

CAPÍTULO 19

Excelentes tips

Cosas que la mayoría de las personas pueden hacer para hacerse ricas rápidamente y mantenerse ricas para siempre

El proceso de retirarte joven y rico es un proceso mental y emocional, más que un proceso físico. Si estás preparado mental y emocionalmente, lo que tienes que hacer físicamente es muy poco. Los siguientes son algunos procesos mentales y emocionales extra que probablemente querrás incorporar a tu vida. Si regularmente llevas a cabo esos sencillos procesos que se sugieren y se convierten en parte de tu vida, confío en que retirarte joven y rico se convertirá en una posibilidad más real para ti.

¿Por qué necesitas un cheque quincenal?

Cuando estaba en la preparatoria, mi padre rico con frecuencia hacía que me sentara junto a él cuando llegaban personas que solicitaban un empleo. Durante una de esas entrevistas, un hombre pocos años mayor que él llegó para hacer una solicitud para un puesto administrativo en una de las compañías de mi padre rico. Ese solicitante tenía alrededor de 45 años, estaba bien preparado, tenía un curriculum impresionante, un

excelente historial de empleo, estaba bien vestido y parecía seguro y competente. A medida que progresaba la entrevista, ese caballero continuamente le recordaba a mi padre rico que había asistido a una excelente universidad estatal y que había recibido su título de maestría en administración de empresas por parte de una prestigiada universidad de la Costa Este, con honores.

"Tengo interés en contratarlo", dijo mi padre rico, después de entrevistarle durante aproximadamente una hora. "Pero, ¿por qué quiere un sueldo tan alto?"

De nuevo, el solicitante hizo referencia a su impresionante preparación y a su historial de trabajo, diciendo: "Estoy bien preparado, tengo la experiencia de trabajo adecuada, lo que me hace estar altamente calificado para el empleo y me hace merecedor del sueldo".

"No estoy en desacuerdo", dijo mi padre rico. "Pero déjeme preguntarle lo siguiente. Si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un cheque quincenal?"

Esta pregunta desconcertó al solicitante. Tartamudeó un poco y luego dijo: "Bueno, todo el mundo necesita un empleo. Todos necesitamos un cheque quincenal".

La habitación se quedó muy silenciosa mientras mi padre rico dejaba que su respuesta hiciera eco. Era obvio que el solicitante provenía de una realidad diferente, de un contexto diferente, de una mentalidad diferente a la de mi padre rico. Se estaba llenando de argumentos y estaba comenzando a defender su realidad, en vez de tratar de entender la realidad de mi padre rico. Mirando al solicitante, mi padre rico dijo con tranquilidad: "Yo no. Si el negocio se desplomara, yo de todas formas nunca necesitaría un cheque quincenal". Luego se volvió hacia su hijo y hacia mí y dijo: "Esos chicos no. Trabajan para mí gratis. Por eso un día

van a ser mucho más ricos que usted, incluso si no asisten a una escuela tan buena como a la que usted asistió o si no reciben los honores académicos que usted tiene. No quiero que esos chicos quieran o necesiten nunca un cheque quincenal". Con eso, mi padre rico tomó el curriculum del solicitante, lo colocó encima de una pila de otros currículos y dijo: "Lo llamaré si estoy interesado en contratarlo". La entrevista terminó.

Tips sobre cómo hacerse rico rápidamente

En *Padre Rico, Padre Pobre*, escribí sobre cómo mi padre rico tomó mi trabajo de diez centavos por hora y me ofreció su realidad, la realidad de que podía hacerme rico más rápidamente si trabajaba gratis. La gente con frecuencia dice: "En realidad tú no trabajaste gratis" o "mi casa es un activo". Poco saben que a pesar de haber leído el libro siguen viendo el mundo desde su misma realidad, contexto o mentalidad.

Cuando mi padre rico preguntó al solicitante "si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un cheque quincenal?", le estaba pidiendo que expandiera su realidad. Sin embargo, en vez de hacer su mejor esfuerzo para expandir su realidad, el solicitante discutió y defendió su realidad, su mentalidad cerrada y, por todo propósito práctico, acabó con sus posibilidades de que mi padre rico lo empleara.

Un mundo sin cheques quincenales

Creé el juego CASHFLOW para enseñarle a la gente cómo vivir en un mundo sin cheques quincenales. Las personas que juegan repetidamente, con frecuencia descubren que la posibilidad de un mundo así es mucho más emocionante que trabajar duro toda su vida para obtener un cheque quincenal. Si quieres

retirarte lo más joven y rico posible, necesitarás considerar la existencia de un mundo sin cheques salariales. Si en tu realidad, contexto o mentalidad necesitas un cheque salarial, las posibilidades de retirarte joven y rico son pocas. Mi padre rico decía con frecuencia: "Las personas que necesitan un cheque quincenal son esclavas del dinero. Si quieres quedar en libertad, nunca debes necesitar un salario ni un empleo". Así que, si deseas en serio retirarte joven y rico, tú también necesitarás cambiar tu realidad a la posibilidad de un mundo sin una paga ni un empleo fijos. Cuando cito este contexto a la mayoría de las personas, casi puedes sentir cómo se eleva su presión arterial, cómo se endurece su pecho y su estómago y casi puedes escuchar cómo su mente subconsciente se apodera de su pensamiento consciente. El miedo de no tener una paga segura para cubrir su supervivencia financiera es un miedo que la mayoría conocemos bien. Si tienes dificultades para verte en un mundo donde no se necesita una paga o un empleo seguro, entonces tu primer paso es comenzar preguntándote: "¿Cómo puedo hacerme rico sin una paga o un empleo fijos?" En el momento en que comienzas a hacerte esa pregunta, abres tu mente y comienzas tu viaje hacia otra realidad.

Cuando mi padre rico le preguntó a la persona que solicitaba el empleo: "Si usted está tan bien preparado y tiene tanta experiencia, ¿por qué necesita un empleo? Si es tan inteligente, ¿por qué necesita un salario?", le estaba pidiendo que extendiera su realidad y viera otra realidad. En cambio, el solicitante discutió y defendió su realidad, pensando que era la única. He visto a mi padre rico haciéndole la misma pregunta a otros solicitantes. Era su manera de tratar de ayudar al solicitante. Era su manera de intentar enseñarle una lección financiera muy básica y muy importante, la lección de que el dinero no te hará rico... de que un empleo muy bien remunerado por sí mismo no

soluciona las necesidades financieras de una persona. Cuando mi padre rico le hacía esa pregunta a cualquiera, estaba tratando de hacer que esa persona entendiera que el éxito académico no necesariamente es igual al éxito financiero. Como decía a menudo: "Un coeficiente intelectual académico alto no necesariamente significa que tienes un coeficiente intelectual financiero alto". Durante las entrevistas con la persona que estaba tan orgullosa de sus logros financieros, en realidad mi padre rico estaba haciendo su mejor esfuerzo para descubrir si esa persona estaba interesada en aprender cómo elevar su coeficiente intelectual financiero. Como dije, he visto a mi padre rico hacerle esa misma pregunta a otros solicitantes. Quienes escuchaban su realidad y estudiaban con mi padre rico mientras trabajaban con él se hicieron muy ricos, se retiraron pronto y vivieron vidas de libertad financiera... aunque no les pagaron los salarios altos que querían en un inicio.

El punto es el siguiente: Si quieres retirarte joven y rico, el coeficiente intelectual financiero es más importante que el académico. Los siguientes son realmente tips de cómo incrementar tu coeficiente intelectual financiero para que puedas empezar a vivir en un mundo sin necesidad de cheques con sueldos. Entre más pronto puedas ver un mundo sin cheques con sueldos, mejores oportunidades tendrás de hacerte rico más rápido.

Tip excelente #1

Así que el tip excelente #1 es empezar a verte en un mundo o realidad donde nunca más necesitarás un salario ni un empleo. No significa que no trabajarás nunca más, simplemente significa que dejarás de estar tan necesitado financieramente o incluso desesperado, vendiendo tu preciosa vida por un poco de dinero, viviendo con el miedo de perder el cheque quincenal o incluso ser sustituido.

Una vez que puedes visualizar un mundo en donde nunca más necesites un salario, comenzarás a ver el otro mundo... el mundo sin empleos ni pagas.

Bill Gates está mal pagado

Hace unos años, vi un encabezado que decía: "Bill Gates no es el hombre mejor pagado del mundo". El artículo decía que hay muchos ejecutivos en el mundo de los negocios a quienes se les paga mucho más que a Bill Gates y, no obstante, él es el hombre más rico del mundo. El artículo afirmaba que, en ese momento, a Gates sólo se le pagaban alrededor de 500 000 dólares al año, pero que su base de activos era de miles de millones y estaba creciendo.

Tip excelente #2

Si te deshaces de la idea de que necesitas un salario fijo por un ingreso ganado, la siguiente pregunta que debes hacerte es qué tipo de ingreso quieres. Por ejemplo, antes en este libro afirmé que existen tres tipos básicos de ingreso, los cuales son:

1. Ganado - dinero a 50 por ciento
2. Portafolio - dinero a 20 por ciento
3. Pasivo - dinero a 0 por ciento

Ésas son las tres categorías principales, sin embargo, hay muchos otros tipos de ingreso. La mayoría de las personas se pasan la vida estudiando y trabajando duro para obtener un ingreso ganado, razón por la cual tan pocas personas se retiran jóvenes o ricas. Si deseas en serio retirarte joven, comienza a estudiar los diferentes tipos de ingreso, que te permiten hacerte

rico sin trabajar para siempre. Algunos de los demás tipos de ingreso son los siguientes:

4. Ingreso residual, que es el ingreso de un negocio, como los negocios de mercadotecnia en red o los negocios en franquicia que tienes pero que alguien más dirige.
5. Ingreso de dividendos, que puede ser el que proviene de acciones.
6. Ingreso de intereses, es el que proviene de ahorros o bonos.
7. Ingreso de regalías, puede ser el que proviene de canciones o libros que has escrito y de marcas e inventos (sean o no patentables) que has creado.
8. Ingreso de instrumentos financieros, como el que proviene de escrituras fiduciarias de bienes raíces

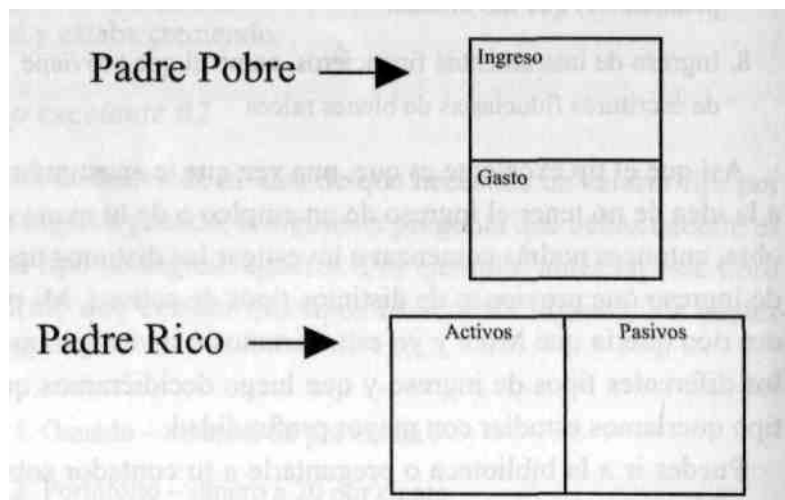
Así que el tip excelente es que, una vez que te acostumbras a la idea de no tener el ingreso de un empleo o de tu mano de obra, entonces podrás comenzar a investigar los distintos tipos de ingreso que provienen de distintos tipos de activos. Mi padre rico quería que Mike y yo estudiáramos e investigáramos los diferentes tipos de ingreso y que luego decidiéramos qué tipo queríamos estudiar con mayor profundidad.

Puedes ir a la biblioteca o preguntarle a tu contador sobre los diferentes tipos de ingreso que hay... ingreso que se deriva de otras cosas además de tu mano de obra. En el momento en que comiences a estudiar y a encontrar los diferentes tipos de ingreso que te interesan, éstos comienzan a crecer para hacerse parte de tu nueva realidad que se está expandiendo.

El punto es no hagas demasiado. Simplemente deja que los demás tipos de ingreso y activos entren en tu realidad. Entre más se establece la idea de los diferentes tipos de ingreso, entre

más piensas sobre tal ingreso, sin la presión de tener que hacer algo, más se arraiga en tu cerebro la idea y comienza a crecer. La mayoría de las personas piensan que deben hacer algo de inmediato, pero ésa no es mi experiencia. Yo simplemente dejé que la idea de invertir en bienes raíces para obtener ingreso pasivo me rondara en la mente años antes de comprar mi primera propiedad. Un día me desperté y supe que era momento de comenzar a tomar clases y comenzar a invertir. Relativamente no requirió de ningún esfuerzo... pero sólo después de que dejé que la idea se volviera parte de mi nueva realidad.

Cuando ves un estado financiero, es comprensible por qué mi padre pobre insistía en tener un empleo seguro.



Como mi padre pobre no tenía activos y siempre decía: "Invertir es arriesgado", naturalmente se aferraba desesperadamente a su empleo. Después de todo, eso era lo único que tenía y el único ingreso que conocía era el ingreso ganado.

Mi padre rico hizo que su hijo y yo enfocáramos nuestra atención en adquirir activos y en desarrollar nuestro coeficiente intelectual financiero por medio del cual íbamos a adquirir

nuestros activos. Como habíamos adquirido la importancia del coeficiente intelectual financiero, su hijo y yo trabajamos diligentemente incrementando siempre nuestras habilidades para adquirir esos activos. Aunque estábamos nerviosos al inicio, hoy, adquirir activos es divertido, fácil y emocionante. Cuando digo que es fácil hacerse rico rápidamente y mantenerse rico para siempre, es cierto, si te das el tiempo para permitir que esa realidad crezca en tu realidad.

Mientras estaba de viaje en Australia, un joven maletero tomó mis maletas en el aeropuerto y dijo: "Me encantan sus libros".

Le agradecí por habérmelo dicho y le pregunté qué había aprendido.

"Bueno, lo primero que aprendí es que un empleo nunca me hará rico. Así que tengo un empleo en las noches e invierto el dinero de mi segundo empleo en bienes raíces".

"Genial", contesté. "¿Qué has hecho hasta ahora?"

"He comprado seis propiedades en un año y medio".

"Genial", dije. "Estoy orgulloso de ti. ¿Has ganado algo de dinero?"

"No, todavía no", dijo el joven apuesto. "Pero he aprendido algo muy importante".

"¿Y qué es?", pregunté.

"Se vuelve más fácil. Una vez que superé mi duda, miedo y falta de dinero iniciales, encuentro que se vuelve más fácil ser inversionista. Entre más tratos veo y entre más inversiones compro, más fácil se vuelve invertir. Mi coeficiente intelectual financiero nunca habría aumentado si hubiera dejado que mi duda y mi miedo me mantuvieran paralizado. En vez de sentir miedo hoy, me siento emocionado, aunque todavía no he ganado mucho dinero... de hecho pierdo dinero en dos de mis seis inversiones. Como usted dice en sus libros, los errores son experiencias

de aprendizaje. Son invaluable si aprendes de ellos. Así que ahora puedo verme siendo un inversionista de bienes raíces de tiempo completo algún día no muy lejano. En unos años, nunca más volveré a necesitar un empleo o un cheque quincenal".

"¿Tienes una meta, una fecha específica en la que habrás salido de la carrera de la rata financieramente libre?", pregunté.

"Definitivamente", dijo el joven con una sonrisa. "Tengo otros tres amigos como de la misma edad. Todos lo estamos haciendo juntos. No desperdiciamos nuestro tiempo como lo hacen otros chicos de nuestra edad. Estudiamos, asistimos juntos a seminarios y nos ayudamos a invertir entre nosotros. No planeamos seguir las huellas de nuestros padres. No queremos cometer los mismos errores que cometieron ellos, trabajando por 45 años, temerosos de perder nuestros empleos, esperando un aumento de sueldo y esperando hasta los 65 años para retirarnos. Mis padres trabajaron tan duro para ascender por la escalera corporativa que no tuvieron tiempo para los niños ni para las cosas que realmente amaban. Ahora se están preparando para retirarse, pero están viejos. Yo no quiero ser como ellos. No quiero ser viejo cuando deje de trabajar. Los cuatro tenemos menos de 24 años y todos tenemos la meta de ser libres financieramente para la edad de 30 años".

"Felicidades", dije y le di un apretón de manos. Mientras terminaba de procesar mis maletas para el vuelo, le agradecí por haber leído mi libro y por haberme hecho sentir como un padre orgulloso.

Mientras yo dejaba el mostrador, el joven sonrió y gritó: "Lo mejor es que se está haciendo más fácil", dijo el joven. "Entre más me enfoco en construir mis activos, más fácil se está haciendo".

Le dije adiós con la mano y me apresuré a tomar mi vuelo.

Revisa nuestro sitio de Internet en busca de nuevas ideas

En los próximos años, los que formamos richdad.com estaremos agregando cada vez información a nuestro sitio de Internet. Nuestro sitio está dedicado a ayudar a cualquiera a obtener las ideas, la educación y la experiencia necesarias a través de las cuales poder retirarse joven y rico. Revisa nuestro sitio de Internet con regularidad y haz que retirarte joven y rico sea tu realidad.

En mi realidad, entre mejor seas en adquirir activos, más fácil se vuelve hacerse rico más y más rápido. Si mantienes tu humildad, a pesar de ser rico, si eres agradecido con relación a tu riqueza en vez de ser arrogante, creo que tienes una mejor posibilidad de conservar ese dinero para siempre.

Así que sigue revisando nuestro sitio de Internet para obtener la información y las ideas más recientes. En el futuro cercano, tendremos en línea nuestros juegos CASHFLOW 101 y 202 en Internet para que puedas divertirte jugando y aprendiendo de personas justo como tú... personas que quieren retirarse jóvenes y ricas.

Específicamente de Sharon

La mayoría de las veces, entrelazo mis filosofías financieras con las de Robert cuando escribimos en coautoría los libros de *Padre Rico*. Yo permanezco relativamente invisible. Sin embargo, de vez en cuando, tengo una opinión tan fuerte sobre un tema que decidimos destacarlo para ti. ¡Ésta es una de esas veces!

¡La mayoría de mis compañeros contadores, especialistas en planeación financiera y banqueros simplemente no lo entienden! El camino hacia la libertad financiera es simplemente:

COMPRAR ACTIVOS

"Compra activos que generen flujo de efectivo AHORA, ¡no en algún momento en el futuro!"

Recuerda la forma en que el padre rico define los activos: "Los activos te ponen dinero en la bolsa, los pasivos quitan dinero de tu bolsa". Es así de simple. Entre más activos puedas comprar, más estará trabajando para ti tu dinero.

Muchos contadores, especialistas en planeación financiera y banqueros están atorados en cálculos de valor neto. Simplemente no entienden el flujo de efectivo. Han sido formados con la idea de que apartas dinero hasta que lo necesitas en algún momento en el futuro, ésta es la mentalidad de un ahorrador. Si trabajaran con sus clientes para generar flujo de efectivo de activos AHORA, sus clientes tendrían una situación financiera mejor, ahora y en el futuro.

El problema es que cuentan tu valor neto, incluyendo tu casa, tu coche, tus palos de golf y todas las demás propiedades personales, como activos. Nosotros a todo eso lo denominamos chucherías. Así NO es cómo un inversionista analiza el valor neto. Revisa tus estados financieros y quita todos los elementos de tu columna de activos que no te genere flujo de efectivo actualmente.

Cuando tienes activos que generan suficiente flujo mensual para cubrir tus gastos mensuales, ¡eres financieramente libre!

¡COMPRA ACTIVOS, no pasivos!

Sharon Lechter

Tip excelente #3

El tip excelente #3 puede sonar extraño así que por favor lee con cuidado. El tip excelente #3 es decir mentiras sobre tu futuro.

El joven maletero podía ver su futuro y estaba emocionado al respecto. No todo el mundo es capaz de ver un futuro tan brillante, razón por la cual el tip excelente #3 puede sonar extraño, aunque es una parte importante en el proceso de retirarte joven y rico.

Hace unos meses, estaba impartiendo un curso sobre inversión y varios de los participantes no pudieron dejar de decir cosas como:

1. No puedo hacer eso.
2. Yo nunca seré rico.
3. No soy buen inversionista.
4. No soy lo bastante listo.
5. Invertir es arriesgado.
6. Nunca conseguiré el dinero par hacer lo que quiero.

En la clase había una psicoterapeuta muy importante que levantó la mano para ayudar. Dijo: "Todo lo que se diga sobre el futuro es una mentira".

"¿El futuro es una mentira?", pregunté. "¿Por qué lo dice?"

"Primero que nada", dijo. "Quiero dejar en claro que no estoy animando a nadie a que mienta con el propósito de engañar. ¿Está claro?"

Yo asentí con la cabeza. "Entiendo, pero mi pregunta es ¿por qué dice usted que el futuro es una mentira?"

"Buena pregunta", dijo. "Me alegra saber que usted mantiene una mente abierta. A lo que me refiero con que el futuro es una mentira es a que cualquier cosa que se diga sobre el futuro

no es un hecho, así que todo lo que se diga sobre el futuro técnicamente es una mentira".

"¿Y eso de qué manera resulta útil para estos participantes que no parecen poder sacudirse algunas de sus percepciones negativas sobre sí mismos o sobre sus pasivos?"

"Cuando la persona que dijo: 'Yo nunca seré rico' estaba haciendo una afirmación sobre algo que supuestamente era verdad en el futuro... en este caso la idea de que él nunca será rico", dijo la terapeuta. "Bueno, esa afirmación técnicamente es una mentira. No estoy diciendo que ese individuo sea un mentiroso, sólo estoy diciendo que la afirmación es una mentira, puesto que el futuro todavía no ha sucedido".

"Entonces, ¿qué significa?", pregunté.

"Significa exactamente lo que usted ha estado tratando de que se dé cuenta la clase. Necesitan entender que lo que dicen y lo que piensan tiene el poder de hacerse real y hacerse su realidad. Así que muchas personas dicen mentiras sobre su futuro y esas mentiras se convierten en su futuro."

"Quiere usted decir que cuando alguien dice 'Yo nunca seré rico', está diciendo una mentira porque está haciendo referencia a un evento proyectado en algún momento en el futuro. ¿Es eso lo que quiere decir?"

"Exactamente", dijo la terapeuta. "Y el problema es que una mentira se convierte en verdad".

"¿Así que, cuando alguien dice 'Invertir es arriesgado', en alguna forma está diciendo una mentira si está hablando sobre el futuro?"

"Sí... y entonces una mentira se convierte en verdad, si no cambia la mentira. Siempre recuerde que cualquier cosa en referencia con el futuro técnicamente es una mentira simplemente porque nada en el futuro es todavía un hecho o una verdad".

"Entonces, ¿de qué manera está información es útil?", volví a preguntar.

"Bueno, como terapeuta, he descubierto que las personas menos exitosas, más infelices y menos satisfechas dicen las mentiras más horribles sobre sí mismas. Dicen lo que usted ha estado tratando de impedir que diga la gente. Dicen: 'Yo nunca seré rico', 'yo nunca haré eso', 'eso nunca funcionará'. Todas son mentiras... pero son mentiras que tienen el poder de convertirse en verdades".

"Y si no dicen esas mentiras, pasan tiempo con otras personas que les dirán esas mismas mentiras", agregué.

"Es verdad", dijo la terapeuta. "Dios los hace y ellos vayan que se juntan".

"Y también pasa con los mentirosos", dije.

La terapeuta rió entre dientes y asintió para mostrar que estaba de acuerdo.

"De modo que le pregunto una vez más, ¿de qué manera es útil esta información iluminada?", pregunté.

"Bueno, como todo lo que se diga sobre el futuro técnicamente es una mentira, ¿por qué no decir mentiras sobre el tipo de futuro que quieres en vez de sobre el tipo de futuro que no quieres?", contestó la terapeuta.

En silencio, pensé en lo que ella había dicho, al igual que el resto de la clase. Finalmente dije: "¿Mentir sobre el futuro a propósito?"

"Claro, todos lo hacemos, algunos lo hacemos de manera inconsciente o automática. Déjeme preguntarle algo: ¿Con relación al dinero, su padre rico hablaba del futuro de manera positiva?"

"Sí", dije.

"¿Y gran parte de lo que él decía se volvió verdad?", pregunté.

De nuevo dije: "Sí".

"Y con relación al dinero y al futuro, ¿su padre rico hablaba de manera negativa?"

"Sí", dije.

"¿Y lo que decía se volvió verdad?"

Asentí con la cabeza.

"Entonces las dos mentiras se volvieron verdad", dijo la terapeuta.

Yo sólo asentí, dándome cuenta de que los dos hombres estaban mintiendo sobre su futuro y no obstante sus mentiras se volvieron verdad. "¿Entonces usted está diciendo que yo debería mentir sobre el futuro que quiero en lugar de sobre el futuro que no quiero?"

"Sí", dijo ella. "Eso es exactamente lo que estoy diciendo. De hecho, le apuesto que ya lo hace. Le apuesto que cuando estaba deprimido seguía diciéndoles a su esposa y a sus amigos cercanos lo bueno que iba a ser el futuro y la enorme cantidad de dinero que iba a hacer. Seguía diciéndolo aunque no tenía un centavo a su nombre".

Riendo entre dientes dije: "Sí, lo hacía. Pero sólo le contaba mis mentiras a amigos que me querían y me apoyaban. Nunca le conté mis mentiras positivas sobre mi futuro a personas que las echaran por tierra".

"Muy sabio de su parte", dijo la terapeuta. "¿Y qué mentiras le decía a su esposa durante sus momentos financieros más oscuros?"

"¿Quiere que se las diga a la clase?", pregunté, avergonzándome un poco.

"Sí. Dígale a la clase lo que usted decía realmente en los peores momentos".

Pensé durante un tiempo y recordé un momento en que Kim y yo estábamos en nuestro punto financiero más bajo. Lenta-

mente dije a la clase: "Me recuerdo abrazando fuerte a Kim y diciéndole: 'Algún día todo esto habrá quedado atrás. Algún día seremos más ricos de lo que jamás hayamos imaginado. Hoy nuestro problema es no tener suficiente dinero, pero, algún día no muy lejano, nuestro problema será tener demasiado dinero'."

"¿Y eso se ha vuelto verdad?", preguntó la terapeuta.

"Sí, así es", contesté. "Más de lo que pudimos haber soñado. Me da un poco de vergüenza decir que hoy tenemos un gran problema de demasiado dinero. Me doy cuenta del medio tan pobre del que provengo porque hoy Kim y yo tenemos dificultades para pensar en cosas que podemos comprar. Gran parte de nuestro dinero va a obras de caridad, pero sigue quedando bastante y necesitamos expandir nuestra realidad sobre lo que compramos puesto que podemos pagar casi cualquier cosa en la que podemos pensar. Tratar de encontrar cosas que comprar que estén más allá de lo que podemos pagar es un proceso muy interesante".

"¿Por qué cree que sus mentiras se hicieron verdad?", contestó.

El veinte por ciento de las personas son mentirosas de hueso colorado

"Porque mis dos padres insistían en que nunca hiciera una promesa que no pudiera cumplir. Y si no podía cumplir la promesa, yo debía ser el primero en informar a la persona con quien rompiera la promesa que el acuerdo no podía ser mantenido. Mis dos padres remarcaban que nuestro valor está en nuestra palabra y los dos eran fieles a su palabra".

"Muy bien", dijo la terapeuta. "Verás, cerca de 80 por ciento de las personas básicamente son honestas. Cerca de veinte por ciento son mentirosas de hueso colorado y no importa lo que

hagan, tienen que mentir. Así que aunque mienten positivamente sobre su futuro financiero, de cualquier forma se convierte en una mentira negativa, puesto que los mentirosos de hueso colorado no tienen integridad en el alma. Pero he descubierto que la mayoría de las personas son honestas, así que aun cuando mienten, sus mentiras se vuelven verdad".

La terapeuta hizo una pausa por un momento y luego dijo: "Ya fue suficiente de hablar sobre mentiras. Empecemos a aprender cómo mentir positivamente sobre nuestro futuro. Y recuerden, el propósito de este ejercicio no es engañar sino ayudar a que cada uno de nosotros pase a una realidad nueva y mejor sobre sí mismo".

Acepté y la terapeuta hizo que los alumnos se pusieran en parejas. "Ahora" dijo. "Quiero que le digan a su compañero la mejor y mayor mentira de lo ricos que quieren ser en el futuro. Cuéntenles sobre los millones de dólares que reciben al mes de sus inversiones de bienes raíces, sobre la ganancia que reciben de su compañía de petróleo y sobre lo grande que es la mansión en donde viven".

Algunas personas tenían dificultades para decir mentiras exageradas sobre su éxito financiero futuro. Otras estaban bastante experimentadas en el proceso. No obstante, en cuestión de minutos, la energía de la habitación estaba al ciento por ciento y el ruido era ensordecedor. Hubo estallidos de risa histérica cuando la gente decía mentiras gigantescas y exageradas sobre su futuro. A la mayoría de las personas realmente les encantó que se les diera permiso para contar historias exageradas sobre su éxito financiero futuro. Muchas reportaron que su vida y su futuro había cambiado en ese momento.

Así que el tip #3 es que cada vez que te sientas deprimido y que estés contando mentiras negativas sobre ti y sobre tu futuro financiero, encuentra a un amigo de confianza y pregúntale si

le puedes decir una enorme mentira sobre el inmenso éxito financiero que tendrás en el futuro. Pienso que te parecerá una excelente terapia y, quién sabe, tal vez la mentira sobre tu futuro financiero se vuelva verdad algún día.

Si tienes el valor suficiente, no esperes hasta que te sientas deprimido para comenzar a mentir de manera positiva. Lo antes posible, encuentra a un amigo o ser querido de confianza y pídele permiso para que te deje contarle enormes mentiras sobre lo fantástico que será algún día tu futuro financiero. Como dije, puede ser muy divertido y la mentira que dices o puede volverse verdad el día de mañana.

El rey del jonrón

El punto es que tu futuro todavía está por hacerse. Bien puedes conformarlo hoy y conformarlo de la manera en que quieres que sea, en vez de pensar en lo que temes que no sea. Cuando piensan en cambiar su futuro, demasiadas personas se van al *escenario del peor caso posible*, en vez de al *escenario del mejor caso posible*. Peor o mejor, de cualquier forma el escenario futuro es una mentira, por lo menos según con la terapeuta. El gran Babe Ruth tenía el hábito de tomar su bat y dirigirlo hacia la valla de jonrón. Era su manera de decir "voy por la pared". Lo hacía continuamente aunque le hacían más *strickes* que a la mayoría de las personas. Aunque era a quien más *strickes* le hacían, nunca dejó de señalar su bat a la lejana pared y hoy en día se le conoce como el rey del jonrón, no como el rey de los *strickes*.

El coco

Cuando éramos niños, muchos nos imaginábamos que el coco se escondía debajo de nuestra cama o en nuestro clóset. Algunos per-

manecíamos despiertos temblando y preocupándonos por ese personaje que existía sólo en nuestra mente, bien entrada la noche, cuando todas las luces estaban apagadas. Después de que crecimos, muchos reemplazamos al coco con el cobrador de cuentas o con algún horrible desastre financiero que todavía no ha sucedido. Sin importar si es el coco o el cobrador de cuentas, los resultados son los mismos... permanecemos despiertos por la noche preocupándonos por cosas de las que realmente no deberíamos de preocuparnos. También deprimimos nuestro futuro diciéndonos mentiras a nosotros mismos sobre alguna calamidad o desastre financieros que no ha ocurrido y puede ser que no ocurra nunca.

Así que en vez de despertar por la mañana y actuar como Babe Ruth señalando nuestro bat de jonrón hacia la valla, nos dirigimos a tumbos hacia un trabajo, vendiendo nuestra preciada vida por un poco de dinero, viviendo con una falsa sensación de seguridad financiera proveniente de un coco imaginario que dice: "¿Qué tal si pasa esto?", "¿Qué tal si pasa aquello?", "¿Qué pasa si...?" La persona puede ser mayor, pero el coco sigue existiendo y continúa despojando a las personas de maravillosas posibilidades de vida. Por eso este proceso de mentir sobre el futuro puede ser un proceso valioso para las personas honestas que quieren avanzar con valentía, señalando su bat de béisbol a la valla lejana, muy lejana.

Mi padre rico decía: "Todos tenemos buena suerte y mala suerte. Las personas que no tienen éxito viven su vida sin hacer nada, evitando la mala suerte y también la buena suerte. Es difícil tener cualquier tipo de suerte si estás sin hacer nada, paralizado por el miedo. Una persona exitosa es alguien que pone manos a la obra y toma lo bueno con lo malo, sabiendo que puede convertir la mala suerte en buena suerte".

Un día un reportero me preguntó cómo superé mi miedo al fracaso y cuáles eran algunos tips sobre el secreto de mi éxito.

Pensé por un momento y dije: "Mi padre rico me enseñó a convertir la mala suerte en buena suerte". Así que en cuanto a la buena suerte, comienza con pasos de bebé y ve tras la vida que sueñas en vez de vivir temiendo alguna pesadilla imaginaria. No dejes que el coco te robe tus sueños. Sé como Babe Ruth... di grandes mentiras sobre tu futuro y batea con valentía hacia la valla.

Una nota importante: Por favor recuerda que este tip no es una licencia para mentir con el intento de engañar o encubrir la verdad. Yo nunca aprobaría una práctica así. La recomendación anterior es sólo para personas honestas, *no* para mentirosos habituales. Si tú eres un mentiroso habitual, por favor busca ayuda profesional y comienza a decir la verdad en lugar de mentir.

12 Tips más para ti

Resumen de tips anteriores de este libro con la inclusión de algunos tips adicionales

En la introducción, prometí que proporcionaría una lista de cosas que cualquiera puede hacer para mejorar su posibilidad de retirarse joven y rico. La mayoría ya se han discutido, pero una lista de revisión simple y condensada puede resultar útil.

Se trata de cosas que yo hago con regularidad. Son cosas que me han ayudado en gran medida para retirarme joven y rico. Confío en que también te pueden resultar útiles a ti. Siempre recuerda que el proceso de retirarte joven y rico es principalmente un proceso mental y emocional... más que un proceso físico. Una vez que empieces el viaje en tu mente y en tu corazón, el resto de ti pronto seguirá.

1. *Decide.* Todos los días, me levanto y elijo quien y qué quiero ser. Me pregunto: "¿Quiero vivir hoy como una persona con un contexto pobre, un contexto de clase media o un contexto rico?"

Recuerda que una persona con un contexto pobre dirá algo como: "Yo nunca seré rico". Una persona con un contexto de clase media puede decir: "Tener un trabajo seguro es algo importante". Una persona con un contexto rico puede decir: "Necesito incrementar mi coeficiente intelectual financiero para poder trabajar menos y ganar más dinero".

2. *Encuentra un amigo o ser querido que quiera hacer el viaje contigo.* Sé que yo no lo habría hecho sin mi esposa, Kim, y mis amigos como Larry Clark. Asegúrate de tener amigos que exijan más de ti en vez de decirte por qué no puedes hacer lo que quieres hacer.

Elegir los amigos o compañeros de vida adecuados es muy importante para lograr una vida exitosa. Si tienes amigos o familiares que no están comprometidos con mejorar su coeficiente intelectual financiero, la vida puede ser una larga lucha financiera, sin importar cuánto dinero ganes.

3. *Busca consejo competente y comienza a construir tu propio equipo de asesores legales y financieros.* Siempre recuerda lo que decía mi padre rico: "Tu consejo más costoso es el consejo gratuito que recibes de amigos y familiares que luchan financieramente". Mi padre rico más adelante expandió su afirmación para incluir a asesores financieros que no ponían en práctica sus palabras o que no compraban los productos de inversión que te vendían. De nuevo, elegir a las personas adecuadas es una habilidad muy importante. Las personas pueden ser activos o bien pasivos.

Un día, mi padre rico me dijo: "Si tu auto está descompuesto lo llevas con un mecánico capacitado para que lo arregle. En el momento en que recoges el auto, sabes si el mecánico fue bueno o no. El problema con esos supuestos asesores financieros profesionales es que hasta años después sabrás si te dieron un buen o un mal consejo. ¿Qué pasa si empiezas a tomar los consejos de un asesor financiero a los 25 años y a los 65 descubres que te estaba dando un mal consejo. No le puedes devolver tu vida financiera arruinada al asesor financiero como puedes devolverle tu coche descompuesto al mecánico. Yo confío más en los mecánicos automotrices y en los vendedores de coches usados que en la mayoría de los asesores financieros simplemente porque puedo ver más rápido los resultados de su trabajo. La razón por la que la mayoría de las personas terminan en la clase pobre o en la clase media es porque pasan más tiempo seleccionando un coche usado del que pasan buscando un buen consejo financiero".

El punto es que debes ser muy cuidadoso sobre el consejo que colocas en tu mente. Tómate tu tiempo para encontrar buenos asesores financieros. Están allá afuera y los honorarios que les pagues pueden ser la mejor inversión que hagas.

4. *Fija una fecha para retirarte. Siéntate con tus seres queridos, tus asesores, y fija una fecha para retirarte pronto.* Esto es como Babe Ruth señalando hacia la lejana pared. Si realmente llevas a cabo este proceso y discutes una fecha real con esas personas, tu contexto presente comenzará a discutir con tu contexto futuro. Es un proceso excelente y divertido por el cual pasar. Definitivamente escucharás muchas realidades diferentes y contextos diferentes.

Ten reuniones trimestrales con este grupo y sigue discutiendo tu fecha de retiro temprano.

5. *Escribe un plan en papel una vez que hayas fijado la fecha de tu retiro temprano.* Pon ese plan en tu refrigerador para que puedas verlo todos los días. Actualiza el plan a medida que avances y aprendas cada vez más.

Cuando Kim, Larry y yo pasamos esa semana en la montaña Whistler, congelados en la nieve, el plan que creamos cambió la dirección de nuestra vida. Ése es el poder de un plan. El punto es que sólo porque eres pobre hoy no significa que tengas que ser pobre mañana. Hacerte rico y seguirlo siendo requiere de un plan y de la determinación para seguirlo, un día a la vez. Kim y yo seguimos nuestro plan un día a la vez durante casi diez años. Como dije, hoy nuestro problema es que tenemos demasiado dinero y luchamos para encontrar formas de gastarlo sabiamente. Puede ser una lucha, pero es el tipo de lucha que me gusta y que quiero que tú también tengas.

6. *Planea tu fiesta de retiro prematuro.* Sé excesivo y espléndido. Una vez que puedas retirarte pronto, tu dinero ya no será un problema. Aunque no logres tu meta, te divertirás mucho pasando por el proceso. Y quién sabe, quizá tengas que dar esa fiesta de retiro *prematuro* de manera *prematura*.

7. *Analiza un trato diario.* Recuerda que no te cuesta nada ir de compras. El punto es hacer algo todos los días para mejorar tu inteligencia financiera por lo menos durante diez minutos al día. Puede ser algo simple como leer un artículo de la sección de dinero o negocios de tu periódico... aunque no estés interesado en él. Comenzará a mejorar tu vocabulario. Escucha discos compactos o cintas de información financiera o de negocios mientras manejas o haces ejercicio en el gimnasio. Asiste a un seminario financiero por lo menos una vez al año. Si no quieres pagar por un seminario, simple-

mente ve la sección financiera de tu periódico local y encontrarás muchos seminarios de inversión gratuitos. Aunque no aprendas nada, es probable que conozcas a otras personas justo como tú.

8. *Recuerda que todos los mercados siguen tres tendencias principales.* Son a la alza, a la baja o laterales. Algunos mercados suben, bajan y se mueven lateralmente con los años y en ocasiones los mercados pueden tender a subir, bajar y moverse lateralmente en menos de un minuto. Por eso cuando alguien te aconseja "invierte a largo plazo", pregúntale a qué se refiere. Pídele una explicación más detallada. La mayoría de los asesores financieros simplemente repiten lo que les ha enseñado su gerente de ventas de modo que pueden tener dificultades para explicar lo que dicen.

Si quieres hacerte rico rápidamente, una de las mejores formas de hacerlo es en el punto en el que cambia una tendencia. Hay mucha verdad en el viejo dicho que dice: "Estar en el lugar correcto en el momento correcto". Si ves tratos diariamente, sentirás mejor los cambios y mejorarás tus posibilidades de estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. Por ejemplo, si hubieras entrado a la bolsa en 1991 y hubieras invertido mucho dinero en acciones de tecnología, hoy serías rico. Pero cuando la tendencia bajó, en marzo de 2000, de no cambiar tu estrategia habrías perdido todo lo que habías ganado. Si hubieras cambiado la estrategia en marzo de 2000, habrías hecho dinero más rápido en el camino hacia abajo... sólo incrementando tu riqueza en vez de perderla. Por eso, si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, debes estar consciente de las tendencias y tener tres estrategias diferentes para las tres tendencias diferentes. He conocido a muchas personas que hicieron dinero en una tendencia y quedaron en bancarrota cuando ésta cambió.

Compra alto, vende bajo

El número de junio de 2001 de la revista *Forbes* contenía un artículo interesante. El encabezado decía:

Compra alto, vende bajo. Lo que siempre supiste: los analistas son excelentes asesores si haces lo contrario.

Cito el artículo:

Nuevas investigaciones realizadas por cuatro profesores de California muestran que no sólo habrías perdido dinero comprando acciones que los analistas apoyaron el año pasado, sino que habrías ganado dinero comprando las que recomendaron vender. Y no sólo ganancias pequeñas. Habrías ganado 38 por ciento por tu dinero, mejor del desempeño que S&P 500 ha tenido desde 1958.

En otro artículo, titulado "¿Wall Street toma en serio la reforma?", en la edición del 16 de julio de 2001 de la revista *Fortune*, el escritor Shawn Tully parece estar de acuerdo. Ese artículo dice: "En una húmeda mañana de junio, Richard Baker, representante del Congreso y rústico republicano de Louisiana, abrió una dramática audiencia del Congreso insistiendo en un tema que conmociona a todos, desde cantineros hasta mamás de niños que juegan soccer, llamado 'Cómo Wall Street se friega al tipo pequeño'. En una lenta enunciación melosa, Baker dio voz a su rabia por la forma en que los nuevos aristócratas de Wall Street, los analistas de seguridades, trasquilan a los pequeños accionistas".

En mi opinión, la mayoría de los analistas y asesores financieros no son inversionistas profesionales. No saben lo que debe saber un inversionista profesional. Así que la mayoría de los consejos sobre inversión son buenos consejos para el inversio-

nista promedio, pero ese mismo consejo es un mal consejo para el inversionista profesional... en especial si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre.

Un inversionista profesional sabe que la tendencia es tu amiga. Un inversionista profesional es alguien que sabe que nadie es lo bastante fuerte como para ir en contra de la tendencia. Como niños que surfeaban, siempre tuvimos un enorme respeto por los cambios de las tendencias o el estado del océano. El turista, quien llegaba sabiendo sólo lo que era nadar en un lago o alberca, era el que se metía en problemas en el océano, algunos incluso se ahogaban. Debes respetar las tendencias de la misma forma en que un surfista respeta el poder del océano. Si quieres mantenerte actualizado en cuanto a las tendencias y cambios, definitivamente querrás tomar el tip #9.

9. *Visita nuestro sitio de Internet con regularidad.* Es nuestro compromiso mantenerlo fresco e interesante. Piensa en nuestro sitio de Internet como el lugar para personas que van a retirarse jóvenes y ricas.

En el futuro cercano, tendremos en línea nuestros juegos CASHFLOW para que puedas divertirte, aprender rápidamente y conocer personas que piensan justo como tú. En el futuro cercano, jugarás nuestros juegos y aprenderás como manejar una tendencia a la alta, una tendencia a la baja y una tendencia que se mueve lateralmente y aprenderás cómo hacer dinero en cualquier dirección.

Cuando alguien te dice "invierte a largo plazo" pregúntale qué quiere decir con largo plazo. *Largo plazo* significa una cosa para el *inversionista promedio* y otra para el *inversionista profesional*. Si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, no puedes ser un inversionista promedio a largo plazo. Debes ser un inversionista pro-

fesional que esté mucho mejor preparado que el inversionista promedio. Por eso recomiendo que revises nuestro sitio de Internet, richdad.com, con regularidad. Nuestro trabajo consiste en mantenerte actualizado con *la educación financiera más divertida y fructífera del mundo*.

Si no planeas seguir las huellas de tus padres y trabajar duro toda tu vida, entonces empieza revisando regularmente el sitio richdad.com. Uno de los problemas de seguir el consejo de tus padres con relación al dinero es que la tecnología y el coeficiente intelectual financiero están cambiando más rápido de lo que muchas personas pueden cambiar. Hoy, es posible hacerse rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre si te mantienes al corriente de los cambios en la tecnología y la inteligencia financiera. Por ejemplo, en el mundo de las opciones, hay nuevas opciones que surgen hoy que se llaman "opciones *knockout*". Son mucho más rápidas que las opciones comunes de compra y venta de acciones que están empleando hoy la mayoría de los negociantes. La razón por la que la mayoría de las personas no saben sobre las "opciones *knockout*" es porque fueron inventadas por negociantes de intercambio extranjero o moneda extranjera. En unos cuantos años, esas nuevas "opciones exóticas", como se les denomina, comenzarán a filtrarse a la bolsa. Sin entrar en muchos detalles, dicho simplemente, una opción *knockout* significa que puedes hacer más dinero, más rápido y más seguro que con las opciones comunes. Sólo recuerda lo siguiente: a medida que hacemos avances en la tecnología, también los seres humanos hacemos avances en inteligencia financiera. Eso significa que se vuelve cada vez más fácil hacerse rico más rápido y con más seguridad. ¿La trampa? Necesitas mantenerte al ritmo y mantenerte aprendiendo y conseguir buenos ase-

sores. Por eso querrás mantenerte actualizado, revisando nuestro sitio de Internet con regularidad.

Los perros viejos aprenden nuevos trucos

Como habrás adivinado, me encanta la revista *Forbes*. En el número correspondiente a mayo de 2001 de su revista *Forbes Global*, su revista para personas de negocios e inversionistas internacionales, apareció un artículo interesante sobre Sir John Templeton, quien es conocido como un inversionista de valor que invierte en acciones subvaluadas globalmente y las observa crecer. El artículo de *Forbes*, titulado "Perro viejo, trucos nuevos", describe cómo incluso Templeton, un inversionista alcista y fundamental, puede aprender a ser un negociante técnico, invirtiendo en un mercado bajista. El artículo habla sobre cómo en el año 2000, en vez de invertir a largo plazo, lo que solía aconsejar, por primera vez se fue al corto. Era una nueva forma de invertir para él. En un año ganó más de 86 millones de dólares aprendiendo una nueva forma de invertir. Como decía mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". En este momento y en esta época, se puede seguir teniendo nuevas ideas. Si Sir John Templeton puede cambiar su contexto a los 88 años, tú también puedes.

Mientras el inversionista promedio estaba escuchando a sus asesores financieros que le aconsejaban invertir a largo plazo, los inversionistas reales estaban cambiando de estrategia y se estaban yendo al corto. Millones de inversionistas que invirtieron a largo plazo escuchando esos consejos al final perdieron mil millones de dólares. ¿Esto puede pasar otra vez? Es bastante seguro. Por eso si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre, necesitas tener cuidado sobre quién te está dando consejos financieros.

10. *Siempre recuerda que las palabras son gratis.* Si quieres hacerte rico rápidamente, necesitas un vocabulario rico. Siempre recuerda que hay tres clases básicas de activos. Son los negocios, los activos en documentos y los bienes raíces. Cada uno de esos activos emplea palabras diferentes. Cada uno es como un país extranjero con una lengua extranjera. Una vez que aprendas las palabras, serás más capaz de comunicarte contigo y con los demás en esa clase de activos.

Las palabras son las herramientas más poderosas que tenemos como seres humanos. Así que elige tus palabras cuidadosamente. Siempre recuerda que hay dos tipos básicos de palabras:

1. Un tipo son las palabras de contenido. Por ejemplo, la *taza interna de ganancia* es un grupo de palabras importante en especial para los inversionistas en bienes raíces que usan mucho apalancamiento con el cual invertir. Las tazas internas de ganancia son palabras de contenido.
2. El segundo tipo de palabras son las palabras de contexto. Por ejemplo, cuando alguien dice: "Nunca entenderé las tazas internas de ganancia", esa persona está describiendo su contexto mental sobre las palabras de contenido, en este caso las tazas internas de ganancia.

Debes estar consciente de mejorar tu vocabulario de contenido y observar tu vocabulario de contexto constantemente... porque las palabras son las herramientas que dan poder a uno de tus activos más poderosos... tu cerebro. Por eso sugerí que te prohibieras decir "no puedo pagarlo" o "no puedo hacerlo" o "yo nunca podría aprender eso". En cambio, pregúntate a ti mismo "¿Cómo puedo pagarlo?" o "¿Cómo puedo hacerlo?" o "¿Cómo puedo aprenderlo?"

Recuerda que una gran diferencia entre una persona rica y una persona pobre es simplemente la cualidad de sus palabras. Tu coeficiente intelectual financiero comienza con tu vocabulario financiero. Así que cuida tus palabras porque éstas se hacen carne y se convierten en tu futuro. Si quieres hacerte rico rápidamente y seguir siendo rico para siempre de modo que te puedas retirar joven y rico, tus palabras tienen la clave... y las palabras son gratis.

11. *Habla de dinero.* Hace poco, cuando estuve en China y en Japón, muchas personas se me acercaron y dijeron: "En la cultura oriental, no es educado hablar de dinero... así que nunca lo hacemos". Cuando estoy en Estados Unidos o en Australia o en Europa, escucho a muchas personas que dicen lo mismo. Dicen: "En nuestra familia no discutíamos sobre dinero".

Así que el tip excelente es que hables de dinero. Si tus amigos no quieren hacerlo, es probable que quieras buscarte un nuevo grupo de amigos. En el mío, hablamos de dinero, negocios, inversiones, éxitos y problemas. La mayoría de mis amigos también son muy ricos y no tienen el contexto de que hablar de dinero es malo y sucio. Mi esposa, Kim, y yo hablamos de dinero constantemente. Para nosotros, hacer dinero, volvernos ricos y tener un estilo de vida abundante es divertido... y disfrutamos del juego del dinero de modo que hablamos de dinero. Disfrutamos del juego del dinero así como muchas personas disfrutaban de otros deportes. Como tenemos en común al dinero como un juego, nuestro matrimonio es más cercano, educativo, emocionante y divertido. El dinero es un tema que todas las personas de todo el mundo tienen en común... así que, ¿por qué no hablar de él?

12. *Haz un millón de dólares empezando sin nada.* Una de las razones por las que no necesito un trabajo ni un salario es porque mi padre rico me formó para hacer dinero de la nada.

Una de las cosas más tristes que veo hoy en día es a personas que no saben cómo hacer dinero de la nada. El otro día, una joven solicitó un empleo en una de mis compañías. Venía de una enorme corporación multinacional donde había sido vicepresidenta ejecutiva de mercadotecnia. Había salido de la empresa en un recorte de personal y quería probar como vicepresidenta de mercadotecnia en mi pequeña compañía empresarial. Así que, como una prueba, le pedí que preparara un presupuesto de medios para esta compañía. Tres días después, regresó con un presupuesto de 1.6 millones de dólares al año.

"1.6 millones de dólares", dije atónito. "Es mucho dinero."

"Estoy consciente de ello", dijo en el mayor tono corporativo. "Pero si quieres lograr el resultado que deseas, eso es lo que costará".

"Estoy dispuesto a pagarlo", contesté. "Pero antes de aceptar este presupuesto, dime cómo podríamos lograr el mismo resultado por 160,000 dólares o incluso sin nada".

"Oh, usted no puede hacer eso", dijo en su presuntuoso tono corporativo. "Debe gastar dinero para hacer dinero".

Sobra decir que no obtuvo el empleo. Obviamente provenimos de una realidad o contexto diferente. Como empresario, he construido compañías que no gastan absolutamente nada en publicidad formal. Nosotros sí gastamos en relaciones públicas, pero no gastamos en lo que se conoce como publicidad formal. Cuando ves el éxito de richdad.com, estás viendo un éxito mundial, cientos de millones de dólares en ventas y ni un centavo gastado en publicidad formal... y tal vez algún día la forma en que lo hicimos sea el tema de otro libro. Pero ese éxito se debe a que mi padre rico nos enseñó a

su hijo y a mí cómo hacer millones a partir de nada o de prácticamente nada.

El punto es que me entristece ver a ejecutivos maduros, muy bien pagados de corporaciones importantes que saben cómo gastar mucho dinero, pero que realmente no saben cómo hacer mucho dinero por su cuenta. Asisto a reuniones de mesas directivas de unas cuantas compañías públicas y observo cómo esos ejecutivos hacen mil cosas con el dinero de los inversionistas, como hicieron las empresas punto com a finales de los noventa, pero no son capaces de dar una ganancia.

Mi padre rico con frecuencia decía: "Hay grandes diferencias entre los empresarios y los burócratas. La mayoría de las personas son burócratas porque nuestras escuelas enseñan a la gente a convertirse en burócratas. Un empresario debe saber cómo ser las dos cosas. Muchos burócratas sueñan con convertirse en empresarios, pero muchos nunca lo conseguirán". Mi padre rico decía: "Un burócrata sólo sabe cómo hacer dinero si se lo dan. Un empresario puede hacer dinero de la nada".

Hace unos meses, estaba sentado con un ejecutivo de una enorme editorial internacional. Acababa de asistir a una de mil pláticas sobre empresas y sobre cómo hacer que crezca un negocio. Me miró directamente a los ojos y dijo: "Yo nunca seré rico porque se necesita mucho dinero para hacer dinero. Tengo un presupuesto de veinte millones de dólares para publicidad y necesito cada uno de esos dólares para producir el volumen de ventas que quiero". En ese momento supe por qué era un burócrata de una enorme corporación y no un empresario. Su realidad siempre lo mantendrá ahí.

También me entristece ver pequeñas compañías que no son capaces de crecer porque el empresario no sabe cómo hacer dinero de la nada o casi de la nada. Mi padre rico decía: "Hay una gran diferencia entre un negocio bebé y un negocio peque-

ño. Un negocio bebé tiene el potencial de convertirse en un gran negocio del cuadrante D. Un negocio pequeño puede ser rentable pero no tiene potencial de convertirse en un negocio del cuadrante D". Mi padre rico siguió explicando que la diferencia no se encuentra en el negocio, sino en la mentalidad del empresario que está detrás del negocio. Un ejemplo clásico es la historia de los hermanos McDonald y Ray Kroc. Ray Kroc tomó un pequeño puesto de hamburguesas que manejaban dos hermanos y lo convirtió en un negocio muy, muy, muy grande a nivel mundial conocido como McDonald's.

En resumen, Ray Kroc era un empleado del cuadrante E que vendía malteadas y que compró un negocio del cuadrante A y lo convirtió en un enorme negocio del cuadrante D. Ése es el poder de este simple procedimiento que compartiré ahora contigo... un proceso que puedes hacer con regularidad y que no te costará nada... pero que podría hacerte más rico de lo que jamás has soñado.

Así que el último tip es que pases tiempo con tu ser querido o con tus amigos que estén en el viaje contigo, haciendo lluvia de ideas sobre cómo pueden tomar una idea y convertirla en millones de dólares, empezando sin nada de dinero o con muy poco. Este proceso es como ir al gimnasio a ejercitar tus músculos. Ese ejercicio regular fortalece tu cerebro y lo alista para el momento en que haces tu movida.

Antes de conocer a Kim, Larry y yo nos sentábamos en una cafetería en la planta baja del edificio donde se encontraba la oficina de Xerox. Pasábamos horas tomando café dando ideas de cómo hacer millones de dólares de la nada. Dimos con algunas ideas realmente buenas y con muchas, pero muchas ideas estúpidas. Dimos ideas de playeras, rompecabezas de madera, un producto para turistas que tenía que ver con paquetes de azúcar de Hawai, un boletín de noticias financieras. La mayo-

ría de las ideas nunca aterrizaron, no obstante, nos dieron un excelente ejercicio mental. Aunque la mayoría de las ideas no funcionaron, dimos con la idea de la cartera para surfistas hecha de nylon y velero, la tomamos y la convertimos en millones de dólares. Desafortunadamente, no dimos los pasos necesarios para proteger la idea y terminamos perdiéndola en la competencia.

Antes, mencioné que había leído que la capitalización de la compañía Coca-Cola era de más de ocho mil millones de dólares, pero que el valor de la marca Coca-Cola es de cerca de 80 mil millones, casi diez veces la capitalización de la compañía completa. ¿Cómo es posible eso? Coca-Cola ha protegido agresivamente su propiedad intelectual en todo el mundo y, como resultado, la marca Coca-Cola se ha vuelto increíblemente valiosa.

¡"Padre Rico" son sólo dos palabras!

Revisemos el éxito de las palabras "Padre Rico". Padre Rico son sólo dos palabras.

Cuando Kim y yo conocimos a Sharon Lechter y empezamos CASHFLOW Technologies, Inc. en 1997, las palabras "Padre Rico" eran sólo dos palabras sin significado y que no valían nada.

Hoy en día, las palabras "Padre Rico" valen decenas de millones de dólares. ¿Cómo pasó eso? Tomamos el consejo de Michael Lechter, el esposo de Sharon y nuestro abogado sobre propiedad intelectual (quien, como algunos de ustedes saben, en realidad nos presentó con Sharon). Tomamos el tiempo para sentarnos con él y crear una estrategia para *construir* internacionalmente activos de propiedad intelectual. Nos aseguramos de proteger nuestros inventos con patentes. Hemos creado y protegido con fuerza las marcas "Padre Rico" y

"CASHFLOW" y un vestido comercial (morado, negro y dorado) que se puede reconocer en todo el mundo. Nos costó menos de mil dólares registrar la marca inicial. Al año siguiente, cuando lanzamos la versión en línea del juego CASHFLOW, el valor de las marcas pudieron alcanzar miles de millones de dólares. Nuestra experiencia demuestra que puedes hacer dinero con poco o nada de dinero.

Para mayor información sobre cómo puedes crear dinero con poco o nada de dinero, puedes leer el libro de Michael, *Protecting your #1 Asset: Creating Fortunes from Your Ideas -An Intellectual Property Handbook (Protegiendo tu activo #1: Creando fortunas de tus ideas -Un manual de propiedad intelectual)*, publicado por Warner Books. Michael es un abogado de propiedad intelectual reconocido internacionalmente que ha ayudado a incontables personas a crear fortunas de sus ideas. En sus palabras, él "construye fuertes y combate piratas" para proteger la propiedad intelectual. Michael dice a menudo: "¡Cada uno de nosotros ha tenido una idea que vale un millón de dólares!" Desafortunadamente, muy pocos damos los pasos necesarios para proteger esa idea, y, si no la proteges, no serás tú quien gane el millón de dólares por la idea. La inversión de veinte dólares en el libro de Michael te podría ayudar a ver cómo hacer una fortuna de tu propia idea.

En conclusión

Tú y yo sabemos que tu cerebro sigue siendo tu activo menos usado. Tiene muchos caballos de fuerza por usarse. Mi padre rico solía decir: "Las personas flojas quieren hacerse ricas rápidamente y las personas exitosas quieren hacerse inteligentes financieramente rápido y seguir haciéndose inteligentes". El punto es que, si quieres retirarte joven y rico, y no tienes mu-

cho dinero, preparación o experiencia, debes comenzar a usar tu cerebro. En mi realidad, no se necesita dinero para hacerse rico. En mi realidad, lo que se necesita es poder mental y emocional. Todos los excelentes tips enlistados están ahí para que los tomes en cuenta y los pongas en práctica si eso es lo que quieres.

El punto final de todos esos tips es que ninguno de los ejercicios anteriores requiere de mucho tiempo. Todos los ejercicios anteriores te ayudarán a retirarte joven y rico si los haces con regularidad y fidelidad. Siempre recuerda que tu futuro está determinado por lo que haces *hoy*, no mañana.

Si haces fielmente que algunos de esos sencillos ejercicios sean parte de tu vida cotidiana, puedes encontrarte atravesando el cristal hacia un mundo completamente distinto. Y ése es el tema de la siguiente sección.

Un pensamiento final sobre la sección 3: Ya eres un experto

Como ya habrás podido darte cuenta, no es tanto lo que *haces* lo que te hace rico o pobre. Es más el contexto que rodea lo que haces lo que te hace rico o pobre. Por eso cuando las personas me preguntan qué hago o en qué invierto, contesto: "Por favor no me pregunten lo que hago. Pregúntenme qué pienso sobre lo que hago". Por ejemplo, muchas personas invierten en acciones, pero sólo unas cuantas se hacen ricas de este modo. Lo mismo es cierto para los bienes raíces o la creación de un negocio. ¿Cuál es la diferencia? Yo digo que es el contexto que rodea a las acciones o contenido. He conocido personas que me dicen: "Los bienes raíces son una terrible inversión. No he ganado nada de dinero así". Bueno, en mi opinión, los bienes raíces no son lo que es una inversión terrible, es la per-

sona quien es un inversionista terrible. Una persona con un contexto de inversionista rico puede tomar una mala inversión y convertirla en una inversión rica. De hecho, eso es lo que hace la mayor parte de los inversionistas.

"Toda deuda es buena "

Lo mismo es cierto con el tema de la deuda. La mayoría de las personas sabe cómo endeudarse. La mayoría son expertos en endeudarse. El problema es que se endeudan y se hacen más pobres. La mayoría de las personas toman deudas buenas y las hacen malas. Como solía decirme mi padre rico: "Toda deuda es una deuda buena. Pero no todas las personas saben cómo usar la deuda, así que convierten la deuda buena en mala".

Si quieres ser rico, lo primero que necesitas es trabajar en tu contexto, más que en lo que haces. Como decía mi padre rico: "La mayoría de las personas ya saben cómo endeudarse. El problema es que no saben cómo usar la deuda a su favor. Si alguien quiere hacerse rico usando la deuda, primero necesita cambiar su contexto y luego puede usar la deuda para hacerse muy rico". Si no puedes cambiar tu contexto de persona pobre o de clase media con relación al tema de la deuda, es mejor que canceles tus tarjetas de crédito, que pagues tu casa lo más rápido posible y simplemente trates de ahorrar dinero.

Si quieres retirarte joven y rico, primero debes cambiar tu contexto. Por eso recomiendo que ocasionalmente revises esos tips excelentes y que continuamente trabajes en aumentar tu contexto. Si tienes el contexto de una persona rica, sin importar lo que hagas, te harás cada vez más rico. Si tienes el contexto de una persona pobre, sin importar qué estudies o qué hagas, los resultados serán los mismos, serán los resultados de una persona pobre. Recuerda que es tu contexto o lo que consideras real lo que se convierte en tu realidad, sin importar lo

que hagas. Como decía mi padre rico: "La deuda no necesariamente significa hacerte pobre. Pero un contexto de persona pobre o de clase media sí".

Libre oferta

Si quieres escucharme explicando personalmente esos tips excelentes, por favor ve a nuestro sitio de Internet en richdad.com y escucha el audio de presentación que hice para personas justo como tú... personas que quieren retirarse jóvenes y ricas. Si estás comprometido con retirarte joven y rico, nuestro sitio de Internet es para ti. Si quieres trabajar duro toda tu vida para tener un empleo seguro o invertir con altos riesgos y ganancias bajas, hay mejores sitios de Internet que el nuestro.

CAPÍTULO 20

La prueba final

El siguiente es un ejercicio opcional que puedes hacer, si tienes el valor suficiente. Estas preguntas las debes hacer en la próxima cena a la que acudas o durante el almuerzo con tus compañeros de trabajo o con amigos y familiares. La razón por la que digo que es opcional es porque las siguientes preguntas sacarán a la luz diferentes realidades sobre el dinero de las personas a quienes preguntes.

Si das tiempo a la persona para responder completamente cada pregunta, escucharás muchas realidades, razones, excusas, mentiras, suposiciones y otros procesos psicológicos diferentes que la gente tiene sobre el dinero y sobre su vida. Es probable que escuches respuestas como: "Qué pregunta tan estúpida". "¿Y este tipo quién se cree que es?", "No puedes hacer eso", "Eso es imposible". "Me encanta mi trabajo. Nunca dejaré de trabajar". En vez de mostrar que estás de acuerdo o en desacuerdo con las respuestas o comentarios a las preguntas, simplemente escucha y ve si puedes asir más claramente la realidad que tiene la persona con relación al dinero y a su vida financiera. Si tienes el valor para hacer esas preguntas a tus seres queridos, amigos y compañeros de trabajo, te deseo suerte. Si haces el ejercicio con otras

personas, pienso que aprenderás muchísimo sobre el poder que tiene la realidad propia sobre la condición financiera en la vida de esas personas.

A continuación están las preguntas o grupos de preguntas que debes hacer:

¿Qué tipo de vida quieres vivir?

Una comparación de realidades

1. Si tuvieras todo el dinero del mundo y nunca tuvieras que volver a trabajar, ¿qué harías con tu dinero?
2. Si tú (y tu cónyuge si estás casado) dejaran de trabajar hoy, ¿qué sucedería con tu vida? ¿Por cuánto tiempo podrías sobrevivir y seguir manteniendo tu estándar de vida y tu estilo de vida?
3. ¿A qué edad podrías retirarte si todavía no lo has hecho? ¿Te gustaría retirarte prematuramente? Cuando te retires, ¿estarás ganando más o menos dinero de lo que ganas hoy?
4. ¿Preferirías vivir una vida en la que ya no necesites un cheque por un sueldo o una vida en la que siempre estés trabajando o buscando un trabajo que te pague más? ¿Preferirías ser alguien no disponible o alguien más disponible para emplearse? ¿Qué vida llevas hoy?
5. ¿Quieres vivir una vida en la que trabajes duro tratando de gastar más dinero porque tienes demasiado o una vida en la que trabajes duro tratando de ahorrar dinero? ¿Qué vida llevas hoy?
6. ¿Preferirías vivir una vida en la que no tengas que trabajar duro para ganar más o una vida en la que tengas que trabajar más duro para ganar más? ¿Qué vida vives?

7. ¿Piensas que invertir es arriesgado? ¿Piensas que se necesita dinero para hacer dinero? ¿Te gustaría ser capaz de invertir sin dinero y sin mucho riesgo para obtener ganancias altas? Si pudieras invertir con el dinero de alguien más, ¿lo harías?
8. ¿Quiénes son las seis personas además de tu familia con quienes pasas más tiempo? ¿Cuál es su actitud hacia el dinero? ¿Es rica, pobre o de clase media? De esas seis personas, ¿cuántas podrán retirarse jóvenes y ricas? ¿Es momento para que hagas nuevos amigos?
9. ¿Preferirías vivir una vida en la que trabajes para hacerte rico construyendo o comprando activos, o preferirías vivir una vida trabajando para tener un empleo seguro y un cheque fijo? ¿Qué vida estás viviendo?
10. Si te ofrecieran mil millones de dólares para dejar tu empleo, ¿lo harías? Si mil millones de dólares son más importante que tu trabajo, ¿por qué no ir tras los mil millones de dólares? ¿Específicamente qué es lo que te está deteniendo? Si no renunciarías a tu trabajo por mil millones de dólares... ¿entonces por qué? ¿Podrías no usar el dinero para hacer más cosas buenas de las que estás haciendo ahora?
11. ¿Vives una vida en la que haces dinero sin importar si la bolsa va a la alza o a la baja o vives una vida en la que tienes miedo de que la bolsa se caiga y pierdas tu dinero? ¿Qué vida vives? ¿Por qué?
12. En cuanto al tema del dinero, si pudieras hacer las cosas de manera diferente, ¿qué harías distinto? Si hay algo que harías diferente, ¿por qué no lo estás haciendo?

La razón por la que sugiero este ejercicio, sólo si tienes el valor suficiente es porque después de la discusión, puedes ter-

minar sin amigos y puedes necesitar hacer nuevos. Si descubres que tus familiares, amigos y compañeros de trabajo no provienen del contexto del que tú quieres provenir, entonces consulta nuestro sitio de Internet para que conozcas personas que sí provengan de tu mismo contexto. Por lo menos te divertirás discutiendo las respuestas que obtengas de esta prueba final de doce preguntas. Lo más importante es que verás las realidades y mundos diferentes de los que provienen personas diferentes en lo que respecta al tema del dinero. Como decía mi padre rico: "El dinero es sólo una idea". Cuando hagas esas preguntas, descubrirás muchas ideas y realidades diferentes.

Lo más importante de este ejercicio es escuchar diferentes pensamientos y realidades y decidir qué tipo de realidad o mundo financiero quieres ver. Tener dos papás me permitió ver ambos mundos y yo tomé mi decisión de que mundo quería ver. Así que la elección te corresponde a ti. Si haces esas preguntas a tus familiares y amigos, escucharás sus ideas. Después de escucharlas, puedes empezar a elegir mejor las ideas que quieres y el tipo de vida que deseas vivir.

Comparte tus resultados

Ve a nuestro sitio de Internet en richdad.com y comparte las respuestas que recibas de esta prueba. En nuestro foro de discusión, comparte las respuestas más cómicas, cínicas, entretenidas o sorprendentes que obtengas de esas preguntas. En esos foros puedes encontrar a tus futuros socios de negocios y volverte más rico que tus amigos o incluso más que Bill Gates. Hasta puedes retirarte joven y rico.

CUARTA PARTE

El apalancamiento del primer paso

Mi padre rico decía: "El primer paso es decidir en qué tipo de mundo quieres vivir. ¿Quieres vivir en el mundo de los pobres, la clase media o los ricos?"

"¿Qué no la mayoría de las personas elegirían vivir en el mundo de los ricos?", pregunté.

"No", dijo mi padre rico. "La mayoría de las personas sueñan con vivir en el mundo de los ricos... pero no dan el primer paso y eso es lo que decide. Una vez que decidas, todo cambiará en tu mundo".

CAPÍTULO 21

Cómo seguir adelante

Con frecuencia me preguntan: "Después de que tomaste la decisión de retirarte joven, ¿qué fue lo que hizo que tú y Kim siguieran adelante? ¿Cómo manejaste la adversidad y no diste marcha atrás en los momentos difíciles? La mayor parte del tiempo, respondo con clichés como determinación, gran fuerza de voluntad y visión. Empleo esos clichés usados en exceso porque rara vez tengo el tiempo de explicar mucho de lo que ya he explicado en este libro. Como ya has leído hasta aquí y, ojalá, has comprendido la mayor parte de lo que se ha escrito hasta este punto, compartiré contigo en mayor profundidad una explicación más honesta de lo que nos hizo seguir adelante.

Dos de los cuentos clásicos más profundos que mi padre rico me hizo leer fueron los de Lewis Carroll, *Alicia en el país de las maravillas* y *A través del espejo*. Las dos historias comparten el viaje a diferentes realidades. En *Alicia en el país de las maravillas*, Alicia sigue al Conejo Blanco hacia su madriguera y hacia un mundo distinto, un mundo que me recuerda a la industria de servicios financieros. En *A través del espejo*, Alicia de nuevo viaja a otra realidad detrás del espejo. Detrás del espejo, Alicia encuentra libros en espejo

que no se pueden leer a menos de que se sostengan frente a un espejo, lo que se parece mucho a un estado financiero personal. No obstante, para mi padre rico, el valor de las dos historias era la idea de viajar de una realidad a otra. Mi padre rico decía: "El problema es que la mayoría de las personas viven sólo una realidad y tienden a pensar que *su* realidad es la *única* realidad".

Respondiendo una pregunta frecuente

La mayor parte del tiempo, cuando me hacen una pregunta como: "¿Qué fue lo que hizo que Kim y tú siguieran adelante? ¿Cómo siguieron adelante cuando estaban sin dinero, sin trabajo y en una ola de pérdida financiera?" Yo respondo con simples clichés desgastados y verdaderos. Contesto diciendo: "Se necesitó determinación". O "sabíamos que no íbamos a dar marcha atrás". Pero esos clichés no cuentan la historia real. Dudo en iniciar la verdadera explicación porque la respuesta está fuera de la realidad de la mayoría de las personas, así que simplemente digo muy poco.

Hace unas semanas, en un seminario, tuve el tiempo para explicar más completamente la razón por la que Kim y yo seguimos adelante. Como has leído hasta aquí, te diré la respuesta que compartí con la clase. No creo que responda por completo a la pregunta, de cómo hicimos para seguir adelante, pero pienso que la respuesta te dará un poco de alimento adicional para el pensamiento.

A medida que el seminario se acercaba al cierre, un estudiante levantó la mano y preguntó: "Cuando todo se veía más oscuro, ¿qué los hizo seguir adelante? Quiero escuchar la razón real... no las que usted ha estado dando hasta ahora".

La respuesta

Pensé un poco en su petición y al final decidí revelar la motivación que nos hizo seguir adelante, una vez que Kim y yo tomamos la decisión de retirarnos jóvenes y ricos. La explicación comenzó:

"Cuando me acercaba a los 30, mi padre rico impartió una lección que comenzó con esta pregunta. La lección y el diálogo duraron por años... y, aunque él se ha ido, sigo revisando la lección y buscando más respuestas".

Un mundo sin riesgo que no requiere nada de dinero

"¿Qué harías si no hubiera ningún riesgo y si no se requiriera nada de dinero para hacerse rico?", preguntó mi padre rico.

"¿Ningún riesgo y nada de dinero?", repetí, sin estar seguro de hacia dónde se dirigía mi padre rico con esta pregunta. "¿Por qué haces esta pregunta?" finalmente pregunté. "Un mundo así no existe."

Mi padre rico me dejó pensar mi respuesta durante un momento. Su silencio fue lo que me indicó que debía escuchar mejor mi respuesta y tomarme el tiempo de repensarla. Cuando supo que yo había repensado mi respuesta finalmente dijo: "¿Estás seguro de que ese mundo no existe?"

"¿Un mundo sin riesgo y sin que se requiera dinero?", pregunté, buscando asegurarme de que estábamos discutiendo los mismos puntos. Lo único que podía escuchar era a mi propio padre que decía: 'Invertir es arriesgado' y 'se necesita dinero para hacer dinero'.

Mi padre rico asintió con la cabeza. "Sí. ¿Qué harías si ese mundo existiera?"

"Bueno, iría a buscarlo", dije. "Pero sólo si existiera".

"¿Y por qué no habría de existir?", preguntó mi padre rico.

"Porque es imposible", repliqué. "¿Cómo podría haber un mundo donde no hubiera ningún riesgo monetario necesario para hacerse rico?"

"Bueno, si ya has decidido que es imposible que exista ese mundo, entonces no puede existir", dijo suavemente mi padre rico.

"¿Estás diciendo que no existe?", pregunté.

"No importa lo que *yo* piense. Lo que es importante es lo que *tú* piensas", dijo mi padre rico. "Si dices que no existe... no existe. Lo que yo pienso es irrelevante".

"Pero ese mundo es imposible", repetí. "Sé que es imposible. Tiene que haber riesgo".

"Entonces no existe", mi padre rico se encogió de hombros. "Si piensas que es imposible, entonces es imposible". Mi padre rico ahora me estaba contestando con un poco más de energía y una huella de frustración en el tono de su voz. "La razón por la que no existe un mundo así es porque ésa es la realidad en la que fuiste educado. No puedo enseñarte más a menos de que estés dispuesto a cambiar de realidad. Puedo darte más y más respuestas sobre cómo hacerte rico, pero mis respuestas no son buenas si te aferras a la realidad de tu familia respecto al dinero y a cómo es la vida".

"¿Pero nada de dinero y ningún riesgo? Vamos", dije. "Sé realista. Nadie cree que exista un mundo donde no se necesite dinero y no haya ningún riesgo".

"Lo sé", dijo mi padre rico. "Por eso tantas personas se aferran a un trabajo seguro y con frecuencia suponen que invertir es arriesgado o que se necesita dinero para hacer dinero. No cuestionan sus suposiciones. No retan sus suposiciones. En cambio, creen que lo que suponen es real, sin preguntarse nunca si podría haber otra realidad o quizá una suposición diferente. No puedes hacerte más rico si primero no cuestionas las suposicio-

nes de tus creencias. Por eso muy pocas personas se hacen ricas o alcanzan la libertad financiera. Pero sigues sin responder la pregunta."

"Pues repite la pregunta", contesté, sintiéndome muy frustrado y preguntándome lo que quería decir con no cuestionar mis suposiciones.

"La pregunta fue: ¿Qué harías si no hubiera riesgo y no se necesitara hacer dinero para volverse rico?", dijo mi padre rico, repitiendo sus palabras lenta y deliberadamente, haciendo su mejor esfuerzo para dejar pasar mi reacción a la pregunta, de modo que pudiera escuchar la pregunta.

"Sigo pensando que es una pregunta ridícula, pero de cualquier manera la responderé", contesté.

"¿Por qué dices que es ridícula?", preguntó mi padre rico.

"Porque no existe un mundo así", contesté bruscamente. "Es una pregunta tonta y un desperdicio de tiempo. ¿Por qué debería contestar o pensar siquiera en una pregunta así?"

"Está bien", dijo mi padre rico. "Ya obtuve mi respuesta. También puedo escuchar tu suposición subyacente. Para ti es un desperdicio de tiempo siquiera pensar en ese mundo así que no te molestarías en pensar en la pregunta. Supones que ese mundo no existe de modo que piensas que cuestionar esa idea es un desperdicio de tiempo. No quieres cuestionar tu suposición. Así que como no piensas que ese mundo exista no quieres pensar en ello. Sólo quieres pensar en la forma en que siempre has pensado. Quieres hacerte rico pero vives con miedo de perder dinero o vives con la idea de que no tienes suficiente dinero. Para mí, ésa es una realidad extraña, pero puedo aceptar tu respuesta. Entiendo tus suposiciones, porque son suposiciones comunes".

"No, no, no", dije. "Voy a responder a tu pregunta. Sólo te estoy preguntando si estás diciendo que ese mundo existe", dije, alzando la voz, poniéndome muy enojado y a la defensiva.

Mi padre rico se quedó sentado en silencio, otra vez sin responder a mi pregunta y dejando que me escuchara a mí mismo. Estaba dejando que escuchara mi realidad.

"¿Quieres que crea que ese mundo existe?", pregunté acaloradamente.

"Déjame que repita lo que ya dije. No importa lo que yo crea", dijo mi padre rico. "Es lo que tú creas."

"Bueno, bueno, bueno", dije. "Si existiera un mundo así, un mundo sin riesgo financiero y un mundo donde no se necesitara usar nada de dinero para hacerme rico, entonces sería más rico de lo que jamás he soñado. No estaría asustado. No inventaría la excusa de que no tengo nada de dinero o de que podría fracasar. Viviría en un mundo de abundancia infinita... un mundo donde podría tener todo lo que deseara. Viviría en un mundo completamente diferente... definitivamente no en un mundo en el que fui educado".

"Así que si ese mundo existiera, ¿valdría la pena el viaje?", preguntó mi padre rico.

"Por supuesto", contesté firmemente. "¿Quién no haría el viaje?"

Mi padre rico simplemente se encogió de hombros en silencio, dejando que yo escuchara de nuevo mis propias palabras.

"¿Estás diciendo que ese mundo existe?", volví a preguntar.

"Eso lo tienes que decidir tú. Puedes decidir qué tipo de mundo existe. Yo no puedo hacerlo por ti", dijo mi padre rico. "Yo tomé mi decisión años atrás respecto a qué tipo de mundo quería hacer que existiera."

"¿Encontraste tu mundo", pregunté.

Mi padre rico nunca contestó la pregunta. Su única respuesta fue: "¿Recuerdas la historia de Alicia y *A través del espejo*?"

Asentí con la cabeza.

"Hace años, atravesé el espejo. Si crees que ese mundo existe, entonces debes decidir hacer el viaje a través del espejo. Pero sólo harás el viaje si crees en la posibilidad de que exista un mundo así. Si no crees que existe, entonces sólo verás un espejo y seguirás de este lado del espejo, mirando solamente cómo te miras".

Mi respuesta a la clase

Cuando compartí esa historia con la clase, se quedaron en silencio. No sé si mi respuesta tenía sentido. Sin importar si lo tenía o no, les había dado la historia detrás de la historia. Comenzando a retomar la respuesta, dije: "Así que entonces fue cuando comenzó el viaje. Después de esa conversación con mi padre rico me entró mucha curiosidad. Pensé sobre lo que él dijo durante varios años. Entre más pensaba en ello, más se volvía una posibilidad lo que decía. Cuando tenía treinta y tantos años, supe que tenía que empujar mi realidad. Supe que mis días de escuela con mi padre rico habían terminado. Supe que él no podía enseñarme mucho más ni darme más respuestas hasta que yo decidiera cambiar mi realidad y comenzar mi viaje. Más respuestas no iban a ayudar. Necesitaba una nueva realidad expandida. Supe que era momento de dejar el nido, como suelen decir. No sabía si existía un mundo así, pero yo quería que existiera. De modo que mi viaje comenzó una vez que tomé la decisión de que un mundo así era posible. Con esa decisión, fui a buscar ese mundo, un mundo donde no hubiera riesgo y un mundo donde no se necesitara dinero para hacer dinero. Estaba cansado de mirar al espejo y de que no me gustara lo que veía. Fue en entonces cuando fui a buscar un mundo a través del espejo".

La clase permaneció en silencio. Podía sentir que algunos estaban abiertos a la idea y que otros estaban luchando con

ella. Un estudiante levantó la mano y dijo: "¿Así que creíste que ese mundo existía? ¿Es eso lo que nos estás diciendo?"

No respondí a su pregunta. En cambio, simplemente seguí con la historia.

"Poco después de tomar la decisión de que ese mundo podía ser posible, conocí a Kim y le conté del viaje en el que me estaba embarcando. Por alguna razón, ella quería venir conmigo". Dijo: "Bueno, lo que dices sacude la realidad que tengo ahora... la realidad de trabajar en un empleo toda mi vida. No me gusta mi realidad actual de modo que estoy dispuesta a encontrar una nueva realidad".

El estudiante que estaba tratando de que yo respondiera a su pregunta finalmente bajó la mano y simplemente escuchó.

"Kim era la primera mujer que conocía que estaba dispuesta a dar cabida a una idea tan loca. Yo dudé en decirle, sin embargo, ella no luchó contra mis ideas. En cambio, escuchó durante días mientras yo le contaba sobre el mundo que pensaba era posible. Fue entonces cuando nuestro viaje comenzó. Así que, fielmente, les digo a todos ustedes que, más que cualquier otra cosa, fue la búsqueda de ese mundo lo que hizo que Kim y yo siguiéramos adelante.

"Una vez que tomamos la decisión, comenzamos nuestro viaje a través del espejo. Sabíamos que una vez que comenzara el viaje, necesitaríamos ser valientes, humildes, tendríamos que estudiar, seguir aprendiendo, aprender rápidamente a medida que aparecieran lecciones, y, lo más importante, seguimos empujando nuestra realidad, pues sabíamos que el viaje estaba sólo en nuestra mente y en nuestro corazón. Sabíamos que el viaje tenía poco que ver con el mundo fuera de nosotros y tenía todo que ver con las realidades dentro de nosotros. Cuando las cosas se pusieron realmente mal, fue esa búsqueda de una realidad diferente, un mundo diferente, lo que al final nos hizo seguir

adelante. Una vez que el viaje comenzó, supimos que nunca íbamos a volver atrás. La búsqueda de un mundo diferente es lo que nos hizo seguir adelante".

Hubo un largo silencio en la sala del seminario. De pronto, una estudiante levantó la mano y preguntó: "¿Así que lo encontraron? Dígame que lo encontraron. Si existe, yo quiero ir. No quiero pasarme 50 años de mi vida trabajando por dinero. No quiero pasar una vida entera recibiendo órdenes por dinero, viviendo con el miedo de no tener dinero suficiente. Dígame que existe otro tipo de mundo".

Hice una pausa por un momento, haciendo con ellos lo que mi padre rico había hecho conmigo una y otra vez muchos años atrás, dándoles el tiempo necesario para escuchar sus propias realidades.

"Eso lo tienes que decidir tú", respondí finalmente después de un silencio prolongado. "No es lo que yo creo, es lo que *tú* crees que existe. Si piensas que ese mundo existe para ti, entonces atravesarás el espejo. Si no, entonces te quedarás de este lado del espejo, mirándote cómo te miras. En lo que respecta al dinero, tienes el poder de decidir lo que es real y en qué tipo de realidad quieres vivir".

La clase terminó. La mayoría de los alumnos estaban enfrascados en profundos pensamientos. Mientras terminaba de guardar mis cosas en el portafolio, me volví hacia ellos y dije: "Gracias por su atención. Gracias por escuchar. La clase ha terminado, pueden irse".

Para cerrar

En el otoño de 1994, Kim y yo nos tomamos una pausa prolongada en Fidji. Un amigo nos había recomendado ese pequeño *resort* exclusivo en una pequeña isla privada. Antes de que saliera el sol una mañana, un miembro del personal del hotel nos saludó en nuestra lujosa cabaña de hojas. "Sus caballos están listos", dijo con una sonrisa y en un susurro.

En ese momento, llevábamos cinco días en la isla. Yo finalmente me estaba relajando, tranquilizando y estaba entrando más en sincronía con el lento y suave ritmo de esa hermosa isla paradisíaca, rodeada por las aguas azules y cristalinas del océano Pacífico. Habían pasado nueve años desde que Larry, Kim y yo nos habíamos sentado en la montaña Whistler, al norte de Vancouver, en la Columbia Británica, cubiertos de nieve, congelados y creando nuestros planes de libertad financiera. Mientras subía a mi caballo, miré en retrospectiva esa época en la helada montaña. Acomodando la silla de montar, pensé en lo diferentes que eran las cosas ahora en nuestras vidas. Ya no estábamos tiritando de frío y ya no éramos pobres, sin nada de dinero. Más importante que simplemente tener mucho dinero, ahora éramos libres. Nunca más teníamos que trabajar por el resto de nuestra vida.

Los caballos lentamente vagaron por el sendero que corría paralelo a la hermosa playa de arena blanca que rodeaba la isla. Aunque yo no podía ver nada pues seguía estando oscuro, podía escuchar el océano a unos centímetros de distancia y podía sentir la brisa del mar a medida que el caballo navegaba suavemente por el sendero angosto de la playa. El olor del suelo de la isla y de las plantas tropicales, combinado con el aire salado, me llevó de regreso a mi niñez en Hawái, en la época en que Hawái seguía siendo Hawái. Aunque el paseo en caballo fue corto, los recuerdos que vinieron abarcaban toda una vida.

Después de un paseo de media hora, el miembro del personal del hotel detuvo los caballos y nos ayudó a bajar. A una distancia cercana, podía ver varias velas que bailaban al viento. El guía nos tomó de la mano y suavemente nos llevó hacia las velas. Las velas estaban sobre una mesa con un mantel blanco, en la arena, a unos cuantos centímetros de las olas que rompían sutilmente. El miembro del personal del hotel hizo que Kim y yo nos sentáramos en la única mesa del restaurante más hermoso del mundo. En cuanto nos sentamos, apareció otro miembro del personal del hotel con una botella de la champaña preferida de mi esposa. A la luz de las velas, Kim y yo brindamos por nosotros y por nuestro viaje. Nunca en mi vida había sentido más amor por mi bella esposa. Se había quedado conmigo en medio de algunas de las épocas de mayor prueba de mi vida. No dijimos nada. En silencio, nos acercamos a través de la pequeña mesa y nos tomamos de la mano, con la otra, sostuvimos nuestras copas de champaña y, con la mirada, dijimos: "Gracias y te amo". Lo habíamos logrado.

Como en señal, el resplandor del sol se asomó por el horizonte del océano y empezamos a ver cómo nos rodeaba la obra maestra de la naturaleza. En un lado pudimos ver cómo la exuberante isla verde se elevaba del mar. Frente a nosotros había

prístina arena blanca y detrás había altos árboles verdes con pájaros que comenzaban a trinar. A través de la arena, como uniendo todas las cosas, estaba un mar azul en calma que se extendía de la playa y saludaba al sol.

El mesero nos trajo el desayuno de frutas tropicales mientras permanecíamos sentados en silencio viendo cómo el sol se levantaba del agua, iluminando la belleza que nos rodeaba. Excepto por el mesero, ahí sólo había tres personas. Había casi un silencio perfecto, sólo los sonidos de la naturaleza. No había vecinos, ni autos ni gente que paseara por la playa ni música fuerte, ni teléfonos celulares. Lo mejor de todo es que no había un negocio al que tuviéramos que regresar. Nada de juntas. Nada de fechas límite. Nada de presupuestos. El negocio había desaparecido. Había hecho su trabajo y lo habíamos vendido. No había nada a lo que tuviéramos que regresar en casa, excepto a nuestra libertad. Lo único que había en ese momento éramos Kim y yo y la avasalladora belleza de la naturaleza... la magnificente creación de Dios.

Justo cuando el sol finalmente salió libre del agua, algo estalló dentro de mi cabeza. Mi visión no se nubló, simplemente pareció vibrar y luego el resto de mi cuerpo se agitó muy brevemente. Fue un terremoto diminuto, un temblor repentinamente había movido mi cuerpo y mi alma. Algo estaba cambiando muy dentro de mí. La experiencia hizo que me relajara aún más. A medida que la calidez del sol comenzó a llegar a nosotros a través del agua, un sentimiento de enorme gratitud empezó en mi pecho y se extendió a todo mi cuerpo. Sin darme cuenta, mi contexto había cambiado por completo... había cruzado el espejo y ahora podía ver claramente una nueva forma de vida. Comencé a llorar, no con tristeza, sino profundamente maravillado por la perfección, generosidad y abundancia que nos rodeaba no sólo a Kim y a mí... sino a todos nosotros.

Lentamente, me di cuenta de que demasiado tiempo mi miedo de no ser suficiente o de no tener suficiente me impidió disfrutar de la abundancia que ofrece la vida aquí en la tierra. Me di cuenta de que mi lucha personal por hacerme rico era principalmente mi lucha personal contra mi miedo de ser pobre. También me di cuenta de por qué mi padre rico siempre dijo: "Es tu miedo lo que te hace tu propio prisionero. Es tu miedo lo que te encierra en tu propia celda, una prisión que no deja entrar la abundancia de Dios". Mi mente vagó hacia mi juventud y pude escucharlo diciendo: "Demasiado a menudo pensamos que estamos solos y que tenemos que sobrevivir por nuestra cuenta. A menudo nos enseñan que es la supervivencia de los mejor armados y que si no estamos bien armados no podemos sobrevivir. Ésa es la forma como piensa un prisionero. Muchas personas son prisioneros financieros de sus miedos. Por eso se aferran a hilos de seguridad, se vuelven codiciosos y luchan por sobras de dinero como perros hambrientos por un hueso sin carne, en vez de buscar la libertad financiera.

"Encontrar tu propia libertad es fácil. Lo único que tienes que hacer es primero ver y darte cuenta de lo que Dios quiere que se haga y luego hacer lo que Él quiere que se haga con los dones que te ha dado. Si lo haces fielmente, la abundancia de Dios se derramará en tu vida. Vivir no se trata de ganarse la vida. Sólo mira las aves, las plantas y toda la creación de la naturaleza que hay a tu alrededor. Las aves no se ganan la vida. Las aves y las demás criaturas de Dios simplemente hacen lo que fueron enviadas a hacer aquí. Si simplemente confías en Dios y haces lo que fuiste enviado a hacer, la abundancia de Dios estará contigo para siempre". Mi padre rico también decía: "No tienes que hacer el trabajo de las aves... las aves ya lo están haciendo". Lo dijo porque vio a demasiados seres humanos compitiendo por empleos en lugar de ver lo que se necesita hacer. Decía: "Si miras pan

darte cuenta de lo que se necesita hacer, y haces lo que se necesita hacer, entrarás en la abundancia de Dios".

Kim y yo permanecemos sentados en nuestra pequeña mesa en la playa durante otra hora. Por primera vez en mi vida, entendí lo que mi padre rico estaba diciendo. No lo había entendido por completo antes de esto. Seguía teniendo mi contexto o realidad personal en la forma en que dejaba que sus palabras entraran. Pero, sentado en la playa, finalmente di el paso para cruzar el espejo y comprendí por completo a mi padre rico.

Mientras el viento del océano comenzaba a soplar, podía escuchar cómo los caballos se inquietaban en el fondo. Era momento de que se fueran a casa y también lo era para Kim y para mí. Un año después, estaba sentado en silencio en mi cabaña de la cima de la montaña haciéndome las siguientes preguntas: "¿Qué se necesita hacer?" y "¿qué puedo hacer?"

Cuando hoy en día las personas me preguntan por qué sigo trabajando a pesar de que no necesito el dinero, la respuesta es la de mi padre rico. Digo: "Sigo trabajando porque hay cosas que se necesitan hacer". Hoy, lo único que hacemos Kim y yo es apalancar lo que hemos aprendido para hacer más de lo que se necesita hacer. Irónicamente, entre más aplicamos apalancamiento Kim y yo para hacer lo que se necesita hacer, más felices y más ricos nos volvemos.

La buena noticia es que no tienes que renunciar a tu trabajo para hacer lo que se necesita hacer. No tienes que retirarte para hacer lo que se necesita. Sólo mira a tu alrededor y verás qué es lo que se necesita hacer. Lo único que tienes que hacer es lo que se necesita hacer con los dones que has recibido. Si lo haces, entrarás en la abundancia... la abundancia que siempre ha estado ahí para todos nosotros... no sólo para algunos.

Peté mi último día en la hermosa isla privada en Fidji sentado en la playa sin hacer absolutamente nada. No tenía nada

para lo cual ir a casa excepto por una forma de vida completamente nueva... viviendo como una persona libre. Apreté la mano de Kim, dejándole saber lo mucho que la amaba, la respetaba y le agradecía por haberse quedado a mi lado a lo largo de este viaje. No lo habría podido lograr sin ella. Justo antes de que recogiéramos nuestro tapete de playa y nos dirigiéramos de regreso para la cena, pude escuchar a mi padre rico que decía: "Muchas personas pequeñas se pasan la vida atacando gigantes. Critican, chismean, extienden rumores y mienten al respecto, haciendo su mejor esfuerzo por despedazarlos. Ven lo que está mal en el gigante en lugar de ver lo que está bien. Por esa razón permanecen pequeñas. David pudo haber sido joven, y no tenía mucho, sólo una simple honda, y pudo haber sido físicamente más pequeño que Goliat, pero David no era una persona pequeña". El objetivo de este libro es que cada uno de nosotros tiene a una persona pequeña, un David, y a un Goliat en el interior. David pudo haberse quedado como una persona pequeña tomando el contexto de una persona pequeña, diciendo: "Él es más grande que yo. ¿Cómo puedo encargarme de un gigante tan solo con una honda?" En cambio, David se convirtió en un gigante al elegir tomar el contexto de un gigante. Así es cómo venció a Goliat y se convirtió en gigante él mismo. Tú puedes hacer lo mismo.

Para cerrar, el apalancamiento está en todas partes. El apalancamiento es poder. El apalancamiento se encuentra dentro de nosotros, en todo lo que nos rodea y ha sido inventado para nosotros. Con cada nuevo invento, inventos como el automóvil, el aeroplano, el teléfono, la televisión y el Internet, se ha inventado un nuevo apalancamiento. Con cada nueva forma de apalancamiento, se crean nuevos millonarios y multimillonarios porque usaron el apalancamiento, no arruinaron o abusaron del nuevo apalancamiento. Así que siempre re-

cuerda que el poder del apalancamiento en tu vida depende de ti y sólo de ti.

Gracias por haber leído este libro y recuerda mantener un contexto abierto. El futuro es muy brillante y traerá libertad para más y más personas.

Sobre los autores

Robert T. Kiyosaki

"La principal razón por la que las personas tienen dificultades financieras es porque pasan años en la escuela pero no aprenden nada sobre el dinero. El resultado es que la gente aprende a trabajar por dinero... pero nunca aprenden a hacer que el dinero trabaje por ellos", afirma Robert.

Nacido y criado en Hawái, Robert es un estadounidense-japonés de cuarta generación. Proviene de una prominente familia de educadores. Su padre fue director de educación del Estado de Hawái. Después de la preparatoria, Robert fue educado en Nueva York y, tras su graduación, se unió al Cuerpo de Marines de Estados Unidos y viajó a Vietnam como oficial y piloto de un helicóptero de artillería.

Al regreso de la guerra comenzó su carrera de negocios. En 1977 fundó una compañía que introdujo al mercado las primeras carteras "de surfista" hechas de nylon y velero, que se convirtieron en un producto de ventas multimillonarias en el mundo entero. Él y sus productos fueron presentados en las revistas *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek*, incluso en *Playboy*.

Al dejar el mundo de los negocios, fue cofundador, en 1985, de una compañía educativa internacional que operaba en siete países, enseñando negocios e inversión a decenas de miles de graduados.

Después de retirarse a la edad de 47 años, Robert hace lo que más disfruta... invierte. Preocupado por la creciente brecha entre los que tienen y los que no tienen, Robert creó un juego de mesa denominado CASHFLOW, que enseña el juego del dinero antes sólo conocido por los ricos.

A pesar de que el negocio de Robert son los bienes raíces y el desarrollo de compañías de pequeña capitalización, su verdadero amor y pasión es la enseñanza. Ha compartido el escenario en conferencias con grandes como Og Mandino, Zig Ziglar y Anthony Robbins. El mensaje de Robert Kiyosaki es claro. "Asuma la responsabilidad por sus finanzas u obedezca órdenes toda su vida. Usted es el amo del dinero o su esclavo". Robert ofrece clases que duran entre una hora y tres días, para enseñar a la gente sobre los secretos de los ricos. Aunque sus materias van desde la inversión en pos de altos rendimientos y bajo riesgo, enseñar a sus hijos a ser ricos, fundar compañías y venderlas, tiene un sólido mensaje trepidante. Y ese mensaje es: "Despierte el genio financiero que lleva dentro. Su genio está esperando salir".

Esto es lo que el mundialmente famoso conferencista y autor Anthony Robbins dice acerca del trabajo de Robert:

"El trabajo de Robert Kiyosaki en la educación es poderoso, profundo y capaz de cambiar vidas. Reconozco sus esfuerzos y lo recomiendo enormemente".

Durante esta época de grandes cambios económicos, el mensaje de Robert no tiene precio.

Sharon L. Lechter

Esposa y madre de tres hijos, contadora pública certificada, consultora de las industrias de publicaciones y juguetes, y propietaria de su negocio, Sharon Lechter ha dedicado sus esfuerzos profesionales al campo de la educación.

Se graduó con honores en la Universidad Estatal de Florida con un grado académico en contabilidad. Se unió a las filas de lo que entonces era uno de los ocho grandes despachos de contadores y siguió adelante hasta convertirse en directora financiera de

una compañía innovadora de la industria de la computación, directora de asuntos fiscales de una compañía nacional de seguros y editora asociada de la primera revista regional femenina en Wisconsin, al mismo tiempo que mantenía sus credenciales profesionales como contadora pública.

Su enfoque cambió rápidamente hacia el ámbito de la educación al observar a sus tres hijos crecer. Era difícil lograr que leyeran. Ellos preferían ver la televisión.

De manera que estuvo encantada de unir sus fuerzas con el inventor del primer "libro parlante" electrónico y ayudar a expandir la industria del libro electrónico hasta convertirla en un mercado internacional de muchos millones de dólares. Actualmente sigue siendo pionera en el desarrollo de nuevas tecnologías encaminadas a llevar nuevamente el libro a la vida de los niños.

Conforme sus propios hijos crecieron, ella se involucró activamente en su educación. Se convirtió en una activista de la audioenseñanza en las áreas educativas de matemáticas, computadoras, lectura y escritura.

"Nuestro sistema educativo no ha sido capaz de seguir el paso a los cambios globales y tecnológicos del mundo actual. Debemos enseñarle a nuestros jóvenes las habilidades, tanto académicas como financieras, que necesitarán no sólo para sobrevivir, sino para florecer en el mundo que enfrentan".

Como coautora de *Padre rico, padre pobre* y de *CASHFLOW Quadrant (El cuadrante del flujo de dinero)*, ahora enfoca sus esfuerzos en ayudar a crear herramientas educativas para cualquiera que esté interesado en mejorar su propia educación financiera.