

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

ΠΛΟΥΣΙΑ ΓΥΝΑΙΚΑ

Ένα βιβλίο επενδύσεων για γυναίκες

Επειδή
απεχθάνομαι να
μου λένε τι να κάνω!



Kim Kiyosaki

Προλογίζουν ο Robert Kiyosaki και η Sharon Lechter

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	από τον ΡΟΜΠΕΡΤ ΚΙΓΓΙΟΣΑΚΙ	9
Πρόλογος	από την ΣΑΡΟΝ ΛΕΧΤΕΡ	11
Εισαγωγή		15
Κεφάλαιο 1	ΓΕΥΜΑ ΜΕ ΤΑ ΚΟΡΙΤΣΙΑ	31
Κεφάλαιο 2	ΤΑ ΚΟΡΙΤΣΙΑ	37
Κεφάλαιο 3	Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΜΟΥ.....	47
Κεφάλαιο 4	ΠΡΙΝ 20 ΧΡΟΝΙΑ... ΣΤΑ ΝΗΣΙΑ.....	63
Κεφάλαιο 5	ΟΙ ΛΟΓΟΙ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ.....	69
Κεφάλαιο 6	«ΔΕΝ ΕΧΩ ΧΡΟΝΟ»!	85
Κεφάλαιο 7	ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΗ	99
Κεφάλαιο 8	«ΔΕΝ ΕΙΜΑΙ ΑΡΚΕΤΑ ΕΞΥΠΝΗ»!	111
Κεφάλαιο 9	ΠΩΣ ΘΑ ΓΙΝΕΙΣ ΕΞΥΠΝΟΤΕΡΗ... ΓΡΗΓΟΡΑ	127
Κεφάλαιο 10	«ΕΧΩ ΠΑΡΑΛΥΣΕΙ ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΒΟ»!	135
Κεφάλαιο 11	ΠΟΣΟ ΠΛΟΥΣΙΑ ΕΙΣΑΙ;	149
Κεφάλαιο 12	«ΜΑ, ΔΕΝ ΕΧΩ ΧΡΗΜΑΤΑ»!	163
Κεφάλαιο 13	ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΓΙΑ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ	179
Κεφάλαιο 14	«Ο ΣΥΝΤΡΟΦΟΣ ΜΟΥ ΔΕΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ»!	187
Κεφάλαιο 15	ΓΙΑΤΙ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΟΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΡΙΕΣ	205
Κεφάλαιο 16	«ΕΙΜΑΙ ΕΤΟΙΜΗ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΩ»!	221
Κεφάλαιο 17	ΤΟ 90% ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΟΝ ΚΟΠΟ ΝΑ ΕΜΦΑΝΙΣΤΕΙΣ!	229
Κεφάλαιο 18	ΒΑΛΕ ΜΠΡΟΣ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ!	239
Κεφάλαιο 19	ΤΡΕΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΑΝΔΡΩΝ/ ΤΡΕΙΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	253

Κεφάλαιο 20	ΤΑ ΠΡΩΤΑ 4 ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ	267
Κεφάλαιο 21	ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ 5 ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ	283
Κεφάλαιο 22	«ΔΕΙΞΕ ΜΟΥ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΔΡΑΣΗΣ»!.....	299
Κεφάλαιο 23	ΤΕΡΜΑ ΤΑ ΓΚΑΖΙΑ!	309
Κεφάλαιο 24	ΔΕΙΠΝΟ ΜΕ ΤΑ ΚΟΡΙΤΣΙΑ – ΠΑΝΗΓΥΡΙΣΜΟΙ	321
<i>Μια Τελευταία Σκέψη</i>		327
<i>Γλωσσάριο</i>		329

«Ο ΣΥΝΤΡΟΦΟΣ ΜΟΥ ΔΕΝ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ»!

«Δύναμη είναι η δυνατότητα να μην είσαι αναγκασμένος να ευχαριστείς τους άλλους».

— Ελίζαμπεθ Τζεηνγκονέη*

«Εμπρός»! απάντησε ανυπόμονα η Λέσλι.

«Γεια σου, Λέσλι, είμαι η Πατ»! ακούστηκε από την άλλη πλευρά.

Η Λέσλι έβαλε τα γέλια. «Πατ! Είχα ένα προαίσθημα πως θα ήσουν εσύ. Θα ήταν υπέροχο να ερχόσουν να γευματίσεις μαζί μας... παρότι φάγαμε τα πάντα. Περίμενε μια στιγμή». Η Λέσλι πάτησε το κουμπί της ανοιχτής ακρόασης. «Πατ, θέλεις να πεις ένα γεια στην Τρέισι και την Κιμ»;

«Γεια σας κορίτσια! Χαίρομαι που ακούω ότι η Τρέισι κατάφερε να έρθει. Όμως τώρα είστε υποχρεωμένες να μου μεταφέρετε όλα όσα είπατε όσο δεν ήμουν εκεί».

Η Τρέισι τη διέκοψε. «Θα ήθελα πολύ να ήσουν εδώ μαζί μας. Σε ευχαριστούμε που μας θυμήθηκες. Μάλιστα, συζητούσαμε με την Κιμ και την Λέσλι για όσα ειπώθηκαν στην τελευταία σας συνάντηση. Με τη Λέσλι μιλήσαμε για τις συζητήσεις σας σχετικά με τις επενδύσεις και τα οικονομικά ζητήματα, αλλά εγώ ήθελα να μάθω περισσότερα, και αυτός

* Ελίζαμπεθ Τζεηνγκονέη (Elizabeth Janeway 1913 – 2005), Αμερικανίδα συγγραφέας και κριτικός.

είναι ο λόγος που βρίσκομαι σήμερα εδώ. Η κουβέντα μας μέχρι στιγμής ήταν καταπληκτική. Μας λείπεις»!

«Πολύ θα ήθελα κι εγώ να βρίσκομαι εκεί μαζί σας», απάντησε η Πατ. «Εδώ συμβαίνουν πολλά. Ξέρω πως θα ήταν ήμουν πολύ καλύτερα αν βρισκόμουν κοντά σας».

Και η Πατ συνέχισε «Σας είπα πως συζήτησα με τον άνδρα μου ένα μέρος της συζήτησης που είχαμε στο Πλάζα – μόνο τις κουβέντες που κάναμε για τις επενδύσεις, όχι τις αναμνήσεις από την ανέμελη ζωή μας πριν παντρευτούμε. Δεν δείχνει να ενδιαφέρεται. Το σχόλιό του ήταν “Βγάζουμε αρκετά χρήματα. Δεν νομίζω πως αξίζει να τα ρισκάρουμε σε επενδύσεις. Όλα θα πάνε καλά.” Αυτό ήταν όλο. Καμία άλλη συζήτηση. Κάπου εκεί σταμάτησα κι εγώ να προσπαθώ. Είναι πολύ δύσκολο να πασχίζεις να ξεκινήσεις κάτι καινούργιο όταν ο βασικός σου συνεργάτης δεν ενδιαφέρεται, και κυρίως όταν είναι εκείνος που έχει αναλάβει να συντηρεί την οικογένεια. Δεν ξέρω πώς πρέπει να χειριστώ την κατάσταση».

Καμιά μας δεν απάντησε.

«Αυτή η ερώτηση είναι η πιο κρίσιμη από όλες», αναλογίστηκα. «Τι κάνεις αν ο σύντροφός σου δεν ενδιαφέρεται να επενδύσει και εσύ θέλεις; Πώς θα ξεκινήσεις; Χρειάζεσαι την υποστήριξή του; Ξέρω πως τα πράγματα είναι πολύ ευκολότερα όταν έχεις την υποστήριξη του. Και πώς θα καταφέρετε να συμφωνήσετε ως προς το ποσό της επένδυσης; Το ζήτημα δεν έχει να κάνει με τις επενδύσεις αλλά με τις διαπροσωπικές σχέσεις... και αυτός ο τομέας ανήκει δικαιοματικά στους ψυχολόγους». Στο κεφάλι μου στροβιλίζονταν αναρίθμητες σκέψεις.

Σήκωσα τα μάτια και είδα την Λέσλι και την Τρέισι να με κοιτούν με βλέμμα που έλεγε: «Τι θα της πεις; Πες της κάτι. Τι πρέπει να κάνει»;

Δεν ήξερα τι να πω. Δεν είχα προσωπική εμπειρία από τέτοιου είδους καταστάσεις. Στη δική μου περίπτωση είχε συμβεί το τελείως αντίθετο. Είχα ένα σύντροφο ο οποίος διαρκώς με ενθάρρυνε να διευρύνω όλο και περισσότερο τις γνώσεις και τις επενδύσεις μου. Ωστόσο, ανατρέχοντας στο παρελθόν, ανακάλυψα πως έχω συναντήσει πολλές, πάμπολλες γυ-

ναίκες που μου έθεσαν το ίδιο ερώτημα. Άρα ήξερα πως η Πατ δεν ήταν η μόνη.

Οι πρώτες λέξεις που άρθρωσα ήταν «Πατ, δεν έχω να σου δώσω μια έτοιμη απάντηση. Μακάρι να ήξερα τη μαγική λύση, όμως νομίζω πως η ερώτησή σου είναι η δυσκολότερη από όλες. Δεν έχει να κάνει μόνο με τα χρήματα. Πρόκειται ξεκάθαρα για κάτι που έχει επίσης να κάνει με τη σχέση σας. Για αυτό άφησέ με να το σκεφτώ και να μιλήσω με κάποια άτομα, και θα σε ενημερώσω για ό,τι ανακαλύψω σχετικά. Σύμφωνα;»

«Θα σου ήμουν υπόχρεη», απάντησε η Πατ. «Σε ευχαριστώ».

Οι τέσσερις φίλες συνεχίσαμε την κουβέντα μας. Αποφασίσαμε να «το διαλύσουμε» πριν από την ώρα αιχμής. Αγκαλιαστήκαμε, στείλαμε φιλία στην Πατ από το τηλέφωνο, και χωριστήκαμε. Δεν ξέραμε πότε θα ξαναϊδωθούμε, όμως ξέραμε πως θα κρατούσαμε επαφή.

Ένα διόλου ασυνήθιστο πρόβλημα

Η απορία της Πατ είχε κολλήσει στο μυαλό μου. Τι κάνεις αν θέλεις να επενδύσεις και ο σύντροφός σου δεν ενδιαφέρεται;

Ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα πολλών γυναικών, σε σχέση με το συγκεκριμένο ζήτημα, είναι πως στην πλειοψηφία τους λαμβάνουν πολύ υπεύθυνα και προσεκτικά υπόψη τα άτομα του περιβάλλοντός τους όταν πρόκειται να κάνουν αλλαγές και να πάρουν σημαντικές αποφάσεις. Πολύ περισσότερο από ό,τι οι άνδρες. Πιστεύω πως αυτός είναι ο λόγος που το συγκεκριμένο ζήτημα προκύπτει σχεδόν άμεσα όταν μια γυναίκα σκέφτεται να ασχοληθεί με τις επενδύσεις. Οι γυναίκες, γενικότερα, έχουν την τάση να συμπεριλαμβάνουν τους γύρω τους στις αποφάσεις που παίρνουν ενώ οι άνδρες υιοθετούν μια πιο ανταγωνιστική, μοναχική στάση.

Μια φίλη σκέφτηκε μια εκπληκτική παρομοίωση για να περιγράψει την παραπάνω διαφορά. Μου είπε: «Έχει τύχει ποτέ να παρατηρήσεις τα παιδιά σε ένα πάρτι γύρω από την πισίνα; Αν ζητήσεις από μια ομάδα αγοριών να μπουν σε μια γραμμή στην άκρη της πισίνας και να πηδήσουν μέσα, θα δεις το εξής: Θα σχηματίσουν μια γραμμή και μετά ο κα-

θένας θα κάνει κάτι μόνος του προσπαθώντας να ξεπεράσει τον άλλο. Ο Τζακ θα πετάξει τα περισσότερα νερά. Ο Τσάρλι θα κάνει το μεγαλύτερο μακροβούτι. Ο Πιτ θα κάνει ανάποδη τούμπα. Και ο Ντάνι θα προσπαθήσει να μείνει κάτω από το νερό περισσότερη ώρα από όλους.

«Τώρα, αν ζητήσεις το ίδιο από μια ομάδα κοριτσιών, τι νομίζεις πως θα κάνουν; Θα στοιχηθούν ήσυχα και ωραία, θα κρατηθούν από τα χέρια και θα πηδήσουν όλες μαζί στο νερό με το ένα, δύο, τρία»!

Δεν έχω τίποτε εναντίον του ανταγωνισμού. Λατρεύω τον ανταγωνισμό. Απλώς θέλω να επισημάνω πως εμείς οι γυναίκες, σε γενικές γραμμές, έχουμε την τάση να λαμβάνουμε υπόψη τα συναισθήματα και τις σκέψεις των γύρω μας, αλλά και τις επιπτώσεις των πράξεών μας, πολύ περισσότερο από ότι οι άνδρες. Άρα είναι πολύ λογικό, το ερώτημα: «Κι αν ο σύντροφός μου δεν ενδιαφέρεται να επενδύσει»; να προέρχεται κυρίως από γυναίκες.

Την ερώτηση αυτή την ακούω επανειλημμένα. (Οφείλω να σημειώσω πως υπάρχουν και άνδρες που θέτουν αυτή την ερώτηση.) Απλώς, δεν γνώριζα ποτέ την απάντηση. Έχω την τύχη να βλέπω στο πρόσωπο του Ρόμπερτ ένα σύντροφο που, όχι μόνο στηρίζει ένθερμα (ιδιαίτερα ένθερμα) τις επενδυτικές μου προσπάθειες, αλλά ταυτόχρονα με ενθαρρύνει να αποκτώ περισσότερες γνώσεις και να αναλαμβάνω μεγαλύτερες προκλήσεις. Μονίμως με παροτρύνει να προχωρήσω πέρα από τα όρια που εγώ η ίδια θέτω στον εαυτό μου. Συνεπώς δεν έχω προσωπική εμπειρία πάνω στο συγκεκριμένο θέμα, ωστόσο γνωρίζω πως πολλές γυναίκες, αλλά και άνδρες, καλούνται να αντιμετωπίσουν αυτή την κατάσταση.

Τέσσερις επιλογές

Σύμφωνα με το σκεπτικό μου, μια γυναίκα που αντιμετωπίζει αυτό το πρόβλημα έχει μπροστά της τέσσερις επιλογές. Μπορεί:

- 1) Να επενδύσει από κοινού με το σύντρόφό της, σαν ομάδα.
- 2) Να επενδύσει μόνη της – με την υποστήριξη του συντρόφου της.

- 3) Να επενδύσει μόνη της – χωρίς την υποστήριξη του συντρόφου της.
- 4) Να μην επενδύσει.

Επιλογή αριθμ. 1 – Αυτό είναι το ιδανικό σενάριο. Όπως λέει ο κόσμος, «δύο μυαλά είναι καλύτερα από ένα». Οι επενδύσεις απαιτούν μια πλειάδα ταλέντων – από την αναζήτηση μιας συμφέρουσας αγοράς μέχρι τη διαπραγμάτευση των όρων και τα ψιλά γράμματα των συμβολαίων. Συνήθως τα ζευγάρια που δουλεύουν ομαδικά ανακαλύπτουν μέσα τους ταλέντα που αγνοούσαν παντελώς και καταθέτουν αυτά τα ταλέντα στην επενδυτική στρατηγική της ομάδας. Και δεύτερον, καθώς στην πορεία μαθαίνουν καινούργια πράγματα, ανακαλύπτουν πως έχουν πολλά κοινά ενδιαφέροντα. Παίρνουν αποφάσεις μαζί, μελετούν και μαθαίνουν μαζί, και περνούν μαζί πολύ περισσότερο χρόνο. Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων, αυτό λειτουργεί ευεργετικά στη σχέση αλλά και στην επενδυτική επιτυχία.

Όπως μου έγραψε μια γυναίκα, η Τζάσμιν:

Με τον άνδρα μου σκεφτήκαμε πως υπήρχε σίγουρα κάποιος τρόπος να ζήσουμε καλύτερα σε σύγκριση με τη σκλαβιά που μας επέβαλαν οι υπεύθυνες και αγχωτικές δουλειές μας σε μεγάλες εταιρείες. Ξεκινήσαμε διαβάζοντας βιβλία μαζί, πράγμα που αποδείχθηκε σωτήριο γιατί οι προοπτικές και των δυο μας (η ενρύτερη εικόνα) άρχισαν να διευρύνονται ταυτόχρονα. Το διάβασμα, τα σχόλια πάνω στα βιβλία και η εξερεύνηση νέων ιδεών ήταν κάτι που απολαμβάναμε να κάνουμε μαζί, όπως και ο διαχωρισμός των βασικών καθηκόντων που αναλαμβάνει ο καθένας μας με αντικείμενο τα επενδυτικά μας σχέδια στο χώρο των ακινήτων. Ως γυναίκα, μου αρέσει να ξέρω πως υπάρχει μια δομή στήριξης. Δεν την έχω απαραίτητως ανάγκη, αλλά θέλω να γνωρίζω πως υπάρχει.

Επιλογή αριθμ. 2 – Πρόκειται για την αμέσως καλύτερη κατάσταση. Αν έχετε την υποστήριξη του συντρόφου σας, τότε δεν είστε

αναγκασμένη να κολυμπάτε κόντρα στο ρεύμα. Είναι με το μέρος σας και, υποθέτω, θέλει να νικήσετε. Έχω συζητήσει με πολλές επενδύτριες που ξεκινούν υπό αυτές τις συνθήκες. Ο σύζυγος λέει: «Προχώρησε. Σε στηρίζω αλλά δεν προτίθεμαι να συμμετάσχω ενεργά».

Συνήθως, αφού ξεκινήσετε την όλη διαδικασία, και κυρίως μόλις δει το χρήμα να εισρέει, τότε δυσκολεύεται να αγνοήσει αυτό που συμβαίνει. Αντί να είναι παθητικός παρατηρητής, το ενδιαφέρον ξυπνάει μέσα του, και αρχίζει να συμμετέχει όλο και περισσότερο. Όπως μου φώναξε μια κυρία από το κοινό όταν ρώτησα τι πρέπει να κάνει μια γυναίκα προκειμένου να αφυπνίσει το ενδιαφέρον του αδιάφορου συζύγου ή συντρόφου της για τις επενδύσεις, «δείξε του το χρήμα»!

Θα σας μεταφέρω ένα καταπληκτικό παράδειγμα ενός κυρίου του οποίου η σύζυγος δεν έδειχνε να ενδιαφέρεται. Το αναφέρω γιατί συχνά εμείς οι γυναίκες δεν συνειδητοποιούμε πόσο πολύ οι άνδρες της ζωής μας θα ήθελαν να συμμετέχουμε περισσότερο στη ζωή τους.

Ξεκίνησα μόνος μου ενώ εκείνη με παρατηρούσε από τις «κερκίδες». Δούλευα όλη μέρα, κάποιες περιόδους σε δύο δουλειές, και μετά επέστρεφα σπίτι, τσιμπούσα κάτι στο πόδι, και αμολιόμουνα στους δρόμους προς αναζήτηση του πρώτου μου επενδυτικού ακινήτου.

Μετά από πολλά «όχι» εισέπραξα τελικά ένα «ναι» από έναν πωλητή και έσπευσα να κλείσω τη συμφωνία αγοράς του συγκεκριμένου ακινήτου το οποίο απέδιδε μηνιαία ταμειακή ροή της τάξης των \$350. Πιστέψτε με, στη διάρκεια εκείνης της πρώτης προσπάθειας είχα πει χίλιες φορές να τα παρατήσω, όμως επέμεινα από σκέτο πείσμα και αποφασιστικότητα. Ένα από τα ισχυρότερα κίνητρα ήταν η ελπίδα πως κάποια μέρα η γυναίκα μου θα με ακολουθούσε σε αυτό το συναρπαστικό εγχείρημα.

Αυτό συνεχίστηκε επί ένα χρόνο. Γύριζα σπίτι μετά από μια ολόκληρη μέρα στη δουλειά και δούλευα τη μισή νύχτα για τη συντήρηση των ακινήτων μου. Θα με είχε βοηθήσει πολύ αν είχα από εκείνη μια πιο άμεση βοήθεια αλλά αποφάσισα να μην την πιέσω.

Κάπου στην πορεία άρχισε να ενθουσιάζεται. Είδε την αφοσίωσή μου, τις θυσίες μου και την πίστη μου στο συγκεκριμένο επενδυτικό όχημα και κυρίως... είδε το χρήμα!

Είναι τρελό να μεγαλώνεις δύο παιδιά και να διαχειρίζεσαι περισσότερα από 40 διαμερίσματα και να καλείσαι να αντιμετωπίσεις ο,τιδήποτε προκύψει. Η γυναίκα μου είναι απίστευτη. Είμαι τρομερά περήφανος για όσα έχει καταφέρει. Ήταν και για τους δυο μας μια πορεία προσωπικής ανάπτυξης. Αναγνωρίζουμε την ανάγκη να εξελιχθούμε και να μάθουμε περισσότερα. Δεν είχα φανταστεί ποτέ πως θα μπορούσαμε να έχουμε τόσο εκπληκτική σχέση. Τίποτα δεν συγκρίνεται με την αίσθηση ότι είμαστε μαζί... μαζί!

Επιλογή αριθμ. 3 – Η θέση σας δεν είναι εύκολη. Όχι μόνο επιχειρείτε τα πρώτα σας βήματα σε έναν καινούργιο κόσμο, αλλά το κάνετε και χωρίς την υποστήριξη του σημαντικότερου προσώπου στη ζωή σας. Δεν πρόκειται να ισχυριστώ πως είναι πανεύκολο, γιατί δεν είναι. Ωστόσο, με την πάροδο του χρόνου, όπως συνέβη και με τον προηγούμενο κύριο, μπροστά στην αναμφισβήτητη επιτυχία σας και τα χειροπιαστά αποτελέσματα των κόπων σας, ο σύντροφός σας μπορεί να αλλάξει γνώμη και να γίνει ο μεγαλύτερος υποστηρικτής σας. Πολλές γυναίκες σε αυτή την κατάσταση, και σας δηλώνω πως είναι πάρα πολλές, βασίζονται περισσότερο στην υποστήριξη άλλων ανθρώπων από το περιβάλλον τους και στην καλύτερη περίπτωση, στην υποστήριξη άλλων επενδυτών.

Στη φάση αυτή θα μπορούσε να αποδειχθεί πολύτιμη μια γυναικεία επενδυτική ομάδα, καθώς επίσης και οι ήδη υπάρχουσες επενδυτι-

κές λέσχες και οργανισμοί. Αν βρίσκεστε σε αυτή τη θέση, φροντίστε να περιστοιχίζεστε από άτομα με παρόμοιους στόχους και φιλοδοξίες.

Επιλογή αριθμ. 4 – Το απεχθάνομαι που είμαι αναγκασμένη να συμπεριλάβω αυτή την επιλογή, όμως φοβάμαι πως αντιπροσωπεύει αυτό που επιλέγουν να κάνουν πάμπολλες γυναίκες – να μην επενδύσουν. Όπως μου είπε κάποτε μια κυρία: «Αν ο σύζυγός μου δεν με υποστηρίζει, τα πράγματα θα είναι πολύ άσχημα για το γάμο μας. Ελπίζω τελικά να αλλάξει γνώμη».

Δυστυχώς, δεν υπάρχει έτοιμη συνταγή ή εύκολη απάντηση για το πώς θα πείσετε έναν αδιάφορο σύντροφο ή σύζυγο να σας ακολουθήσει. Από την άλλη, τα ενθαρρυντικά νέα αποκαλύπτουν πως σήμερα επενδύουν όλο και περισσότερες γυναίκες σε όλο τον κόσμο.

Πως θα πείσετε το σύντροφο/σύζυγο να σας ακολουθήσει

Στην προσπάθεια να βρω μια απάντηση στο ερώτημα των επενδυτών «Πώς θα πείσω τον ή τη σύζυγό μου να ενδιαφερθεί για τις επενδύσεις αν δεν τον ενδιαφέρουν»; άκουσα μερικές ιδιαίτερα δημιουργικές, και ταυτόχρονα πρακτικές προσεγγίσεις που ακολούθησαν φίλες και φίλοι. Σας παραθέτω μερικές:

Μέγκαν

Η Μέγκαν ήταν πεπεισμένη πως ήθελε να μπει στο παιχνίδι των επενδύσεων. Φλέρταρε με την ιδέα επί μία διετία, και είχε έρθει η στιγμή να κάνει την επόμενη κίνηση. Κάθισε κάτω με το σύζυγό της, τον Τζεφ, και του εξήγησε τι ήθελε να κάνει και πως επιθυμούσε και τη δική του συμμετοχή.

Η αντίδρασή του ήταν: «Δεν έχω χρόνο για κάτι τέτοιο. Δουλεύω από το πρωί μέχρι το βράδυ. Φαίνεται πως το θεωρείς σημαντικό, για αυτό προχώρα. Κράτα με ενήμερο για τις κινήσεις σου».

Η Μέγκαν απογοητεύτηκε που δεν μοιράστηκε τον ενθουσιασμό της, όμως το γεγονός και μόνο ότι ήθελε να μαθαίνει τις κινήσεις της ήταν κάποια παρηγοριά.

Η Μέγκαν ενδιαφερόταν για τα ακίνητα προς ενοικίαση. Μετά από περίπου τέσσερις μήνες έρευνας σε διάφορες περιοχές και αφού έμαθε πώς λειτουργεί η αγορά, η Μέγκαν βρήκε ακριβώς αυτό που έψαχνε. Ενώ στεκόταν στο πεζοδρόμιο και το παρατηρούσε, της ήρθε μια ιδέα για να κάνει το σύζυγό της να ασχοληθεί με την πρώτη της αγορά ακινήτου.

Την επόμενη Κυριακή του πρότεινε να γευματίσουν έξω σε ένα «εστιατόριο που έχω ακούσει ότι είναι πολύ καλό». Το συγκεκριμένο εστιατόριο βρισκόταν, *όπως τυχαίως*, έξι τετράγωνα μακριά από το ακίνητο που σκεφτόταν να αγοράσει. Ο Τζεφ ήταν γραφίστας. Ήταν δημιουργικός και καλλιτεχνικός άνθρωπος. Έτσι η Μέγκαν πέρασε αργά με το αυτοκίνητο μπροστά από το συγκεκριμένο σπίτι, σταμάτησε μπροστά στην είσοδο και τον ρώτησε, «Τζεφ, αν αυτό το ακίνητο ήταν δικό σου, τι θα έκανες για να το ανακαινίσεις»;

Πιστεύω πως τα δύο πιο «καυτά» ζητήματα στον κόσμο είναι οι σχέσεις και το χρήμα. Αρα, αν τα βάλεις μαζί, τα πάντα μπορούν να προκύψουν.

Δεν είναι άξιο απορίας ότι η βασική αιτία των ισακωμών ανάμεσα στα ζευγάρια στις μέρες μας είναι – το μαντέψατε – το χρήμα.

Ο Τζεφ έσπευσε να της απαντήσει, «Πρώτα-πρώτα, θα καθάριζα τον κήπο. Ο διάδρομος θα γινόταν από διάσπαρτες πέτρες που θα είχαν ανάμεσα γρασίδι. Καινούργιες τέντες και μια πιο ζεστή απόχρωση στους εξωτερικούς τοίχους θα του έδιναν μια πιο φιλόξενη αίσθηση. Και σίγουρα θα άλλαζα την πόρτα της εισόδου».

«Θα ήθελες να τα κάνεις όλα αυτά για μένα»; τον ρώτησε χαμογελώντας.

«Τι στο καλό θέλεις να πεις»; ρώτησε απορημένος και αμέσως μετά το κατάλαβε. «Αυτό είναι το σπίτι που θέλεις να αγοράσεις»;

Την ίδια μέρα η Μέγκαν και ο Τζεφ έγιναν συνέταιροι στις επενδύσεις ακινήτων. Η Μέγκαν πολύ έξυπνα εντόπισε τον τρόπο για να κεντρίσει το ενδιαφέρον του Τζεφ καλώντας στο προσκήνιο τα πραγματικά του таланτά. Όσο η Μέγκαν μιλούσε για νούμερα και μεσότητες, ο Τζεφ ήταν παντελώς αδιάφορος. Όμως όταν κοίταξε το ακίνητο με τη ματιά του καλλιτέχνη, απέκτησε προσωπικό ενδιαφέρον για το όλο εγχείρημα.

Όταν διηγήθηκα αυτή την ιστορία σε μια άλλη κυρία, επίσης παντρεμένη με σύζυγο αδιάφορο ως προς τις επενδύσεις, μου είπε, «Τέλεια! Ο άνδρας μου λατρεύει την κηπουρική. Διαρκώς παρατηρεί τους κήπους της γειτονιάς και σχολιάζει πως εκείνος θα τους έφτιαχνε καλύτερους. Τώρα μπορεί!»!

Εντουιν

Ο Έντουιν γράφει:

Κατάφερα να ξυπνήσω το ενδιαφέρον της γυναίκας μου και των παιδιών μου παρασύροντάς τους να συμμετάσχουν. Παίξαμε τακτικά το επιτραπέζιο παιχνίδι CASHFLOW 101 οικογενειακά, έτσι τα παιδιά μάθαιναν μαζί μας. Τα Σαββατοκύριακα κάναμε όλοι μαζί βόλτες με το οικογενειακό μίνι βαν και ψάχναμε για ακίνητα. Παίξαμε το παιχνίδι «Βρες τη σωστή τιμή» προσπαθώντας να μαντέψουμε το ακριβές εμβαδόν, τον αριθμό υπνοδωματίων και μπάνιων, και την τιμή – μετά παίρναμε τις σημειώσεις μας και τις συγκρίναμε για να δούμε ποιος είχε πέσει πιο κοντά. Με άλλα λόγια, επινοούσαμε παιχνίδια για να διασκεδάζουν οι πάντες.

Λέια

Η Λέια αποδείχθηκε πραγματικά πολυμήχανη στην προσέγγισή της:

*Όταν ο πατέρας μου μου χάρισε ένα αντίτυπο του βιβλίου *Retire Young, Retire Rich* το καταβρόχθισα. Αυτό ήθελα στη ζωή μου, να είμαι οικονομικά ελεύθερη. Προσπάθησα να πείσω τον άνδρα μου να*

διαβάζει κάθε βράδυ τη σύντομη και απλουστευμένη εκδοχή του βιβλίου (δεν αγαπάει το διάβασμα), αλλά δεν έβρισκε το λόγο να το κάνει.

Συζήτησα το πρόβλημα με ένα φίλο. Γνωρίζοντας πως επρόκειτο να κάνουμε ένα ταξίδι έξι ωρών το επόμενο Σαββατοκύριακο, μου δάνεισε το CD του Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς. Ο άνδρας μου, παγιδευμένος στο αυτοκίνητο μαζί μου επί έξι ώρες και δεδομένου πως είναι περισσότερο ακουστικός τύπος, δεν είχε άλλη επιλογή.

Και τότε συνέβη κάτι καταπληκτικό... η επιφοίτηση του Αγίου Πνεύματος! Ξαφνικά όλα απέκτησαν νόημα. Κάναμε εξαιρετικές συζητήσεις σε όλη την υπόλοιπη διάρκεια του ταξιδιού για όλες αυτές τις ιδέες και πώς μπορούσαμε να αλλάξουμε τη ζωή μας. Σήμερα έχουμε ξεκινήσει την επενδυτική μας δραστηριότητα και μόλις αγοράσαμε το πρώτο μας επενδυτικό ακίνητο.

Άντρεα

Η Άντρεα πήρε τη μεγάλη απόφαση. Διηγείται την ιστορία της:

Ο σύζυγός μου ήταν πολλά υποσχόμενος χρηματιστής στην Κουάλα Λουμπόρ, στη Μαλαισία. Το 1998, μετά την ασιατική οικονομική κρίση, έχασε την επιχείρησή του και εμείς χάσαμε περισσότερα από τα μισά μας χρήματα στο χρηματιστήριο.

Μετακομίσαμε στις Η.Π.Α. Ο σύζυγός μου επέστρεψε στο χώρο των οικονομικών υπηρεσιών, και τοποθέτησε τα λίγα χρήματα που μας είχαν μείνει (για άλλη μια φορά!) στο χρηματιστήριο. Εγώ ξεκίνησα μια μικρή επιχείρηση με έδρα το σπίτι. Το 2000 η αξία του χαρτοφυλακίου μας είχε αυξηθεί κατά 60% και τον παρότρυνα να πουλήσει. Φυσικά, δεν επρόκειτο να ακούσει τη «γυναϊκούλα» του. Μου δήλωσε πως περιμέναμε τα μακροπρόθεσμα κέρδη. Παιζοντας το ρόλο της υπάκουης συζύγου που αφήνει τη διακυβέρνηση του πλοίου στον άνδρα

της, δεν επέμεινα. Δύο εβδομάδες αργότερα η αγορά κατέρρευσε. Οι οικονομίες μιας ζωής είχαν σχεδόν μηδενιστεί.

Μετά ήρθε η 11η Σεπτεμβρίου και οι επιχειρήσεις μας ξέμειναν από ρευστότητα. Είχαμε ένα τεράστιο στεγαστικό δάνειο, μηδενικές καταθέσεις, και έλλειψη επιλογών. Μπορείτε να φανταστείτε την ένταση και την απογοήτευση που επικρατούσε στο σπίτι μας. Το κλίμα δεν ήταν καλό ούτε για μας ούτε και για τα παιδιά μας.

Τελικά κατάφερα να τιθασεύσω το φόβο, το θυμό και την απογοήτευση που με κατέκλυζαν. Όπως πολλές γυναίκες, είχα παραδώσει τα ηνία της διαχείρισης στο σύζυγό μου επειδή εκείνος ήταν ο «κουβαλητής» της οικογένειας. Ζήτησα από τον άνδρα μου να με ακούσει για πρώτη φορά και να με αντιμετωπίσει ως ισότιμο συνεργάτη σε όλα τα θέματα της ζωής μας, συμπεριλαμβανόμενου και του οικονομικού. Του ζήτησα να πάψει να θυμώνει και να υιοθετεί αμυντική στάση κάθε φορά που συζητούσαμε οικονομικά ζητήματα. Του ζήτησα να δουλέψουμε μαζί σαν ομάδα και να πάψει να απορρίπτει και να κοροϊδεύει τις ιδέες μου. Του έδωσα τελεσίγραφο – ή θα έρθει στο τραπέζι για να συζητήσουμε σαν σύντροφοι και συνεργάτες και να προσπαθήσουμε από κοινού να βρούμε από το οικονομικό μας αδιέξοδο εκεί θα χώριζαν οι δρόμοι μας. Έκανα κάτι πολύ παρακινδυνευμένο, γνωρίζοντας τις συνέπειες που θα είχε στη ζωή μας, κυρίως τις συνέπειες για τη ζωή των παιδιών μας.

Ευτυχώς το κόλπο μου απέδωσε. Επιτέλους, ήμασταν ομάδα και εργαζόμασταν από κοινού για το καλό της οικογένειάς μας. Δεν ήμουν πια η «γυναικούλα» του, αλλά ένας σοβαρός συνεργάτης στο γάμο μας. Καταφέραμε να αλλάξουμε τα οικονομικά μας δεδομένα. Έχουμε οκτώ ακίνητα τα οποία νοικιάζουμε στο Γουακικί και ολοκληρώσαμε δύο σχέδια οικιστικής ανάπτυξης. Υπολογίζουμε πως σε δύο χρόνια θα έχουμε καταφέρει να ξεφύγουμε από το Φαύλο Κύκλο και να είμαστε οικονομικά ελεύθεροι.

Ξέρω πως δεν είναι εύκολο να κατακτήσετε την οικονομική ελευθερία χωρίς το σύντροφό σας στο πλάι σας, και σίγουρα εύχομαι να μη

χρησιμοποιείτε την απειλή ενός διαζυγίου προκειμένου να αφυπνίσετε το σύντροφό σας.

Μία ακόμα σκέψη

Ακούγοντας τις ιστορίες πολλών ανθρώπων σχετικά με το συγκεκριμένο θέμα κατέληξα στο συμπέρασμα πως θα μπορούσε κάποιος να αντλήσει από αυτές δύο συγκεκριμένες υποδείξεις. Η πρώτη είναι: όποτε είναι εφικτό, συμπεριλάβετε και το σύζυγό σας στη διαδικασία. Όποιο επενδυτικό μέσο κι αν επιλέξετε να ακολουθήσετε, προσπαθήστε να παροτρύνετε διακριτικά το σύντροφό σας να συμμετάσχει σε όσα κάνετε και μαθαίνετε. Στην αρχή μπορεί να επισημάνετε ένα ενδιαφέρον άρθρο στην εφημερίδα ή να συζητήσετε για κάποια ομιλία που παρακολουθήσατε και στην οποία ο ομιλητής ανέλυσε τις τάσεις στην τοπική αγορά ακινήτων. Πολλοί δήλωσαν πως κατάφεραν να μεταστρέψουν τη στάση του συντρόφου τους φροντίζοντας να τους περιλαμβάνουν, και να μην τους αποκλείουν, κατά τη διάρκεια της όλης διαδικασίας. Περισσότερη επικοινωνία, όχι λιγότερη, ήταν το μυστικό για πολλά ζευγάρια.

Η δεύτερη υπόδειξη αφορά στις γυναίκες και τις συμβουλεύει να κάνουν το πρώτο βήμα. Να αναλάβουν πρωτοβουλία. Μια γυναίκα δήλωσε: «Το ήξερα πως από μένα εξαρτιόταν να κάνω το ξεκίνημα. Ήμουν βέβαιη πως ο άνδρας μου θα άλλαζε γνώμη. Τελικά, έτσι έγινε. Είδε την αφοσίωση και τον ενθουσιασμό μου και εντυπωσιάστηκε. Όταν μάλιστα είδε και το χρήμα να έρχεται, μαγεύτηκε»!

Η σχέση σας σε σχέση με το χρήμα

Όλες αυτές οι ιστορίες αναδεικνύουν ένα σημαντικό ερώτημα το οποίο θα έπρεπε να απασχολήσει τα περισσότερα ζευγάρια. Το ερώτημα είναι,

***«Ποια είναι η ποιότητα της σχέσης σας
σε σχέση με το χρήμα»;***

Με άλλα λόγια, συζητάτε ανοιχτά την οικονομική σας κατάσταση; Μήπως ένας από τους δυο σας παίρνει συνήθως όλες τις οικονομικές αποφάσεις; Αυτές οι αποφάσεις συζητιούνται και λαμβάνονται από κοινού; Μήπως τα χρήματα αποτελούν θέμα που σπάνια συζητάτε μεταξύ σας;

Ο λόγος που κάνω αυτή την ερώτηση είναι επειδή πιστεύω πως τα δύο πιο «καυτά» ζητήματα στον κόσμο είναι οι σχέσεις και το χρήμα. Αρα, αν τα βάλεις μαζί, τα πάντα μπορούν να προκύψουν. Δεν είναι άξιο απορίας ότι η βασική αιτία των τσακωμών ανάμεσα στα ζευγάρια στις μέρες μας είναι – το μαντέψατε – το χρήμα.

«Θέλεις να είσαι πλούσιος»;

Ο Ρόμπερτ μου έθεσε, σχεδόν από το ξεκίνημα της σχέσης μας, το εξής ερώτημα: «Θα σε πείραζε να είσαι πολύ πλούσια»; «Παράξενη ερώτηση», σκέφτηκα. «Υπάρχει άνθρωπος που θα τον πείραζε να είναι πλούσιος»;

«Είμαι βέβαιη πως δεν θα με πείραζε καθόλου. Γιατί ρωτάς»; του απάντησα.

Μου εξήγησε. «Θα εκπλαγείς αν σου πω πόσες γυναίκες έχω συναντήσει οι οποίες θεωρούν αποκρουστικό το να προσπαθεί κάποιος να βγάλει πολλά χρήματα. Ή πιστεύουν πως όποιος έχει στόχο να γίνει πλούσιος είναι ρηχός άνθρωπος. Εκεί έξω υπάρχουν πάμπολλοι άνθρωποι που διατείνονται ότι το χρήμα είναι ένα θέμα που δεν πρέπει να συζητιέται ανοιχτά. Είναι απίστευτο ότι το χρήμα, κάτι που όλοι χρησιμοποιούμε καθημερινά, είναι ένα θέμα ταμπού. Αυτό δεν το κατάλαβα ποτέ. Όπως έλεγε ο Πλούσιος Μπαμπάς μου: “Το χρήμα μπορεί να μην είναι ό,τι σημαντικότερο έχεις στη ζωή σου, όμως επηρεάζει όλα όσα είναι σημαντικά.” Επηρεάζει το επίπεδο της ιατροφαρμακευτικής σου περίθαλψης, την εκπαίδευση τη δική σου και των παιδιών σου, την τροφή, τη στέγη σου κ.λπ. Δεν καταλαβαίνω γιατί οι άνθρωποι αποφεύγουν να συζητούν για το χρήμα. Προσωπικά, σκοπεύω να γίνω πολύ πλού-

σιος, θα ήθελα λοιπόν να γνωρίζω τις απόψεις σου για αυτό. Αυτός ήταν ο λόγος που σου έκανα αυτή την ερώτηση».

Από εκείνη τη στιγμή αρχίσαμε να συζητάμε εκτενώς για το συγκεκριμένο θέμα. Περιγράψαμε ο ένας στον άλλον τον τρόπο ζωής που θέλαμε να ακολουθήσουμε. Αναφερθήκαμε στο εάν το ζήτημα των χρημάτων ήταν ένα θέμα που συζητιόταν στο πατρικό μας σπίτι. Τι μας έλεγαν οι γονείς μας για το χρήμα όταν ήμασταν παιδιά; Συχνά, η στάση της οικογένειάς σας απέναντι στο χρήμα μεταφέρεται στις διαπροσωπικές σχέσεις της ενήλικης ζωής σας. Τι αντιπροσώπευε το χρήμα για τον καθένα μας;

Ήταν μια συναρπαστική συζήτηση – μια συζήτηση που δεν είχα κάνει με κανέναν στο παρελθόν. Πολλά από τα θέματα που κουβεντιάσαμε δεν μου είχαν περάσει ποτέ από το μυαλό. Ήταν πολύ αναζωογονητική, ειλικρινής και, φυσικά, γέννησε πολλά ερωτήματα μέσα στο κεφάλι μου.

Η ουσία είναι πως και οι δύο αποκτήσαμε αντίληψη της στάσης του άλλου στο θέμα των χρημάτων. Επίσης, επιτρεπόταν να συζητήσουμε ανοιχτά για οποιοδήποτε οικονομικό ζήτημα. Το μυστηριώδες πέπλο που συνήθως καλύπτει το συγκεκριμένο θέμα είχε διαλυθεί.

Πώς θα μιλήσετε για το χρήμα

Αν το οικονομικό είναι ένα ζήτημα που δεν συζητάτε ποτέ ειλικρινά και ανοιχτά με το σύντροφό σας, τότε ίσως χρειαστεί να ορίσετε μια συνάντηση και να ξεκινήσετε τη συζήτηση. Σας παραθέτω μερικά ερωτήματα προς απάντηση για το ξεκίνημα του διαλόγου σας:

- Τι σου έλεγαν οι γονείς σου σχετικά με το ζήτημα των χρημάτων;
- Οι δικές σου απόψεις διέφεραν από αυτές των γονιών σου;
- Τι αντιπροσωπεύει για σένα το χρήμα;
- Ποια είναι η γενική σου άποψη για τους πολύ πλούσιους ανθρώπους;
- Τι σημαίνει για σένα «πολύ πλούσιος»;

Πολλοί άνθρωποι δεν αισθάνονται άνετα να συζητούν για οικονομικά θέματα, για τον έναν ή τον άλλο λόγο, έτσι αν ο σύντροφός σας προβάλλει αντίσταση με το που θα θίξετε το ζήτημα, μην γίνετε πιεστικές. Ακολουθήστε την τακτική που ενδείκνυται για κάθε θέμα που ενδεχομένως προκαλεί αμηχανία. Δοκιμάζετε να προσεγγίσετε το ζήτημα από πολλές διαφορετικές πλευρές μέχρι να ανακαλύψετε αυτή που φέρνει την επιθυμητή αντίδραση. Προσωπικά έχω αντιληφθεί πως, μόλις βρω αυτή την πρόσβαση, τα υπόλοιπα εξελίσσονται ομαλά.

Πίσω στην Πατ

Τηλεφώνησα στην Πατ για να συνεχίσουμε τη συζήτηση από εκεί που την είχαμε αφήσει στο τελευταίο μας τηλεφώνημα. Αναλύσαμε πώς χειρίζονται με το σύζυγό της το ζήτημα των χρημάτων μέσα στο γάμο. Δεν ήταν έκπληξη για μένα ότι ανακάλυψα πως το θέμα σπάνια συζητιέται. Εκείνος φέρνει τα χρήματα, αυτή πληρώνει τους λογαριασμούς. Μέχρι εκεί. Συζητούν τις μεγάλες αγορές, όπως το σπίτι, τα αυτοκίνητα και τις διακοπές. Ο σύζυγος έχει αναλάβει τις επενδύσεις, οι οποίες δεν επεκτείνονται πέρα από κάποια αμοιβαία κεφάλαια και μερικές μετοχές που του προτείνει κατά καιρούς ο χρηματιστής του. Πέρα από αυτό, το θέμα των χρημάτων δεν θίγεται ποτέ στο σπιτικό της Πατ.

«Αυτό μπορεί να είναι το αποκορύφωμα της καριέρας μου ως δημοσιογράφου: να πείσω τον άνδρα μου να μιλήσει για χρήματα», δήλωσε η Πατ. «Θα χρειαστεί προσεκτικότατους χειρισμούς αλλά είναι μια καλή αρχή».

Διάβασα στην Πατ κάποιες ιστορίες επενδυτριών που ξεκίνησαν ακριβώς όπως αυτή. Με άκουγε αμίλητη. Σχεδόν μπορούσα να ακούσω τα γρανάζια του μυαλού της να δουλεύουν.

«Σε ευχαριστώ που μοιράστηκες μαζί μου αυτές τις ιστορίες. Τα κομμάτια του παζλ έχουν αρχίσει να μπαίνουν στη θέση τους. Πραγματικά, μου είναι χρήσιμο να γνωρίζω πως κάποιες γυναίκες στη δική μου θέση ανέλαβαν δράση και έκαναν κάτι για να αλλάξουν τη ζωή τους. Είχα αρχίσει να αισθάνομαι παγιδευμένη. Τώρα διακρίνω μπροστά μου

κάποιες επιλογές. Η μεγαλύτερη ανησυχία μου ήταν πως όλη αυτή η υποθήκη θα δημιουργούσε σοβαρή ρήξη στο γάμο μου, και αυτό με στενοχωρούσε. Ακούγοντας τις ιστορίες κάποιων άλλων γυναικών αντιλαμβάνομαι πως είναι εφικτό, πως υπάρχουν λύσεις. Πως μπορώ να πάρω στα χέρια μου τον έλεγχο της κατάστασης άμεσα και δεν χρειάζεται να περιμένω τον άνδρα μου να αλλάξει γνώμη. Ιδανικά, θα επιθυμούσα και τη δική του συμμετοχή, γιατί πιστεύω πως μέσα από αυτή τη διαδικασία θα αποκτούσαμε έναν κοινό στόχο και η σχέση μας θα γινόταν δυνατότερη. Αν πάλι επιλέξει να απέχει, δεν θα το αφήσω αυτό να με σταματήσει. Θα σε ενημερώνω για τις εξελίξεις!» κατέληξε η Πατ με έναν τόνο ενθουσιασμού.

Η φωνή της ήταν ζωντανή. «Σου εύχομαι τα καλύτερα!» της είπα. «Σε ξέρω πολύ καλά, Πατ, και όταν βάλεις κάτι στο μυαλό σου, το πετυχαίνεις. Γεια»!

Μόλις κλείσαμε το τηλέφωνο, ένιωσα μια παράξενη αίσθηση: Δεν ανησυχούσα πια καθόλου για την Πατ. Όλα θα πήγαιναν καλά. Αυτός για τον οποίο ανησυχούσα κάπως ήταν ο άνδρας της. Η ζωή του επρόκειτο σύντομα να αλλάξει.



ΠΛΟΥΣΙΑ ΓΥΝΑΙΚΑ

**Για τις γυναίκες που επιμένουν να είναι οικονομικά ανεξάρτητες...
και δεν θέλουν να βασίζονται στο σύζυγο, τους γονείς,
τον εργοδότη τους ή το κράτος**



Kim Kiyosaki

Πρέπει οπωσδήποτε να διαβάσετε αυτό το βιβλίο αν:

- θέλετε να πάψετε να βασανίζεστε για οικονομικά ζητήματα
- θέλετε να πάρετε τον έλεγχο του οικονομικού σας μέλλοντος
- έχετε κουραστεί να ψάχνετε για το βασιλόπουλο του παραμυθιού
- θέλετε να είστε πραγματικά ανεξάρτητες!

Τα στατιστικά στοιχεία (στις ΗΠΑ) είναι συγκλονιστικά! Εσείς γνωρίζετε ότι:

- Το 47% των γυναικών άνω των 50 ετών είναι ανύπαντρες, χήρες ή διαζευγμένες.
- Το 50% των γάμων καταλήγει σε διαζύγιο.
- Τον πρώτο χρόνο μετά το διαζύγιο, το επίπεδο ζωής της γυναίκας πέφτει κατά 73% (κατά μέσο όρο).
- Από τους ανθρώπους της τρίτης ηλικίας που ζουν στη φτώχεια, 3 στους 4 είναι γυναίκες — το 80% αυτών των γυναικών δεν ζούσε στη φτώχεια όσο ο σύζυγός τους ήταν στη ζωή.
- Περίπου 7 στις 10 γυναίκες θα ζήσουν στη φτώχεια για κάποια περίοδο της ζωής τους.

«Το βιβλίο αυτό πρέπει να το διαβάσουν όλες οι γυναίκες.

**Σήμερα, περισσότερο από ποτέ άλλοτε, οι γυναίκες
πρέπει να διαθέτουν οικονομική μόρφωση».**

– Donald J. Trump



Επισκεφθείτε μας στο Internet:
www.klidarithmos.gr



ΕΚΔΟΣΕΙΣ
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Στουρνάρη 27B, 10682 Αθήνα τηλ. 210-3832044

ISBN 978-960-461-094-5



9 789604 610945