



EBI

Rikka Isa

KES VÕTTIS MINU RAHA?

Miks aeglased investorid kaotavad ja

kiire raha võidab

Robert T. Kiyosaki koostöös Sharon L. Lechteriga



Robert T. Kiyosaki
Kes võttis minu raha?
Miks aeglased investorid
kaotavad ja kiire raha võidab

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21193356

:
ISBN 9789949341870

Аннотация

• Kas olete väsinud kuulmast ikka seda vana nõuannet: „Säästke raha, investeerige pikaajaliselt ja hajutage”? • Kas tahate teada saada, kuidas ja miks professionaalsed investorid suurendavad oma raha liikumiskiirust selle parkimise asemel? • Kas teate, et teie investeerimishõustaja ettevõtte teenib raha ka siis, kui teie seda kaotate? • Kas tahate teada, miks suurem osa finantsnõustajaid ei soovi, et te seda raamatut loete? Raamat "Rikka isa" sarjast, millest saab väärtuslikke nõuandeid, kuidas paigutada oma kapitali nii, et paigutaja ei oleks mitte pankrotis, vaid raha tooks talle üha uut raha juurde.

Содержание

Tänuavaldus	4
Sissejuhatus	5
1. peatükk	39
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Robert T. Kiyosaki

Kes võttis minu raha?

Miks aeglased investorid

kaotavad ja kiire raha võidab

Tänuavaldus

Ettevõtlus on ühepalju vaimsus ja kutsumus. Kui The Rich Dad Company sõlmis koostöö kirjastusega Warner Books, sai see suuresti teoks tänu kirjastuse tegevjuhile Laurence Kirchbaumile. Märkasime ettevõtjasädet tema silmis. Ta sütitas oma suudan-suhtumisega kogu organisatsiooni. Ehkki kirjastamine ei ole väga moodne tööstusharu, on Larry Kirchbaum väga nüüdisaegne juht ja koostöö temaga on olnud puhas rõõm. Aitäh, Larry!

Robert Kiyosaki

Sharon Lechter

Sissejuhatus

Mille poolest on ettevõtja teistsugune?

Üks kõige hirmsamaid päevi mu elus oli see, mil loobusin oma palgatööst ja minust sai ametlikult ettevõtja. Tol päeval mõistsin, et mul polnud enam kindlat palka, tervise- ega pensionikindlustust. Ma ei saanud võtta enam haiguslehte ega palgalist puhkust.

Sellel päeval langes mu sissetulek nulli. Hirm kindla palga puudumise ees oli üks kohutavamaid kogemusi mu elus. Kõige halvem oli seejuures teadmatuse, millal ma ükskord jälle kindlat sissetulekut saama hakkas – selleks võis kuluda aastaid. Kui loobusin palgatööst, mõistsin kohe tegelikku põhjust, miks paljud palgatöötajad ei hakka ettevõtjaks. Inimesed kardavad, et neil pole raha ... pole tagatud sissetulekut ... pole kindlat palka. Vaid vähesed suudavad tegutseda pikka aega ilma rahata. Ettevõtjad on teistsugused ning üks erinevus on võime tegutseda kainelt ja arukalt ilma rahata.

Tolleksamal päeval tõusid mu kulud rängalt. Ettevõtjana pidin üürima kontori, parkimiskoha ja laohoone, ostma kirjutuslaua ja laualambi, sõlmima lepingu telefoniteenuseid pakkuva firmaga, tasuma reisimise, hotellide, taksosõidu, söögi, koopiaste, pastapliiatsite, paberi, kirjaklambrate ja muude kontoritarvete, ametlike blankettide, postiteenuste, brošüüride, igasuguste toodete ning isegi töökoha kohvi eest. Samuti pidin värbama

sekretäri, audiitori, juristi, raamatupidaja, ärikindlustusagendi ja ka koristaja. Need kõik olid väikesed kulud, mida varem oli tasunud minu eest mu tööandja. Hakkasin aru saama, kui kallis olin olnud palgatöötajana. Mõistsin, et palgatöötajad maksavad märksa rohkem, kui nende palgarahast paistab.

Niisiis teine erinevus ettevõtjate ja palgatöötajate vahel on see, et ettevõtjad peavad teadma, kuidas kulutada raha, *isegi kui neil pole raha*.

Uue elu algus

Päeval, mil lahkusin ametlikult firmast, viibisin Puerto Ricos San Juanis. Oli 1978. aasta juuni. Puerto Ricosse oli toonud mind kutse Xerox Corporationi Presidents's Clubi pidulikule üritusele, millel tunnustati ettevõtte parimaid töötajaid. Kohale tuldi üle kogu maailma.

Sündmus oli suurejooneline ja need pidustused jäävad mulle alaliseks meelde. Lausa uskumatu, kui palju raha kulutas Xerox lihtsalt selleks, et tunnustada firma tippmüüjaid. Ent vaatamata pidustustusele oli mu meel kurb. Ma ei suutnud nendel kolmel päeval mõelda muule kui sellele, et jätan maha töökoha, kindla palga ja turvalise ettevõtte. Mõistsin, et kui pidu San Juanis lõpeb, lähen oma teed. Ma ei hakka enam töötama Honolulu harukontoris ega Xerox Corporationis.

Lennukit, millel San Juanist lahkusin, tabas mingi hädaolukord. Valmistudes Miamis maanduma, käskis piloot kõikidel reisijatel turvavöö tugevasti kinnitada, pea kätega katta ja võimalikuks allakukkumiseks valmistuda. Mul oli niigi üsna

sant olla, sest see oli mu esimene päev ettevõtjana, aga nüüd pidin tagatipuks veel surmaks valmistuma? Mu esimene päev ettevõtjana ei alanud kuigi hästi.

Mõistagi ei kukkunud lennuk alla ja ma jätkasin lendu Chicagosse, kus pidin esitlema oma toodangut – surfaritele mõeldud nailonrahataskuid. Kuna lennuk hilines, ei jõudnud ma Chicago kaubanduskeskusesse õigel ajal kohale ja klient, ühe suure kaubamajaketi varustaja, kellega pidin kohtuma, oli juba lahkunud. Taas kord mõtlesin omaette: „Niiviisi pole üldse hea alustada oma uut karjääri ettevõtjana. Ilma selle müügita jääb ettevõtte sissetulekuta, mina palgarahata, laud toiduta.” Kuna mulle meeldib väga süüa, siis toidu puudumine häiris mind kõige rohkem.

Kas mõned inimesed sünnivad ettevõtjateks?

„Kas ettevõtjaks sünnitakse või õpitakse?” Kui pärisin rikkalt isalt selle igivana küsimuse kohta arvamust, vastas ta: „Kas ettevõtjaks sünnitakse või õpitakse, on täiesti mõttetu küsimus. Samamoodi võiks küsida, kas palgatöötajaks sünnitakse või õpitakse. Inimest on võimalik õpetada. Teda võib õpetada nii palgatöötajaks kui ka ettevõtjaks. Põhjus, miks palgatöötajaid on rohkem kui ettevõtjaid, peitub lihtsalt selles, et meie koolides õpetatakse noori saama palgatöötajateks. Sestap ütlevadki paljud vanemad oma lastele: „Koolis peab käima selleks, et hea töökoht saada.” *Ma pole kunagi kuulnud ühtki vanemat ütlemas: „Koolis peab käima selleks, et ettevõtjaks saada.”*”

Palgatöötajad on uus nähtus

Palgatöötaja on suhteliselt uus nähtus. Agraarajastul oli enamik inimesi ettevõtjad. Paljud olid talunikud, kes harisid valitseja maad. Valitseja ei maksnud neile palka. Tõtt-öelda oli asi vastupidi. Talunik tasus valitsejale maksu õiguse eest kasutada maad. Need, kes ei olnud talunikud, olid kaupmehed ehk väikeettevõtjad. Nad olid lihunikud, pagarid ja küünlajalameistrid. Perekonnanimi peegeldas sageli nende ametit. Nii on täna paljude nimi külasepa järgi Sepp, pagarikojaomaniku järgi Pagar ja Talumees, sest perekond tegeles ammusel ajal talupidamisega. Nad olid ettevõtjad, mitte palgatöötajad. Enamik lapsi, kes kasvasid ettevõtja perekonnas, käis oma vanemate jälgedes, saades samuti ettevõtjaks. Jällegi on küsimus õpetamises.

Alles tööstusajastul suurenes vajadus *palgatöötajate* järele. Vastuseks võttis valitsus endale ülesande anda massiharidust ja rakendas preisiliku süsteemi, mis on täna enamiku lääne koolisüsteemide aluseks. Kui uurida preisiliku hariduse põhimõtet, siis avastate, et väljakuulutatud eesmärk oli *toota sõdureid ja palgalisi* – inimesi, kes järgiksid käske ja teeksid seda, mida neile öeldakse. Preisilik haridussüsteem on suurepärane palgatöötajate masstootmise süsteem. Küsimus on õpetamises.

Kuulsaimad ettevõtjad

Samuti olete ehk tähele pannud, et paljudel kuulsatel ettevõtjatel on koolitee pooleli jäänud. Mõned nendest: General Electricu rajanud Thomas Edison, Ford Motor Company rajanud

Henry Ford, Microsofti rajanud Bill Gates, Virgini rajanud Richard Branson, Dell Computersi rajanud Michael Dell, Apple Computersi ja Pixari rajanud Steven Jobs ning CNNi rajanud Ted Turner. Loomulikult on ettevõtjaid, kellel läks koolis hästi, ent vähesed on sama kuulsad kui äsja nimetatud isikud.

Palgatöötajast ettevõtjaks muutumine

Tean, et ma pole sündinud ettevõtja. Mind tuli õpetada. Rikas isa juhtis mu läbi protsessi, kus alustasin palgatöötajana ja lõpetasin ettevõtjana. See oli minu jaoks ränk tee. Pidin eelnevalt õpitust palju unustama, et hakata aru saama õppetundidest, mida ta mulle anda püüdis.

Mul oli raske kuulata, mida rikkal isal öelda oli, sest ta väited olid täielikus vastuolus nende õppetundidega, mida vaene isa mulle anda püüdis. Alati kui rikas isa rääkis ettevõtlusest, kõneles ta vabadusest. Iga kord kui vaene isa rääkis kooliskäimisest selleks, et töökohta saada, kõneles ta turvalisusest. Need kaks seisukohta olid minu jaoks täiesti vastupidised ja ajasid mind segadusse.

Lõpuks pärisin rikkalt isalt nende vaadete erinevuse kohta. Küsisin: „Kas turvalisus ja vabadus pole siis üks ja seesama?”

Rikas isa vastas muiates: „Turvalisus ja vabadus ei ole üks ja seesama, tegelikult on need hoopis vastupidised asjad. Mida suuremat turvalisust sa otsid, seda vähem vabadust sul on. Kõige turvalisem koht inimeste jaoks on vangla. Sellepärast nimetataksegi neid maksimaalse turvalisusega asutusteks. Kui soovid vabadust, pead loobuma turvalisusest. Palgatöötajad

ihkavad turvalisust ja ettevõtjad taotlevad vabadust.”

Niisiis küsimus on: kas igäihest võib saada ettevõtja? Minu vastus kõlab: „Jah. See algab ellusuhtumise muutmisest. See algab ihast suurema *vabaduse*, mitte *turvalisuse* järele.”

Röövikust liblikaks

Kõik teavad, et röövik mähib ennast kookonisse ja ilmub sellest ühel päeval liblikana. Nii põhjalikku muutust tuntakse *metamorfoosina*. Üks metamorfoosi definitsioone on „*vapustav iseloomu muutumine*”. See raamat räägib samalaadsest metamorfoosist. See kõneleb inimeses aset leidvatest muutustest, mis toimuvad üleminekul palgatöötajast ettevõtjaks. Väga paljud unistavad palgatööst loobumisest ja oma äri rajamisest, kuid ainult vähesed teevad seda. Miks? Sest muutumine palgatöötajast ettevõtjaks tähendab enamat kui töökoha vahetust – see on tõeline metamorfoos.

Mitteettevõtjate ettevõtlusest kirjutatud raamatud

Aastate jooksul olen lugenud palju raamatuid ettevõtjatest ja ettevõtluse teemal. Uurisin selliste ettevõtjate elulugusid nagu Thomas Edison, Bill Gates, Richard Branson ja Henry Ford. Lugesin raamatuid ka ettevõtluse eri filosoofiatest ja sellest, mis ühe ettevõtja teisest paremaks teeb. Leidsin kõikidest teostest, nii headest kui ka halbade, mõne hindamatu infokillu või tarkusetera, mis aitas mind püüdluses saada paremaks ettevõtjaks.

Loetud teostele tagantjärele mõeldes panin tähele, et need võib jagada kahte rühma: ettevõtjate ja mitteettevõtjate

kirjutatud raamatud. Enamiku autorid on mitteettevõtjad – inimesed, kes on professionaalsed kirjanikud, ajakirjanikud või kõrgkooli professorid.

Ehkki leidsin kõikidest teostest midagi olulist, olid siis autorid ühed või teised, oli ikkagi midagi puudu. Need olid täiesti-põhjas-, löök-allapoole-vööd-, nuga-selga-õudusjutud ja kohutavad vead, mida kogevad peaaegu kõik ettevõtjad. Suurem osa raamatuid maalib ettevõtjast pildi, mis kujutab geniaalset, kavalat, külmaverelist äriinimest, kes ületab hõlpsasti kõik raskused. Raamatud kuulsatest ettevõtjatest loovad mulje, et nad sündisid selleks, ning loomulikult oligi paljude puhul nii. Täpselt samuti nagu on olemas kaasa sündinud andega sportlased, on olemas ka sünnipärase andega ettevõtjad, ja enamik raamatuid on kirjutatud just sellistest inimestest.

Nendel teostel ettevõtlusest, mille autorid on kõrgkooli professorid, on hoopis teine maik. Nad kalduvad teemat kondini paljaks keetma, jättes alles vaid pelgad faktid ja avastused. Minu arust on säärase tehniliselt õigete raamatute lugemine raske, sest materjal on pahatihti igav. Nendes pole raasugi liha, mitte midagi mahlast, ainult kondid.

Mille poolest see raamat erineb

See on raamat ettevõtlusest, mille kirjutasid ettevõtjad, kes on kogenud tegelikke tõuse ja langusi, õnnestumisi ja läbikukkumisi.

Täna on The Rich Dad Company rahvusvaheline ettevõte, mille tooteid on tõlgitud 44 keelde ja mis teeb äri enam kui 80

riigis. Kuid kõik sai alguse firmast, mille mu naine Kim ja mina asutasime koos meie partneri Sharon Lechteriga. Panime sellele aluse Sharoni söögitoa laua ääres 1997. aastal. Alginvesteering oli 1500 dollarit. Meie esimene raamat „Rikas isa, vaene isa” on olnud ajalehe New York Times müügiedetabelis üle nelja ja poole aasta; sama on saavutanud veel vaid kolm teost. Võib-olla on see siis, kui te seda raamatut loete, ikka veel edetabelis.

Selle asemel et rääkida minust kui targast ärihaist, mida ma aga paraku pole, pidasime paremaks kirjutada teist laadi raamatu ettevõtlusest. Selle asemel et kirjeldada minu osavat sõudu üle kõrgeimate tippude ja miljonite teenimist, arvasime, et õpite ehk rohkem sellest, kuidas kaevasin hulganisti sügavaid auke, kukkusin nendesse ja kaevasin ennast sealt jälle välja. Selle asemel et rääkida kõikidest mu kordaminekutest, usume, et õpite pigem mu ebaõnnestumistest.

Milleks kirjutada ebaõnnestumistest?

Paljust inimestest ei saa ettevõtjaid, sest nad kardavad ebaõnnestumist. Kirjutades nendest asjadest, mida paljud pelgavad, loodame teie jaoks muuta lihtsamaks otsustamise, kas ettevõtjaks hakkamine on teie jaoks. Meie kavatsus ei ole teid ära hirmutada; tahame näidata teile killukest tegelikku elu, ettevõtjaks saamise protsessi tõuse ja mõõnu.

Veel üks põhjus ebaõnnestumistest kirjutamiseks on see, et inimese loomuses on õppida vigade kaudu. Kõndima õppides me kõigepealt kukume ja proovime siis uuesti. Jalgrattaga sõitma õppides kukume maha ja proovime siis uuesti. Kui me poleks

riskinud kukkuda, oleksime roomanud läbi elu nagu röövikud. Lugeses raamatuid ettevõtlusest – eriti kõrgkooli professorite sulest tulnud –, avastasime veel ühe puuduva teguri, nimelt et autorid ei süüvi tundeelu katsumustesse, mida ettevõtja üle elab. Nad ei lahka, mis juhtub ettevõtjaga emotsionaalselt siis, kui äri ebaõnnestub, raha saab otsa, töötajad tuleb lahti lasta ning nende investorid ja kreditorid hakkavad neid pitsitama. Kust suurem osa professoreid teadma peaks, mida üks äpardunud ettevõtja tunneb? Kuidas nad peaksidki teadama, kui akadeemilises maailmas on kõrges hinnas kindel palk ja ametiaeg, alati õigete vastuste teadmine ja mitte kunagi eksimine. Jällegi on küsimus õpetamises.

1980. aastate lõpus kutsuti mind Columbia ülikooli ettevõtlusest rääkima. Ma ei kõnelnud oma õnnestumistest, vaid jutustasin hoopis ebaõnnestumistest ja sellest, kui palju ma oma vigadest õppisin. Noor publik esitas rohkesti küsimusi ja näis olevat tõsiselt huvitatud ettevõtjaks saamise tõusudest ja langustest. Rääkisin nendest hirmudest, millega kõik äri loomisel silmitsi seisavad, ja kuidas mina nende näkku vaatasin. Tõin näiteid mõningatest rumalaimatest vigadest, mida tegin, ja sellest, kuidas hiljem said nendest väärtuslikud õppetunnid, mida ma poleks vigu tegemata eales saanud. Kõnelesin oma asjatundmatusest põhjustatud äri sulgemise ja töötajate vallandamise valust. Rääkisin ka sellest, kuidas kõik mu vead tegid minust lõpuks parema ettevõtja, rikka ja mis kõige tähtsam, majanduslikult sõltumatu inimese, kes ei pea enam kunagi

palgatööle minema. Pidasin seda lõppkokkuvõttes objektiivseks ja realistlikuks pildiks ettevõtjaks saamise protsessist.

Mõni nädal hiljem jõudis minuni teave, et mind ülikooli esinema palunud õppejõud kutsuti dekanaati ja ta sai noomida. Dekaan viimased sõnad naisele olid: „Me ei luba läbikukkujatel Columbia ülikoolis esineda.”

Kes on ettevõtja?

Nüüd, mil oleme kõrgkooli professoreid nahutanud, on aeg neid ka natuke tunnustada. Üks parimaid ettevõtja definitsioone pärineb Harvardi ülikooli professorilt Howard H. Stevensonilt. Ta ütleb: „Ettevõtlus on juhtimise käsitlusviis, mida defineeritakse järgmiselt: *võimaluse otsimine olemasolevaid ressursse arvestamata.*” Minu arvates on see üks hiilgavamaid definitsioone ettevõtja olemusest. See on küll paljas kont, kuid geniaalne.

Vabanduste võim

Paljud inimesed tahavad saada ettevõtjaks, kuid neil on alati mingi *vabandus*, miks nad ei saa loobuda palgatööst. Siin on mõned näited.

1. „Mul pole selleks raha.”
2. „Ma ei saa töölt ära tulla, sest pean toetama lapsi.”
3. „Mul pole mitte mingeid sidemeid.”
4. „Ma pole piisavalt tark.”
5. „Mul pole aega. Olen kohutavalt hõivatud.”
6. „Ma ei leia kedagi, kes sooviks mind aidata.”
7. „Äri ülesehitamine võtab liiga kaua aega.”
8. „Ma kardan. Äri loomine on minu jaoks liiga

riskantne.”

9. „Mulle ei meeldi alluvatega tegelda.”

10. „Ma olen liiga vana.”

Mulle kõnealuse professor Stevensoni kirjatöö andnud sõber ütles: „Iga kaheaastane oskab vabandusi tuua. Põhjus, miks enamik ettevõtjaks saada tahtjaid jääb palgaliseks, on see, et neil on mingi vabandus, mis ei võimalda neil palgatööst loobuda ja see julgustükk ära teha. Paljude jaoks on nende vabandused vägevamad kui unistused.”

Ettevõtjad on teistsugused

Mr Stevensoni töös oli veel terve hulk faktilisi pärle, eriti selles osas, kus ta võrdleb ettevõtjaid ja palgatöötajaid ehk asutajaid ja usaldusisikuid, nagu ta neid sildistab. Mõned nendest võrdluspärlitest on järgmised.

1. Strateegiline orientatsioon

ASUTAJA: teda ajendab võimaluse *tajumine*.

USALDUSISIK: teda ajendab ressursside *olemasolu*.

Ehk teisiti öeldes: ettevõtjad otsivad alati võimalust, hoolimata suurt sellest, kas neil on ressursse. Palgatöötaja tüüpi inimesed keskenduvad ressurssidele, mis neil on olemas või mitte, ja sellepärast kurdavadki paljud: „Kuidas ma saan oma äri alustada? Mul pole selleks raha.” Seevastu ettevõtja ütleks: „Teeme tehingu ära ja siis otsime raha.” Selline erinevus palgatöötaja ja ettevõtja põhimõtetes on määratult suur.

Sestap ütles ka mu vaene isa sageli: „Ma ei saa seda endale lubada.” Palgatöötajana arvestas ta oma ressurssidega. Need, kes

on lugenud mu teisi raamatuid, teavad, et rikas isa keelas oma pojalt ja minul öelda: „Ma ei saa seda endale lubada.” Ta õpetas meid selle asemel võimalusi otsima ja küsima: „Kuidas ma saan seda endale lubada?” Tema oli ettevõtja.

2. Juhtimise struktuur

ASUTAJA: *lihtsakoeline* mitmete mitteametlike vörgustikega.

USALDUSISIK: mitmekihiline *formaliseeritud hierarhia*.

Ehk teisiti öeldes: ettevõtja hoiab organisatsiooni väikese ja tõhusana, kasutades äri paisutamiseks koostöösidemeid strateegiliste partneritega. Palgatöötajad soovivad luua hierarhia, mis tähendab käsuliini, nemad selle tipus. See on nende arusaam impeeriumi loomisest. Ettevõtja kasvatab organisatsiooni horisontaalselt, mis tähendab teenuste väljastpoolt tellimist, mitte töö firmasse toomist. Palgatöötaja tahab kasvatada organisatsiooni vertikaalselt, mis tähendab palgatöötajate juurdevärbamist. Ametlikud organisatsioonilised mudelid on väga tähtsad paljatöötajatele, kes mööda ametiredelit üles pürgivad.

Te saate sellest raamatust teada, kuidas The Rich Dad Company jäi väikeseks, kasvades samal ajal suureks, kasutades selliseid tugevaid strateegilisi äripartnereid nagu Time Warner, Time Life ja Infinity Broadcasting ning suuremaid kirjastusi üle kogu maailma. Otsustasime kasvada just sel viisil, sest see nõudis meilt vähem aega, inimesi ja raha. Firmal oli võimalus

kasvada kiiremini ja suuremaks, saada väga tulusaks, tegutseda üle maailma ning samas jääda väikeseks. Me kasutasime äri edendamiseks teiste inimeste raha ja ressursse. See raamat seletab, kuidas ja miks me niiviisi toimisime.

3. Tasu alused

ASUTAJA: *väärtustest ajendatud*, soorituspõhine, meeskonnale orienteeritud.

USALDUSISIK: *turvalisusest ajendatud*, ressursipõhine, edutamisele orienteeritud.

Lihtsalt seletades: palgatöötajad soovivad turvalist tööd tugevas ettevõttes, kindlat palka ja edutamise, ametiredelil tõusmise võimalust. Paljud palgatöötajad peavad edutamist ja ametinimetust märksa tähtsamaks kui raha. Tean, et mu vaene isa tegi seda. Ta jumaldas madalale palgale vaatamata oma ametinimetust – osariigi haridusinspektor.

Ettevõtja ei taha ametiredelil tõusta; ta tahab ametiredelit omada. Ettevõtjat ei ajenda palk, vaid meeskonna tulemused. Howard Stevenson konstateerib ka, et paljud ettevõtjad alustavad oma äri sellepärast, et neil on väga tugevad väärtushinnangud, mis on märksa tähtsamad kui turvaline töö ja kindel palk. See raamat lahkab väärtusi, mis on tunduvalt olulisemad kui raha. Paljudele ettevõtjatele on nende väärtused tunduvalt olulisemad kui raha. Nad suhtuvad oma tööse ja missiooni kirega ning armastavad oma tegevust. Paljud ettevõtjad teevad oma tööd isegi siis, kui see ei too raha sisse. Rikas isa ütles: „Paljud palgatöötajad suhtuvad oma töösse kirega *ainult* siis, kui saavad

palka.”

Selle raamatu abil õpite ka tundma kolme liiki raha: konkurentsivõimelist, koostöötavat ja hingelist raha. *Konkurentsivõimeline raha* on selline, mille nimel töötab enamik inimesi. Nad konkureerivad töökohtade, ametikõrgenduste ja palgatõusude pärast ning võistlevate äridega. *Koostöötav raha* saavutatakse kasulike sidemete kasutamisega, mitte konkureerimisega. Te saate sellest raamatust teada, kuidas The Rich Dad Company laienes kiiresti väga vähese rahaga, töötades lihtsalt koostöötava raha nimel. Oluline osa raamatust on pühendatud veel äri missioonile, väärtustele. Kõik teavad, et paljud ettevõtjad on oportunistid, kes töötavad ainult konkurentsivõimelise raha nimel, kuid on ka teisi, kes rajavad äri tugevale missioonile, töötades *hingelise raha* nimel, mis on kõikidest rahadest parim.

Eri juhtimisstiilid

Kõnealusel kirjatöös on veel kaks värskendavat mõtet, eriti kõrgkooli professori sulest. Howard Stevenson mõönab, et paljude väitel pole ettevõtjad head juhid. Aga ta ei nõustu selle üldlevinud seisukohaga, vaid kirjutab hoopis: „*Kinnisarusaama järgi on ettevõtja egotsentriline ja idiosünkraatiline ning seetõttu pole ta võimeline juhtima. Kuid ehkki ettevõtja juhtimisülesanne on oluliselt erinev, on juhtimisoskus siiski hädavajalik.*” Täiesti õige, Howard. Ehk teisiti öeldes: ettevõtjad juhivad inimesi teistmoodi. Järgmise lõigu mõte seletab, miks ettevõtja ja palgatöötaja juhtimisstiilid on erinevad.

Oska kasutada teiste inimeste ressursse

Veel üks Stevensoni mõte on tihedalt seotud ta ettevõtja definitsiooniga: „Ettevõtlus on juhtimise käsitlusviis, mida defineeritakse järgmiselt: *võimaluse otsimine olemasolevaid ressursse arvestamata.*” Ta ütleb: „Ettevõtjad õpivad teiste inimeste ressursse hästi kasutama.” See muudabki juhtimisstiilid erinevaks. Palgatöötajad tahavad värvata inimesi selleks, et neid juhtida. See annab neile viimaste üle otsese võimu. Värvatud peavad käske täitma, vastasel korral nad vallandatakse. Sellepärast tahavadki palgatöötaja tüüpi inimesed ehitada vertikaalset hierarhiat. Nad ihkavad preisilikku juhtimisstiili. Nende siht on, et inimesed hüppaksid, kui nad ütlevad: „Hüppa!”

Kuna ettevõtjad ei juhi tingimata palgatöötajaid, tuleb neil juhtida inimesi teistmoodi. Lihtsalt öeldes: ettevõtjad peavad oskama juhtida teisi ettevõtjaid. Kui ütlete ettevõtjale: „Hüppa!” vastab ta tavaliselt mingi solvava märkuse või žestiga. Seega ei ole ettevõtjad halvad juhid, nagu paljud arvavad; neil on lihtsalt väga erinev juhtimisstiil, sest nad juhivad inimesi, keda ei saa käsutada ega vallandada.

Erinev juhtimisstiil seletab ka seda, miks palgatöötaja tüüpi inimesed töötavad *konkurentsivõimelise raha*, ettevõtjad aga enamjaolt *koostöötava raha* nimel.

Palgatöötaja otsib palgatöötajaid

Mõned kõige levinumad ettevõtjate kurtmised on: „Ma ei leia kuidagi häid töötajaid”, „Töötajad lihtsalt ei taha tööd teha” või „Töötajad tahavad ainult palka juurde.”

See on segase juhtimisstiiliga uuele ettevõtjale probleem. Juhtimisstiil on õpetamise küsimus. Jällegi minu kompliment kõrgkooli professorile Howard Stevensonile, kes tegi ettevõtja ja palgatöötaja erinevused üheselt selgeks.

Kuidas seda artiklit tellida

Howard H. Stevensoni 1983. a kirjutatud artiklis „A Perspective on Entrepreneurship” leidub märksa rohkem infot. Seda saab Harvard Business Schoolist vähem kui 10 dollari eest. Tellimiseks minge aadressile <http://harvardbusinessonline.org>. Tegu on suurepärase kirjatööga, mis on kasulik kõigile, keda huvitab ettevõtluse teema.

Ärge oodake, kuni kõik tuled on rohelised

Veel üks põhjus, miks paljud pole nii edukad, nagu nad tahaksid olla, on hirm – kardetakse vigu teha või ebaõnnestuda. On teinegi hirm, aga see avaldub natuke erinevalt. Inimesed varjavad oma hirmud perfektsionismi taha. Nad ootavad, et kõik tegurid oleksid paigas, enne kui alustavad oma äri. Nad tahavad, et kõik tuled oleksid rohelised, enne kui alustavad sõitu. Mis ettevõtlusesse puutub, siis paljud sellistest inimestest seisavad ikka veel paigal, mootor tühikäigul töötamas.

Äri kolm osa

Üks mu sõber ja äripartner on parimaid ettevõtjaid, keda tunnen. Oleme loonud koos mitu ettevõtet – kolm nendest läksid aktsiaturule ja teenisid meile miljoneid. Mu sõber kirjeldas

ettevõtja tegevust järgmiselt: „Äritehingu kokkupanemine koosneb kolmest osast. Esimene on õigete inimeste leidmine. Teine on õige võimaluse leidmine. Ja kolmas on raha leidmine.” Ta ütles veel: „Kõik kolm juhtuvad harva samal ajal kokku. Mõnikord on olemas inimesed, kuid pole võimalust ega raha. Teinekord on olemas raha, kuid pole tehingut ega inimesi. Ettevõtja kõige tähtsam ülesanne on võtta üks tükk ja hakata ülejäänud kaht kokku panema. See võib võtta nädala või koguni aastaid, aga kui sul on üks tükk, on vähemalt algus tehtud.” Ehk teisiti öeldes: ettevõtja ei hooli sellest, kui kolmest tuest kaks on punased. Tegelikult ei lase ettevõtja ennast segada ka siis, kui kõik kolm tuld on punased. Punased tuled ei takista ettevõtjal olemast ettevõtja.

Kõike, mida teha tasub, tasub teha halvasti

Kas olete tähele pannud, et näiteks Microsofti Windowsi tarkavaral on versioonid Windows 2.0 ja Windows 3.0? See tähendab, et firma on oma toodet parandanud ja soovib, et ostaksite nüüd parema versiooni. Ehk teisiti öeldes: esimene toode, mis müüdi, ei olnud täiuslik. See võidigi müüa teadmiseiga, et selles on vead ja näpukad ning et see vajab parandamist.

Paljudel ei õnnestu jõuda turule, sest nad täiustavad pidevalt oma toodet. Nagu inimene, kes ootab kõikide tulede roheliseks muutumist, ei jõua mõni ettevõtja kunagi turule, sest ta töötab oma toote täiustamise kallal või kirjutab täiuslikku äriplaani. Mu rikas isa tavatses öelda: „Kõike, mida teha tasub, tasub

teha halvasti.” Henry Ford ütles: „Aitäh, jumal, klientide eest! Nad ostavad mu tooteid ka mittetäiuslikena.” Ehk teisiti öeldes: ettevõtjad alustavad tegevust ning jätkavad iseenda, oma äri ja toodete parendamist. Paljud ei alusta tegevust, kui kõik pole täiuslik. Sellepärast jääbki nii paljudel nendest algus üldse tegemata.

Teadmine, millal tootega turule minna, on ühteaegu *kunst* ja *teadus*. Teil ei tasu ehk oodata, kuni toode on täiuslik; see ei pruugi kunagi täiuslikuks saada. See peab olema lihtsalt piisavalt hea. See peab töötama vaid küllalt hästi, et vastav turg selle vastu võtaks. Aga kui toode on sedavõrd vigane, et ei täida plaanitud eesmärki või ei vasta mingil muul moel turu ootustele ja tekitab probleeme, võib nii firma kui ka toote kvaliteedi usaldatavuse taastamine ostutuda äärmiselt raskeks.

Üks eduka ettevõtja eesmärke on õppida konkreetse turu ootusi hindama ning teadma, millal *lõpetada arendamine ja hakata turustama*. Kui toode viiakse turule natuke enneaegselt, saab ettevõtja seda lihtsalt täiustada ja astuda samme ettevõtte hea nime säilitamiseks turul. Teisalt võib aga toote tutvustamisega viivitamine tähendada jäädavalt kaotatud võimalusi, kasutamata jäetud võimaluse akent.

Need, kes teavad Windowsi esimesi versioone, mäletavad, kui sageli nende arvuti „kokku jooksis”. (Mõne arvates oli Windows nii haige, et seda oleks pidanud müüma komplektis põetajaga.) Kui auto oleks sedavõrd sageli rikki läinud, poleks turg seda vastu võtnud. Sõiduk oleks olnud „sidrun” ja tootja

oleks olnud sunnitud selle välja vahetama. Windows oli aga vigadele vaatamata fenomenalselt edukas. Miks? Sest see täitis turu nõudmise ja oli kooskõlas turu ootustega. Microsoft tundis võimaluse akna ära ja hakkas turustama. Windowsi praeguse versiooni kasutajad teavad, et kui Microsoft oleks oodanud täiuslikku Windowsi, poleks seda tänaseni turul.

Elutarkus versus koolitarkus

Võitluskunstides on järgmine kõnekäänd: „*Täis* karikas on kasutu. Karikast on kasu ainult siis, kui see on *tühi*.” See kehtib ka ettevõtja kohta.

Kõik on kuulnud ütlust: „Oh, ma tean sellest kõike.” Nii räägib inimene, kelle karikas on täis. Nii räägib inimene, kes arvab, et ta teab kõiki vastuseid. Ettevõtja ei saa lubada endale kõigi vastuste teadmist. Ettevõtjad teavad, et nad ei saa kunagi kõiki vastuseid teada. Nad teavad, et edu jaoks peab nende karikas alati tühi olema.

Palgatöötajana edu saavutamiseks peavad inimesed õigeid vastuseid teadma. Vastasel korral ähvardaks neid vallandamine või hüvastijätt ametikõrgendusega. Ettevõtjad ei pea kõiki vastuseid teadma. Nad peavad teadma ainult, kellele helistada. Selleks ongi nõuandjad.

Palgatöötajaid õpetatakse sageli *spetsialistideks*. Lihtsalt sõnastades on spetsialist inimene, kes teab *natukese kohta palju*. Tema karikas peab olema täis.

Ettevõtjad peavad olema *generalistid*. Lihtsalt sõnastades on generalist inimene, kes teab *palju kohta natuke*. Tema karikas on

tühi.

Inimesed käivad koolis, et saada spetsialistiks. Nad õpivad raamatupidajaks, advokaadiks, sekretäriks, meditsiiniõeks, arstiks, inseneriks või arvutiprogrammeerijaks. Need on inimesed, kes teavad *natukese kohta palju*. Mida suurem on spetsialiseeritus, seda rohkem nad raha teenivad – või vähemalt nii loodetakse.

Ettevõtjate erinevus seisneb selles, et nemad teavad natuke raamatupidamisest, juriidikast, insenerisüsteemidest, ärisüsteemidest, kindlustusest, tootedisainist, rahandusest, investeerimisest, inimestest, müügist, turundusest, avalikust esinemisest, kapitali hankimisest ja suhtlemisest eri erialade inimestega. Tõelised ettevõtjad teavad, et on nii palju asju, mida nad teadma peaksid, ja et nad teavad *üsnävähe*, mistõttu ei saa endale kitsast spetsialiseerumist lubada. Sellepärast peabki nende karikas alati tühi olema. Nad peavad kogu aeg õppima.

Koolilõpupäeva ei tule

Eelkõneldu tähendab, et ettevõtja peab olema pidev õppija. Saanud palgatöötajast ettevõtjaks, algas mu tegelik haridustee. Neelasin peagi kõiki ärraamatuid, mida vaid kätte sain, lugesin majandusajalehti ja käisin seminaridel. Ma teadsin, et ei teadnud kõiki vastuseid. Teadsin, et pidin õppima palju ja kiiresti. Täna pole midagi muutunud. Tean, et mu haridustee ettevõtjana ei jõua kunagi lõpetamispäevani. Ma jään igaveseks kooli. Ehk teisiti öeldes: kui ma parajasti tööd ei teinud, siis lugesin või õppisin ning seejärel rakendasin saadud teadmised äritegevusse.

Aastate vältel on pidev õppimine ja õpitu rakendamine äritegevusse olnud mu edu tähtsaim harjumus. Kordan veel kord, et ma ei süüdinud ettevõtjaks nagu mõned mu sõbrad. Aga nagu jänese ja kilpkonna jooksvõistluses, jõudsin mina kilpkonnana nendele aeglaselt, kuid kindlalt järele ja möödusin mõnest, kelle karikas oli pärast edu saavutamist täis saanud. Tõelisel ettevõtjal ei ole koolilõpupäeva.

Üle spetsialiseeritud

Järgmine joonis on pärit „Rikka isa” sarja teisest raamatust „RAHAVOO kvadrant”.



E on *palgatöötaja (Employee)*.

S on *üksikettevõtja, väikeettevõtja või spetsialist (Self-employed, small business, specialist)*.

B on *kesk- või suurettevõtja (Big business owner)*.

I on *investor (Investor)*.

(Väike-, kesk- ja suurettevõtete liigitus on eri riikides erinev.)

Ka Eestis puudub kindel määratlus. Tõlk.)

Põhjus, miks väga paljud ettevõtjad on S-, mitte B-kvadrandidis, on nende liigne spetsialiseeritus. Näiteks erapraksist pidavad arstid on vormiliselt ettevõtjad, kuid neil on raske liikuda S-kvadrandidist B-kvadranti, sest nende väljaõpe on liiga spetsialiseeritud – nende karikas on täis. Selleks, et liikuda S-ist B-sse, peab inimesel olema üldisem väljaõpe ja ta karikas peab olema alati tühi.

Väike vahemärkus „RAHAVOO kvadranti” kohta. Üks põhjus, miks rikas isa soovitas mul saada B- ja I-kvadranti ettevõtjaks, on see, et nendes on maksuseadused kõige soodsamad. E- ja S-kvadrandid *ei* ole maksuseadused palgatöötajatele ja üksikettevõtjatele soodsad. Maksuseadustik pakub suuremaid stiimuleid, st seaduselünki, nendele, kes värbavad palju töötajaid B-kvadrandidis või investeerivad projektidesse, millest riik tahab tulu saada, nagu näiteks sotsiaalelamuehitus. Kokkuvõttes on eri kvadrantides maksud erinevad.

See raamat käsitleb kõigi kvadrantide erinevusi ja seda, kuidas ettevõtja saab ühest kvadrandidist teise, eriti S-kvadrandidist B-kvadranti liikuda.

Erinevuste loetelu

Inimesed peavad enne palgatööst loobumist otsustama, kas nad tahavad muutuda palgatöötajast ettevõtjaks. See muutus ehk metamorfoos nõuab järgmiste oskuste ja vaadete omandamist.

1. Oskus vahetada *turvalisuse* põhimõtte *vabaduse*

põhimõtte vastu.

2. Oskus tegutseda ilma rahata.
3. Oskus tegutseda ilma kindlustundeta.
4. Oskus keskenduda *ressursside* asemel *võimalusele*.
5. Eri juhtimisstiilide valdamine erinevate inimeste juhtimiseks.
6. Oskus juhtida oma kontrolli all mitteolevaid inimesi ja ressursse.
7. Orienteerumine meeskonnale ja väärtusele, mitte palgale või edutamisele.
8. Aktiivne õppija – koolilõpupäeva ei tule.
9. Üldhariduse, mitte spetsialiseeritud hariduse omandamine.
10. Julgus vastutada kogu äri eest.

Panete ehk tähele, et kõige esimesed ettevõtjad pidid omandama need oskused, et põllupidajatena ellu jääda. Enamik pidi kevadel külvama, et sügisel saaki koristada. Suurem osa pidi jumalat paluma, et ilm soosiks neid ning kahjurid ja haigused jätaksid põllupidaja perekonnale piisavalt palju alles, et pikale ja karmile talvele vastu panna. Rikas isa ütles ikka: „Kui sul on põllumehe ellusuhtumine ja sitkus, siis saab sinust suurepärane ettevõtja.”

Kullapada sealpool vikerkaart

See raamat algab ettevõtjaks saamise vaearikkast ja aeganõudvast protsessist, kuid teadke, et sealpool vikerkaart ootab teid kullapada. Iga õppimise, ka käima ja jalgrattaga sõitma õppimise juures on algus alati kõige raskem. Tuletage

meelde, et mu esimene ametlik päev ettevõtjana oli päris õnnetu. Jäädes õppimisprotsessi juurde, muutub te maailm täpselt nii nagu siis, kui õppisite lõpuks kõndima või jalgrattaga sõitma. Sama kehtib ettevõtluse kohta.

Minu jaoks oli kullapada sealpool vikerkaart suurem, kui eales unistada oskasin. Ettevõtjaks saamise protsess tegi mind rikkamaks, kui oleksin saanud palgatöötajana. Samuti olen kogunud mõnevõrra kuulsust ja tunnustust üle kogu maailma. Kahtlen, kas paljatöötajana oleks seda juhtunud. Mis aga kõige tähtsam, meie tooted on jõudnud inimesteni üle kogu maailma ja aidanud neil mitmel moel oma elusid paremaks muuta. Ettevõtjaks õppimise parim osa on võime kasulik olla üha enamatele inimestele. Suutelisus järjest rohkematele kasulik olla oli minu ettevõtjaks saamise peamine põhjus.

Ettevõtja põhimõtted

Ettevõtjaks saamine algas põhimõtete muutmisega. Päeval, mil lahkusin Xerox Corporationist Puerto Ricos, vahetasin vaese isa põhimõtted rikka isa omade vastu. Vahetus oli järgmine.

1. Soovida vabadust, mitte turvalisust.
2. Soovida suurt jõukust, mitte kindlat palka.
3. Näha väärtust sõltumatuses, mitte sõltuvuses.
4. Ise reegleid teha, mitte alluda teiste omadele.
5. Soovida ise käske jagada, mitte teiste antuid täita.
6. Olla valmis täielikku vastutust kandma, mitte ütleva:
„See pole minu töö.”
7. Määrata firma kultuur, mitte püüda sobitada kellegi teise firma omasse.

8. Maailmas muutusi läbi viia, mitte probleemide üle kurta.

9. Osata probleemi leida ja seda ärivõimaluseks muuta.

10. Eelistada olla ettevõtja, mitte palgatöötaja.

Uued superettevõtjad

1989. a toimus tõenäoliselt suurim üleilmse tähtsusega muutus ajaloos. Sel aastal langes Berliini müür ja pandi alus Internetile, lõppes külm sõda ja algas üleilmastamine. Maailm vahetas *müürid veebi, eraldamise integreerimise* vastu.

Thomas Friedman ütleb oma menuraamatus „The World Is Flat” (Farrar, Straus and Giroux, 2005), et kui müür langes ja veeb tõusis, läks maailm üle supervõimule (USA), globaalsetele supermarketitele ja superisikutele.

Õnnetuseks on üks nendest superisikutest Osama Bin Laden. Tsiteerides Thomas Friedmani:

1990-ndate lõpus kuulutas Osama bin Laden Ameerika Ühendriikidele sõja. Pärast tema organiseeritud pommirünnakuid kahele Ameerika saatkonnale Aafrikas vastasid USA õhujõud tiibraketirünnakuga bin Ladeni baasidele Afganistanis, justkui ta isik kujutanuks teist riiki. Mõelge sellele – ühel 1998. a päeval tulistas USA ühe inimese pihta 75 tiibraketti, miljon dollarit tükk! See oli esimene lahing ajaloos, mille osapoolteks olid supervõim ja supervõimuga vihane inimene. 11. septembril toimus teine sarnane lahing.

Ma ennustan, et varsti tekivad uued superettevõtjad, kelle kõrval tänaste megarikaste ettevõtjate jõukus kahvatub. 1980-

ndatel olid kuumad noored miljardäridest ettevõtjad Bill Gates ja Michael Dell. Praegu on uued popid miljardäridest ettevõtjad Google'i loojad Sergey Brin ja Larry Page. Ma ennustan, et järgmised superettevõtjad ei tule Ameerika Ühendriikidest. Miks? Taas kord peitub vastus selles, et müüride asemel on veebid.

1996. a tekitasid Telecom Reform Act ja Wall Streeti raha sellised ettevõtted nagu näiteks Global Crossing – pankrotistunud firma, mis täitis ühe tähtsa ülesande. Ta ühendas fiiberoptika abil maailma. Fiiberoptiline võrgustik loodud, polnud selliste riikide nagu India ajuleiidil enam tarvis töö otsimiseks Silicon Valleysse emigreeruda. India parimad pead võisid nüüd töötada kodus märksa madalama palga eest.

Fiiberoptiliste kaablite ja veebi põhjal ennustan, et järgmine Bill Gates või Sergey Brin tuleb väljastpoolt Ameerika Ühendriike, võib-olla Indiast, Hiinast, Singapurist, Irimaalt, Uus-Meremaalt või Ida-Euroopast. Ajuleiit, innovatsioon, tehnoloogia ja ligipääs maailma supermarketitele tekitavad järgmise teismelise multimiljardärist või biljonärist ettevõtja.

Täna satuvad paljud ameeriklased paanikasse mõttest, et meie kõrgepalgalised töökohad viiakse riigist välja mitte ainult Indiasse, vaid üle kogu maailma. Täna võib raamatupidajate, juristite, börsimaaklerite ja reisiagentide teenuseid tellida väiksema raha eest kusagilt mujalt maailmast.

Kõrgepalgalised töökohad kaovad

Niisiis, kuidas see mõjutab tööstusajastu nõuandeid: „Käi

koolis, siis saad kõrge palgaga turvalise töökoha” või „Tee kõvasti tööd ja pürgi mööda ettevõtte ametiredelit üles”? Minu arvates on sarnaste tööstusajastu nõuannete *laul lauldud*. Paljude palgatöötajate tööotsimispõld muutub tunduvalt väiksemaks, sest samadele ametikohtadele konkureerivad inimesed elavad tuhandete kilomeetrite kaugusel. Suurem osa meist teab, et paljude töötajate palgad pole tõusnud. Kuidas need saavadki tõusta, kui keegi teine on nõus töötama hoopis vähema eest?

Üks suur erinevus ettevõtja ja palgatöötaja vahel on see, et ettevõtjat vaimustavad *miüiride veebi* vastu vahetamisest tingitud muutused. Kuid paljudes palgatöötajates tekitavad need muutused õudu.

Viimane erinevus veel

Lõpuks esitan ettevõtjate ja palgatöötajate palga erinevuse. Vaadeldes alltoodud kõige kõrgema ja madalama palgaga tegevjuhtide tabelit, panete tähele, et mõned kuulsaimad tegevjuhid saavad madalaimat palka. Kas põhjus võib peituda selles, et palgatöötajatest tegevjuhid töötavad palga nimel ja ettevõtjatest tegevjuhid töötavad mingit muud liiki tasu nimel?

Kõrgeima palgaga

1. John Wilder	TXU	55,2 milj dollarit
2. Robert Toll	Toll Brothers	44,3 milj dollarit
3. Ray Irani	Occidental Petroleum	41,7 milj dollarit
4. Bob Nardelli	Home Depot	39,5 milj dollarit
5. Edward Zander	Motorola	38,9 milj dollarit

Madalaima palgaga

1. Richard Kinder	Kinder Morgan Energy	1 dollar
2. Steve Jobs	Apple Computer	1 dollar
3. Jeff Bezos	Amazon	81 840 dollarit
4. Warren Buffet	Berkshire Hathaway	311 000 dollarit
5. Paul Anderson	Duke Energy	365 296 dollarit

Allikas: ajakiri Fortune, 2. mai 2005. Artiklis on ära toodud palk, preemia, kõik väärtpaberitulud ja muud lisarahad. Minu esitatud esimene rühm töötab *palgatöötajatena* peamiselt palga nimel, teine rühm valib aga *äriomanikena* teistsugused kompensatsioonivormid, nagu näiteks väärtpaberitulud ja muud lisarahad.

Kas sina oled ettevõtja?

Nagu näete, on palgatöötajatel ja ettevõtjatel omad erinevused. Selle raamatu eesmärk on käsitleda neid erinevusi põhjalikumalt, et saaksite enne palgatööst loobumist otsustada, kas ettevõtja tee on teie jaoks.

Kokkuvõtteks

Minu arvates peitub suurim erinevus ettevõtja ja palgatöötaja vahel soovis turvalisuse või vabaduse järele.

Rikas isa ütles: „Kui sinust saab edukas ettevõtja, õpid tundma vabadust, mida kogevad väga vähesed. Asi pole ainult paljus rahas ja vabas ajas. See on vabadus hirmust hirmu enda ees.”

„Vabadus hirmust hirmu ees?” imestasin.

Ta jätkas noogutades: „Kui sa heidad pilgu sõna *vabadus* taha, leiad sealt redutamas *hirmu*. Sellepärast suurem osa inimesi

ütlebki: „Hangi hea haridus.” See pole armastusest õppimise või teadmiste vastu, vaid hirmust – kartusest, et sa ei saa head töökohta ega suuda raha teenida. Vaata, kuidas õpetajad motiveerivad õpilasi koolis – selle motivatsiooni taga on hirm. Nad manitsevad: „Kui te ei õpi, kukute läbi.” Seega motiveerivad nad õpilasi õppima läbikukkumishirmuga. Kui õpilane lõpetab kooli ja läheb tööle, on taas motivatsiooniks hirm. Tööandjad ütlevad otse välja või annavad muul moel mõista: „Kui sa ei tee oma tööd, lastakse sind lahti.” Töötaja töötab tublimalt hirmust – ta kardab, et ei pane leiba lauale, et tal pole majalaenu tasumiseks raha. Turvatundeihja põhjuseks on hirm. Turvalisuse häda on aga selles, et see ei ravi hirmu. See heidab hirmule vaid teki peale, aga hirm jääb, itsitab nagu tont voodi all.”

Kuna käisin toona keskkoolis, sain hirmu pärast õppimise mõttest hästi aru. „Ma õpin koolis ainult sellepärast, et kardan läbi kukkuda. Ma ei õpi sellepärast, et tahan omandada teadmisi. Kardan nii kohutavalt läbi kukkuda, et õpin aineid, mida mul kunagi vaja ei lähe.”

Rikas isa ütles noogutades: „Turvalisuse pärast õppimine pole sama mis vabaduse pärast õppimine. Inimesed, kes õpivad vabaduse pärast, õpivad teistsuguseid aineid kui need, kes õpivad turvatunde pärast.”

„Miks koolides õppimises valikut ei pakuta?” pärisin.

„Ma ei tea,” vastas rikas isa. „Turvalisuse pärast õppimise probleem on selles, et hirm ei kao kusagile, ja kui hirm on alati olemas, siis tunned end harva turvaliselt, seetõttu ostad

üha rohkem kindlustust ja nuputad, kuidas ennast kaitsta. Sa muretsed alati vaikselt endamisi, isegi kui teed näo, et oled edukas ja sul pole millegi pärast muretseda. Turvalise eluviisi juures on kõige halvem seik, et sa elad pahatihti kaht elu – tegelikku elu ja elamata elu, mida tead, et võiksid elada. Need on mõned turvalisuse pärast õppimise probleemid. Kõige suurem häda on aga see, et hirm on ikka alles.”

„Nii et ettevõtjaks saades hirmud kaovad?” tahtsin teada.

„Muidugi mitte!” muigas rikas isa. „Ainult rumalad arvavad, et nad ei karda. Hirm on alati olemas. Igaüks, kes väidab, et tal pole hirme, on tegelikkusest irdunud. Mina ütlesin: „Vabadus hirmust hirmu ees.” Ehk teisisõnu – sa ei pea kartma hirmu, sa ei pea olema hirmu vang, su maailma ei määratle hirm nagu paljude puhul. Sa õpid hirmu kartmise asemel sellele näkku vaatama ja seda enese heaks ära kasutama. Selle asemel, et ärist loobuda, sest sul pole raha ja sa kardad, et ei suuda arveid tasuda, on sul tõelise ettevõtjana julgust edasi minna, selgelt mõelda, õppida, lugeda, uute inimestega rääkida, uusi ideid ja tegevusi välja nuputada. Vabadusiha võib anda sulle südidust tegutseda aastaid, ilma et tunneksid vajadust kindla töökoha ja palga järele. Vaat sellisest vabadusest käib jutt. See on vabadus hirmust hirmu ees. Meil kõigil on hirme; vahe on selles, kas hirm paneb meid otsima turvalisust või vabadust. Palgatöötaja taotleb turvalisust, ettevõtja aga vabadust.”

„Kui hirmu tagajärg on turvatunne, siis mis on vabaduse ajendav jõud?” küsisin.

„Julgus ehk kuraas,” naeratas rikas isa. „Kuraas tuleb prantsuskeelsest sõnast *le coeur* – süda.” Ta tegi hetkeks pausi ja lõpetas siis vestluse, öeldes: „Vastuse küsimusele, kas valida ettevõtja või palgatöötaja tee, leiad oma südamest.”

Vabadus on tähtsam kui elu

Üks mu lemmikfilme on aastaid olnud klassikasse kuuluv „Easy Rider”, peaosades Peter Fonda, Dennis Hopper ja Jack Nicholson. Ühes stseenis, vahetult enne kui Jack Nicholsoni kehastatud tegelane surma saab, räägib ta Dennis Hopperiga vabadusest. Minu arust on sobiv lõpetada sissejuhatus selle dialoogiga, sest just sellepärast ma otsustasingi ettevõtjaks saada. Valisin ettevõtja tee, et olla vaba. Minule on vabadus tähtsam kui elu ise.

Kõnealusel stseenis on need kolm tegelast soosse laagrisse jäänud pärast seda, kui kamp korralikke mehepoegi neid kiusas, ähvardas ja linnast minema ajas.

DENNIS HOPPER: „Nad kardavad, mees.”

JACK NICHOLSON: „Oh, nad ei karda sind. Nad kardavad seda, mida sa nende jaoks endast kujutad.”

D. H.: „Me kujutame endast nende jaoks ainult kedagi, kes peaks juuksed ära pügama.”

J. N.: „Oo ei. Sa kujutad endast nende jaoks vabadust.”

D. H.: „Kurat võtaks, mis vabadusel viga on, mees? Selles ju kogu asi ongi.”

J. N.: „Oo jaa. Täiesti õige. Just selles asi ongi. Kuid vabadusest rääkimine ja vaba olemine – need on kaks eri asja. See tähendab, et üsna raske on vaba olla, kui sind

ostetakse ja müüakse turul. Mõistagi ei tohi kellelegi kunagi öelda, et ta pole vaba, sest siis hakkab ta kohe tapma ja sandistama, et tõestada sulle, et ta on vaba. Oo jaa, nad muudkui räägivad ja räägivad isikuvabadusest. Aga kui näevad vaba isikut, ajab see neile hirmu nahka.”

D. H.: „Nad ei põgene ju hirmust minu ees.”

J. N.: „Ei ... see muudab nad ohtlikuks.”

Kohe pärast seda stseeni ründavad samad korralikud mehepojad neid kolme ja peksavad nad vaeseomaks. Nicholsoni tegelaskuju sureb, Fonda ja Hopper sõidavad edasi; lõpuks tapetakse nemadki, aga seda teevad juba teised korralikud mehepojad, kes jagavad eelmistega sama maailmavaadet.

Eri inimesed saavad sellest filmist erineva sõnumi; minu jaoks oli see film julgusest olla vaba – vabadusest olla sina ise, ükskõik kas oled ettevõtja või palgatöötaja.

Ülejäänud raamat on pühendatud teie vabadusele.

ALUSTA JUBA TÄNA!

Me ütleme aitäh selle raamatu lugemise eest,

pakkudes teile tasuta allalaaditavat audioprogrammi

“My Most Important Marketing Secrets”

**Te kuulete turundusnõuandeid ja – strateegiaid,
mis on toonud mulle edu mitme miljoni
dollarise ettevõtte loomisel ja arendamisel**

**Selle audioprogrammi saamiseks peate
vaid külastama meie kodulehekülge**

www.richdad.com/beforeyouquityourjob

1. peatükk

Mis vahe on palgatöötajal ja ettevõtjal?

Õige suhtumisega alustamine

Kui olin laps, ütles mu vaene isa tihti: „Käi koolis, õpi hästi, siis leiad suurte hüvedega hea töökoha.” Ta ärgitas mind saama *palgatöötajaks*.

Rikas isa tavatses öelda: „Õpi looma oma äri ja värbama häid töötajaid.” Tema ärgitas mind saama *ettevõtjaks*.

Ühel päeval küsisin rikkalt isalt, mis vahe on palgatöötajal ja ettevõtjal. Ta vastas: „Palgatöötajad otsivad tööd pärast seda, kui ettevõtte on loodud. Ettevõtja töö algab juba *enne* ettevõtte sündi.”

99 % ebaõnnestumisi

Statistika näitab, et 90 % kõigist uutest äridest põrub esimese viie aasta jooksul läbi. See näitab ka, et 90 % kümnendikust esimesel viiel aastal ellujäänust kukub läbi enne nende 10. aastapäeva. Ehk teisti öeldes: umbes 99 % kõigist käivitatud äridest ebaõnnestub esimese kümne aasta jooksul. Miks? Põhjusi on palju, aga järgmisena esitan mõned tõsisemad.

1. Meie koolid õpetavad õpilasi palgatöötajateks, kes otsivad tööd, mitte ettevõtjateks, kes loovad töökohti ja ettevõtteid.

2. Hea palgatöötaja oskused *ei* ole samad, mis on vajalikud heale ettevõtjale.

3. Paljudel ettevõtjatel ei õnnestu luua ettevõtet. Nad töötavad selle asemel kõvasti, arendades oma ametit. Neist saavad üksikettevõtjad/vabakutselised, mitte äriomanikud.

4. Paljud ettevõtjad teevad palju töötunde ja saavad väiksemat tunnipalka kui nende alluvad. Sestap loobuvad mitmedki kurnatusest.

5. Paljud uued ettevõtjad alustavad piisava elukogemuse ja kapitalita.

6. Paljudel ettevõtjatel on suurepärane toode või teenus, kuid neil puuduvad ärilised oskused, et ehitada selle ümber edukat äri.

Vundamendi ehitamine äri

Mu rikas isa ütles: „Äri alustamine on nagu ilma langevarjuta lennukist väljahüppamine. Ettevõtja hakkab langemisel langevarju meisterdama ja loodab, et see avaneb enne maandumist. Kui ettevõtja kukub enne langevarju avanemist maha, on tal äärmiselt raske lennukisse tagasi minna ja uuesti proovida.”

Rikka Isa raamatuid lugenud teavad juba, et hüppasin mitu korda lennukist välja ega jõudnud langevarju valmis meisterdada. Hea on aga see, et ma maandusin valusasti, kuid pörkasin tagasi. Kõnealune raamat jutustab mõnest mu hüppest, valusast maandumisest ja tagasipörkest. Paljud ebaõnnestumised ja õnnestumised olid väikesed, mistõttu tagasipörked polnud väga valulikud – kuni alustasin takjakinnisega nailonrahatasku äri.

See raamat on üksikasjalikum, sest ma tegin rohkesti vigu ja võtsin nendest tee peal õppust. Rahataskuäri saatis taevakõrgune edu ja sama kõrge oli ka kukkumine. Mul kulus üle aasta, et sellest rängast matsust toibuda. Kuid teisalt oli see mu elu parim ärikogemus. Taastamisprotsessi käigus õppisin tohutult nii äri kui ka iseenda kohta.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.