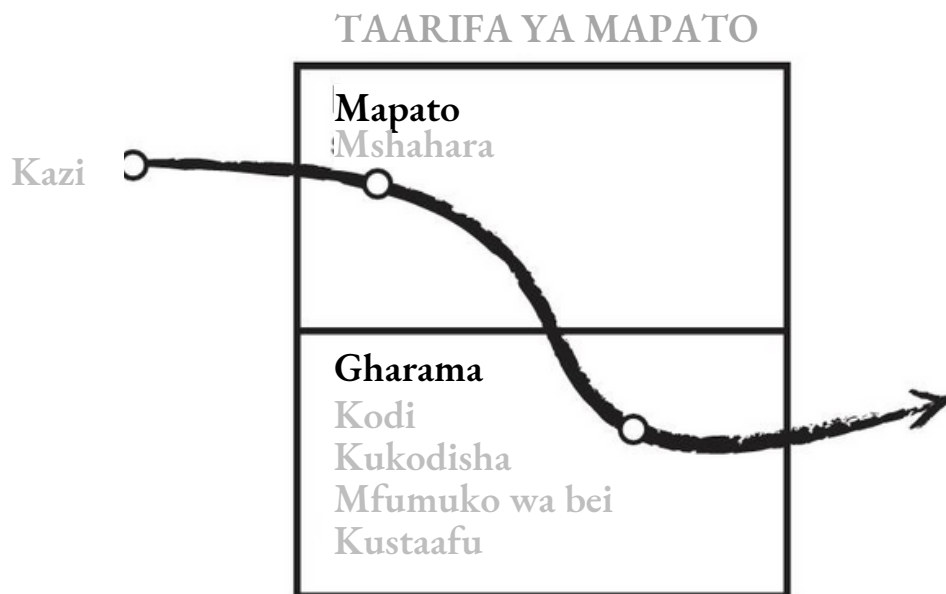


KARATASI YA MIZANI



Je, unaona? Mchoro unaonyesha matendo ya watu binafsi wanaochagua kujilipa wenyewe kwanza. Kila mwezi, wao hutenga pesa kwenye safu ya mali zao kabla ya kulipa gharama zao za kila mwezi. Ingawa mamilioni ya watu wamesoma kitabu cha Clason na kuelewa maneno, "Jilipe kwanza" kwa kweli wanajilipa mwisho.

Sasa naweza kusikia vilio kutoka kwa wale ambao wanaamini kwa dhati katika kulipa bili zenu kwanza. Na ninaweza kusikia watu wote wanaowajibika ambao hulipa bili zao kwa wakati. Sisemi kuwa usiyewajibika na usilipe bili zako. Ninachosema ni kufanya kile ambacho kitabu kinasema, ambacho ni: Jilipe kwanza. Na mchoro uliopita ni picha sahihi ya uhasibu wa hatua hiyo.



Ikiwa unaweza kuanza kuelewa nguvu ya mtiririko wa pesa, hivi karibuni utagundua shida kwenye mchoro uliopita, au kwa nini asilimia 90 ya watu hufanya kazi kwa bidii maisha yao yote na wanahitaji msaada wa serikali kama Hifadhi ya Jamii wakati hawawezi tena. kazi.

Kim na mimi tumekuwa na watunza hesabu wengi, wahasibu, na waweka benki ambao wamekuwa na tatizo kubwa na njia hii ya kuangalia, “Jilipe mwenyewe kwanza.” Sababu ni kwamba wataalamu hawa wa kifedha hufanya kile ambacho watu wengi hufanya: Wanajilipa mwisho.

Kumekuwa na nyakati katika maisha yangu ambapo, kwa sababu yoyote, mtiririko wa pesa ulikuwa chini sana kuliko bili zangu. Bado najilipa kwanza. Mhasibu wangu na mhasibu walipiga kelele kwa hofu, Watakuja kukufuata. IRS itakuweka gerezani. Utaharibu ukadiriaji wako wa mkopo. Watakata umeme. Bado najilipa kwanza.

Kwa nini? unauliza. Kwa sababu hivyo ndivyo hadithi, Mtu Tajiri Zaidi Babeli, ilikuwa inahusu: nguvu ya nidhamu binafsi na nguvu ya ujasiri wa ndani. Kama vile baba yangu tajiri alivyonifundisha mwezi wa kwanza nilipomfanyia kazi, watu wengi huruhusu ulimwengu kuwasukuma. Mtoza bili anapiga simu na "kulipa au sivyo." Karani wa mauzo anasema, "Lo, iweke tu kwenye kadi yako ya malipo." Wakala wako wa mali isiyohamishika anakuambia, Nenda mbele. Serikali inakuruhusu kukatwa kodi kwenye nyumba yako. Hicho ndicho kitabu kinahusu—kuwa na ujasiri wa kwenda kinyume na wimbi na kupata utajiri. Unaweza usiwe dhaifu, lakini linapokuja suala la pesa, watu wengi hupata wimp.

Sisemi kuwa mkosefu wa uwajibikaji. Sababu ya kutokuwa na deni kubwa la kadi ya mkopo, na deni la doodad, ni kwa sababu ninajilipa kwanza. Sababu ya mimi kupunguza mapato yangu ni kwa sababu sitaki kulipa kwa serikali. Ndio maana mapato yangu hutoka kwa safu yangu ya mali, kupitia shirika la Nevada. Nikifanya kazi kwa pesa, serikali inachukua.

Ingawa mimi hulipa bili zangu mara ya mwisho, nina akili timamu vya kutosha kutoingia katika hali ngumu ya kifedha. Sipendi deni la watumiaji.

Kwa kweli nina dhima ambayo ni kubwa zaidi ya asilimia 99 ya watu, lakini siilipi. Watu wengine hulipa madeni yangu. Wanaitwa wapangaji. Kwa hivyo kanuni ya kwanza katika kujilipa kwanza ni: Usiingie kwenye deni la walaji mara ya kwanza. Ingawa mimi hulipa bili zangu mwisho, niliweka ili kuwa na bili ndogo tu zisizo muhimu ambazo zinadaiwa.

Ninapokosea mara kwa mara, bado najilipa kwanza. Niliacha wadai na hata serikali wapige kelele. Ninapenda wakati wanakuwa wagumu. Kwa nini? Maana hao jamaa wananifanyia fadhila. Wananitia moyo kwenda nje na kutengeneza pesa zaidi. Kwa hivyo mimi najilipa kwanza, kuwekeza pesa, na kuwaacha wadai wapige kelele. Mimi kwa ujumla hulipa mara moja hata hivyo. Mimi na Kim tuna sifa nzuri sana. Hatutoi shinikizo na kutumia akiba zetu au kumaliza hisa kulipia deni la watumiaji. Hiyo sio akili sana kifedha.

Ili kujilipa kwa mafanikio kwanza, kumbuka yafuatayo:

1. Usiingie kwenye nafasi kubwa za madeni ambazo unapaswa kulipa. Weka gharama zako chini. Tengeneza mali kwanza. Kisha nunua nyumba kubwa au gari zuri. Kukwama kwenye mbio za panya sio akili.
2. Unapopungukiwa, acha shinikizo liongezeke na usiingie kwenye akiba au uwekezaji wako. Tumia shinikizo kuhamasisha mtaalamu wako wa kifedha kuja na njia mpya za kupata pesa zaidi, kisha ulipe bili zako. Utakuwa umeongeza uwezo wako wa kutengeneza pesa zaidi pamoja na akili yako ya kifedha.

Mara nyingi sana nimejiingiza kwenye maji moto ya kifedha na kutumia ubongo wangu kutengeneza mapato zaidi huku nikitetea kwa uthabiti mali katika safu yangu ya mali. Mtunza hesabu wangu amepiga mayowe na kupiga mbizi ili ajifunike, lakini nilikuwa kama askari mzuri anayetetea ngome hiyo—Mali ya Ngome.

Watu maskini wana tabia mbaya. Tabia mbaya ya kawaida inaitwa bila hatia "kuingia kwenye akiba." Matajiri wanajua kuwa akiba hutumiwa

tu kutengeneza pesa zaidi, sio kulipa bili.

Ninajua hilo inasikika kuwa gumu, lakini kama nilivyosema, ikiwa wewe si mgumu ndani, dunia itakusukuma kila mara. Ikiwa hupendi shinikizo la kifedha, basi tafuta fomula inayofanya. Nzuri ni kupunguza gharama, kuweka pesa zako benki, kulipa zaidi ya sehemu yako ya haki ya kodi ya mapato, kununua fedha za pande zote salama, na kuchukua kiapo cha wastani. Lakini hii inakiuka sheria ya kulipa-mwenyewe-kwanza.

Sheria hii haimuimizi kujitolea au kujizuia kifedha. Haimaanishi kujilipa kwanza na njaa. Maisha yalikusudiwa kufurahishwa. Ikiwa utampigia simu mtaalamu wako wa kifedha, unaweza kuwa na manufaa yote ya maisha, kuwa tajiri, na kulipa bili. Na hiyo ni akili ya kifedha.

6. Lipa madalali wako vizuri: nguvu ya ushauri mzuri

Wakati fulani mimi huona watu wakiweka bango mbele ya nyumba yao inayosema, "Inauzwa na Mmiliki." Au ninaona watu kwenye TV wakidai kuwa "Wafanyabiashara wa Punguzo."

Baba yangu tajiri alinifundisha kuchukua mtazamo tofauti. Aliamini katika kulipa wataalamu vizuri, na nimepitisha sera hiyo pia. Leo, nina mawakili wa bei ghali, wahasibu, madalali wa mali isiyohamishika, na madalali. Kwa nini? Kwa sababu ikiwa, na ninamaanisha ikiwa, watu ni wataalamu, huduma zao zinapaswa kukupatia pesa. Na kadiri wanavyopata pesa nyingi, ndivyo ninavyopata pesa nyingi.

Tunaishi katika Enzi ya Habari. Habari haina thamani. Dalali mzuri anapaswa kukupa habari, na pia kuchukua wakati wa kukuelimisha. Nina madalali kadhaa wanaonifanyia hivyo. Wengine walinifundisha nilipokuwa na pesa kidogo au bila pesa, na bado niko nao hadi leo.

Ninacholipa wakala ni kidogo nikilinganisha na aina ya pesa ninazoweza kupata kwa sababu ya maelezo wanayotoa. Ninapenda wakati wakala wangu wa mali isiyohamishika au dalali wa hisa anapata pesa nyingi kwa sababu hiyo inamaanisha kuwa nilipata pesa nyingi.

Dalali mzuri huniokoa wakati, pamoja na kuniingizia pesa—kama vile niliponunua shamba lililokuwa wazi kwa \$9,000 na kuiuza mara moja kwa zaidi ya \$25,000 ili niweze kununua Porsche yangu haraka.

Dalali ni macho na masikio yangu sokoni. Wapo kila siku kwa hivyo sio lazima niwepo. Ningependa kucheza gofu. Watu wanaouza nyumba zao peke yao lazima wasithamini sana wakati wao. Kwa nini ningetaka kuokoa pesa chache wakati ningeweza kutumia wakati huo kupata pesa zaidi au kuutumia na wale ninaowapenda? Ninachokiona cha kuchekesha ni kwamba watu wengi maskini na watu wa tabaka la kati wanasisitiza kupeana msaada wa mgahawa kwa asilimia 15 hadi 20, hata kwa huduma mbaya, lakini wanalalamika juu ya kumlipa broker asilimia tatu hadi saba. Wanafurahia kudokeza watu katika safu ya gharama na kuwabana watu kwenye safu ya mali. Hiyo sio akili ya kifedha.

Kumbuka kwamba sio madalali wote wameundwa sawa. Kwa bahati mbaya, madalali wengi ni wauzaji tu. Wanauza, lakini wao wenyewe wanamiliki mali isiyohamishika kidogo au hawana kabisa. Kuna tofauti kubwa sana kati ya dalali anayeuza nyumba na dalali anayeuza vitega uchumi. Vile ni kweli kwa hisa, dhamana, mfuko wa pamoja, na bima, madalali wanaojiita wapangaji wa kifedha.

Ninapohojiana na mtaalamu yeyote anayelipwa, kwanza hujua ni kiasi gani cha mali au hisa anazomiliki binafsi na asilimia ngapi wanalipa katika kodi. Na hiyo inatumika kwa wakili wangu wa ushuru na vile mhasibu wangu. Nina mhasibu ambaye anajali mambo yake mwenyewe. Taaluma yake ni uhasibu, lakini biashara yake ni mali isiyohamishika. Nilikuwa na mhasibu ambaye alikuwa mhasibu wa biashara ndogondogo, lakini hakuwa na mali isiyohamishika. Nilibadilisha kwa sababu hatukupenda biashara moja.

Tafuta wakala ambaye ana nia yako bora moyoni. Madalali wengi watatumia wakati huo kukuelimisha, na wanaweza kuwa mali bora zaidi utakayopata. Tu kuwa na haki, na wengi wao watakuwa waadilifu kwako.

Ikiwa unachoweza kufikiria ni kukata tume zao basi kwa nini watake kukusaidia? Ni mantiki rahisi tu.

Kama nilivyosema hapo awali, moja ya ujuzi wa usimamizi ni usimamizi wa watu. Watu wengi husimamia tu watu wanajisikia kuwa nadhifu kuliko na wana mamlaka juu yao. Wasimamizi wengi wa kati wanabaki kuwa wasimamizi wa kati, wakishindwa kupandishwa cheo, kwa sababu wanajua jinsi ya kufanya kazi na watu walio chini yao, lakini sio na watu walio juu yao. Ustadi halisi ni kudhibiti na kuwatuza watu ambao ni werevu kuliko wewe katika eneo fulani la kiufundi. Ndio maana makampuni yana bodi ya wakurugenzi. Unapaswa kuwa na moja pia. Hiyo ni akili ya kifedha.

7. Kuwa mtoaji wa Kihindi: nguvu ya kupata kitu bure

Wakati walowezi wa kwanza Wazungu walipokuja Amerika, walishangazwa na desturi ya kitamaduni ambayo baadhi ya Wahindi wa Marekani walikuwa nayo. Kwa mfano, ikiwa mlowezi alikuwa baridi, Mhindi angempa mtu huyo blanketi. Akidhania kuwa ni zawadi, mlowezi huyo mara nyingi alikasirika Mhindi alipoomba arudishiwe.

Wahindi pia walikasirika walipogundua walowezi hawakutaka kurudisha. Hapo ndipo neno "mtoaji wa Kihindi" lilipotoka, kutokuelewana rahisi kwa kitamaduni.

Katika ulimwengu wa akiba ya mali, kuwa mtoaji wa Kihindi ni muhimu kwa utajiri. Swali la kwanza la mwekezaji wa kisasa ni "Je! nitarudishaje pesa zangu haraka?" Pia wanataka kujua wanachopata bila malipo pia huitwa "kipande cha hatua." Ndiyo maana ROI au kurudi kwenye uwekezaji, ni muhimu sana.

Kwa mfano, nilipata nyumba ndogo ambayo ilikuwa imezuiliwa vitalu vichache kutoka mahali nilipoishi. Benki ilitaka \$ 60,000, na niliwasilisha zabuni ya \$50,000, ambayo walichukua, kwa sababu tu, moja kwa zabuni yangu, ilikuwa hundi ya keshia ya \$50,000. Waligundua kuwa

nilikuwa makini. Wawekezaji wengi wangesema Je hufungi pesa nyingi? Je! haingekuwa bora kupata mkopo juu yake Jibu ni, "Sio katika kesi hii." Kampuni yangu ya uwekezaji hutumia mbinu hii kama kukodisha kipindi cha likizo katika miezi ya baridi wakati "ndege wa theluji" wanakuja Harizona. Inakodisha kwa \$2,500 kwa mwezi kwa miezi minne nje ya mwaka. Kwa kukodisha wakati wa msimu wa mbali, hukodisha kwa \$1,000 pekee kwa mwezi. Nilikuwa na pesa zangu nyuma katika miaka mitatu hivi. Sasa ninamiliki kipengee hiki, ambacho hunitumia pesa, mwezi baada ya mwezi na kutoka.

Swali la kwanza la muwekezaji wa hali ya juu ni: "Ni kwa haraka kiasi gani nitarudishiwa pesa zangu?"

Vile vile hufanyika na hisa. Mara kwa mara, wakala wangu hupiga simu na kupendekeza nihamishe kiasi kikubwa cha pesa kwenye hisa ya kampuni ambayo anahisi inakaribia kuchukua hatua ambayo itaongeza thamani ya hisa, kama vile

kutangaza bidhaa mpya. Nitahamisha pesa zangu kwa wiki hadi mwezi huku hisa ikipanda. Kisha huondoa kiasi changu cha awali cha dola, na kuondoa wasiwasi juu ya mabadiliko ya soko, kwa sababu pesa yangu ya awali imerudi na iko tayari kufanya kazi kwenye mali nyingine. Kwa hivyo pesa yangu inaingia, na kisha inatoka, na ninamiliki mali ambayo haikuwa ya kitaalam.

Ni kweli, nimepoteza pesa mara nyingi, lakini ninacheza tu na pesa ninazoweza kumudu kupoteza. Ningesema, kwa wastani wa wekezaji 10, nilishinda kwa mbili au tatu, wakati tano au sita hazifanyi chochote, na ninapoteza mbili au tatu. Lakini ninapunguza hasara yangu kwa pesa tu niliyo nayo wakati huo.

Watu wanaojihatarisha huweka pesa zao benki. Kwa muda mrefu, akiba salama ni bora kuliko kutokuwa na akiba. Lakini inachukua muda mrefu kurejesha pesa zako na, mara nyingi, haupati chochote bila malipo nayo.

Katika kila uwekezaji wangu, lazima kuwe na faida, kitu bila malipo - kama nyumba ndogo, hifadhi ndogo, kipande cha ardhi bila malipo, nyumba, hisa, au jengo la ofisi. Na lazima kuwe na hatari kidogo, au wazo la hatari ndogo. Kuna vitabu vilivyojitolea kabisa kwa mada hii, kwa hivyo sitazungumza juu yake hapa. Ray Kroc, maarufu wa McDonald, aliuza dhamana ya hambaga, si kwa sababu alipenda hambaga, lakini kwa sababu alitaka mali isiyohamishika chini ya dhamana bila malipo.

Kwa hiyo wawekezaji wenye busara lazima waangalie zaidi ya ROI. Wanaangalia mali wanazopata bure mara tu wanaporudishiwa pesa zao. Hiyo ni akili ya kifedha.

8. Tumia mali kununua anasa: nguvu ya kuzingatia

Mtoto wa rafiki amekuwa na tabia mbaya ya kuchoma shimo mfukoni mwake.

16 tu, alitaka gari lake mwenyewe. Udhuru: "Wazazi wa marafiki zake wote waliwapa watoto wao magari." Mtoto alitaka kuingia kwenye akiba yake na kuitumia kwa malipo ya chini. Hapo ndipo baba yake aliponiita kisha akaja kuniona. "Unadhani nimruhusu afanye hivyo, au nimnunulie tu gari?"

Nilijibu, "Inaweza kupunguza shinikizo kwa muda mfupi, lakini umemfundisha nini kwa muda mrefu? Je, unaweza kutumia tamaa hii ya kumiliki gari na kumtia moyo mwanao ajifunze kitu?" Mara taa ikawaka, akaharakisha kwenda nyumbani. Miezi miwili baadaye nilikutana na rafiki yangu tena. "Mwanao ana gari lake jipya?" Niliuliza.

"Hapana, hana. Lakini nilimpa \$3,000 za gari. Nilimwambia atumie pesa zangu badala ya pesa zake za chuo."

"Vema, hiyo ni ukarimu kwako," nilisema.

"Si kweli. Pesa zilikuja na shida."

"Kwa hivyo shida ilikuwa nini?" Niliuliza.

"Sawa, kwanza tulicheza mchezo wako wa MZUNGUKO WA PESA.

Kisha tukawa na mazungumzo marefu kuhusu matumizi ya pesa kwa hekima. Baada ya hapo, nilimpa usajili kwenye Jarida La Mtaa Wa Ukuta na vitabu vichache kwenye soko la hisa.”

"Halafu?" Niliuliza.

"Kuna nini?"

“Nilimwambia hizo \$3,000 ni zake, lakini hakuweza kununua gari moja kwa moja. Angeweza kuitumia kupata dalali wa hisa na kununua na kuuza hisa. Mara tu anapotengeneza \$6,000 kutoka kwenye \$3,000, pesa zingekuwa zake za gari, na \$3,000 zingeingia kwenye hazina yake ya chuo.

"Na matokeo ni nini?" Niliuliza.

"Kweli, alipata bahati mapema katika biashara yake, lakini alipoteza kila kitu siku chache baadaye. Kisha akavutiwa sana. Leo, ningesema amepungukiwa \$2,000, lakini maslahi yake yameongezeka. Amesoma vitabu vyote nilivyomnunulia, na ameenda maktaba ili kupata zaidi. Anasoma jarida la Mtaa Wa Ukuta kwa moyo mkunjufu, akitazama viashiria. Amebakiza \$1,000 pekee, lakini nia yake ya kujifunza iko juu sana. Anajua kwamba akipoteza pesa hizo, anatembea kwa miaka miwili zaidi. Lakini anaonekana kutojali. Hata anaonekana kutopendezwa na kupata gari, kwa sababu amepata mchezo ambao unafurahisha zaidi.”

"Ni nini kitatokea ikiwa atapoteza pesa zote?" Niliuliza.

"Tutavuka daraja hilo tukifika hapo. Ni afadhali apoteze kila kitu sasa kuliko kungoja hadi umri wetu uwe hatarini kupoteza kila kitu. Na zaidi ya hayo, hiyo ndiyo \$3,000 bora zaidi ambayo nimewahi kutumia kwa elimu yake. Mambo anayojifunza yatamsaidia maishani mwake, na inaonekana amepata heshima mpya kwa nguvu ya pesa.”

Kama nilivyosema hapo awali, ikiwa mtu hawezi kutawala nguvu ya nidhamu binafsi, ni bora kutojaribu kupata utajiri. Ninasema hivi kwa sababu, ingawa mchakato wa kutengeneza mzunguko wa pesa kutoka kwa safu ya mali ni rahisi kwa nadharia, ngumu ni ujasiri wa kiakili wa kuelekeza pesa kwa matumizi sahihi. Kwa sababu ya majaribu ya nje, ni rahisi zaidi

katika ulimwengu wa kisasa wa watumiaji kupiga tu safu ya gharama. Kwa ujasiri dhaifu wa kiakili, pesa hizo huzunguka kwenye njia za upinzani mdogo. Hiyo ndiyo sababu ya umaskini na mapambano ya kifedha.

Mfano ufuatao unaonyesha akili ya kifedha inayohitajika kuelekeza pesa ili kupata pesa zaidi.

Ikiwa tutawapa watu 100 \$10,000 mwanzoni mwa mwaka, ninaamini kwamba mwisho wa mwaka:

- 80 watakua hawajabakia na chochote. Kwa kweli, wengi wangetengeneza deni kubwa zaidi kwa kutanguliza malipo kidogo ya gari jipya, jokofu, vifaa vya kielektroniki, au likizo.
- 16 wangeongeza hiyo \$10,000 kwa asilimia 5-10.
- Wanne wangeiongeza hadi \$20,000 au hadi mamilioni.

Tunaenda shule kujifunza taaluma ili tufanye kazi kwa pesa. Ni maoni yangu kwamba ni muhimu pia kujifunza jinsi ya kufanya pesa ikufanyie kazi.

Ninapenda anasa zangu kama mtu mwingine yeyote. Tofauti ni kwamba sinunui kwa mkopo. Ni kujiweka sawa kwenye mtego wa Joneses. Nilipotaka kununua Porsche, njia rahisi ingekuwa kupiga simu benki yangu na kupata mkopo. Badala ya kuchagua kuzingatia safu ya dhima, nilichagua kuzingatia safu ya mali.

Kama mazoea, hutumia hamu yangu kuhamasisha fikra yangu ya kifedha kuwekeza.

Mara nyingi sana leo, tunazingatia kukopa pesa ili kupata vitu tunavyotaka badala ya kuzingatia kutengeneza pesa. Moja ni rahisi kwa muda mfupi, lakini ngumu zaidi kwa muda mrefu. Ni tabia mbaya ambayo sisi kama watu binafsi, na kama taifa, tumeingia. Kumbuka, barabara rahisi mara nyingi inakuwa ngumu, na barabara ngumu mara nyingi inakuwa rahisi. Mapema ni bora zaidi kujifunza mwenyewe na wale unaowapenda kuwa mabwana wa pesa. Pesa ni nguvu yenye nguvu. Kwa bahati mbaya, watu hutumia nguvu ya pesa dhidi yao wenyewe. Ikiwa akili

yako ya kifedha iko chini, pesa zitakuzunguka. Itakuwa nadhifu kuliko wewe. Ikiwa pesa ni nzuri kuliko wewe, utaifanyia kazi maisha yako yote.

Ili kuwa bwana wa pesa, unahitaji kuwa nadhifu kuliko pesa. Kisha pesa itafanya kama inavyoambiwa. Itakutii. Badala ya kuwa mtumwa wake, utakuwa bwana wake. Hiyo ni akili ya kifedha.

9. Chagua mashujaa: nguvu ya hadithi

Nilipokuwa mtoto, nilivutiwa sana na Willie Mays, Hank Aaron, na Yogi Berra. Walikuwa mashujaa wangu, na nilitaka kuwa kama wao. Nilithamini kadi zao za besiboli, nilijua takwimu zao, RBIs, ERAs, wastani wao wa kupiga mpira, kiasi walicholipwa, na jinsi walivyotoka kwa ligi ndogo.

Kama mtoto wa umri wa miaka tisa, nilipopanda kupiga mpira au kucheza au kudaka, sikuwa mimi. Nilijifanya kuwa mchezaji maarufu wa besiboli. Ni mojawapo ya njia zenye nguvu zaidi tunazojifunza, na mara nyingi tunapoteza hiyo tukiwa watu wazima. Tunapoteza mashujaa wetu.

Leo, ninatazama watoto wadogo wakicheza mpira wa kikapu karibu na nyumbani kwangu. Kwenye uwanja wao hakuna Johnny mdogo. Wanajifanya kuwa shujaa wao wa mpira wa kikapu wapendao. Kunakili au kuiga mashujaa ni kujifunza kwa nguvu ya kweli.

Nina mashujaa wapya ninapokua. Nina mashujaa wa gofu na ninanakili mitindo yao na kufanya niwezavyo kusoma kila kitu ninachoweza kuwahusu. Pia nina mashujaa kama vile Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros, na Jim Rogers. Ninajua takwimu zao kama vile nilijua ERA na RBI za mashujaa wangu wa besiboli wa utotoni. Ninafuata kile ambacho Warren Buffett anawekeza, na ninasoma chochote ninachoweza kuhusu mtazamo wake kwenye soko na jinsi anavyochagua hisa. Na nilisoma kuhusu Donald Trump, nikijaribu kujua jinsi anavyojadili na kuweka mikataba pamoja.

Kama vile sikuwa mimi nilipokuwa nikipiga mpira, ninapokuwa

sokoni au nikijadili makubaliano, ninaigiza kwa uhodari na ushujaa wa Trump. Au ninapochambua mtindo fulani, ninaitazama kana kwamba Warren Buffet alikuwa anaifanya. Kwa kuwa na mashujaa, tunapata chanzo kikubwa cha fikra mbichi.

Lakini mashujaa hufanya zaidi ya kututia moyo tu. Mashujaa hufanya mambo yaonekane rahisi. Kuifanya ionekane kuwa rahisi hutushawishi kutaka kuwa kama tu.

"Tkiwa wanaweza kufanya hivyo, na mimi pia naweza."

Linapokuja suala la kuwekeza, watu wengi sana hufanya isikike kuwa ngumu. Badala yake, pata mashujaa wanaoifanya ionekane rahisi.

10. Fundisha na utapokea: nguvu ya kutoa

Baba zangu wote wawili walikuwa walimu. Baba yangu tajiri alinifundisha somo ambalo nimebeba maisha yangu yote: ulazima wa kuwa mfadhili au kutoa. Baba yangu aliyesoma alitoa wakati wake mwingi na maarifa, lakini mara nyingi hakuwahi kutoa pesa.

Kwa kawaida alisema kwamba angetoa akiwa na pesa za ziada, lakini bila shaka hakukuwa na ziada. Baba yangu tajiri alitoa pesa pamoja na elimu. Aliamini kabisa kutoa zaka. "Tkiwa unataka kitu, kwanza unahitaji kutoa," angesema kila wakati. Alipokuwa na uhaba wa pesa, alitoa pesa kwa kanisa lake au kwa hisani aliyoipenda sana. Ikiwa ningeweza kukuachia wazo moja, ni wazo hilo. Wakati wowote unapohisi kupungukiwa au kuhitaji kitu, toa kile unachotaka kwanza na kitarudi kwenye ndoo. Hiyo ni kweli kwa pesa, tabasamu, upendo, au urafiki. Ninajua mara nyingi ni jambo la mwisho ambalo mtu anaweza kutaka kufanya, lakini limenifanyia kazi kila wakati. Ninaamini kuwa kanuni ya usawa ni kweli, na ninatoa kile ninachotaka. Ninataka pesa, kwa hivyo ninatoa pesa, na inarudi kwa wingi. Ninataka mauzo, kwa hivyo ninasaidia mtu mwingine kuuza kitu, na mauzo huja kwangu. Ninataka mawasiliano, na mimi humsaidia mtu mwingine kupata mawasiliano. Kama uchawi, mawasiliano huja kwangu. Nilisikia

msemo mmoja miaka iliyopita uliosema: “Mungu haitaji kupokea, bali wanadamu wanahitaji kutoa.”

Baba yangu tajiri angesema mara nyingi, "Watu maskini ni wachoyo kuliko matajiri." Angeeleza kwamba ikiwa mtu alikuwa tajiri, mtu huyo alikuwa akitoa kitu ambacho watu wengine walitaka. Katika maisha yangu, wakati wowote nilipohisi kuwa mhitaji au kukosa pesa au kukosa msaada, nilitoka tu au kupata moyoni mwangu kile nilichotaka, na niliamua kutoa kwanza. Na nilipotoa, ilirudi kila wakati.

Inanikumbusha hadithi ya mtu aliyeketi na kuni mikononi mwake usiku wa baridi. Anaifokea sufuria ilioko kwenye jiko, "Unaponipa joto, basi nitakuwekea kuni!" Na linapokuja suala la pesa, upendo, furaha, mauzo na mawasiliano, unachohitaji kukumbuka ni kutoa kwanza.

Mara nyingi tu mchakato wa kufikiria kile ninachotaka, na jinsi ningeweza kumpa mtu mwingine, huvunja mkondo wa fadhila. Wakati wowote ninapohisi kwamba watu hawatabasamu kwangu, mimi huanza tu kutabasamu na kusema heri. Kama miujiza, jambo linalofuata ninajua kuwa nimezungukwa na watu wanaotabasamu. Ni kweli kwamba ulimwengu wako ni kioo chako tu.

Ndiyo maana nasema, “Fundisha, nawe utapokea.” Nimegundua kwamba kadiri ninavyowafundisha wale wanaotaka kujifunza, ndivyo ninavyojifunza zaidi. Ikiwa unataka kujifunza kuhusu pesa, fundisha mtu mwingine. Mzunguko wa mawazo mapya na tofauti bora zaidi itakuja.

Kuna wakati nimetoa na hakuna kilichorudi, au nilichopokea sio nilichotaka. Lakini baada ya ukaguzi wa karibu na kutafuta nafsi, mara nyingi nilikuwa nikitoa kupokea katika matukio hayo, badala ya kutoa kwa ajili ya furaha ambayo kujitoa huleta. Baba yangu alifundisha walimu, na akawa mwalimu mkuu. Baba yangu tajiri kila wakati aliwafundisha vijana njia yake ya kufanya biashara. Kwa kuangalia nyuma, ukarimu wao kwa kile walichokijua ndio uliwafanya wawe werevu zaidi. Kuna nguvu katika ulimwengu huu ambazo zina akili zaidi kuliko sisi. Unaweza kufika huko

peke yako, lakini ni rahisi zaidi kwa msaada wa nguvu zilizopo. Unahitaji tu kuwa mkarimu kwa kile ulicho nacho.