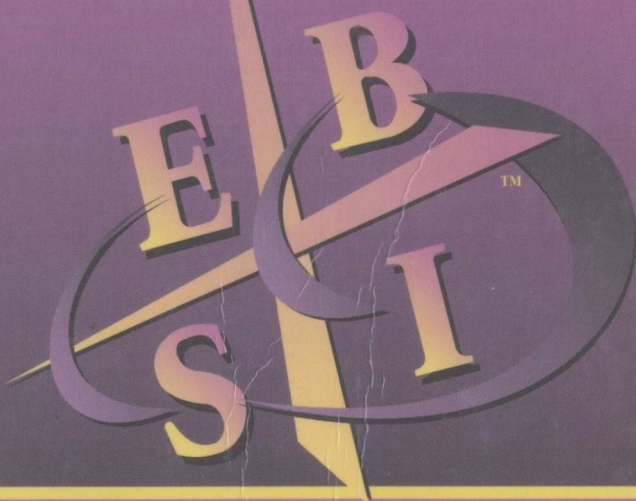


KvadrantTM PROTOKA NOVCA



Vodič Bogatog oca u
financijsku slobodu

Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

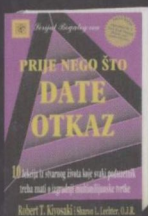
Autori knjige *Bogati otac, siromašni otac*

BIBLIOTEKA

21.

STOLJEĆE

- Financijska inteligencija
- Poslovni razvoj
- Osobni razvoj
- Inspiracija uma
- Komunikacijske vještine
- Poslovne prilike i mrežni marketing
- Upravljanje i planiranje
- Motivacija
- Odgoj i razumijevanje djece
- Vještine vodstva i timskog rada
- Tajne prodaje
- Brak i veze
- Zdravlje



- Imate li ideju vrijednu milijun dolara?
- Bojite li se neuspjeha?
- Je li vam dosta toga da činite druge ljude bogatima?
- Je li vam dosta toga da vam šef zapovijeda?
- Jeste li umorni od toga da naporno radite i ne napredujete?
- Jeste li spremni krenuti sami?

Ako ste u ovim pitanjima prepoznali sebe, ovo je prava knjiga za vas.



Procjenjuje se kako su između 2000. i 2003. godine, milijuni ulagača izgubili 7 do 9 bilijuna dolara. Zašto? Mnogi su od njih svoj novac parkirali na bankovnim računima svojih savjetnika, slijedeći financijski savjet koji je tvrdio kako je to pametno. Svi znamo kako tržišta rastu i padaju. Dakle, prije nego naiđe sljedeći slom i odnese vaš novac, otkrijte kako vaš novac možete držati u pokretu, umjesto na nečijem tuđem računu.



Bogati ne akumuliraju novac. Oni akumuliraju sredstva koja generiraju tok novca za njih. Čitajući knjigu *Bogati otac siromašni otac* bolje ćete razumijeti snagu koju takvo razmišljanje može imati u vašem životu. Ako tražite financijsku slobodu, tada je ova knjiga odlično mjesto na kojem možete početi svoj proces učenja.



Popularni lik s televizije često govori: "Izvadite svoje kreditne kartice i izrežite ih na komadiće." Iako je to dobar savjet za ljude koji nisu financijski odgovorni, nije adekvatan za ljude koji se žele obogatiti ili postati financijski slobodni. Drugim riječima, nećete se obogatiti režući financijske kartice. Obogatit ćete se financijskom edukacijom... nažalost, edukacijom kakvu ne dobivamo u školi.

**KVADRANT
PROTOKA NOVCA**



Izdavač: KATARINA ZRINSKI d.o.o. Varaždin
Moslavačka 9, Varaždin, tel. 042/241 000, fax: 042/241 828

Za izdavača: *Mirjana Ptiček*

Tehnički urednik: *Vedran Martinez*

Naslov originala: The CASHFLOW Quadrant

Copyright © 1998., 1999. by Robert T.Kiyosaki and Sharon L.
Lechter

© 2006. KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 978-953-236-138-4

CIP zapis dostupan u računalnom katalogu Nacionalne i
sveučilišne knjižnice u Zagrebu pod brojem 646157.

KVADRANT PROTOKA NOVCA

Vodič Bogatog oca u financijsku slobodu

Robert T. Kiyosaki
i Sharon L. Lechter O.J.R.



KATARINA ERINSKI
d.o.o. VARAŽDIN

2007.

Ako kupite ovu knjigu bez naslovne stranice trebali biste biti svjesni da je možda ukradena i prijaviti je kao neprodanu i uništenu izdavaču. U tim slučajevima niti autor niti izdavač ne dobivaju novac za tako ogoljenu knjigu.

Ova publikacija je osmišljena tako da pruži kompetentne i pouzdane informacije o temi koju obrađuje. Međutim, prodaje se s pretpostavkom da autor i izdavač nisu uključeni u pružanje pravnih, financijskih ili drugih profesionalnih savjeta. Zakoni i prakse variraju od države do države i ako se zahtijeva pravna ili druga pomoć, potrebno je potražiti usluge profesionalaca. Autor i izdavač odbacuju svu odgovornost koja proizlazi iz upotrebe ili primjene sadržaja ove knjige.

Copyright © 1998., 1999. by Robert T. Kiyosaki in Sharon L. Lechter
Sva prava pridržana.

Objavio Warner Books u suradnji s
CASHFLOW technologies, Inc.



Zaštitni znakovi
CASHFLOW Technologies, Inc.

*"Čovjek se rađa slobodan,
a svugdje je u lancima.
Misli da gospodari drugima,
a ipak je u većem ropstvu od njih."*

Jean Jacques Rousseau

*Moj je bogati otac običavao reći: "Nikad ne možeš ostvariti
istinsku slobodu bez financijske slobode."*

*Dodao bi: "Sloboda je možda slobodna, ali ima svoju cijenu."
Ova je knjiga posvećena ljudima koji su spremni platiti tu cijenu.*

Našim prijateljima

Fenomenalan uspjeh knjige *Bogati otac, siromašni otac* donio nam je tisuće novih prijatelja diljem svijeta. Njihove ljubazne riječi i prijateljstvo nadahnuli su nas da napišemo knjigu *Kvadrant protoka novca*, koja je zapravo nastavak knjige *Bogati otac, siromašni otac*.

I zato, našim starim i novim prijateljima zahvaljujemo na gorljivoj potpori, većoj nego što smo mogli i sanjati.

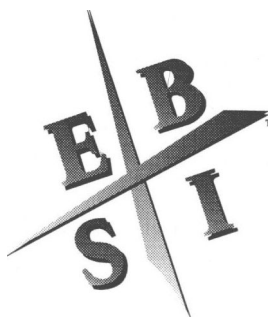
Sadržaj

<i>Uvod</i>	U kojem se kvadrantu nalazite? Je li on najbolji za vas?	9
<i>Prvi dio</i>	<i>Kvadrant protoka novca</i>	
Prvo poglavlje	"Zašto se ne zaposliš?".	17
Drugo poglavlje	Različiti kvadranti... različiti ljudi.	31
Treće poglavlje	Zašto ljudi biraju sigurnost umjesto slobode	71
Četvrto poglavlje	3 vrste poslovnih sustava	99
Peto poglavlje	7 razina investitora	113
Šesto poglavlje	Novac ne možete vidjeti svojim očima . . .	133
<i>Drugi dio</i>	<i>Probudite ono najbolje u sebi</i>	
Sedmo poglavlje	Kako postati ono što jeste.	165
Osmo poglavlje	Kako da se obogatim?	181
Deveto poglavlje	Budite banka... ne bankar.	205
<i>Treći dio</i>	<i>Kako biti uspješan "B" i "I"</i>	
Deseto poglavlje	Krenite sitnim koracima	239
	7 KORAKA PREMA PRONALAZENJU VLASTITE FINANCIJSKE BRZE TRAKE	
Jedanaesto poglavlje	1. korak: Vrijeme je da gledate svoj posao	257
Dvanaesto poglavlje	2. korak: Preuzmite kontrolu nad svojim . . . protokom novca.	263
Trinaesto poglavlje	3. korak: Naučite razliku između rizika i . . . rizičnosti	271
Četrnaesto poglavlje	4. korak: Odlučite kakav investitor želite biti.	277
Petnaesto poglavlje	5. korak: Potražite mentore.	287
Šesnaesto poglavlje	6. korak: Osažite se svojim razočaranjem	297
Sedamnaesto poglavlje	7. korak: Moć vjere.	303
Osamnaesto poglavlje	8. Zaključak	311
Dodatak	Kratki vodič do bogatstva	

UVOD

U kojem se kvadrantu nalazite? Je li on najbolji za vas?

Jeste li financijski slobodni? Knjiga *Kvadrant protoka novca* napisana je za vas ako je vaš život došao do financijskog raskrižja. Ako želite preuzeti kontrolu nad onim što činite danas da biste promijenili svoju financijsku sudbinu, ona će vam pomoći da zacrtate smjer. Ovo je *Kvadrant protoka novca*:



Slova u svakom kvadrantu predstavljaju

- E** Zaposlenik
(Employee)
- S** Samozaposlena osoba
(Self-Employed)
- B** Vlasnik tvrtke
(Business Owner)
- I** Investitor (Investor)

Svatko od nas nalazi se u barem jednom od četiri kvadranta u Kvadrantu protoka novca. Kvadrant u kojem se nalazimo

određen je izvorom iz kojeg dobivamo novac. Mnogi ljudi oslanjaju se na plaće, i stoga su zaposlenici, dok su neki drugi samozaposlene osobe. Zaposlenici i samozaposlene osobe nalaze se s lijeve strane Kvadranta protoka novca. Desna strana Kvadranta pripada osobama koje novac dobivaju od vlastite tvrtke ili od vlastitih investicija.

Kvadrant protoka novca govori o četiri različite vrste ljudi koje čine svijet poslovanja, o tome tko su oni i što čini osobe u pojedinom kvadrantu jedinstvenima. Ova knjiga pomoći će vam da odredite gdje je vaše mjesto u Kvadrantu danas, kao i da isplanirate smjer prema cilju do kojeg želite stići u budućnosti birajući svoj vlastiti put prema financijskoj slobodi. I dok se financijska sloboda može pronaći u sva četiri kvadranta, vještine kvadranta "B" ili "I" pomoći će vam da brže ostvarite svoje financijske ciljeve. Uspješan "E" trebao bi postati i uspješan "I".

Što želiš biti kad odrasteš?

Ova je knjiga po mnogo čemu zapravo drugi dio moje knjige *Bogati otac, siromašni otac*. Oni među vama koji možda nisu pročitali tu knjigu ne znaju da ona govori o različitim lekcijama o novcu i životnim izborima kojima su me podučila moja dva oca. Jedan od njih bio je moj pravi otac, a drugi je bio otac mojeg najboljeg prijatelja. Jedan je bio visokoobrazovan, dok je drugi izbačen iz srednje škole. Jedan je bio siromašan, a drugi bogat.

Kad god su mi postavili pitanje: "Što želiš biti kad odrasteš?", moj visokoobrazovani, ali siromašni otac, savjetovao mi je sljedeće:

"Idi u školu, zasluži dobre ocjene, a zatim pronađi dobar, siguran posao." On mi je savjetovao životni put koji izgleda ovako:



Savjet siromašnog oca

Siromašni otac savjetovao mi je da postanem ili dobro plaćeni "E", zaposlenik, ili dobro plaćeni "S", samozaposleni profesionalac, poput liječnika, odvjetnika ili računovođe. Mojem siromašnom ocu vrlo su važni bili stalna plaća, beneficije i siguran posao. Zato je on bio dobro plaćeni državni službenik; pročelnik za obrazovanje savezne države Havaji.

S druge strane, moj bogati, ali neobrazovani otac, ponudio mi je potpuno drukčiji savjet. Rekao je:

"Idi u školu, maturiraj, gradi tvrtke i postani uspješan investitor."

On mi je savjetovao životni put koji izgleda ovako:

Savjet bogatog oca



Ova knjiga govori o mentalnom, emocionalnom i obrazovnom procesu kroz kojeg sam prošao slijedeći savjet svojeg bogatog oca.

Kome je namijenjena ova knjiga

Ova je knjiga napisana za ljude koji se spremaju promijeniti kvadrante. Osobito je namijenjena osobama koje se trenutno nalaze u kategorijama "E" i "S", a razmišljaju o tome da postanu "B" ili "I". Knjiga je namijenjena ljudima koji su spremni napustiti sigurnost posla i ostvariti financijsku sigurnost. Taj životni put nije lagan, ali nagrada na kraju putovanja čini to putovanje vrijednim. To je putovanje u financijsku slobodu.

Kad mi je bilo 12 godina, bogati otac ispričao mi je jednostavnu priču koja me odvela do velikog bogatstva i financijske slobode. Na taj mi je način bogati otac objasnio razliku između lijeve strane Kvadranta protoka novca, "E" i "S", i desne strane tog kvadranta, "B" i "I".

"Jednom davno bilo jedno ubavo seoce. Bilo je ono sjajno mjesto za život, osim što je postojao jedan problem. U selu nije

bilo vode, osim kad bi padala kiša. Da bi riješili taj problem jednom za svagda, seoske starješine odlučile su objaviti natječaj za svakodnevnu dostavu vode u selo. Dvije osobe dobrovoljno su se javile za taj zadatak, a starješine su posao dodijelile obojici. Smatrali su da će malo konkurencije zadržati cijene niskima, i osigurati pritek vode.

Prvi od dvojice ljudi koji su dobili natječaj, Ed, odmah je izjurio, kupio dva vjedra od galvaniziranog čelika i počeo juriti do jezera, koje je bilo udaljeno milju, i natrag. Odmah je počeo zarađivati novac, noseći od jutra do mraka vodu iz jezera u svoja dva vjedra. Ispraznio bi ih u veliki betonski spremnik za vodu koji je selo izgradilo. Svakog je jutra morao ustati prije no što bi se ostali seljani probudili, kako bi bilo dovoljno vode za sve. Bio je to vrlo naporan posao, ali on je bio jako sretan što zarađuje novac i što posjeduje jedan od dva ekskluzivna ugovora za taj posao.

Drugi kooperant koji je dobio ugovor, Bill, nestao je na neko vrijeme. Nisu ga vidjeli mjesecima, zbog čega je Ed bio vrlo sretan, budući da nije imao konkurenciju. Ed je zarađivao sav novac.

Umjesto da kupi dva vjedra i natječe se s Edom, Bill je napisao poslovni plan, stvorio korporaciju, pronašao četiri investitora, zaposlio predsjednika da obavlja posao, i vratio se šest mjeseci kasnije s graditeljskom ekipom. Unutar godine dana, njegov je tim izgradio veliki cjevovod od nehrđajućeg čelika koji je povezo selo s jezerom.

Na velikoj proslavi otvorenja, Bill je objavio da je njegova voda čistija od Edove. Znao je da postoje pritužbe na prljavštinu u Edovoj vodi. On je također objavio da može opskrbljivati selo vodom 24 sata dnevno, 7 dana tjedno. Ed je mogao dostavljati vodu samo tijekom tjedna... nije radio vikendima. Bill je zatim objavio da će naplaćivati 75% manje od Eda za svoj kvalitetniji i pouzdaniji izvor vode. Seljaci su klicali od radosti i odmah odjurili prema slavini na Billovom cjevovodu.

Da bi bio konkurentan, Ed je odmah spustio cijene za 75%, kupio još dva vjedra, dodao vjedrima pokrivke, i počeo nositi

po četiri vjedra odjednom. Da bi osigurao bolju uslugu, zaposlio je i svoja dva sina koji su mu pomagali u noćnim smjenama i vikendima. Kad su mu sinovi otišli na koledž, rekao im je:

"Požurite kući, jer jednog dana ovaj će posao pripasti vama."

Iz nekog razloga, nakon koledža, njegovi se sinovi nisu vratili. Ed je morao zaposliti ljude, a tada su počeli problemi sa sindikatom. Sindikat je zahtijevao više plaće, bolje beneficije, i htio je da njegovi članovi nose samo po jedno vedro.

S druge strane, Bill je shvatio da vjerojatno i druga sela trebaju vodu. Prepravio je svoj poslovni plan i krenuo prodavati svoj brz, jeftin sustav velikih količina čiste vode selima diljem svijeta. Zarađuje samo peni po isporučenom vjedru vode, ali svakodnevno isporučuje milijarde vjedara. Bez obzira na to radio on ili ne, milijarde ljudi troši milijarde vjedara vode, i sav taj novac slijeva se na njegov bankovni račun. Bill je razvio cjevovod koji je dostavljao vodu selima, ali i novac njemu.

Bill je živio sretno, a Ed je morao naporno raditi do kraja života i cijelo je vrijeme imao financijskih problema. Kraj."

Ta priča o Billu i Edu vodila me godinama. Pomagala mi je u procesima donošenja odluke. Često pitam sam sebe:

"Gradim li cjevovod ili nosim vjedra?"

"Radim li naporno ili radim pametno?"

Odgovori na ta pitanja čine me financijski slobodnim.

O tome govori ova knjiga. Ona govori o tome što je potrebno da postanete "B" i "I". Namijenjena je ljudima koji su umorni od nošenja vjedara i spremni graditi cjevovode koji će im donijeti novac u džepove... ne odnijeti ga iz džepova.

Ova knjiga podijeljena je na tri dijela

Prvi dio: Prvi dio ove knjige govori o temeljnim razlikama među ljudima u četiri kvadranta. Objašnjava zašto određeni ljudi gravitiraju određenim kvadrantima, i često se zaglave u njima a da to i ne shvate. Pomoći će vam da identificirate gdje se nalazite danas u Kvadrantu, i gdje želite biti za pet godina.

Drugi dio: Drugi dio ove knjige govori o osobnoj promjeni. Više je riječ o tome "tko" morate biti nego o tome što morate činiti.

Treći dio: Treći dio knjige definira sedam koraka koje možete poduzeti na svojem putu prema desnoj strani Kvadranta. Podijelit ću još neke tajne svojeg bogatog oca o vještinama potrebnim da postanete uspješan "B" ili "I". Pomoći će vam da izaberete svoj vlastiti put prema financijskoj slobodi.

Kroz cijelu knjigu *Kvadrant protoka novca* naglašavam važnost financijske inteligencije. Ako želite djelovati s desne strane kvadranta, na "B" i "I" strani, morate biti pametniji nego ako odlučite ostati na lijevoj strani kao "E" i "S".

Da biste bili "B" ili "I", morate biti u stanju kontrolirati smjer u kojem teče vaš protok novca. Ova je knjiga napisana za ljude koji su spremni na promjene u svojim životima. Napisana je za ljude koji su spremni napustiti siguran posao i početi s izgradnjom vlastitih cjevovoda s ciljem ostvarivanja financijske slobode.

Nalazimo se u osvitu Informatičkog doba, a to će doba pružiti više mogućnosti za financijske uspjehe no ikada prije. Osobe s vještinama iz "B" i "I" kvadranta bit će u stanju identificirati i zgrabiti te prilike. Da bi bila uspješna u informatičkom dobu, osoba će trebati informacije iz sva četiri kvadranta. Nažalost, naše su škole još u industrijskom dobu i još pripremaju učenike samo za lijevu stranu Kvadranta.

Ako tražite nove odgovore koji će vam pomoći da se pokrenete u informatičkom dobu, ovo je knjiga za vas. Napisana je kako bi vam pomogla u putovanju prema informatičkom dobu. Ona ne sadrži sve odgovore... ali će podijeliti duboke osobne uvide koje sam stekao na putu iz "E" i "S" strane Kvadranta protoka novca na "B" i "I" stranu.

Ako ste spremni započeti svoje putovanje, ili ste već krenuli prema financijskoj slobodi, ovo je knjiga za vas.

Kako bih vam zahvalio na čitanju ove knjige i razvoju vašeg znanja o novcu i poslovanju, omogućit ću vam da dođete do posebnog audio-izvješća pod naslovom

"Što me moj bogati otac naučio o investiranju"

To je edukativna kaseta koja nudi daljnje uvide u to što me moj bogati otac naučio o investiranju. Dajem vam je kako bih podržao vašu edukaciju i objasnio vam zašto stvaramo edukativne proizvode za ljude poput vas. Maloprodajna cijena ove kasete je 19.95\$, ali ona je naš poklon vama.

Kaseta ne govori o onome što ja nazivam "strategijama investiranja srednje klase"... osobito ne o onim investiranjima koja su ovisna o uzajamnim fondovima. Zapravo, saznat ćete zbog čega mnogi bogati ljudi ne kupuju uzajamne fondove. Kao što je slučaj sa svim našim proizvodima, trudimo se objasniti razliku između načina razmišljanja bogatih, siromašnih i ljudi srednje klase... a zatim vama prepuštamo odluku o tome na koji način želite razmišljati. Uostalom, jedna od prednosti življenja u slobodnom društvu jest i ta što svi možemo izabrati hoćemo li pripadati bogatoj, siromašnoj ili srednjoj klasi. To ovisi o vama, bez obzira na to u kojoj se klasi nalazite danas.

Da biste došli do ovog audio-izvješća, trebate samo posjetiti našu posebnu web stranicu www.richdadbook2.com i vaše je izvješće besplatno.

Hvala vam.

Prvo poglavlje

"ZAŠTO SE NE ZAPOSLIŠ?"

Godine 1985. moja supruga Kim i ja bili smo beskućnici. Bili smo nezaposleni i imali smo nešto malo uštedevine; iscrpili smo kreditne kartice, i živjeli smo u staroj smeđoj Toyoti čija sjedala su nam služila kao kreveti. Krajem prvog takvog tjedna počeli smo se suočavati sa surovom stvarnošću toga tko smo, što radimo i kamo idemo.

Naše beskućništvo trajalo je još dva tjedna. Jedna prijateljica, koja je saznala za našu očajnu financijsku situaciju, ponudila nam je sobu u podrumu. Tamo smo živjeli devet mjeseci.

Nismo govorili o svojoj situaciji. Moja supruga i ja uglavnom smo na površini izgledali normalno. Kad bi prijatelji i obitelj saznali za naš problem, prvo pitanje uvijek bi bilo: "Zašto se ne zaposlite?"

U početku smo im pokušavali objasniti, ali u većini slučajeva nismo im mogli razjasniti svoje razloge. Nekome tko cijeni posao teško je objasniti zašto ga vi možda ne želite.

Povremeno bismo radili neki poslić i tu i tamo zaradili poneki dolar. No, to smo radili samo kako bi naši želuci dobili hranu, a naš automobil gorivo. Tih nekoliko dolara bili su samo gorivo koje nas je pokretalo prema našem cilju. Moram priznati da mi se u trenucima dubokih osobnih dvojbi ideja o sigurnom

poslu s plaćom činila privlačnom. No, budući da siguran posao nije bio ono što smo tražili, i dalje smo živjeli iz dana u dan, na rubu financijskog ponora.

Ta 1985. godina bila nam je najgora u životu, kao i jedna od najduljih. Ljudi koji kažu da novac nije važan, očito nisu morali živjeti dulje vrijeme bez njega. Kim i ja često smo se svađali. Strah, nesigurnost i glad skraćuju emocionalni fitilj kod ljudi, i često se svađamo s osobom koja nas najviše voli. No, ljubav nas je zadržala zajedno, a zbog problema koje smo preživjeli naša je veza ojačala. Znali smo kamo idemo, jedino nismo znali hoćemo li ikada stići tamo.

Znali smo da uvijek možemo pronaći siguran, dobro plaćeni posao. Oboje smo završili fakultet, bili smo stručni i imali čvrstu radnu etiku. No, nismo tražili siguran posao. Tražili smo financijsku slobodu.

Do 1989. godine bili smo milijunaši. Iako smo u očima nekih ljudi bili financijski uspješni, još uvijek nismo ostvarili svoje snove. Još uvijek nismo postigli pravu financijsku slobodu. Za to smo morali čekati do 1994. godine. No, od tada, naši su životi takvi da više nikada ne moramo raditi. Pod uvjetom da ne bude nikakvih nepredviđenih financijskih katastrofa, bili smo financijski slobodni. Kim je imala 37, a ja 47 godina.

Ne treba vam novac da biste stvorili novac

Ovu knjigu počeo sam pričom o tome kako smo bili beskućnici i kako nismo imali ništa zato što često slušam ljude kako govore: "Treba vam novac da biste stvorili novac."

Ne slažem se s time. Da bih od beskućništva u 1985. godini došao do bogatstva u 1989. godini, a zatim i do financijske slobode u 1994. godini, nije mi trebao novac. Kad smo počeli, nismo imali novaca, i bili smo zaduženi.

Isto tako, nije potrebno niti dobro formalno obrazovanje. Ja sam završio fakultet, i mogu vam iskreno reći da postizanje financijske slobode nije imalo nikakve veze s onim što sam učio

na fakultetu. Nisam imao neku osobitu potrebu za svim godinama učenja računanja, sferične trigonometrije, kemije, fizike, francuskog i engleske književnosti.

Mnogi uspješni ljudi napustili su školu bez fakultetske diplome. Među njima su Thomas Edison, osnivač General Electrica; Henry Ford, osnivač Ford Motor Co; Bill Gates, osnivač Microsofta; Ted Turner, osnivač CNN-a; Michael Dell, osnivač Dell Computersa; Steve Jobs, osnivač Apple Computersa; i Ralph Lauren, osnivač Poloa. Visoko obrazovanje važno je za tradicionalne profesije, ali ne i za način na koji su ovi ljudi došli do velikog bogatstva. Oni su razvili svoje uspješne tvrtke i tome smo težili i Kim i ja.

Pa što vam onda treba?

Često me pitaju: "Ako vam ne treba novac da biste stvorili novac, što vam onda treba?"

Moj odgovor glasi: potreban vam je san, mnogo odlučnosti, spremnost na brzo učenje, i sposobnost da pravilno upotrijebite svoju bogomdanu imovinu te da znate iz kojeg sektora Kvadranta protoka novca ćete generirati prihode.

Što je kvadrant protoka novca?

Dolje prikazani dijagram je Kvadrant protoka novca.



Slova u kvadrantima znače sljedeće:

- E je zaposlenik (Employee)
- S je samozaposlena osoba (Self-Employed)
- B je vlasnik tvrtke (Business Owner)
- I je investitor (Investor)

U kojem kvadrantu vi generirate svoje prihode?

Kvadrant protoka novca predstavlja različite metode kojima se generira novac ili prihodi. Primjerice, zaposlenik zarađuje novac tako što na radnom mjestu radi za nekog drugoga ili za kompaniju. Samozaposlene osobe zarađuju novac radeći za sebe. Vlasnik tvrtke posjeduje tvrtku koja generira novac, a investitor zarađuje novac kroz različite investicije - drugim riječima, njegov novac generira još novca.

Razne metode generiranja prihoda zahtijevaju različite mentalne sklopove, tehničke vještine, obrazovne putove, i različite tipove ljudi. Različite ljude privlače različiti kvadranti.

Iako je novac uvijek isti, načini na koje se zarađuje jako se razlikuju. Ako pogledate različite nazive svakog kvadranta, možda ćete se pitati: "U kojem kvadrantu ja generiram većinu svojeg prihoda?"

Svaki je kvadrant drukčiji. Generiranje prihoda iz različitih kvadranta zahtijeva različite vještine i osobnosti, čak i ako se ista osoba nalazi u različitim kvadrantima. Prelazak iz jednog

kvadranta u drugi je kao da ujutro igrate golf, a navečer gledate balet.

Možete zarađivati u sva četiri kvadranta

Većina nas posjeduje potencijal za generiranje prihoda u sva četiri kvadranta. Kvadrant koji ćemo izabrati kao primarni izvor prihoda ne ovisi toliko o tome što smo naučili u školi, koliko o tome tko smo u svojoj srži - kakve su nam temeljne vrijednosti, vrline, mane i interesi. Te temeljne razlike privlače nas ili odbijaju od pojedinih kvadranta.

No, bez obzira na to što radimo u profesionalnom smislu, ipak možemo raditi u sva četiri kvadranta. Primjerice, liječnik može izabrati da zarađuje kao "E", ili zaposlenik, i priključi se osoblju velike bolnice, ili može raditi u državnoj službi, u javnom zdravstvu, ili pak može postati vojni liječnik, ili se priključiti osiguravajućoj kompaniji koja u svojem timu mora imati i liječnika.

Isti taj liječnik može odlučiti zarađivati kao "S", samozaposlena osoba, i pokrenuti privatnu praksu, opremiti ordinaciju, zaposliti osoblje i izgraditi listu privatnih klijenata.

Liječnik može odlučiti i da zarađuje kao "B" i posjeduje svoju vlastitu kliniku ili laboratorij, te da zaposli druge liječnike. Liječnik bi vjerojatno morao zaposliti poslovnog menadžera koji bi upravljao organizacijom. U tom slučaju, liječnik bi bio vlasnik tvrtke, ali ne bi morao raditi u njoj. On bi mogao odlučiti i da razvije tvrtku koja nema veze s medicinom, a istovremeno prakticirati medicinu na nekom drugom mjestu. U tom slučaju, zarađivao bi i kao "B" i kao "E".

Kao "I", liječnik bi mogao generirati prihod putem investiranja u nečiju tuđu tvrtku, ili u sustave poput tržišta dionica, tržišta obveznica i nekretnina.

Ključne riječi su "mjesto generiranja prihoda". Nije toliko stvar u tome što radimo, nego kako generiramo prihod.

Razne metode generiranja prihoda

Unutarnje razlike u našim temeljnim vrijednostima, vrlinama, manama i interesima više od svega utječu na našu odluku o tome iz kojeg kvadranta ćemo generirati prihod. Neki ljudi vole biti zaposlenici, dok drugi to mrze. Neki ljudi vole posjedovati kompanije, ali ne vole ih voditi. Drugi vole i posjedovati i voditi kompanije. Neki ljudi vole investiranje, dok drugi u tome vide samo rizik od gubitka novca. Većina nas ima u sebi pomalo od svih tih karaktera. Uspjeh u četiri kvadranta često znači preusmjeravanje nekih unutarnjih, temeljnih vrijednosti.

U sva četiri kvadranta možete biti bogati ili siromašni

Isto tako važno je naglasiti da u sva četiri kvadranta možete biti bogati ili siromašni. U sva četiri kvadranta postoje ljudi koji zarađuju milijune i ljudi koji bankrotiraju. Boravak u jednom ili drugom kvadrantu ne jamči nužno financijski uspjeh.

Nisu svi kvadranti jednaki

Kad spoznate različite osobine svakog kvadranta, steći ćete bolji uvid u to koji je kvadrant, ili kvadranti, najbolji za vas.

Primjerice, jedan od mnogih razloga zbog kojih pretežno radim u "B" i "I" kvadrantima su porezne prednosti. Većina ljudi koja radi s lijeve strane Kvadranta ima vrlo mali broj poreznih olakšica na raspolaganju. No, s desne strane ima ih mnogo. Ukoliko prihode generiram u "B" i "I" kvadrantima, mogu brže doći do novca i postići da taj novac radi za mene dulje, a da ne izgubim velike iznose na plaćanje poreza.

Razni načini zarađivanja novca

Kad me ljudi pitaju zašto smo Kim i ja bili beskućnici, kažem im da je to zbog onoga što me bogati otac naučio o

novcu. Za mene, novac je važan, ali ne želim provesti cijeli život radeći za njega. Zato nisam htio tražiti posao. Kim i ja željeli smo biti odgovorni građani i postići da naš novac radi za nas, umjesto da provedemo živote fizički radeći za novac.

Zato je Kvadrant protoka novca vrlo važan. On ukazuje na različite načine generiranja novca. Postoje i drugi načini da čovjek bude odgovoran i stvara novac, osim da fizički radi za njega.

Različiti očevi - različite ideje o novcu

Moj visokoobrazovani otac čvrsto je vjerovao da je ljubav prema novcu nešto loše, da pretjerano zarađivanje znači da je čovjek pohlepan. Osjećao bi se postideno kad bi novine objavile koliko zarađuje, jer je smatrao da je njegova plaća previsoka u odnosu na učitelje koji su radili za njega. On je bio dobar, pošten, marljiv čovjek koji je davao sve od sebe da obrani svoj stav kako novac nije važan u životu.

Moj visokoobrazovani, ali siromašni otac stalno je govorio:

"Novac me ne zanima."

"Nikada neću biti bogat."

"Ne mogu si to priuštiti."

"Investiranje je rizično."

"Nije sve u novcu."

Novac podržava život

Moj bogati otac imao je drukčije gledište. Smatrao je da je glupo potrošiti život radeći za novac, a pritom se pretvarati da novac nije važan. Bogatije otac vjerovao da je život važniji od novca, ali da je novac važan za održavanje života. Često je govorio: "Imaš ograničen broj sati u danu, i možeš uložiti samo

ograničeni napor u posao. Zašto onda naporno raditi za novac? Nauči kako da novac i ljudi rade za tebe, a onda možeš biti slobodan za bavljenje važnim stvarima."

Mojem bogatom ocu bilo je važno:

1. Imati dovoljno vremena za podizanje djece.
2. Imati dovoljno novca da ga može donirati dobrotvornim društvima i projektima koje je podržavao.
3. Stvarati poslove i financijsku stabilnost u zajednici.
4. Imati dovoljno vremena i novca za brigu o zdravlju.
5. Putovati svijetom s obitelji.

"Za te je stvari potreban novac", rekao je bogati otac. "Zato mi je novac važan. Novac je važan, ali ne želim provesti život radeći za njega."

Izbor kvadranta

Jedan od razloga zbog kojih smo se moja supruga i ja fokusirali na kvadrante "B" i "I" dok smo bili beskućnici jest i taj što sam bio bolje obučan i educiran za djelovanje u tim kvadrantima. Zahvaljujući vodstvu mogega bogatog oca, poznao sam financijske i profesionalne prednosti svakog kvadranta. Za mene, kvadranti s desne strane, "B" i "I", nudili su najbolju priliku za financijski uspjeh i financijsku slobodu.

Osim toga, u dobi od 37 godina iskusio sam uspjehe i neuspjehe u sva četiri kvadranta, što mi je pružilo određeno razumijevanje o mojem vlastitom temperamentu, simpatijama, antipatijama, vrlinama i manama. Znao sam u kojim sam kvadrantima najbolji.

Roditelji su učitelji

Moj se bogati otac često pozivao na Kvadrant protoka novca kad sam bio dječak. Objašnjavao bi mi razliku između osoba

koje su uspješne s lijeve strane i osoba koje su uspješne s desne strane kvadranta. No, budući da sam bio mlad, nisam obraćao mnogo pažnje na njegove riječi. Nisam shvaćao razliku između mentalnog sklopa zaposlenika i mentalnog sklopa vlasnika tvrtke. Samo sam pokušavao opstati u školi.

No, čuo sam njegove riječi, i one su ubrzo dobile smisao. Činjenica da sam imao dva dinamična i uspješna oca u svojoj blizini pojasnila mi je stvari o kojima su govorili i jedan i drugi. No, tek mi je ono što su činili omogućilo da uočim razliku između "E-S" strane Kvadranta i "B-I" strane Kvadranta. U početku su razlike bile suptilne, a zatim su postale goleme.

Primjerice, jedna bolna lekcija koju sam iskusio kao dječak pokazala mi je koliko je vremena jedan otac mogao posvetiti meni, a koliko drugi. Kako je rastao ugled i uspjeh obojice očeva, postalo mi je jasno da jedan otac provodi sve manje i manje vremena sa svojom suprugom i četvero djece. Moj pravi otac uvijek je bio na putu, na sastancima, ili je jurio na aerodrom kako bi stigao na sastanke. Što je bio uspješniji, sve je rjeđe bio na večeri s obitelji. Vikende je provodio kod kuće u svojem malom, skućenom uredu, zatrpan papirologijom.

S druge strane, moj bogati otac imao je sve više slobodnog vremena što je bio uspješniji. Jedan od razloga zbog kojih sam naučio toliko mnogo o novcu, financijama, poslu i životu bio je jednostavno taj što je moj bogati otac sve više slobodnog vremena provodio sa svojom djecom i sa mnom.

Još jedan primjer jest da su oba oca zarađivala sve više i više novca što su bili uspješniji, ali moj pravi, obrazovani otac, sve se više zaduživao. Zato je radio sve više, i iznenada se našao u višem poreznom razredu. Njegov bankar i računovođa tada bi mu rekli da kupi veću kuću radi takozvane "porezne olakšice". Moj otac poslušao bi ih i kupio veću kuću, i ubrzo je morao raditi još više kako bi zaradio još novca da je plati... što ga je još više udaljavalo od obitelji.

Moj bogati otac bio je drukčiji. Zarađivao je sve više i više novca, ali plaćao je sve manje poreze. I on je imao bankare i računovođe, ali nije dobivao isti savjet kao moj visoko-obrazovani otac.

Glavni razlog

No, glavni motiv koji mi ne dopušta da ostanem na lijevoj strani Kvadranta jest ono što se dogodilo mojem obrazovanom, ali siromašnom ocu na vrhuncu karijere.

Ranih 1970-tih već sam završio koledž i nalazio se u Pensacoli, Florida, gdje sam pohađao pilotsku obuku marinaca na putu za Vijetnam. Moj obrazovani otac sada je bio glavni nadzornik za obrazovanje savezne države Havaji, i član guvernerovog tima. Jedne večeri, nazvao me u moju sobu u bazi.

"Sine", rekao je, "Dat ću ostavku na svojem radnom mjestu i natjecati se kao član Republikanske stranke za mjesto zamjenika guvernera savezne države Havaji."

Progutao sam knedlu i rekao: "Natjecat ćeš se protiv svojeg šefa?"

"Tako je", odgovorio je.

"Zašto?" upitao sam ga. "Republikanci nemaju izgleda na Havajima. Demokratska stranka i radnički sindikati prejaki su."

"Znam, sine. Znam i to da nemamo šanse da pobijedimo. Sudac Samuel King bit će kandidat za guvernera, a ja se natječem protiv njega."

"Zašto?" upitao sam ga opet. "Zašto se natječeš protiv svojeg šefa kad znaš da ćeš izgubiti?"

"Zato što mi savjest ne dopušta da učinim drukčije. Smetaju mi igre koje igraju ti političari."

"Želiš li reći da su pokvareni?" upitao sam ga.

"Ne želim to reći", rekao je moj pravi otac. On je bio pošten i moralan čovjek koji je rijetko pričao ružno o bilo kome. Uvijek je bio diplomat. No, po njegovom sam glasu shvatio da je ljut i uznemiren kad je rekao: "Reći ću ti samo da me peče savjest kada vidim što se događa iza kulisa. Ne bih mogao živjeti sam sa sobom kad bih na to zažmirio i kad ne bih učinio ništa. Moj posao i plaća nisu važni kao moja savjest."

Nakon poduže šutnje, shvatio sam da je moj otac donio odluku. "Sretno", rekao sam mu tiho. "Ponosan sam na tebe zbog tvoje hrabrosti, i ponosan sam što sam ti sin."

Moj otac i Republikanska stranka bili su smrvljeni na izborima, kao što se i očekivalo. Ponovno izabrani guverner dao je do znanja da moj otac više nikada neće dobiti posao u vladi savezne države Havaji... I nije. U dobi od 54 godine, moj je otac počeo tražiti posao, a ja sam krenuo u Vijetnam.

U srednjoj je dobi moj otac tražio novi posao. S poslova sa zvučnim titulama i niskim plaćama prešao je na druge poslove sa zvučnim titulama i niskim plaćama. Bio je izvršni direktor XYZ usluga, neprofitne organizacije, ili upravitelj ABC usluga, druge neprofitne organizacije.

Bio je on visok, briljantan i dinamičan čovjek koji više nije bio dobrodošao u jedinom svijetu kojeg je poznao, svijetu državnih službi. Pokušao je pokrenuti nekoliko malih tvrtki. Neko je vrijeme bio savjetnik, a čak je i kupio poznatu franšizu, ali sve je propalo. Kako je postajao sve stariji, i kako mu je nestajalo snage, počeo je gubiti i motivaciju da počne iznova; nakon svakog poslovnog neuspjeha sve je više do izražaja dolazio njegov nedostatak volje. On je bio uspješan "E" koji je pokušavao preživjeti kao "S", ali u tom kvadrantu nije imao iskustva, kao ni obuke i srčanosti potrebne za njega. Volio je svijet državnog obrazovanja, ali nije mogao pronaći način da se vrati u njega. Na snazi je bila prešutna zabrana njegovog zapošljavanja u državnoj službi. U nekim krugovima kaže se da je čovjek "na crnoj listi".

Da nije bilo socijalnog i zdravstvenog osiguranja, posljednje godine njegovog života bile bi potpuna katastrofa. Umro je frustriran i pomalo ljut, ali čiste savjesti.

Što me održalo u najmračnijim trenucima? Bilo je to zastrašujuće sjećanje na mojeg obrazovanog oca koji je sjedio kod kuće i čekao da zazvoni telefon, pokušavajući ostvariti uspjeh u poslovnom svijetu o kojem nije znao ništa.

To me nadahnulo, kao i radosno sjećanje na mojeg bogatog oca koji je s godinama postajao sve sretniji. Umjesto da propada u dobi od 54 godine, bogati je otac procvao. Postao je bogat godinama prije toga, ali sada je dostigao megabogatstvo. Novine su stalno pisale o njemu kao o čovjeku koji kupuje

Waikiki i Maui. Godine koje je posvetio metodičnoj izgradnji tvrtke i investiranju isplatile su se, i bio je na putu da postane jedan od najbogatijih ljudi na Havajima.

Male razlike postaju velike

Budući da mi je bogati otac objasnio Kvadrant, bio sam u stanju uočiti kako male razlike postaju velike tijekom radnog vijeka osobe. Zahvaljujući Kvadrantu, znao sam da je bolje da ne odlučujem što želim raditi, nego tko želim postati tijekom svojeg radnog vijeka. U najmračnijim trenucima, snagu za nastavak dalo mi je to duboko usađeno znanje, i lekcije koje sam dobio od dva snažna oca.

To je više od običnog kvadranta

Kvadrant protoka novca više je od dvije crte i nekoliko slova.



Ako pogledate ispod površine jednostavnog dijagrama, pronaći ćete potpuno različite svjetove, kao i različite načine pogleda na svijet. Kao osoba koja je gledala na svijet i s lijeve i

s desne strane Kvadranta, mogu iskreno reći da pogled na svijet u velikoj mjeri ovisi o tome s koje strane se nalazite... a ova knjiga govori o tim razlikama.

Jedan kvadrant nije bolji od drugoga... svaki ima svoje dobre i loše strane. Ova knjiga napisana je kako biste dobili uvid u različite kvadrante, i u osobni razvoj potreban za financijski uspjeh u svakom od njih. Nadam se da ćete steći daljnje uvide u izbor financijskog životnog puta koji je najbolji za vas.

Mnoge vještine nužne za uspjeh na desnoj strani Kvadranta ne podučavaju se u školi, što može objasniti razlog zbog kojeg su ljudi poput Billa Gatesa iz Microsofta, Teda Turnera iz CNN-a i Thomasa Edisona rano napustili školu. Ova će knjiga identificirati vještine, kao i osobne temeljne temperamente, koji su potrebni za uspjeh na "B" i "I" strani Kvadranta.

Najprije dajem kraći pregled sva četiri kvadranta, a zatim se fokusiram na "B" i "I" stranu. Već su napisane mnoge knjige o tome kako biti uspješan na "E" i "S" strani.

Nakon što pročitate ovu knjigu, neki od vas mogu promijeniti način na koji dolaze do prihoda, a neki će biti sretni ako ostanu tamo gdje jesu. Možete izabrati da djelujete u više kvadranta, a možda i u sva četiri kvadranta. Svi smo mi različiti, a jedan kvadrant nije važniji niti bolji od drugoga. U svakom selu, gradiću, gradu i državi postoji potreba za ljudima iz sva četiri kvadranta kako bi se osigurala financijska stabilnost zajednice.

Osim toga, kako starimo i stječemo različita iskustva, naši se interesi mijenjaju. Primjerice, primijetio sam da su mnogi mladi ljudi sretni ako odmah nakon škole dobiju posao. No, nakon nekoliko godina, neki od njih zaključe da ih ne zanima uspon uz korporacijsku ljestvicu, ili gube interes za područje kojim se bave. Te promjene koje donose godine i iskustvo često navode ljude da potraže nove smjerove rasta, izazove, financijske nagrade i osobnu sreću. Nadam se da ova knjiga nudi neke svježije ideje za ostvarivanje tih ciljeva.

Ukratko, ova knjiga ne govori o beskućništvu nego o pronalaženju doma... u jednom ili više kvadranta.

Drugo poglavlje

Različiti kvadranti... različiti ljudi

"Ne možeš naučiti starog psa novim trikovima", uvijek je govorio moj visokoobrazovani otac.

Sjeo sam s njim nekoliko puta i dao sve od sebe da mu objasnim Kvadrant protoka novca, u pokušaju da mu pokažem nove financijske smjerove. U dobi od gotovo 60 godina, shvatio je da se mnogi od njegovih snova neće ispuniti. Činilo se da je "crna lista" na kojoj se našao sezala i izvan okvira državne službe. Sada je sam sebe stavio na "crnu listu".

"Pokušao sam, ali nije uspjelo", rekao je.

Moj je otac govorio o pokušajima da bude uspješan u "S" kvadrantu s vlastitom tvrtkom kao samozaposleni savjetnik, i u "B" kvadrantu, kad je velik dio svoje životne uštedevine utrošio na kupnju poznate franšize za sladolede koja je propala.

Budući da je bio pametan, konceptualno je shvaćao da su za svaki od četiri kvadranta potrebne različite tehničke vještine. Znao je da ih može naučiti ako želi. No, nešto drugo ga je sprečavalo da uspije.

Jednog dana za vrijeme ručka, razgovarao sam sa svojim bogatim ocem o obrazovanom ocu.

"Tvoj otac i ja u svojoj srži nismo isti ljudi", rekao je bogati otac. "Iako smo obojica ljudska bića, i iako obojica imamo strahove, sumnje, vjerovanja, vrline i manje, na te temeljne sličnosti reagiramo ili ih rješavamo.... drukčije."

"Možeš li mi reći o kakvim se razlikama radi?" upitao sam ga.

"Ne za vrijeme jednog ručka", rekao je bogati otac. "No, način na koji reagiramo na te razlike je ono što dovodi do toga da ostajemo u jednom ili drugom kvadrantu. Kad je tvoj otac pokušao prijeći iz kvadranta 'E' u kvadrant 'B', intelektualno je shvatio proces, ali nije se s njim mogao nositi na emocionalnoj razini. Kad stvari nisu išle glatko, i kad je počeo gubiti novac, nije znao kako riješiti problem... zato se vratio u kvadrant u kojem se osjećao najugodnije."

"Kvadrant 'E', a ponekad i kvadrant 'S'", rekoh ja.

Bogati otac kimnuo je glavom. "Kad strah od gubitka novca i neuspjeha postane previše bolan iznutra, a taj nam je strah zajednički, on izabire sigurnost, a ja slobodu."

"I u tome je temeljna razlika", rekoh ja, pozivajući rukom konobara da nam donese račun.

"Iako smo svi ljudska bića", ponovio je bogati otac, "kad je riječ o novcu i emocijama povezanim s novcem, svi reagiramo različito. Naš način reagiranja na te emocije često određuje kvadrant koji ćemo izabrati da iz njega generiramo prihod."

"Različiti kvadranti... različiti ljudi", rekoh ja.

"Tako je", rekao je bogati otac kad smo ustali i krenuli prema vratima. "A ako planiraš biti uspješan u bilo kojem kvadrantu, moraš posjedovati šire znanje od tehničkih vještina. Moraš poznavati temeljne razlike zbog kojih ljudi traže različite kvadrante. Nauči to, i život će ti biti mnogo lakši."

Rukovali smo se i opraštali, a vozač je dovezao automobil bogatoga oca.

"E, još nešto", rekoh ja užurbano. "Može li se moj otac promijeniti?"

"O, naravno", rekao je bogati otac. "Svatko se može promijeniti. No, promjena kvadranta nije isto što i promjena posla ili profesije. Promjena kvadranta je često promjena čovjekove srži, načina razmišljanja i gledanja na svijet. Promjena je lakša nekim ljudima, jednostavno zato što neki ljudi pozdravljaju promjenu, a drugi se bore protiv nje. Osim

toga, promjena kvadranta najčešće je iskustvo koje ti promijeni život. Ta je promjena duboka, poput one drevne priče o gusjenici koja postaje leptir. Ne samo da ćeš se promijeniti ti, nego i tvoji prijatelji. Iako ćeš još uvijek biti dobar sa starim prijateljima, gusjenicama je teško činiti ono što čine leptiri. Promjene su velike, i nema mnogo ljudi koji su spremni na njih."

Vozač je zatvorio vrata, i kad se bogati otac odvezao, ja sam ostao razmišljati o razlikama.

O kakvim je razlikama riječ?

Kako ću znati je li netko u kvadrantu E, S, B ili I, a i da ne znam previše o njemu? Jedan od načina jest da slušam riječi koje izgovara.

Jedna od najvećih vještina mog bogatog oca bila je sposobnost "čitanja" ljudi, ali on je vjerovao i u to da "knjigu ne možeš suditi po koricama". Bogati otac, poput Henryja Forda, nije imao sjajno obrazovanje, ali obojica su znali zaposliti obrazovane ljude i surađivati s njima. Bogati otac uvijek mi je objašnjavao da je sposobnost okupljanja pametnih ljudi i timski rad jedna od njegovih primarnih vještina.

Od moje devete godine bogati otac počeo me podučavati vještinama potrebnim za uspjeh u kvadrantima "B" i "I". Jedna od tih vještina bila je da proniknem ispod površine neke osobe i zagledam se u njezinu srž. Bogati otac običavao je reći: "Ako slušam riječi neke osobe, počinjem vidjeti i osjećati njezinu dušu."

Zato sam u dobi od devet godina sjedio u uredu svojeg bogatog oca kada bi ovaj zapošljavao ljude. Iz tih sam intervjuva naučio slušati ne toliko riječi, koliko temeljne vrijednosti - vrijednosti koje su, prema riječima mog bogatog oca, dolazile iz duše.

Riječi iz kvadranta "E"

Osoba koja dolazi iz kvadranta "E", ili zaposlenik, može reći:

"Tražim siguran posao s dobrom plaćom i odličnim beneficijama."

Riječi iz kvadranta "S"

Osoba koja dolazi iz kvadranta "S", ili samozaposlena osoba, može reći:

"Moja tarifa je 35 dolara na sat."

Ili "Moja normalna provizija je 6% od ukupne cijene."

Ili "Nikako ne mogu pronaći ljude koji žele raditi i dobro obaviti posao."

Ili "U taj sam projekt uložio više od 20 sati."

Riječi iz kvadranta "B"

Osoba koja radi u kvadrantu "B", ili vlasnik tvrtke, može reći:

"Tražim novog predsjednika da upravlja mojom kompanijom."

Riječi iz kvadranta "I"

Osoba koja radi u kvadrantu "I", ili investitor, može reći:

"Je li moj prtok novca utemeljen na internoj stopi povrata ili neto stopi povrata?"

Riječi su oruđe

Kad bi moj bogati otac spoznao tko je osoba s kojom je razgovarao u svojoj srži, barem u tom trenutku, znao bi što ta osoba zapravo traži, što može ponuditi, i kakvim riječima treba razgovarati s njom. Bogati je otac uvijek govorio: "Riječi su moćno oruđe."

Bogati otac stalno je podsjećao svojega sina i mene na ovo: "Ako želite predvoditi ljude, morate biti majstori riječi."

Dakle, jedna od vještina potrebnih da čovjek postane sjajan "B" je ovladavanje riječima, znanje o tome koje riječi djeluju na koje ljude. Naučio nas je da najprije pažljivo oslušujemo riječi koje neka osoba koristi; tada ćemo znati koje riječi mi trebamo upotrijebiti, i kada ih upotrijebiti da bi bile najučinkovitije.

Bogati otac objasnio je: "Jedna riječ može uzбудiti jedan tip osobe, dok će ta ista riječ potpuno ugasiti interes drugog tipa osobe."

Primjerice, riječ "rizik" možda će biti uzbudljiva osobi iz kvadranta "I", dok će izazvati strah osobi iz kvadranta "E".

Bogati otac naglašavao nam je da moramo postati dobri slušači da bismo bili dobri vođe. Ako ne slušate riječi koje čovjek koristi, ne možete osjetiti njegovu dušu. Ako ne slušate njegovu dušu, nećete znati s kime razgovarate.

Temeljne razlike

On je govorio da slušamo njihove riječi i osjetimo njihove duše, zato što se iza riječi koje neka osoba bira nalaze temeljne vrijednosti i temeljne razlike te osobe. Slijede neki općeniti elementi koji razdvajaju ljude iz jednog kvadranta od ljudi iz drugog.



1. "E" (Zaposlenik). Kad čujem riječi "sigurnost" ili "beneficije", dobivam osjećaj za to tko je čovjek u svojoj srži. Riječ "sigurnost" često se koristi kao reakcija na emociju straha. Potreba za sigurnošću često je korištena fraza osobe koja dolazi iz kvadranta "E". Kad je riječ o novcu i poslovima, postoje mnogi ljudi koji mrze osjećaj straha koji donosi ekonomska nesigurnost... i otud proizlazi želja za sigurnošću.

Riječ "beneficije" znači da osoba želi nekakvu dodatnu nagradu koja je jasno opisana - definiranu i sigurnu dodatnu kompenzaciju, poput zdravstvene skrbi ili mirovinskog plana. Ključ je u tome što se žele osjećati sigurnima i vidjeti to napisмено. Nesigurnost ih ne čini sretnima, sigurnost ih čini sretnima. Njihova unutarnja struktura kaže: "Dat ću ti ovo... a ti obećaj da ćeš mi zauzvrat dati ono."

Oni žele određeno jamstvo da će im strahovi biti ublaženi, zato traže sigurnost i čvrste ugovore kad razgovaraju o zaposlenju. Precizno opisuju sebe kad kažu: "Mene novac pretjerano ne zanima."

Za njih, ideja sigurnosti važnija je od novca.

Zaposlenici mogu biti predsjednici ili vratari kompanija. Nije toliko stvar u tome što rade, nego u ugovoru koji imaju s osobom ili organizacijom koja ih je zaposlila.



2. "S" (Samozaposlena osoba). To su ljudi koji žele "biti svoji vlastiti šefovi", ili se žele "baviti vlastitim zanimanjem."

Ja tu grupu nazivam "uradi sam" grupa.

Kada je riječ o novcu, tvrdokorni "S" ne želi da njegov prihod zavisi o drugim ljudima. Drugim riječima, ako marljivo radi, očekuje da će biti plaćen za svoj posao. Oni koji spadaju u tu skupinu ne vole da im iznos novca koji zarađuju diktira netko drugi, ili skupina ljudi koji možda ne rade toliko mnogo kao oni. Ako marljivo rade, dobro ih platite. Oni isto tako razumiju da, ukoliko ne rade marljivo, ne zaslužuju veliku plaću. Kad je riječ o novcu, to su gorljivo neovisne duše.

Strah

I dok će "E", ili zaposlenik, reagirati na strah od manjka novca tražeći "sigurnost", "S" će reagirati drukčije. Ljudi u tom kvadrantu na strah neće reagirati traženjem sigurnosti, nego preuzimanjem kontrole nad situacijom i samostalnim djelovanjem. Zato grupu "S" nazivam grupa "uradi sam". Kad je riječ o strahu i financijskom riziku, oni žele "uhvatiti bika za rogove".

U toj skupini pronaći ćete visokoobrazovane "profesionalce" koji su proveli godine u školi - ljude poput liječnika, odvjetnika i zubara.

U "S" grupi nalaze se i ljudi koji su krenuli i drugim obrazovnim putovima osim tradicionalne škole. U toj grupi nalaze se prodavači koji se bave izravnom prodajom -

primjerice agenti za nekretnine - kao i vlasnici malih tvrtki poput vlasnika maloprodajnih prodavaonica, čistača, vlasnika restorana, savjetnika, terapeuta, turističkih djelatnika, auto-mehaničara, vodoinstalatera, stolara, propovjednika, električara, frizera i slikara.

Omiljene pjesme pripadnika ove grupe bile bi "Nobody Does It Better" (Nitko to ne radi bolje) ili "I Did It My Way" (Radio sam po svome).

Samozaposleni ljudi često su tvrdokorni "perfekcionisti". Oni često žele učiniti nešto na sjajan način. Ne misle da netko može učiniti nešto bolje od njih, pa ne vjeruju nikom drugome da će to učiniti onako kako oni žele... na način koji smatraju "ispravnim". U mnogo pogleda, oni su pravi umjetnici, s vlastitim stilom i metodama rada.

I zato ih zapošljavamo. Ako zaposlite kirurga za mozak, želite da on ima godine obuke i iskustva, ali što je najvažnije, želite da bude perfekcionista. Isto vrijedi za zubara, frizera, savjetnika za marketing, vodoinstalatera, električara, gitaru iz tarot-karata, odvjetnika ili korporacijskog trenera. Kao klijent koji zapošljava tu osobu, želite najboljega.

Za tu skupinu novac nije najvažnija stvar povezana s radom. Neovisnost, sloboda da rade stvari na svoj način, i da budu poštivani kao stručnjaci na svojem području mnogo su im važniji od samog novca. Kad ih zaposlite, najbolje je reći im što želite da učine i ostaviti ih na miru. Oni ne trebaju ni ne žele nadzor. Ako se previše miješate, jednostavno će otići s posla i reći vam da zaposlite nekog drugoga. Novac im stvarno nije na prvom mjestu - na prvom mjestu im je neovisnost.

Pripadnicima te skupine često je teško zapošljavati druge ljude da rade ono što rade i sami, jednostavno zato što, po njihovom mišljenju, nitko nije dorastao tom zadatku. Zato

pripadnici te skupine često govore: "Danas je teško pronaći dobre pomoćnike."

Isto tako, ako pripadnik te skupine obučni nekoga da čini isto ono što čini i on, ta obučena osoba često će i sama otići baviti se "vlastitim poslom", da bude "svoj vlastiti šef", da "radi stvari na svoj način" i da "ima priliku izraziti svoju osobnost".

Mnogi "S" tipovi nerado zapošljavaju i obučavaju druge ljude, zato što, kad su obučeni, često završe kao njihovi konkurenti. Zato rade marljivije i rade stvari po svome.



3. "B" (Vlasnik tvrtke). Ova skupina mogla bi biti izravna suprotnost skupini "S". Pravi pripadnici te skupine vole se okruživati pametnim ljudima iz sve četiri kategorije, "E", "S", "B" i "I". Za razliku od pripadnika skupine "S", koji ne vole delegirati posao (zato što ga nitko drugi ne može obaviti bolje), pravi "B" voli delegirati. Pravi moto pripadnika te skupine je: "Zašto raditi to sam, kad možeš unajmiti nekoga da napravi to za tebe, i to bolje?"

Henry Ford uklapa se u taj kalup. Jedna anegdota opisuje kako je skupina takozvanih intelektualaca došla osuditi Forda zato što je "neznalica". Tvrđili su da on ne zna mnogo. Zato ih je Ford pozvao u svoj ured i izazvao ih da mu postave bilo koje pitanje, rekavši im da će im jamačno odgovoriti. I tako, ta se skupina okupila oko najmoćnijeg industrijalca Amerike, i počela mu postavljati pitanja. Ford je saslušao njihova pitanja, i kad su završili, jednostavno je posegnuo za telefonom i pozvao neke svoje pametne pomoćnike, te ih zamolio da ljudima daju odgovore koje su tražili. Završio je riječima da će radije zaposliti

pametne ljude koji su završili škole da odgovaraju na pitanja, kako bi se on mogao posvetiti važnijim zadacima, zadacima poput "razmišljanja."

Jedna od izreka koje se pripisuju Fordu glasi: "Razmišljanje je najteži posao koji postoji. Zato se toliko malobrojni bave njime."

Vodstvo budi ono najbolje u ljudima

Henry Ford bio je idol mogega bogatog oca. Poticao me da čitam knjige o ljudima poput Forda i Johna D. Rockefellera, osnivača Standard Oila. Bogati otac stalno je poticao svojeg sina i mene da učimo osnove vodstva i tehničke vještine biznisa. Gledano unatrag, sada shvaćam da mnogi ljudi imaju jedno ili drugo, ali da biste bili uspješan "B", morate imati oboje. Isto tako shvaćam da se obje vještine mogu naučiti. U biznisu i vodstvu ima i znanosti, i umjetnosti. Za mene, to su područja koja ću izučavati cijelog života.

Kad sam bio dječak, bogati otac dao mi je dječju knjigu pod naslovom *Stone Soup*, koju je 1947. godine napisala Marcia Brown, i koju je još uvijek moguće kupiti u vodećim knjižarama. Poticao me da pročitam tu knjigu, kojom je započela moja obuka poslovnog vođe.

Bogati otac rekao je: "Vodstvo je sposobnost buđenja onog najboljeg u ljudima." Zato je obučio mojeg sina i mene u tehničkim vještinama potrebnim da postanemo uspješni u biznisu - vještinama poput čitanja financijskih izvješća, marketinga, prodaje, računovodstva, menadžmenta, proizvodnje i pregovaranja - i naglašavao je da moramo učiti raditi s ljudima i voditi ih. Bogati otac uvijek je govorio: "Tehničke vještine u poslovanju su lagane... težak dio je rad s ljudima."

I dan danas čitam knjigu *Stone Soup* kako bih se prisjetio toga, jer sklon sam tome da postanem tiranin umjesto vođe kada stvari ne idu onako kako bih ja htio.

Poduzetnički razvoj

Često sam slušao riječi: "Pokrenut ću vlastitu tvrtku."

Mnogi ljudi skloni su vjerovati da je put u financijsku sigurnost i sreću "baviti se svojim poslom" ili "razviti novi proizvod koji nitko drugi ne posjeduje."

Zato oni jure i pokreću vlastite tvrtke. U mnogim slučajevima, kreću ovim putem:

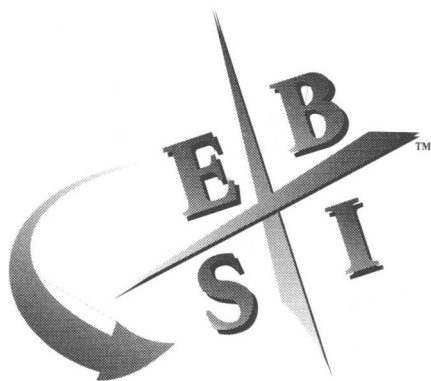


Mnogi pokrenu "S" tip tvrtke, a ne "B" tip. Ponavljam, jedan nije nužno bolji od drugoga. Imaju različite vrline i mane, rizike i nagrade. No, mnogi ljudi koji žele pokrenuti "B" tip biznisa završe sa "S" tipom i zapnu u svojem pokušaju da prijeđu na desnu stranu Kvadranta.

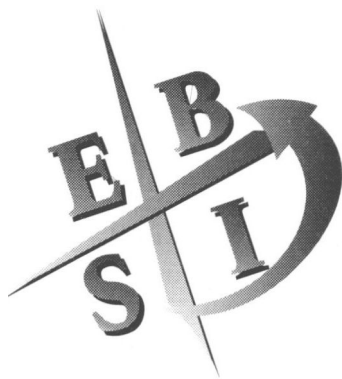
Mnogi novi poduzetnici žele učiniti ovo:



Ali umjesto toga učine ovo, i tamo zapnu:



Mnogi zatim pokušaju ovo:



Ali tek malobrojni uspiju. Zašto? Zato što se tehničke vještine i vještine rada s ljudima koje su potrebne za uspjeh u različitim kvadrantima često razlikuju. Da biste u jednom kvadrantu zaista uspjeli, morate naučiti vještine i mentalni sklop koji taj kvadrant zahtijeva.

Razlika između "S" tipa biznisa i "B" tipa biznisa

Osobe koje stvarno pripadaju u skupinu "B" mogu ostaviti svoju tvrtku na godinu dana ili dulje, a nakon što se vrate, tvrtka će im biti profitabilnija i funkcionirati bolje nego prije njihovog odlaska. Ako osoba koja pripada u skupinu "S" ode na godinu dana, veliki su izgledi da više neće imati nikakvu tvrtku kad se vrati.

Što uzrokuje razliku? Pojednostavit ćemo: "S" posjeduje radno mjesto. "B" posjeduje sustav i zapošljava sposobne ljude koji upravljaju sustavom. Možemo to objasniti i ovako: u mnogim slučajevima, "S" jest sustav. Zato ne može otići.

Uzmimo, primjerice, zubara. Zubar provodi godine u školi, učeći kako da postane sustav koji održava sam sebe. Vas, kao

klijenta, muči zubobolja. Odlazite svojem zubaru. On vam popravi zub. Vi mu platite i odete kući. Sretni ste i kažete svim svojim prijateljima za svojeg sjajnog zubara. U većini slučajeva, zubar može sam obaviti sav posao. Problem je u sljedećem: kad zubar ode na godišnji odmor, odlazi i njegov izvor prihoda.

Vlasnici "B" biznisa mogu zauvijek otići na godišnji odmor zato što posjeduju sustav, a ne radno mjesto. Ako je "B" na godišnjem odmoru, novac će mu i dalje pristizati.

Da bi osoba bila uspješan "B", mora posjedovati:

- A) vlasništvo ili kontrolu nad sustavom, i
- B) sposobnost vođenja ljudi.

Da bi "S" evoluirao u "B", ono što jest i ono što zna mora pretočiti u sustav... a mnogi nisu u stanju to učiniti, ili su previše vezani uz sustav.

Možete li napraviti bolji hamburger od McDonald'sa?

Mnogi ljudi dolaze mi po savjet o tome kako pokrenuti tvrtku, ili me pitaju kako prikupiti novac za novi proizvod ili ideju.

Slušam ih obično oko 10 minuta, i u tom roku mogu vidjeti gdje im je fokus. Jesu li fokusirani na proizvod ili na poslovni sustav? U tih 10 minuta, najčešće čujem ovakve riječi (sjetite se važnosti dobrog slušanja, dopustite riječima da vas vode prema temeljnim vrijednostima čovjekove duše):

"Ovo je daleko bolji proizvod od onoga kojeg proizvodi kompanija XYZ."

"Tražio sam svugdje, i nitko nema taj proizvod."

"Dat ću vam ideju za taj proizvod; želim samo 25% od profita."

"Radio sam na tom (proizvodu, knjizi, glazbi, izumu) godinama."

To su riječi osobe koja uglavnom djeluje s lijeve strane Kvadranta, "E" ili "S" strane.

U tom je trenutku važno biti blag, jer susrećemo se s temeljnim vrijednostima i idejama koje su u ljudima ukorijenjene godinama... a možda se generacijama prenose u njihovim obiteljima. Ako nisam blag i strpljiv, mogao bih oštetiti krhko i osjetljivo plasiranje neke ideje, a što je još važnije, i ljudsko biće koje je spremno da evoluiru u drugi kvadrant.

Hamburger i posao

Budući da moram biti nježan, u tom trenutku razgovora često se koristim primjerom "McDonald'sovog hamburgera" kako bih pojasnio neke stvari. Nakon što saslušam osobu, polako je upitam: "Možete li vi napraviti bolji hamburger od McDonald'sa?"

Do danas, 100% ljudi s kojima sam razgovarao o novoj ideji ili proizvodu odgovorilo mi je "da". Svi oni mogu pripremiti, ispeći i poslužiti bolji hamburger od McDonald'sovog.

U tom trenutku postavljam im sljedeće pitanje: "Možete li vi osobno izgraditi bolji poslovni sustav od McDonald'sovog?"

Neki ljudi odmah shvate razliku, a neki ne. Ja bih rekao da je razlika u tome je li osoba fiksirana na lijevu stranu Kvadranta, koja je usredotočena na ideju o boljem hamburgeru, ili na desnu stranu Kvadranta, koja je usredotočena na poslovni sustav.

Dajem sve od sebe da bih im objasnio kako postoji mnogo poduzetnika koji nude daleko kvalitetnije proizvode ili usluge

od onih koje nude mega-bogate multinacionalne korporacije, kao što postoje milijarde ljudi koje mogu napraviti bolji hamburger od McDonald'sovog. No, samo McDonald's ima sustav koji je poslužio milijarde hamburgera.

Kako vidjeti drugu stranu

Ako su ljudi u stanju vidjeti drugu stranu, predlažem im da pođu u McDonald's, kupe hamburger, sjednu i pogledaju sustav koji je isporučio taj hamburger. Neka pogledaju kamione koji su dostavili sirove hamburgere, rančere koji su uzgojili goveda, i TV reklame s Ronaldom McDonaldom. Neka uoče obuku mladih, neiskusnih ljudi koji govore iste riječi: "Zdravo, dobrodošli u McDonald's", kao i dekoraciju franšize, regionalne urede, pekare koje peku peciva, i milijune kilograma pečenih krumpirića koji svugdje na svijetu imaju identičan okus. Neka zatim uključe burzovne mešetare koji skupljaju novac za McDonald's na Wall Streetu. Ako počnu dobivati uvid u "cijelu sliku", onda imaju izgleda da prijeđu na "B" ili "I" stranu Kvadranta.

Postoji neograničen broj novih ideja, milijarde ljudi koji nude proizvode ili usluge, milijuni proizvoda, ali samo nekoliko ljudi koji znaju izgraditi odlične poslovne sustave.

Bill Gates iz Microsofta nije stvorio sjajan proizvod. On je kupio tuđi proizvod i izgradio moćan globalan sustav oko njega.

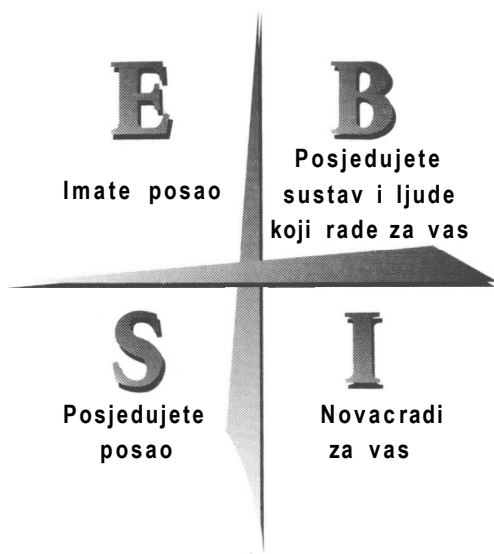


4. "I" (Investitor). Investitori novcem zarađuju novac. Oni ne moraju raditi, zato što njihov novac radi za njih.

Kvadrant "I" igralište je bogataša. Bez obzira na to u kojem kvadrantu ljudi zarađuju novac, ako se nadaju da će jednog dana biti bogati, moraju doći u kvadrant "I". U tom kvadrantu novac se pretvara u bogatstvo.

KVADRANT PROTOKA NOVCA

To je Kvadrant protoka novca. Taj Kvadrant jednostavno razlikuje načine generiranja prihoda, bilo kao "E" (zaposlenik), "S" (samozaposlena osoba), "B" (vlasnik tvrtke) ili "I" (investitor). Razlike su ukratko opisane na donjem dijagramu



Većina nas čula je da se tajna velikog bogatstva i imetka krije u:

1. TV - Tuđem vremenu i
2. TN - Tuđem novcu.

TV i TN nalaze se s desne strane Kvadranta. Ljudi s lijeve strane Kvadranta uglavnom su ti drugi ljudi čije vrijeme i novac se koriste.

Glavni razlog zbog kojeg smo Kim i ja posvetili vrijeme građenju tvrtke "B" tipa, umjesto tvrtke "S" tipa, jest taj što smo prepoznali dugoročne prednosti korištenja "tuđeg vremena". Jedna od mana djelovanja kao uspješna "S" osoba jest ta što uspjeh jednostavno znači još više napornog rada. Drugim riječima, dobar posao rezultira s još više napornog rada i duljim radnim vremenom.

Kod osmišljavanja tvrtke "B" tipa, uspjeh jednostavno znači širenje sustava i zapošljavanje više ljudi. Drugim riječima, radite manje, zarađujete više i uživajte u više slobodnog vremena.

Preostali dio ove knjige bavit će se vještinama i mentalnim sklopom kojeg zahtijeva desna strana Kvadranta. Po mojem iskustvu, uspjeh s desne strane zahtijeva različiti mentalni sklop i različite tehničke vještine. Ako su ljudi dovoljno fleksibilni da promijene mentalni sklop, mislim da će im proces postizanja financijske slobode ili sigurnosti biti lagan. No, drugim će ljudima možda biti pretežak... zato što su mnogi ljudi zarobljeni u jednom kvadrantu, jednom mentalnom sklopu.

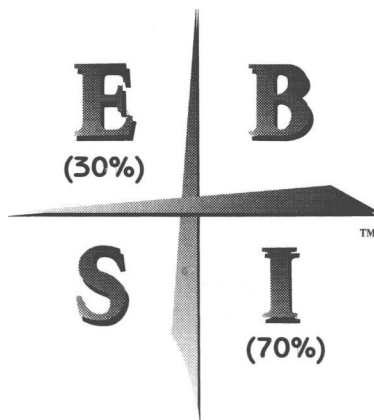
U najmanju ruku, otkrit ćete zašto neki ljudi rade manje, zarađuju više, plaćaju manje poreze, i osjećaju se financijski sigurnijima od drugih. Stvar je jednostavno u tome što treba znati iz kojeg kvadranta djelovati i kada.

Vodič u slobodu

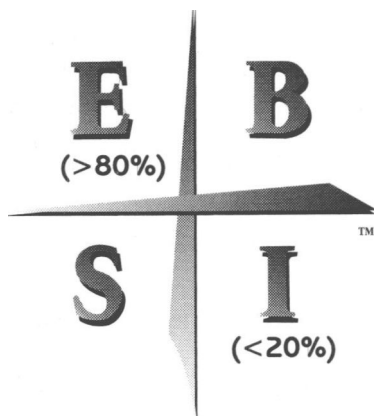
Kvadrant protoka novca nije niz pravila. To je samo vodič za one koji ga žele upotrijebiti. On je odveo Kim i mene od finansijskih problema do finansijske sigurnosti, a zatim i do finansijske slobode. Nismo željeli provesti sve dane svojih života radeći za novac.

Razlika između bogataša i svih ostalih

Prije nekoliko godina, pročitao sam članak koji je prenio informaciju da većina bogatih ljudi dobiva 70% svojih prihoda od investicija, ili kvadranta "I", a manje od 30% od plaća, ili kvadranta "E". Ako su bili "E", najvjerojatnije su bili zaposlenici svoje vlastite korporacije.



Njihov je prihod izgledao ovako:



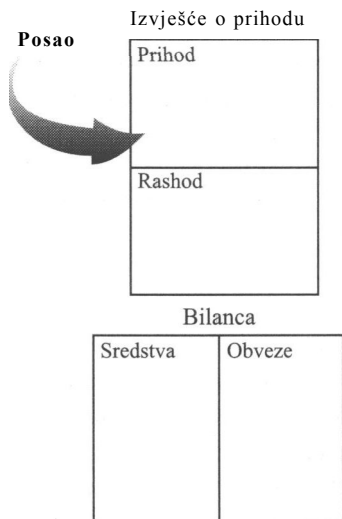
Za većinu ostalih ljudi, siromašne i srednju klasu, najmanje 80% prihoda dolazi od plaća iz kvadranta "E" i "S", a manje od 20% od investicija, ili kvadranta "I".

Razlika između imućnosti i bogatstva

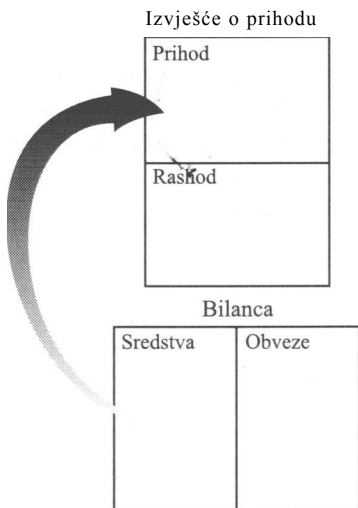
U prvom poglavlju opisao sam kako smo moja supruga i ja do 1989. postali milijunaši, ali do 1994. nismo bili financijski slobodni. Postoji razlika između bogatstva i imućnosti. Do 1989. godine, posao nam je donosio mnogo novaca. Zarađivali smo sve više i radili sve manje, zato što je poslovni sustav rastao bez ikakvog fizičkog napora s naše strane. Ostvarili smo ono što bi većina ljudi smatrala financijskim uspjehom.

No, još smo uvijek morali preusmjeriti pritek novca koji je dolazio od posla u konkretnija sredstva koja bi nam osigurala dodatni pritek novca. Naš je posao bio uspješan, ali sada je bilo vrijeme da se fokusiramo na razvoj sredstava do razine u kojoj će nam pritek novca od svih sredstava premašivati životne troškove.

Naš je dijagram izgledao ovako:



Do 1994. godine, pasivni prihod svih naših sredstava bio je veći od naših troškova. Tada smo postali bogati:



Zapravo, i naš bi se biznis mogao smatrati sredstvom zato što nam je generirao prihod i funkcionirao bez mnogo fizičkog inputa. No, radi našeg vlastitog osjećaja bogatstva, željeli smo nabaviti materijalna sredstva poput nekretnina i dionica, koja su nam davala veći pasivni prihod od životnih troškova. Tada smo zaista mogli reći da smo bogati. Kad je prihod iz našeg stupca aktive nadmašio novac koji smo dobivali od posla, posao smo prodali svojem partneru. Sada smo bili bogati.

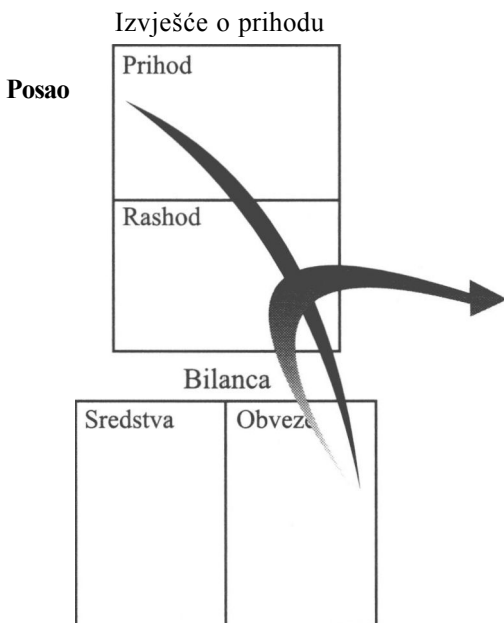
Definicija bogatstva

Definicija bogatstva glasi: "Broj dana koliko možete preživjeti bez fizičkog rada (i bez da itko u vašem kućanstvu fizički radi) i pritom zadržati svoj životni standard."

Primjerice: Ako vaši mjesečni troškovi iznose 1000 dolara mjesečno, i ako imate ušteđevinu od 3000 dolara, vaše bogatstvo iznosi približno 3 mjeseca ili 90 dana. Bogatstvo se mjeri vremenom, ne dolarima.

Do 1994. godine, moja supruga i ja bili smo bezgranično bogati (ukoliko ne dođe do velikih gospodarskih promjena), zato što je prihod od naših investicija nadmašivao naše mjesečne troškove.

Na koncu konca, nije važno koliko novca zarađujete, nego koliko ga zadržite i koliko dugo taj novac radi za vas. Svakog dana susrećem mnoge ljude koji zarađuju mnogo novca, ali sav njihov novac izlazi kroz stupac troškova. Njihov obrazac protoka novca izgleda ovako:



Svaki put kad zarade malo više novca odlaze u kupnju. Čestokupuju veću kuću ili novi automobil, što rezultira dugoročnim zaduživanjem i s još više napornog rada, i ništa ne odlazi u stupac sredstava. Novac im odlazi tako brzo da se čini kao da su uzeli nekakav financijski laksativ.

Financije na crvenoj liniji

U svijetu automobila, postoji izreka "držati motor na crvenoj liniji." "Crvena linija" znači da gas drži broj okretaja motora blizu "crvene linije", ili maksimalne brzine koju motor automobila može održati bez da eksplodira.

Kad je riječ o osobnim financijama, postoje mnogi ljudi, bogati i siromašni, koji stalno djeluju na financijskoj "crvenoj liniji". Bez obzira na to koliko novca zarađivali, troše ga jednako

brzo kao što ga dobivaju. Problem u držanju motora automobila na "crvenoj liniji" jest u tome što se vijek trajanja motora na taj način skraćuje. Isto vrijedi za održavanje financija na "crvenoj liniji".

Neki moji prijatelji liječnici kažu da je glavni problem s kojim se danas susreću stres prouzročen pretjeranim radom i nestašicom novca. Jedna od njih kaže da je najveći uzrok zdravstvenih poremećaja nešto što ona zove "rak lisnice".

Novac donosi novac

Bez obzira na to koliko novca ljudi zarađivali, trebali bi jedan dio uložiti u kvadrant "I". Kvadrant "I" bavi se idejom novca koji donosi novac, ili idejom da vaš novac radi, tako da vi ne morate raditi. No, važno je shvatiti da postoje drugi oblici investiranja.

Drugi oblici investiranja

Ljudi investiraju u svoje obrazovanje. Tradicionalno obrazovanje važno je, jer što je ono bolje, veći su izgledi da zaradite novac. Možete provesti četiri godine na koledžu i povećati svoj potencijal zarađivanja s 24.000 dolara godišnje na 50.000 dolara godišnje i više. S obzirom na to da prosječna osoba provodi 40 ili više godina u aktivnom radu, četiri godine koledža ili neke druge vrste višeg obrazovanja odlična su investicija.

Lojalnost i marljiv rad drugi su oblik investiranja - za to su primjer osobe koje su cijelog života zaposlenici neke kompanije ili države. Zauzvrat, te osobe se putem ugovora nagrađuju mirovinom do kraja života. Taj oblik investiranja bio je popularan u industrijsko doba, ali je zastario u informatičko doba.

Drugi ljudi investiraju u velike obitelji, a zauzvrat njihova djeca brinu o njima u starosti. Taj oblik investiranja bio je uobičajen u prošlosti, ali zahvaljujući ekonomskim ograni-

čenjima u današnje vrijeme, obiteljima postaje sve teže podnositi životne i medicinske troškove svojih roditelja.

Državni mirovinski programi poput socijalnog i zdravstvenog osiguranja u Americi, koji se često plaćaju odbijanjem od plaće, još su jedan oblik investiranja propisan zakonom. No, zbog golemih demografskih promjena i promjena u troškovima, ovaj oblik investiranja možda neće biti u stanju ispuniti sva obećanja.

Postoje i neovisna sredstva mirovinskog investiranja koja se zovu individualni mirovinski planovi. Savezna vlada često će ponuditi porezne olakšice i poslodavcu i zaposleniku da bi ih navela na sudjelovanje u takvim planovima. U Americi, jedan takav popularan plan je 401(k) mirovinski plan, a u državama poput Australije takvi se planovi zovu planovi "Superanuacije".

Prihod od investicija

Iako su sve to oblici investiranja, kvadrant "I" fokusira se na investicije koje stalno generiraju prihod tijekom vašeg radnog vijeka. Da biste kvalificirali osobu koja djeluje kao "I", upotrijebite isti kriterij kakav se koristi za sve druge kvadrante. Dobivate li trenutno prihod iz "I" kvadranta? Drugim riječima, radi li vaš novac za vas i generira li vam prihode?

Pogledajmo osobu koja kupi kuću kao investiciju i zatim je iznajmi. Ako je stanarina veća od troškova održavanja zgrade, to je prihod iz kvadranta "I". Isto vrijedi za ljude koji dobivaju prihode od kamata na štednju, ili dividende od dionica i obveznica. Dakle, kriterij za kvadrant "I" je količina prihoda koju generirate iz kvadranta a da ne radite za taj prihod.

Je li moj mirovinski račun oblik investiranja?

Redovno ulaganje novca na mirovinski račun jedan je od oblika investiranja, i mudra odluka. Većina nas želi se smatrati investitorima kad nam radne godine završe... no, u ovoj knjizi,

kvadrant "I" predstavlja osobe čiji prihodi dolaze od investiranja tijekom radnog vijeka. U stvarnosti, većina ljudi ne investira u mirovinski račun. Većina ljudi samo štedi novac na tom računu, u nadi da će, kad se umirove, tamo biti više novca nego što su uložili.

Postoji razlika između ljudi koji štede novac na mirovinskim računima i ljudi koji, putem investiranja, aktivno koriste svoj novac kako bi zaradili više novca.

Jesu li burzovni mešetari investitori?

Mnogi ljudi koji savjetuju u svijetu investicija po definiciji ne generiraju svoj prihod u kvadrantu "I".

Primjerice, većina burzovnih mešetara, agenata za prodaju nekretnina, financijskih savjetnika, bankara i računovođa pretežno su "E" i "S" osobe. Drugim riječima, prihod dobivaju od profesionalnog rada, ne nužno od sredstava koja posjeduju.

Također imam i prijatelje koji su trgovci dionicama. Oni kupuju dionice po niskim cijenama, a nadaju se da će ih prodati po visokim. U stvarnosti, njihova profesija je "trgovina", poput ljudi koji posjeduju prodavaonice, kupuju robu po veleprodajnim cijenama, a prodaju po maloprodajnim. Oni moraju fizički raditi kako bi generirali novac. Stoga se bolje uklapaju u kvadrant "S" nego u kvadrant "I".

Mogu li svi ti ljudi biti investitori? Odgovor je "da", ali važno je poznavati razliku između osobe koja zarađuje novac od provizija ili prodaje savjete po satu, ili pokušava kupovati po niskim cijenama, a prodavati po visokim, i osobe koja zarađuje novac prepoznajući ili stvarajući dobre investicije.

Postoji jedan način da otkrijete koliko su vam savjetnici kvalitetni: pitajte ih koliki postotak njihovih prihoda dolazi od provizija ili honorara za savjete, a koliki prihodi su im pasivni, tj. prihodi od investicija ili tvrtki koje posjeduju.

Imam nekoliko prijatelja - ovlaštenih javnih računovođa koji mi kažu, ne narušavajući tajnost klijenta, da mnogi

profesionalni savjetnici za investicije nemaju velike prihode od investicija. Drugim riječima, "jedno govore, a drugo čine".

Prednosti prihoda iz kvadranta "I"

Dakle, primarna značajka koja obilježava ljude koji zarađuju novac u kvadrantu "I" jest da se fokusiraju na to da njihov novac stvara novac. Ako su dobri u tome, mogu postići da taj novac radi za njih i njihove obitelji stotinama godina.

Osim očite prednosti koju nudi znanje o tome kako stvarati novac pomoću novca, i prednosti što osoba ne mora ustajati i odlaziti na posao, postoje i mnoge porezne prednosti koje nisu dostupne ljudima koji moraju raditi za svoj novac.

Jedan od razloga što bogati postaju sve bogatiji jest taj što ponekad mogu zaraditi milijune, a da ih zakon ne obveže na plaćanje poreza na taj novac. To je zato što novac zarađuju u "stupcu sredstava", ne u "stupcu prihoda", ili ga zarađuju kao investitori, a ne radnici.

Ne samo da ljudi koji rade za novac često plaćaju više stope poreza, nego im se porez odbija od plaća, i nikad i ne vide taj dio svojih prihoda.

Zašto se više ljudi ne bavi investiranjem?

Kvadrant "I" je kvadrant koji omogućava manje rada, veću zaradu, i plaćanje manjih poreza. Zašto se onda više ljudi ne bavi investiranjem? Iz istog razloga zbog kojeg veći broj ljudi ne pokreće vlastite tvrtke. Može se sažeti jednom riječju: "rizik".

Mnogim ljudima ne sviđa se ideja da nekome daju svoj teško zarađeni novac i da ga ne dobiju natrag. Mnogi se ljudi boje gubitka, tako da izabiru da uopće ne investiraju i ne riskiraju svoj novac... bez obzira na to koliko bi novca mogli time zaraditi.

Jedna holivudska zvijezda jednom je rekla: "Ne brinem se ja o povratu na investicije, nego o povratu na investicije."

Taj strah od gubitka novca dijeli investitore na četiri velike kategorije:

1. Ljudi koji ne vole riskirati i uvijek igraju na sigurno, držeći novac u banci.
2. Ljudi koji posao investiranja prepuštaju nekom drugome, poput financijskog savjetnika ili upravitelja uzajamnog fonda.
3. Kockari.
4. Investitori.

Evo u čemu je razlika između kockara i investitora: za kockara, investiranje je igra na sreću. Za investitora, investiranje je igra vještine. Za ljude koji daju svoj novac nekom drugome da ga investira za njih, investiranje je često igra koju ne žele naučiti. Za te je ljude važno da oprezno izaberu financijskog savjetnika.

U sljedećem poglavlju ova knjiga pozabavit će se sa sedam razina investitora, što bi trebalo razjasniti ovu temu.

Rizik je moguće potpuno eliminirati

Dobra vijest u vezi investiranja glasi: rizik je moguće značajno umanjiti, pa čak i eliminirati, a ipak možete dobiti velike povrate na svoj novac ako znate igrati igru.

Pravi investitor reći će ovo: "Koliko brzo ću dobiti svoj novac natrag, i kolike ću prihode dobivati do kraja života nakon što mi početni uloženi iznos bude vraćen?"

Pravi investitor želi znati koliko će brzo vratiti svoj novac. Ljudi koji imaju mirovinske račune moraju čekati godinama da saznaju hoće li ikada dobiti natrag svoj novac. To je najekstremnija razlika između profesionalnog investitora i osobe koja odvaja novac za mirovinu.

Strah od novca je razlog koji tjera većinu ljudi da potraže sigurnost. No, kvadrant "I" nije toliko opasan koliko mnogi ljudi misle. Kvadrant "I" je poput svakog drugog kvadranta. I

on zahtijeva određene vještine i mentalni sklop. Vještine potrebne za uspjeh u kvadrantu "I" mogu se naučiti, ako ste spremni odvojiti vrijeme za to.

Počinke novo doba

Godine 1989. srušen je Berlinski zid. Bio je to jedan od najvažnijih događaja u povijesti svijeta. Osim što je obilježio pad komunizma, po mojem mišljenju taj je događaj obilježio službeni kraj industrijskog doba i početak informatičkog doba.

Razlika između mirovinskih planova industrijskog doba i mirovinskih planova informatičkog doba

Kolumbovo putovanje iz 1492. godine otprilike označava početak industrijskog doba. Pad Berlinskog zida 1989. godine obilježio je kraj tog doba. Iz nekog razloga, čini se da se svakih 500 godina u modernoj povijesti događaju kataklizmičke promjene. Trenutno se nalazimo u takvom razdoblju.

Ta je promjena već ugrozila financijsku sigurnost stotina milijuna ljudi, od kojih većina još nije ni svjesna njezinog financijskog učinka, a mnogi si ga neće moći priuštiti. Promjena leži u razlici između mirovinskog plana industrijskog doba, i mirovinskog plana informatičkog doba.

Kad sam bio dječak, moj bogati otac poticao me da riskiram sa svojim novcem i da naučim investirati. Uvijek bi govorio: "Ako se želiš obogatiti, moraš naučiti riskirati. Nauči kako biti investitor."

Kad sam došao kući, ispričao sam svojem obrazovanom ocu o prijedlogu bogatog oca da naučimo investirati i upravljati rizikom. Moj obrazovani otac odgovorio je: "Ne moram naučiti investirati. Imam državni mirovinski plan, mirovinu od Sindikata učitelja, i zajamčene beneficije socijalnog osiguranja. Zašto riskirati svoj novac?"

Moj obrazovani otac vjerovao je u mirovinske planove industrijskog doba, poput mirovina za državne zaposlenike i socijalnog osiguranja. Bio je sretan kad sam se prijavio u marince. Umjesto da bude zabrinut zbog mogućnosti da poginem u Vijetnamu, jednostavno je rekao: "Ostani u vojsci 20 godina i dobit ćeš mirovinu i zdravstveno osiguranje za cijeli život."

Iako se još uvijek koriste, takvi su mirovinski planovi službeno zastarjeli. Ideja o tome da je kompanija financijski odgovorna za vašu mirovinu i da se država brine za ostatak vaših umirovljeničkih potreba putem mirovinskih planova stara je ideja koja danas više ne vrijedi.

Ljudi moraju postati investitori

Dok se krećemo od mirovinskih planova definiranih beneficija, koje ja nazivam mirovinskim planovima industrijskog doba, prema mirovinskim planovima definiranih doprinosa, ili mirovinskim planovima informatičkog doba, vi kao pojedinac morate naučiti kako postati financijski odgovoran za sebe. Tek su malobrojni primijetili promjenu.

Mirovinski plan industrijskog doba

U industrijskom dobu, mirovinski plan definiranih beneficija značio je da je tvrtka jamčila vama, radniku, definirani iznos novca (koji se obično plaćao mjesečno) do kraja vašeg života. Ljudi su se osjećali sigurnima zato što su ti planovi osiguravali siguran prihod.

Mirovinski plan informatičkog doba

Netko je promijenio pravila, i tvrtke su iznenada prestale jamčiti financijsku sigurnost na kraju radnog vijeka. Umjesto toga, tvrtke su počele nuditi mirovinske planove definiranih

doprinosa. "Definirani doprinosi" znači da ćete dobiti natrag samo ono što ste vi i vaša tvrtka uplatili tijekom vaših radnih dana. Drugim riječima, vašu mirovinu definira isključivo ono što ste doprinijeli. Ako vi i vaša tvrtka niste uložili nikakav novac, nećete ga ni dobiti.

Dobra je vijest da će se u informatičkom dobu očekivani životni vijek produljiti. Loša je vijest da ćete možda nadživjeti svoju mirovinu.

Rizični mirovinski planovi

Što je još gore, ono što ćete vi i vaš poslodavac uložiti u plan možda više neće postojati kad odlučite to podići. To je zato što su planovi poput 401(k) i Superanuacija podložni silama tržišta. Drugim riječima, jednog dana možete na računu imati milijun dolara, ali ako dođe do kraha burze dionica, koja se povremeno događa na svakog tržištu, vaših milijun dolara može biti prepolovljeno, pa čak i nestati. Više nema jamstva doživotnih prihoda... a pitam se koliko ljudi koji posjeduju te planove zna što to znači.

To bi moglo značiti da bi ljudi koji se umirove u dobi od 65 godina, i počnu živjeti od svojeg plana definiranog doprinosa, mogli ostati bez novca s, recimo, 75 godina. A što će onda? Otresati prašinu sa životopisa.

A što je s državnim mirovinskim planovima definiranih beneficija? Pa, očekuje se da će u SAD-u socijalno osiguranje bankrotirati do 2032. godine, a zdravstveno osiguranje do 2005. godine, upravo kad zatreba pripadnicima "baby boom" generacije. Čak i danas, socijalno osiguranje ne daje velike prihode. Što će se dogoditi kad 77 milijuna pripadnika "baby boom" generacije požele novac koji su uplatili... ali tog novca više ne bude?

Godine 1998. dobro je prihvaćen popularni moto predsjednika Clintona, "Spasite socijalno osiguranje". No, kao što je istaknuo senator Demokratske stranke Ernest Hollings: "Očito, prvi korak prema spašavanju socijalnog osiguranja jest da ga se

prestane pljačkati." Tijekom desetljeća, savezna je vlada "posuđivala" umirovljenički novac za pokrivanje svojih troškova.

Čini se da mnogi političari misle kako je socijalno osiguranje prihod kojeg se može potrošiti, a ne sredstvo koje bi trebalo čuvati.

Previše ljudi računa na državu

Ja pišem svoje knjige i stvaram svoje proizvode, kao što je edukativna društvena igra PROTOK NOVCA, zato što se nalazimo na kraju industrijskog doba, a tek ulazimo u informatičko doba.

Kao privatna osoba, zabrinut sam zato što generacije nakon moje nisu spremne na nošenje s razlikama između industrijskog i informatičkog doba... a jedna od tih razlika je i način na koji se financijski pripremamo za svoje umirovljeničke godine. Ideja "idi u školu i pronađi siguran posao" bila je dobra ideja za ljude rođene prije 1930. godine. Danas, svi moraju ići u školu kako bi mogli dobiti dobar posao, ali moraju naučiti i investiranje, a to se ne podučava u školi.

Jedan od zaostataka industrijskog doba jest to što je previše ljudi postalo ovisno i državi i računa da će ona rješavati njihove probleme. Danas smo suočeni s još većim problemima, zato što je država nama prepustila našu osobnu financijsku odgovornost.

Procjenjuje se da će do 2020. godine Amerika imati 275 milijuna stanovnika, od čega će 100 milijuna njih očekivati neku vrstu državne potpore. To uključuje savezne djelatnike, vojne umirovljenike, poštanske djelatnike, učitelje i druge državne službenike, kao i umirovljenike koji očekuju isplate od socijalne i zdravstvene skrbi. Oni imaju ugovorom zajamčeno pravo da očekuju takvu državnu potporu, zato što je, na jedan ili drugi način, većina njih investirala u takvo obećanje. Nažalost, tijekom godina dano je previše obećanja, a račun sada dolazi na naplatu.

Ne mislim da je ta financijska obećanja moguće ispuniti. Ako naša država počne povećavati poreze kako bi platila ta obećanja, oni koji mogu pobjeći u druge zemlje s nižim porezima to će i učiniti. U informatičko doba, termin "inozemstvo" neće značiti drugu državu koja će biti porezno utočište... taj termin može značiti "cyberprostor".

Na pomolu je velika promjena

Sjećam se kako je predsjednik John F. Kennedy upozorio: "Na pomolu je velika promjena."

Pa, ta je promjena došla.

Kako je rekao Bob Dylan, prorok "baby boom" generacije, u svojoj pjesmi *The Times They Are A-changing* (Vremena se mijenjaju): "Bolje ti je da počneš plivati ili ćeš potonuti poput kamena".

Investiranje ne-investitora

Prijelaz iz mirovinskih planova definiranih beneficija u mirovinske planove definiranih doprinosa prisiljava milijune ljudi diljem svijeta da postanu investitori, ali nemaju mnogo obrazovanja na tom području. Mnogi ljudi koji su proveli svoje živote izbjegavajući financijske rizike sada su prisiljeni riskirati... financijske rizike sa svojom budućnošću, svojom starošću, krajem svojeg radnog vijeka. Većina će saznati jesu li bili mudri investitori ili nemarni kockari tek kad dođe vrijeme za umirovljenje.

Danas cijeli svijet govori o burzi dionica. Mnoge stvari potiču takve priče, a jedna od tih stvari su neinvestitori koji pokušavaju postati investitori. Njihov financijski put izgleda ovako:



Velika većina tih ljudi, "E"-ovi i "S"-ovi, ljudi su koji su po prirodi orijentirani prema sigurnosti. Zato traže sigurne poslove i sigurne karijere, ili pokreću male tvrtke koje mogu kontrolirati. Zahvaljujući mirovinskim planovima definiranih doprinosa, oni danas sele u kvadrant "I", i nadaju se da će tamo pronaći "sigurnost" kad im radni vijek završi. Nažalost, kvadrant "I" nije poznat po sigurnosti. Kvadrant "I" je kvadrant rizika.

Budući da toliki ljudi dolaze s lijeve strane Kvadranta protoka novca tražeći sigurnost, tržište dionica reagira na adekvatan način. Zato toliko često čujete sljedeće riječi:

1. "Diverzifikacija". Ljudi koji traže sigurnost često se koriste riječju "diverzifikacija". Zašto? Zato što je strategija diverzifikacije investicijska strategija za "izbjegavanje gubitka". To nije investicijska strategija za pobjedu. Uspješni ili bogati investitori ne diverzificiraju. Oni fokusiraju svoje napore.

Warren Buffet, možda najveći investitor na svijetu, rekao je o diverzifikaciji sljedeće: "Strategija koju smo usvojili sprečava nas da slijedimo standardnu dogmu o diverzifikaciji. Mnogi stručnjaci rekli bi da strategija mora biti rizičnija od one kojom se služe konvencionalniji investitori. Ne slažemo se s tim. Vjerujemo da politika koncentracije portfelja može smanjiti rizik ako podiže, kao što bi trebala, razinu intenziteta s kojom investitor razmišlja o biznisu, kao i njegovu razinu sigurnosti u vlastito ekonomsko znanje, prije nego što kupi takav portfelj."

Drugim riječima, Warren Buffet govori da je koncentracija portfelja, ili fokusiranje na mali broj investicija, bolja strategija od diverzifikacije. Po njegovom mišljenju, koncentracija umjesto diverzifikacije zahtijeva od vas da postanete pametniji, da intenzivnije razmišljate i djelujete. Njegov članak dalje opisuje kako prosječni investitori izbjegavaju nestabilnost jer je smatraju rizičnom. No, Warren Buffet kaže: "Zapravo, pravi investitor pozdravlja nestabilnost."

Kad smo moja žena i ja odlučili izaći iz finansijskih problema i pronaći finansijsku slobodu, nismo diverzificirali. Koncentrirali smo svoje investicije.

2. "Dionice pouzdanih tvrtki." Investitori kojima je na umu sigurnost obično kupuju dionice pouzdanih tvrtki. Zašto? Zato što su, po njima, one sigurnije. No, iako te kompanije mogu biti sigurnije, tržište dionica to nije.

3. "Uzajamni fondovi". Ljudi koji ne znaju mnogo o investiranju osjećaju se sigurnijima ako predaju novac voditelju fonda, za kojeg vjeruju da će obaviti posao bolje od njih. To je pametna strategija za ljude koji ne namjeravaju postati profesionalni investitori. No, problem

je u sljedećem: koliko god to bila pametna strategija, to ne znači da su uzajamni fondovi manje rizični. Zapravo, ako dođe do kraha burze dionica, možda ćemo svjedočiti nečemu što ja zovem "topljenjem uzajamnog fonda", financijskoj katastrofi jednako razornoj kao što je bio krah "Tulipomanije" u 1610. godini, propast "Mjehura južnih mora" u 1620. godini, i razaranje "Smetlišnih obveznica" u 1990. godini.

Tržište je danas ispunjeno milijunima ljudi koji po svojoj prirodi traže sigurnost, ali su, zbog ekonomskih promjena, prisiljeni prijeći s lijeve strane Kvadranta protoka novca na desnu stranu, gdje vrsta sigurnosti kakvu oni traže ne postoji. To me zabrinjava. Mnogi ljudi misle da su njihovi mirovinski planovi sigurni, ali zapravo nisu. Ako dođe do kraha ili velike krize, njihovi bi planovi mogli biti izbrisani. Njihovi mirovinski planovi nisu sigurni kao mirovinski planovi naših roditelja.

Dolaze velika gospodarska previranja

Pripremljena je pozornica za velika gospodarska previranja. Takva su previranja oduvijek označavala kraj starog i početak novog doba. Krajem svakog doba postoje ljudi koji se kreću naprijed, i drugi ljudi koji se drže starih ideja. Bojim se da će se ljudi, koji još uvijek očekuju da je njihova financijska sigurnost odgovornost velike tvrtke ili velike države, jako razočarati u godinama koje dolaze. To su ideje industrijskog doba, ne informatičkog doba.

Nitko nema kristalnu kuglu. Ja sam pretplatnik mnogih službi koje nude novosti o investiranju. Svaka govori nešto drugo. Neke govore da je bliska budućnost svijetla. Neki kažu da se krah tržišta i velika kriza nalaze odmah iza ugla. Da bih ostao objektivan, slušam obje strane, zato što i jedni i drugi imaju argumente koje vrijedi saslušati. Ne želim se igrati proroka niti pokušavati predvidjeti budućnost, nego nastojim se obrazovati i u "B" i u "I" kvadrantu, i pripremiti se za svaku

mogućnost. Osoba koja je spremna napredovati će bez obzira na to u kojem smjeru i kada gospodarstvo krenulo.

Ako nam povijest može biti pokazatelj, osoba koja doživi 75 godina može očekivati da će proživjeti jednu veliku krizu i dvije velike recesije. Moji su roditelji prošli kroz svoju krizu, ali pripadnici "baby boom" generacije još nisu... za sada. A od posljednje je krize prošlo oko 60 godina.

Danas ne bismo trebali razmišljati samo o sigurnom poslu. Mislim da trebamo misliti i na svoju dugoročnu financijsku sigurnost... i ne prepuštati tu odgovornost tvrtki ili državi. Vremena su se službeno promijenila kad su tvrtke izjavile da više nisu odgovorne za vašu mirovinu. Kad su se prebacile na mirovinski plan definiranih doprinosa, poslale su vam poruku da ste vi sada odgovorni za investiranje u svoju vlastitu mirovinu. Danas svi moramo postati mudriji investitori, i budno paziti na uspone i padove financijskih tržišta. Preporučam vam da naučite kako biti investitor, umjesto da svoj novac date nekom drugom koji će ga investirati umjesto vas. Ako jednostavno uložite novac u uzajamni fond ili ga date nekom savjetniku, možda ćete morati pričekati do 65. godine da saznate je li ta osoba dobro obavila svoj posao. Ako ga je obavila loše, možda ćete morati raditi do kraja života. Milijuni ljudi morat će učiniti upravo to, zato što će za njih biti prekasno da investiraju ili nauče investirati.

Naučite upravljati rizikom

Moguće je investirati tako da uz nizak rizik dobijete visoke povrate. Morate samo naučiti kako se to radi. Nije teško. Zapravo, nalik je učenju vožnje bicikla. U ranim fazama ponekad ćete pasti, ali nakon nekog vremena padanje prestaje i investiranje vam postaje prirodna stvar, kao što je većini nas vožnja bicikla.

Problem u lijevoj strani Kvadranta protoka novca jest taj što većina ljudi odlazi tamo kako bi izbjegli financijski rizik. Umjesto izbjegavanja rizika, preporučam vam da naučite upravljati financijskim rizikom.

Riskirajte

Ljudi koji riskiraju ljudi su koji mijenjaju svijet. Tek se malobrojni uspiju obogatiti bez rizika. Previše ljudi ovisno je državi i nada se da će im ona eliminirati životne rizike. Početak informatičkog doba kraj je velike državne vlade kakvu mi poznajemo. Velika vlada postala je preskupa. Nažalost, milijuni ljudi diljem svijeta koji ovise o ideji "polaganja prava" i doživotne mirovine financijski će zaostati. Informatičko doba znači da svi moramo postati samostalniji i početi odrastati.

Ideja "marljivo uči i pronađi siguran posao" rođena je u industrijsko doba. Mi više ne živimo u tom dobu. Vremena se mijenjaju. Problem je u tome što se ideje mnogih ljudi nisu promijenile. Oni još uvijek misle da polažu pravo na nešto. Mnogi još uvijek misle da kvadrant "I" nije njihova odgovornost. I dalje misle da će se, kad im radni vijek završi, o njima brinuti država ili velika tvrtka ili radnički sindikat ili uzajamni fond ili obitelj. Za njihovo dobro, nadam se da su u pravu. Takvi ljudi ne moraju dalje čitati ovu knjigu.

Knjigu *Kvadrant protoka novca* napisao sam zbog brige za ljude koji prepoznaju potrebu da postanu investitori. Ona je napisana da bi pomogla osobama koje žele prijeći s lijeve strane Kvadranta na desnu stranu, ali ne znaju gdje početi. Uz odgovarajuće vještine i odlučnost, svatko može to učiniti.

Ako ste već pronašli svoju financijsku slobodu, mogu vam samo čestitati. Molim vas, podijelite svoj put s drugima, i povedite ih ako to žele. Povedite ih, ali pustite ih da pronađu svoj vlastiti put, jer postoje mnogi putovi do financijske slobode.

Bez obzira na to što odlučite, molim vas da zapamtite sljedeće: financijska sloboda možda je besplatna, ali nije jeftina. Sloboda ima cijenu... a ja smatram da je vrijedna te cijene. Evo velike tajne: financijska sloboda ne zahtijeva ni novac ni dobro formalno obrazovanje. Ne mora biti ni rizična. Cijena slobode mjeri se snovima, željama i sposobnošću prevladavanja razočaranja koja se svima događaju na putu. Jeste li spremni platiti cijenu?

Jedan od mojih očeva platio je tu cijenu, drugi nije. On je platio drukčiju cijenu.

Kviz B Kvadranta

Jeste li pravi vlasnik tvrtke?

Jeste, ako možete odgovoriti "DA"
na sljedeće pitanje:



Možete li ostaviti svoj posao na godinu dana
ili dulje, i znati da će biti još profitabilniji
kad se vratite?

DA **NE**

Treće poglavlje

Zašto ljudi biraju sigurnost umjesto slobode

Oba moja oca savjetovala su mi da krenem na koledž i tamo zaradim diplomu. No, njihov savjet o tome što učiniti nakon tog trenutka bio je različit.

Moj visokoobrazovani otac stalno me savjetovao: "Idi u školu, zaradi dobre ocjene, a zatim pronađi siguran posao."

On mi je preporučio životni put fokusiran na lijevu stranu Kvadranta, put koji izgleda ovako:



Moj neobrazovani, ali bogati otac savjetovao mi je da se fokusiram na desnu stranu Kvadranta: "Idi u školu, zaradi dobre ocjene, a zatim pokreni vlastitu kompaniju":



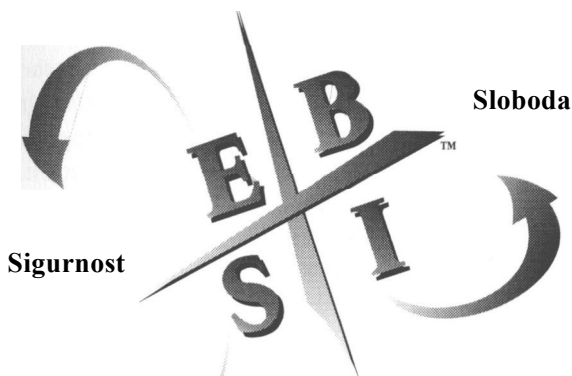
Njihovi su se savjeti razlikovali zato što je jedan otac mario za siguran posao, a drugog je više zanimala financijska sloboda.

Zašto ljudi traže siguran posao

Glavni razlog zbog kojeg ljudi traže siguran posao jest taj što ih i kod kuće i u školi uče da ga traže.

Milijuni ljudi i dalje slijede taj savjet. Mnogi od nas uvjetovani su od najranijih dana da razmišljaju o sigurnom poslu, umjesto o financijskoj sigurnosti ili financijskoj slobodi. A budući da o novcu većina kod kuće i u školi nauči malo, gotovo ništa, normalno je da se čvrsto drže ideje o sigurnom poslu... umjesto da posegnu za slobodom.

Ako pogledate Kvadrant protoka novca, primijetit ćete da lijevu stranu motivira sigurnost, a desnu sloboda.



Zarobljeni dugom

Glavni razlog zbog kojeg 90% populacije radi s lijeve strane jest taj što o toj strani uče u školi. Ljudi zatim napuste školu i uskoro se nađu u velikim dugovima, toliko velikim da se moraju još čvršće držati posla, ili profesionalne sigurnosti, samo da bi otplatili račune.

Često upoznajem mlade ljude koji diplomu koledža dobivaju zajedno s računom za kredite koje su podigli tijekom studiranja. Neki su opisali kako ih je deprimirala činjenica da su se tijekom studiranja zadužili 50.000 do 150.000 dolara. Ako su roditelji platili njihovo obrazovanje, onda su roditelji godinama u financijskom dugu.

Nedavno sam pročitao da će većina Amerikanaca dobiti kreditnu karticu još za vrijeme školovanja, i da će do kraja života biti zaduženi. To je zato što slijede scenarij koji je postao popularan u industrijsko doba.

Praćenje scenarija

Ako pratimo život prosječnog obrazovanog čovjeka, vidjet ćemo da njegov financijski scenarij često izgleda ovako:

Dijete odlazi u školu, završava je, pronalazi posao i ubrzo dolazi do nešto novca za trošenje. Mlada odrasla osoba sada si može priuštiti iznajmljivanje stana, kupnju novog televizora, novu odjeću, nešto namještaja, i naravno automobil. A tada počinju pristizati računi. Jednog dana, osoba upozna nekog osobitog, iskre frcaju, zaljube se i vjenčaju. Neko vrijeme život je divan jer dvoje mogu živjeti jednako jeftino kao jedno. Sada imaju dva prihoda, plaćaju samo jednu stanarinu, i mogu si priuštiti da stave nekoliko dolara po strani kako bi kupili san svih mladih parova, vlastiti dom. Pronalaze svoju kuću iz snova, podižu novac sa štednje i koriste ga kao polog za kuću, tako da sada imaju hipoteku. Budući da imaju novu kuću, potreban im je novi namještaj, pa pronalaze prodavaonicu namještaja koja ga oglašava onim čarobnim riječima: "Bez pologa, lake mjesečne otplate."

Život je sjajan, i organiziraju zabavu na koju pozivaju sve svoje prijatelje kako bi vidjeli njihovu novu kuću, auto, pokućstvo i nove igračke. Sada su duboko zaduženi do kraja života. Tada dolazi prvo dijete.

Nakon što ostave dijete u jaslicama, prosječni dobro obrazovani, marljivi ljudi sada moraju stisnuti zube i krenuti na posao. Zarobljeni su potrebom za sigurnim poslom jednostavno zato što ih, u prosjeku, samo tri mjeseca dijeli od financijskog bankrota. Od takvih ljudi često možete čuti: "Ne mogu si priuštiti otkaz, moram plaćati račune", ili modifikaciju pjesme iz Snjeguljice i sedam patuljaka: "Dugujem, dugujem, pa na posao idem".

O tome govori i pjesma Tennesseeja Erniea Forda iz 50-tih:

"Ukrcaš 16 tona i što dobiješ?

Još si jedan dan stariji i zaduženiji.

Sveti Petre, ne uzimaj me jer ne mogu poći,

Dugujem dušu svojoj tvrtki."

Zamka uspjeha

Jedan od razloga zbog kojih sam naučio toliko od svojeg bogatog oca bila je i činjenica da je imao dovoljno slobodnog vremena da me podučava. Što je bio uspješniji, imao je više slobodnog vremena i novca. Kad bi mu posao išao bolje, nije morao raditi više. Jednostavno bi rekao predsjedniku tvrtke da proširi sustav i unajmi više ljudi koji će obavljati posao. Kad bi uspješno investirao, ponovno bi investirao zarađeni novac i zaradio još više novca. Zahvaljujući svojem uspjehu, imao je više slobodnog vremena. Provodio je sate sa svojim sinom i sa mnom i objašnjavao nam sve što čini u poslovanju i investiranju. Učio sam više od njega nego što sam učio u školi. To se događa kad marljivo radite s desne strane Kvadranta, s "B" i "I" strane.

I moj visokoobrazovani otac radio je marljivo, ali on je radio s lijeve strane Kvadranta. Marljivim je radom dolazio do promocije i dobivao sve više odgovornosti, ali imao je sve manje i manje slobodnog vremena koje je mogao provoditi s djecom. Odlazio bi na posao u 7.00 ujutro, i često ga ne bismo ni vidjeli zato što bismo morali ići na spavanje prije no što bi se on vratio. To se događa kad marljivo radite i postignete uspjeh s lijeve strane Kvadranta. Uspjeh vam donosi sve manje i manje vremena... čak i ako donosi sve više novca.

Novčana zamka

Uspjeh na desnoj strani Kvadranta zahtijeva znanje o novcu koje se naziva "financijska inteligencija". Bogati otac definirao je to ovako: "Bit financijske inteligencije nije u tome koliko novca zaradite, nego koliko ga zadržite, koliko marljivo taj novac radi za vas, i koliko ga generacija uspijete zadržati."

Uspjeh s desne strane Kvadranta zahtijeva financijsku inteligenciju. Ako ljudima nedostaje temeljna financijska inteligencija, u većini slučajeva neće preživjeti s desne strane Kvadranta.

Moj bogati otac znao je postupati s novcem i s ljudima na poslu. Morao je biti. Bio je odgovoran za stvaranje novca, uz što je moguće manje ljudi, što niže cijene, i što više profite. Te su vještine nužne za uspjeh s desne strane Kvadranta.

Moj bogati otac objasnio mi je da kuća nije sredstvo, nego obveza. Mogao je to dokazati zato što nas je podučio financijskoj pismenosti, tako da smo znali čitati brojeve. Imao je dovoljno slobodnog vremena za podučavanje svojeg sina i mene zato što je bio dobar u upravljanju ljudima. Svoje vještine s posla prenio je u svoj život kod kuće.

Moj obrazovani otac nije upravljao ljudima i novcem na svojem poslu, iako je mislio da to čini. Kao državni nadzornik za obrazovanje, bio je državni službenik s proračunom od više milijuna dolara i s tisućama zaposlenika. No, taj novac nije on stvorio. Bio je to novac poreznih obveznika, a njegov je posao bio da ga potroši do kraja. Ako ga ne bi potrošio, država bi mu sljedeće godine dala manje novca. Zato bi na kraju svake fiskalne godine tražio način da ga potroši do kraja, što je značilo da zapošljava više ljudi kako bi opravdao proračun za sljedeću godinu. No, začudo, što je više ljudi zapošljavao, sve je više problema imao.

Dok sam, kao dječak, promatrao oba oca, počeo sam prikupljati podatke potrebne za odluku o tome kakav život želim voditi.

Moj obrazovani otac gorljivo je čitao knjige, i bio je literarno pismeniji nije bio financijski pismen. Zato što nije znao čitati brojeve, morao se savjetovati s bankarom i računovođom, i obojica su mu govorili da mu je kuća sredstvo, i da bi u nju trebao najviše ulagati.

Zbog tog financijskog savjeta, ne samo da je moj visoko-obrazovani otac morao marljivije raditi, nego se sve više zaduživao. Svaki puta kad bi ga unaprijedili zahvaljujući marljivom radu, dobio bi i povišicu, a sa svakom povišicom prelazio je u sve viši porezni razred. Zato što je bio u višem porezom razredu, a porezi su za ljude s dobrim plaćama tijekom 1960-ih i 1970-ih bili izrazito visoki, njegov računovođa i

bankar rekli bi mu da kupi veću kuću kako bi mogao otpisati otplatu kamata. Zarađivao je više novaca, ali jedini rezultat toga bilo je da je plaćao sve veće poreze i sve se više zaduživao. Što je bio uspješniji, morao je više raditi, i provodio je sve manje vremena s ljudima koje voli. Ubrzo, sva su djeca otišla od kuće, a on je još uvijek morao vrijedno raditi kako bi održao korak s plaćanjem računa.

Uvijek je mislio da će mu sljedeća promocija i povišica plaće riješiti probleme. No, što je više zarađivao, češće se događala ista stvar. Sve se više zaduživao i plaćao je sve veće poreze.

Što je upadao u veće probleme, i na poslu i kod kuće, sve je više ovisio o sigurnom poslu. Što se više emotivno vezivao uz svoj posao i plaću kojom je plaćao račune, sve je više poticao svoju djecu da pronađu "siguran posao".

Što se osjećao nesigurnije, više je tražio sigurnost.

Dva najveća troška

Zato što moj otac nije znao čitati financijska izvješća, nije mogao vidjeti novčanu zamku u koju ga vodi njegov sve veći uspjeh. Riječ je o istoj novčanoj zamci u koju upadaju milijuni drugih uspješnih, marljivih ljudi.

Razlog zbog kojeg tako mnogo ljudi ima financijske probleme jest taj što im se, svaki puta kad zarade više novca, povećavaju i dva najveća troška:

1. porezi,
2. kamate na dug.

Povrh toga, država vam često nudi porezne olakšice da biste se još više zadužili. Nije li vam to pomalo sumnjivo?

Moj je bogati otac ovako definirao financijsku inteligenciju: "Nije stvar toliko u novcu koji zarađuješ, koliko u novcu koji zadržiš, u tome koliko marljivo on radi za tebe, i tijekom koliko generacija ga uspiješ zadržati."

Na kraju života mojeg marljivog, visokoobrazovanog oca, ono malo novca što mu je preostalo država je uzela u vidu poreza na oporuku.

Potruga za slobodom

Znam da mnogi ljudi tragaju za slobodom i srećom. Problem je u tome što većina ljudi nije obučena za rad u kvadrantima "B" i "I". Zbog tog nedostatka obuke, programiranja za traženje sigurnog posla i sve većih dugova, većina ljudi svoju potragu za financijskom slobodom ograniči na lijevu stranu Kvadranta protoka novca. Nažalost, financijska sigurnost ili financijska sloboda rijetko se kada pronalaze u kvadrantima "E" ili "S". Prava sigurnost i sloboda nalaze se s desne strane.

Premještanje s jednog na drugi posao u potrazi za slobodom

Kvadrant protoka novca koristan je za praćenje ili opservaciju životnog obrasca neke osobe. Mnogi ljudi provode život u potrazi za sigurnošću ili slobodom, ali umjesto toga premještaju se s posla na posao. Primjerice:

Imam jednog prijatelja iz srednje škole. Čujem se s njim otprilike svakih pet godina, i uvijek je uzbuđen zato što je pronašao savršeni posao. U ekstazi je zato što je pronašao tvrtku svojih snova. Obožava je. Bavi se uzbudljivim stvarima. Voli svoj posao, ima važnu titulu, plaća je sjajna, ljudi su sjajni, beneficije su sjajne, kao i njegovi izgledi za promociju. Oko četiri i pol godine kasnije, čujemo se opet, a tada je već nezadovoljan. Kompanija za koju radi pokvarena je i nepoštena, po njegovom mišljenju; ne postupa s poštovanjem prema svojim radnicima. Mrzi svojeg šefa, zaobišli su ga kad ga je trebalo promovirati, i ne plaćaju mu dovoljno. Nakon šest mjeseci opet je sretan, zato što je pronašao savršeni posao... opet.

Njegov životni put izgleda poput psa koji trči za svojim repom, ovako:



Njegov životni obrazac pokazuje da se premješta s jednog posla na drugi. Za sada živi dobro zato što je pametan, atraktivan i druželjubiv. No, godine ga sustižu, i mlađi ljudi dobivaju poslove koje je nekada on dobivao. Uštedio je nekoliko tisuća dolara; ništa nije odvojio za mirovinu; ima kuću koju nikada neće posjedovati, plaća alimentaciju, a još uvijek otplaćuje i školovanje na koledžu. Njegovo najmlađe dijete od 8 godina živi s njegovom bivšom suprugom, a njegovo najstarije dijete od 14 godina živi s njim.

Uvijek mi je govorio: "Ne moram brinuti. Još sam mlad, imam vremena."

Pitam se što sada govori.

Po mojem mišljenju, on se mora ozbiljno potruditi da brzo prijeđe u kvadrant "B" ili "I". Mora započeti s novim stavom i novim obrazovnim procesom. Ako mu se ne posreći i ako ne dobije na lotu, ili ako ne pronade bogatašicu i ne oženi je, morat će naporno raditi do kraja života.

Baviti se svojim poslovima

"E" postaje "S"

Još jedan uobičajen obrazac jest prelazak iz kvadranta "E" u kvadrant "S". Tijekom ovog razdoblja velikih otpuštanja, mnogi ljudi napuštaju svoje poslove u velikim tvrtkama kako bi pokrenuli vlastite tvrtke. Došlo je do procvata takozvanih "kućnih tvrtki". Mnogo je ljudi donijelo odluku da "pokrenu vlastitu tvrtku", "bave se svojim poslovima" i "budu svoji vlastiti šefovi".

Put njihove karijere izgleda ovako:



Od svih životnih putova najviše suosjećam s ovim. Po mojem mišljenju, rad u "S" kvadrantu može donijeti najviše prednosti, ali je i najrizičniji. Mislim da je kvadrant "S" najteži koji postoji. Stope neuspjeha visoke su. Ako i uspijete, uspjeh može biti gori od neuspjeha. Razlog tome je sljedeći: ukoliko uspijete kao "S", radit ćete više nego ako se nalazite u bilo kojem drugom kvadrantu... radit ćete više, i to kroz dulje vrijeme... sve dok budete uspješni.

Razlog zbog kojeg "S"-ovi rade najviše je taj što su oni obično i "glavni kuhari i perači posuda". Moraju raditi sve one poslove koje u većim kompanijama obavljaju mnogi menadžeri i zaposlenici. "S" koji tek pokreće svoj posao najčešće mora odgovarati na telefon, plaćati račune, vršiti prodajne pozive, oglašavati se s malim proračunom, raditi sa strankama, zapošljavati radnike, otpuštati ih, zamjenjivati one koji ne dođu na posao, razgovarati s poreznicima, boriti se s državnim inspektorima, i tako dalje.

Osobno ustuknem svaki put kada netko kaže da će pokrenuti svoju vlastitu tvrtku. Želim mu sreću, ali jako sam zabrinut za njega. Vidio sam toliko mnogo "E"-ova koji podižu svoju životnu uštedevinu ili posuđuju novac od prijatelja i obitelji kako bi pokrenuli vlastitu tvrtku. Otprilike nakon tri godine borbe i napornog rada, tvrtka propada, a umjesto životne uštedevine, sada imaju dug koji moraju otplatiti.

Na nacionalnoj razini, devet od deset takvih tvrtki propada u prvih pet godina. Od onih 10% koje preostane, još 90% propada u sljedećih pet godina. Drugim riječima, 99 od 100 malih tvrtki nestane unutar 10 godina.

Mislim da je glavni razlog zbog kojeg većina tvrtki propadne u prvih pet godina nedostatak iskustva i kapitala. Razlog zbog kojeg one preostale tvrtke propadnu u sljedećih pet godina nije nedostatak kapitala, nego nedostatak energije. Ljudi napokon posrnu zbog dugih sati napornog rada. Mnogi "S"-ovi jednostavno sagore. Zato toliki visokoobrazovani profesionalci mijenjaju tvrtku, pokušavaju započeti s nečim novim, ili umiru. Možda je zato prosječni očekivani životni vijek liječnika i odvjetnika niži od većine ostalih ljudi. Njihov prosječni očekivani životni vijek iznosi 58 godina. Za sve ostale, taj vijek iznosi preko 70 godina.

Oni koji prežive kao da su se navikli na ideju da zauvijek ustaju, odlaze na posao i marljivo rade. Čini se da je to sve što znaju.

Roditelji jednog mojeg prijatelja podsjećaju me na to. Tijekom 45 godina radili su u svojoj prodavaonici alkoholnih

pića na uglu. Budući da se u njihovoj četvrti povećala stopa kriminala, morali su postaviti čelične šipke na vrata i na sve prozore. Danas im kupci plaćaju kroz uski šalter, kao u banci. Povremeno im odlazim u posjet. Oni su divni, dragi ljudi, ali tužan sam kad vidim da su oni virtualni zatočenici svoje prodavaonice, od 10 ujutro do 2 sljedećeg jutra, i cijelo to vrijeme moraju biti iza rešetaka.

Mnogi mudri "S"-ovi prodaju svoje tvrtke kad dođu do vrhunca, prije nego što ostanu bez energije, nekome s više energije i više novca. Neko se vrijeme odmaraju, a zatim pokrenu nešto novo. Stalno se bave svojim poslom i vole to. No, moraju znati kada treba prestati.

Najgori savjet koji možete dati svojoj djeci

Ako ste rođeni prije 1930. godine, savjet "idi u školu, zaradi dobre ocjene i pronađi siguran posao" bio je dobar za vas. No, ako ste rođeni nakon 1930. godine, taj je savjet loš.

Zašto?

Odgovor leži u: porezima i u dugovima.

Za ljude koji zarađuju u kvadrantu "E" gotovo da nema poreznih olakšica. U današnje vrijeme, biti zaposlenik u Americi znači da ste vi i država partner koji sve dijeli 50/50. To znači da će država uzeti 50% ili više zarade zaposlenika, a najveći dio toga uzet će prije nego što zaposlenik vidi svoju plaću.

Kad uzmete u obzir činjenicu da vam država nudi porezne olakšice zato da se još više zadužite, put u financijsku slobodu gotovo je nemoguć za većinu ljudi iz kvadranta "E" i "S".

Često slušam kako računovođe govore klijentima koji su dobili povišicu u kvadrantu "E" da kupe veću kuću, kako bi mogli dobiti veće porezne olakšice. Iako to može imati smisla nekome tko se nalazi s lijeve strane Kvadranta, osobi s desne strane Kvadranta to nema nikakvog smisla.

Tko plaća najveće poreze?

Bogati plaćaju male poreze na prihod. Zašto? Jednostavno zato što svoj novac ne zarađuju kao zaposlenici. Ultra bogataši znaju da je najbolji način da legalno izbjegnu plaćanje poreza taj da generiraju prihod u kvadrantima "B" i "I".

Ako ljudi zarađuju u kvadrantu "E", jedina porezna olakšica koja im se nudi jest da kupe veću kuću i još se više zaduže. Na desnoj strani Kvadranta protoka novca, to nije pretjerano financijski inteligentno. Ljudima s desne strane to zvuči kao da im kažete: "Daj mi 1 dolar, a ja ću ti vratiti 50 dolara."

Porezi su nepravedni

Često slušam kako ljudi govore: "Neplaćanje poreza je neameričko ponašanje."

Amerikanci koji to govore kao da su zaboravili svoju povijest. Amerika je nastala kao posljedica pobune protiv poreza. Jesu li zaboravili neslavnu Bostonsku čajanku iz 1773. godine? Ta je pobuna dovela do Revolucionarnog rata koji je odvojio američke kolonije od ugnjetavačkih poreza Engleske.

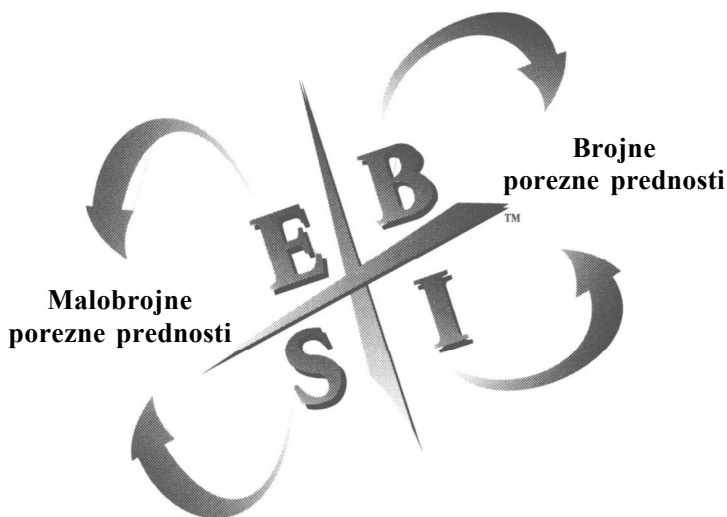
Nakon te pobune uslijedile su Shayeva pobuna, Whiskey pobuna, Fries pobuna, Ratovi oko tarifa i mnogi drugi sukobi tijekom povijesti Sjedinjenih Država.

Postoje još dvije slavne pobune protiv poreza koje nisu američke, ali opisuju strast kojom se ljudi bune protiv plaćanja poreza:

Priča o Wilhelmu Tellu je priča o pobuni protiv poreza. Zato je morao gađati strijelom jabuku s glave svojega sina. Bio je ljut zbog poreza, i zbog svoje je bune bio prisiljen riskirati život svojega sina.

Tu je i lady Godiva. Ona je tražila snižavanje poreza u svojem gradu. Vlasti su joj rekly da će spustiti poreze ako se usudi naga projahati kroz grad. Ispunila je njihov uvjet.

Porezne prednosti



Porezi su nužnost moderne civilizacije. Do problema dolazi kad porezi počnu zloupotrebljavati stanovništvo. U sljedećih nekoliko godina, milijuni pripadnika "baby boom" generacije otići će u mirovinu. Iz uloge poreznih obveznika prijeći će u ulogu umirovljenika i primatelja socijalnog osiguranja. Da bi se ta velika promjena mogla održati, država će morati podići poreze. Amerika i druge bogate države financijski će propadati. Osobe koje imaju novca krenut će u potragu za državama koje će toplo dočekati njih i njihov novac, umjesto da ih kažnjava što ga imaju.

Velika pogreška

Početkom ove godine davao sam intervju reporteru jednih novina. Tijekom intervjuja, pitao me koliko sam novca zaradio tijekom protekle godine. Odgovorio sam: "Okolo milijun dolara."

"A koliki porez ste platili?" upitao me.

"Nikakav", rekao sam. "Taj sam novac zaradio u kapitalnim dobicima, i mogao sam na neodređeni rok odgađati plaćanje tih poreza. Prodao sam tri zemljišta i proveo ih kroz razmjenu po Poreznom zakonu broj 1031. Novac nisam niti dotaknuo. Samo sam ga reinvestirao u mnogo veće imanje." Nekoliko dana kasnije, novine su objavile ovu priču.

"Bogataš zaradio milijun dolara i priznao da nije platio porez."

Ja sam rekao nešto poput toga, ali nekoliko ključnih riječi nedostaje, što prilično iskrivljava poruku. Ne znam je li novinar bio zloban ili jednostavno nije shvatio što je razmjena 1031. Koji god bio razlog, to je savršeni primjer različitih stajališta koja dolaze iz različitih kvadranta. Kao što sam rekao, nisu svi prihodi jednaki. Na neke prihode plaćaju se mnogo manji porezi nego na druge.

Većina ljudi fokusira se na prihod, ne na investicije

Novinar zarađuje prihod u ovom stupcu:

Novinar

Izvešće o prihodu

Prihod
Rashod

Ja svoj novac zarađujem u ovom stupcu:

Ja

Bilanca

Sredstva	Obveze

Novinar

On zarađuje
svoj novac
u ovom kvadrantu:



Ja

Ja sam zaradio
svoj milijun u
ovom kvadrantu:

Dan danas, još uvijek čujem ljude kako govore: "Vraćam se u školu kako bih dobio povišicu", ili "Marljivo radim kako bi me unaprijedili."

To su riječi ili ideje osobe koja se fokusira na stupac prihoda financijskog izvješća, ili kvadrant "E" Kvadranta protoka novca. To su riječi osobe koja će pola svoje povišice dati državi, i raditi dulje i napornije da bi to učinio.

U sljedećem poglavlju, objasniti ću kako ljudi s desne strane Kvadranta koriste porez kao sredstvo, umjesto kao obvezu, što on predstavlja za većinu ljudi s lijeve strane Kvadranta. To nije pitanje nedomoljublja, nego pitanje protestiranja i legalne borbe protiv sustava, obrane prava da čovjek zadrži što je više moguće svojeg novca. Ljudi i države koje se ne bune na svoje poreze često su ljudi i države s gospodarstvima u krizi.

Brzo bogaćenje

Brzi prelazak iz beskućništva u financijsku slobodu moja supruga i ja ostvarili smo zarađujući novac u kvadrantima "B" i "I". U desnim kvadrantima možete se brzo obogatiti zato što tamo zakonito možete izbjeći plaćanje poreza. Budući da smo mogli zadržati više novca i postići da taj novac radi za nas, brzo smo pronašli slobodu.

Kako doći do slobode

Porezi i dugovi su dva glavna razloga zbog kojih se većina ljudi nikad ne osjeća financijski sigurnima, i ne postigne financijsku slobodu. Put do sigurnosti ili slobode nalazi se s desne strane Kvadranta protoka novca. Morate krenuti dalje od sigurnog posla. Vrijeme je da spoznate razliku između financijske sigurnosti i financijske slobode.

Koja je razlika između

1. SIGURNOG POSLA
2. FINANCIJSKE SIGURNOSTI i
3. FINANCIJSKE SLOBODE?

Kao što znate, moj visokoobrazovani otac bio je fiksiran na siguran posao, što vrijedi za većinu ljudi njegove generacije. Pretpostavljao je da siguran posao znači financijsku sigurnost... to jest, sve dok nije izgubio posao, a nije mogao pronaći novi. Moj bogati otac nikad nije govorio o sigurnom poslu. Umjesto toga, govorio je o financijskoj slobodi.

Odgovor na pronalaženje onakve sigurnosti ili slobode kakvu priželjkujete možete dobiti promatrajući obrasce koji se nalaze u Kvadrantu protoka novca.

1. Ovo je obrazac za siguran posao



Ljudi koji djeluju po tom obrascu često dobro obavljaju svoj posao. Mnogi provode godine u školi, i godine na radnom mjestu, stječući iskustvo. Problem je u tome što znaju malo o kvadrantu "B" ili kvadrantu "I", čak i ako imaju mirovinski plan. Osjećaju se financijski nesigurnima, zato što su obučeni samo za radno mjesto i traženje profesionalne sigurnosti.

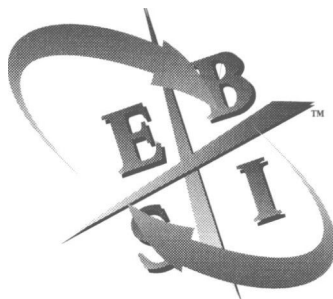
Dvije noge bolje su od jedne

Da bi postali financijski sigurniji, ljudima koji svoj posao obavljaju u kvadrantima "E" i "S" predlažem da se educiraju i u kvadrantima "B" i "I". Ukoliko steknu povjerenje u svoje sposobnosti s obje strane Kvadranta, prirodno će se osjetiti sigurnijima, čak i ako imaju samo malo novca. Znanje je moć... sve što trebaju učiniti jest da pričekaju na mogućnost da upotrijebe svoje znanje, i zaradit će novac.

Zato nam je tvorac dao dvije noge. Kad bismo imali samo jednu nogu, uvijek bismo se osjećali nestabilno i nesigurno. Ukoliko posjedujemo znanje o dva kvadranta, po jednom sa svake strane, osjećat ćemo se sigurnije. Ljudi koji znaju svoj posao ili svoju profesiju imaju samo jednu nogu. Svaki puta kad puhnu ekonomski vjetrovi, ljuljat će se više od ljudi s dvije noge.

2. Ovo je obrazac za financijsku sigurnost

Ovako izgleda financijska sigurnost za osobu "E":



Umjesto da samo polažu novac na mirovinski račun i nadaju se najboljem, ova petlja znači da se ljudi osjećaju sigurnima u svoje obrazovanje i kao investitori i kao zaposlenici. Kao što u školi učimo kako bismo mogli obavljati određeni posao, predlažem vam da naučite kako biti profesionalni investitor.

Novinar kojeg je uznemirilo to što zarađujem milijun dolara u stupcu sredstava i ne plaćam porez na to nikad mi nije postavio pitanje: "Kako ste zaradili milijun dolara?"

Za mene, to je pravo pitanje. Zakonito izbjegavanje poreza je lako. Zarađivanje milijun dolara nije bilo toliko lako.

Drugi put prema financijskoj sigurnosti može biti:



A ovako izgleda financijska sigurnost za osobu "S":



To je obrazac kojeg opisuje knjiga *Milijunaš iz susjedstva* Thomasa Stanleya. Knjiga je odlična. Prosječni američki milijunaš je samozaposlena osoba, živi štedljivo i investira dugoročno. Gornji obrazac odražava taj financijski životni put.

Ovaj put, "od S do B", često je put kojim se kreću mnogi veliki poduzetnici, poput Billa Gatesa. Nije najlakši, ali po mojem mišljenju jedan je od najboljih.



Dva je bolje od jednog

Zato je edukacija u više od jednog kvadranta, osobito jednom s lijeve i jednom s desne strane, mnogo bolja od edukacije u samo jednom kvadrantu. U drugom poglavlju spominjem činjenicu da prosječna bogata osoba zarađuje 70% svojih prihoda na desnoj strani Kvadranta, a samo 30% na lijevoj strani. Došao sam do sljedećeg uvida: bez obzira na to koliko novca ljudi zarađuju, osjećat će se sigurnije ako djeluju u više od jednog kvadranta. Financijska sigurnost znači posjedovati sigurno uporište s obje strane Kvadranta protoka novca.

Vatrogasci milijunaši

Imam dvojicu prijatelja koji su primjeri uspješnog rada na obje strane Kvadranta protoka novca. Oni imaju vrlo sigurne poslove s beneficijama, a postigli su i veliki financijski uspjeh s desne strane Kvadranta. Obojica su vatrogasci koji rade za gradske vlasti. Imaju dobru, sigurnu plaću, odlične beneficije i mirovinske planove, i rade samo dva dana u tjednu. Tri dana u tjednu oni su profesionalni investitori. Preostala dva dana odmaraju se i provode vrijeme s obiteljima.

Jedan kupuje stare kuće, popravlja ih i naplaćuje najamninu. U vrijeme dok ovo pišem, on posjeduje 45 kuća koje mu donose mjesečnu neto zaradu od 10.000 dolara, nakon što se odbiju dugovi, porez, održavanje, upravljanje i osiguranje. Zarađuje 3500 dolara kao vatrogasac, što znači da mjesečno zarađuje ukupno 13.000 dolara, te da ima godišnji prihod od oko 150.000 dolara, koji sve više raste. Ima još pet godina do mirovine, a cilj mu je da u dobi od 56 godina ima prihode od 200.000 dolara godišnje. Nije loše za državnog službenika s četvero djece.

Drugi prijatelj provodi vrijeme analizirajući tvrtke i kupujući dugoročno dionice i opcije. Njegov portfelj sada vrijedi više od 3 milijuna dolara. Kad bi ih pretvorio u gotovinu i dobivao godišnje kamate od 10%, imao bi doživotni prihod od 300.000 dolara godišnje, ukoliko ne dođe do većih promjena na tržištu. I opet, nije loše za državnog službenika s dvoje djece.

Obojica imaju dovoljno pasivnog prihoda od svojih 20 godina investiranja da se umirove u dobi od 40 godina... ali obojica uživaju u svojem poslu i žele se umiroviti s punim beneficijama od lokalnih vlasti. Tada će biti slobodni, zato što će uživati beneficije uspjeha na obje strane Kvadranta.

Novac sam po sebi ne donosi sigurnost

Upoznao sam mnoge ljude koji imaju milijune na svojim mirovinskim računima, i još se uvijek ne osjećaju sigurnima. Zašto? Zato što je to novac generiran na njihovim radnim

mjestima ili u tvrtkama. Često taj novac investiraju na mirovinski račun, ali ne znaju gotovo ništa o temi investiranja. Ako taj novac nestane, a njihov radni vijek završi, što će tada učiniti?

U vremenima velikih gospodarskih promjena, uvijek dolazi do velikih transfera bogatstva. Čak i ako nemate mnogo novca, važno je investirati u svoje obrazovanje... tako da ćete, kad dođe promjena, biti bolje pripremljeni za nju. Nemojte da vas uhvati nespremne i uplašene. Kao što sam rekao, nitko ne može predvidjeti što će se dogoditi, ali najbolje je biti spreman za svaku mogućnost. A to znači educirati se sada.

3. Ovo je obrazac za financijsku slobodu

Ovo je obrazac učenja kojeg je preporučio moj bogati otac. To je put u financijsku slobodu. To je prava financijska sloboda, zato što u kvadrantu "B" drugi rade za vas, a u kvadrantu "I" vaš novac radi za vas. Možete birati hoćete li raditi ili ne. Vaše znanje u ta dva kvadranta donosi vam potpunu fizičku slobodu od rada.



Ako pogledate ultrabogataše, vidjet ćete da je to njihov obrazac u Kvadrantu. Strelice koje kruže oko kvadranta "B" i "I" obilježavaju obrazac zarađivanja Billa Gatesa iz Microsofta, Ruperta Murdocha iz News Corp., Warrena Buffetta iz Berkshire Hathaway, i Rossa Perota.

Kratko upozorenje. Kvadrant "B" jako se razlikuje od kvadranta "I". Vidio sam mnoge uspješne "B"-ove kako prodaju svoje tvrtke za milijune dolara, a tada im novostečeno bogatstvo udari u glavu. Misle da su dolari mjerilo njihovog kvocijenta inteligencije, pa se prebace u kvadrant "I" i izgube sve. Igra i pravila drukčiji su u svakom kvadrantu... zbog čega vam preporučam da više pozornosti posvetite obrazovanju, a manje egu.

Kao što je slučaj s financijskom sigurnošću, posjedovanje znanja o dva kvadranta daje vam veću stabilnost u svijetu financijske slobode.

Izbor puta

To su različiti financijski putovi koje ljudi mogu izabrati. Nažalost, najviše ljudi izabire put sigurnog posla. Kad gospodarstvo posrne, oni se još više očajnički drže sigurnog posla. Na kraju, tamo provedu cijeli život.

U najmanju ruku, preporučam edukaciju iz financijske sigurnosti, što znači da se osjećate sigurnima u svoj posao, kao i u svoju sposobnost investiranja u dobrim i lošim vremenima. Velika je tajna da pravi investitori više zarađuju na padovima tržišta. Oni tada zarađuju novac zato što se neinvestitori uspaniče i prodaju onda kad bi trebali kupovati... zato što promjena znači prijenos bogatstva.

Vaš šef ne može vas učiniti bogatima

Trenutne gospodarske promjene djelomično su posljedica prodaja i spajanja tvrtki. Nedavno je jedan moj prijatelj prodao

svoju tvrtku. Na dan prodaje na svoj je bankovni račun položio više od 15 milijuna dolara. Njegovi zaposlenici morali su potražiti nova radna mjesta.

Na oproštajnoj zabavi, prepunoj suza, osjećao se i snažan bijes i ogorčenost. Iako im je godinama dobro plaćao, većina radnika nije bila u financijski boljem stanju posljednjeg dana na poslu nego što su bili prvog dana na poslu. Mnogi ljudi shvatili su da se vlasnik tvrtke obogatio, dok su oni sve te godine provodili zarađujući plaće i plaćajući račune.

Prava je istina da posao vašeg šefa nije da vas učini bogatim. Njegov je posao da vam osigura plaću. Vaš je posao da se obogatite, ako to želite. A taj posao počinje u trenutku kada dobijete svoju plaću. Ako niste vješti u upravljanju novcem, onda vas sav novac na svijetu ne može spasiti. Ako mudro upravljate novcem i naučite pravila kvadranta "B" ili "I", onda ste na putu prema velikom osobnom bogatstvu, a što je najvažnije, i slobodi.

Moj bogati otac običavao je reći svojem sinu i meni: "Jedina razlika između bogate i siromašne osobe jest ono što rade u slobodno vrijeme."

Slažem se s tom tvrdnjom. Znam da su ljudi danas zaposleniji nego ikad prije, a slobodno vrijeme sve im je dragocjenije. No, predlažem vam da, ako ćete već ionako biti zaposleni, budete to s obje strane Kvadranta. Ako to učinite, imat ćete bolje izgleda da na koncu pronađete više slobodnog vremena i veću financijsku slobodu. Kad ste na poslu, marljivo radite. Molim vas, nemojte čitati "Wall Street Journal" u radno vrijeme. Vaš šef više će vas cijeniti i poštivati. No, ono što činite sa svojom plaćom nakon posla, u svoje slobodno vrijeme, odredit će vam budućnost. Ako marljivo radite s lijeve strane Kvadranta, zauvijek ćete marljivo raditi. Ako marljivo radite s desne strane Kvadranta, imate izgleda da pronađete slobodu.

Put koji ja preporučam

Ljudi s lijeve strane Kvadranta često me pitaju: "Što vi preporučate?" Preporučam isti put koji je moj bogati otac preporučio meni, isti put kojim su krenuli ljudi poput Rossa Perota, Billa Gatesa i drugih. Put izgleda ovako:



Često čujem ovu pritužbu: "Ali ja bih radije bio investitor."

Ja na to odgovaram: "Onda pođite u kvadrant 'I'. Ako imate mnogo novca i slobodnog vremena, pođite ravno u kvadrant 'I'. Ali ako nemate dovoljno novaca i vremena, put koji vam ja preporučam, sigurniji je."

U većini slučajeva, ljudi nemaju pretjerano mnogo vremena i novca, pa onda postavljaju drugo pitanje: "Zašto? Zašto najprije preporučate kvadrant 'B'?"

Ta rasprava obično traje oko sat vremena, i neću je opisivati na ovom mjestu. No, u sljedećih nekoliko rečenica ukratko ću opisati svoje razloge:

1. Iskustvo i obrazovanje. Ako ste uspješni kao "B", imat ćete više izgleda da se razvijete u snažnog "I"-a.

"I"-ovi investiraju u "B"-ove.

Ako najprije razvijete dobar osjećaj za posao, postat ćete bolji investitor. Bit ćete u stanju bolje identificirati druge dobre "B"-ove. Pravi investitori investiraju u uspješne "B"-ove sa stabilnim poslovnim sustavima. Rizično je investirati u "E"-a ili "I"-a koji ne poznaje razliku između sustava i proizvoda... i koji nema sjajne vještine vodstva.

2. Pritok novca. Ako imate aktivan posao, trebali biste imati dovoljno slobodnog vremena i pritoka novca da izdržite uspone i padove kvadranta "I".

Često susrećem ljude iz kvadranta "E" i "S" koji su u takvom financijskom škripcu da si ne mogu priuštiti nikakav financijski gubitak. Jedan zaokret tržišta i oni su financijski uništeni, zato što djeluju na financijskoj "crvenoj liniji."

U stvarnosti, investiranje zahtijeva mnogo kapitala i znanja. Ponekad je potrebno mnogo kapitala i vremena da bi se došlo do tog znanja. Mnogi uspješni investitori gubili su mnogo puta prije no što su uspjeli. Uspješni ljudi znaju da je uspjeh loš učitelj. Učenje dolazi iz pravljenja grešaka, a u kvadrantu "I", greške koštaju. Ukoliko nemate znanja i kapitala, pokušaj da postanete investitor pravo je financijsko samoubojstvo.

Ukoliko najprije razvijete vještine dobrog "B", osigurat ćete i pritek novca potreban da postanete dobar investitor, koji razvijate kao "B" osigurat će vam novac koji će vas podržavati dok stječete obrazovanje potrebno za dobrog investitora. Kada steknete to obrazovanje, shvatit ćete zašto govorim: "Nije uvijek potreban novac da biste stvorili novac."

Dobre vijesti

Dobra je vijest što je sada lakše nego ikada biti uspješan u kvadrantu "B". Napredak tehnologije olakšao je mnoge stvari, pa i postizanje uspjeha u kvadrantu "B". Iako nije lako kao dobivanje posla s minimalnom plaćom, sada postoje sustavi koji omogućuju sve većem broju ljudi da dođu do financijskog uspjeha kao "B"-ovi.

Četvrto poglavlje

3 vrste poslovnih sustava

Dok prelazite u kvadrant "B", imajte na umu da vam je cilj posjedovanje sustava i zaposlenika koji će u tom sustavu raditi za vas. Poslovni sustav možete razviti sami, ili ga možete kupiti. O sustavu razmišljajte kao o mostu koji će vam omogućiti siguran prelazak s lijeve strane Kvadranta protoka novca na desnu stranu... o mostu u financijsku slobodu.

Postoje tri glavne vrste poslovnih sustava koje su danas u upotrebi. To su:

1. Tradicionalne korporacije C-tipa - razvijate svoj vlastiti sustav.
2. Franšize - kupujete već postojeći sustav.
3. Mrežni marketing - postajete dio postojećeg sustava kupujući u njemu.

Svaki od tih sustava ima svoje prednosti i mane, ali svi oni imaju istu svrhu. Ako upravljate njima na odgovarajući način, svaki od njih osigurat će vam stalan prtok prihoda bez mnogo fizičkih napora od strane vlasnika... jednom kad se pokrene. Problem je u pokretanju.

Godine 1985., kad su nas ljudi pitali: "Zašto ste bili beskućnici?", Kim i ja jednostavno bismo im odgovarali: "Gradili smo poslovni sustav."

Bio je to poslovni sustav koji je bio hibrid tradicionalne korporacije C-tipa i franšize. Kao što sam već rekao, kvadrant "B" zahtijeva poznavanje i sustava i ljudi.

Naša odluka da razvijemo vlastiti sustav značila je da nas čeka mnogo napornog rada. I prije sam se kretao tim putem, ali moja je tvrtka propala. Iako je godinama bila uspješna, u svojoj petoj godini iznenada je bankrotirala. Kad smo postigli uspjeh, nismo se pripremili za njega organizacijom kvalitetnog sustava.



Sustav se počeo lomiti iako smo imali marljive radnike. Osjećali smo se kao da plovimo na velikoj jahti koja odjednom propušta vodu, ali ne možemo pronaći gdje. Svi mi pokušavali smo otkriti gdje prodire voda, ali nismo uspijevali izbacivati vodu dovoljno brzo da bismo pronašli rupu i zakrpali je. Čak i da smo je pronašli, nismo bili sigurni jesmo li je u stanju začepiti.

"Možda ćeš izgubiti 2 ili 3 tvrtke"

Kad sam bio u srednjoj školi, moj bogati otac rekao je svojem sinu i meni da je u svojim 20-tima izgubio jednu tvrtku. "Bilo je to najbolje i najgore iskustvo mojeg života", rekao je. "No, koliko god mi je to bilo grozno, naučio sam još više dok sam je popravljao i pretvarao u golemi uspjeh."

Svjestan da razmišljam o pokretanju vlastite tvrtke, bogati otac rekao mi je: "Možda ćeš izgubiti dvije ili tri tvrtke prije no što izgradiš uspješnu tvrtku, koja će potrajati."

Obučavao je Mikea, svojeg sina, da preuzme njegovo carstvo. Budući da je moj otac bio državni službenik, ja nisam očekivao da ću naslijediti bilo kakvo carstvo. Morao sam izgraditi vlastito.

Uspjeh je loš učitelj

"Uspjeh je loš učitelj", uvijek je govorio bogati otac. "Najviše o sebi učimo doživljavajući neuspjeh... zato, ne boj se neuspjeha. Neuspjeh je dio procesa uspjeha. Ne možeš postići uspjeh bez neuspjeha. Neuspješni su ljudi oni koji nikad ne dožive neuspjeh."

Možda je to bilo samoispunjavajuće proročanstvo, ali godine 1984. propala mi je treća tvrtka. Kad sam upoznao Kim, zaradio sam milijune, izgubio ih i započinjao iznova. Znam da se nije udala za mene zbog novca zato što tada uopće nisam imao novaca. Kad sam joj rekao što ću učiniti, izgraditi četvrtu tvrtku, nije ustuknula.

"Ja ću je izgraditi zajedno s tobom", rekla je, i održala je riječ. S još jednim partnerom izgradili smo poslovni sustav s 11 poslovnica diljem svijeta koji su generirali prihode bez obzira na to radili mi ili ne. Izgradnja sustava iz ničega do 11 poslovnica zahtijevala je pet godina krvi, znoja i suza... ali uspjeli smo. Oba oca bila su sretna zbog mene i iskreno su mi čestitali (oboje su izgubili novac u mojem prethodnom eksperimentu s pokretanjem tvrtke).

Teži dio

Mike, sin mojeg bogatog oca, često mi je govorio: "Nikada neću saznati mogu li učiniti ono što ste učinili ti i moj otac. Meni je sustav poklonjen, i morao sam naučiti samo kako upravljati njime."

Siguran sam da bi i on razvio svoj vlastiti uspješan sustav, zato što ga je otac dobro naučio. No, shvaćam što je htio reći. Problem u izgradnji tvrtke iz ničega jest u tome što imate dvije velike varijable: sustav i ljude koji ga grade. Ako i ljudi i sustav "propuštaju vodu", izgledi za neuspjeh su veliki. Ponekad je teško znati je li problem u osobi ili u sustavu.

Prije franšiza

Kad me bogati otac počeo podučavati o tome kako postati "B", postojala je samo jedna vrsta posla. Bio je to veliki posao... velike korporacije koje su obično dominirale gradom. U našem gradu na Havajima, plantaža šećera kontrolirala je doslovno sve... uključujući i druge velike tvrtke. Postojale su velike tvrtke, i male obiteljske tvrtke tipa "S", a između njih nije postojalo gotovo ništa.

Rad na visokim razinama tih velikih tvrtki, za proizvodnju šećera nije bio cilj za ljude poput mojeg bogatog oca i mene. Manjinsko stanovništvo poput Japanaca, Kineza i Havajaca radilo je na poljima, ali nikada nije imalo pristup u urede. Bogati je otac zato naučio sve što je znao jednostavno putem pokušaja i pogreške.

Kad sam krenuo u srednju školu, sve se više pričalo o nečemu što se zove "franšize", ali niti jedna nije stigla u naš mali grad. Nismo čuli za McDonald's, Kentucky Fried Chicken ili Taco Bell. Dok sam učio od bogatog oca, te tvrtke nisu bile dio našeg rječnika. Kad su do nas doprle glasine o njima, pričalo se da su to "nezakonite i opasne prijevare". Naravno, čim je čuo te glasine, bogati otac odletio je u Kaliforniju i počeo provjeravati franšize, umjesto da povjeruje glasinama.

Kad se vratio, rekao je samo: "Franšize su budući trend." I kupio je prava na dvije. Njegovo bogatstvo doseglo je nebeske visine kad se ideja o franšizama uhvatila, i počeo je prodavati svoja prava drugim ljudima kako bi i oni dobili priliku izgraditi svoje vlastite tvrtke.

Kad sam ga upitao bih li i ja trebao kupiti franšizu od njega, jednostavno je rekao: "Ne. Došao si daleko učeći kako da izgradiš vlastiti poslovni sustav; nemoj se sada zaustaviti. Franšize su namijenjene ljudima koji ne žele graditi svoje vlastite sustave, ili ne znaju kako to učiniti. Osim toga, nemaš 250.000 dolara koliko stoji kupnja franšize od mene."

Danas je teško zamisliti grad bez McDonald'sa ili Burger Kinga ili Pizza Huta na svakom uglu. No, postojalo je vrijeme, ne tako davno, kada oni nisu postojali. A ja sam dovoljno star da se sjećam tih vremena.

Kako naučiti postati "B"

Ja sam naučio postati "B" tako što sam bio šegrt svojem bogatom ocu. Njegov sin i ja bili smo "E"-ovi koji uče kako postati "B"-ovi. Na taj način uče mnogi ljudi. To se zove "praktična obuka". Tako se mnoga brižljivo čuvana obiteljska carstva prenose s koljena na koljeno.

Problem je u tome što nema mnogo ljudi koji su toliko privilegirani ili sretni da se sretnu sa "zakulisnim" aspektima učenja za kvadrant "B". Većina tvrtkinih "programa obuke za menadžment" upravo su to - kompanija vas obučava samo da postanete menadžer. Tek malobrojni nauče što je potrebno da bi se postalo "B".

Na putu u kvadrant "B", ljudi se često zaglave u kvadrantu "S". To se događa uglavnom zato što ne razvijaju dovoljno čvrsti sustav, pa na kraju postaju integralni dio tog sustava. Uspješni "B"-ovi razvijaju sustave koji funkcioniraju i bez njihovog sudjelovanja.

Postoje tri načina da brzo dođete na "B" stranu.

1. Pronađite mentora. Moj mentor bio je moj bogati otac.

Mentor je netko tko je već učinio ono što vi želite... i tko je u tome bio uspješan. Ne tražite savjetnika. Savjetnik je netko tko vam govori kako nešto učiniti, ali tko nije to učinio osobno. Većina savjetnika nalaze se u kvadrantu "S". Svijet je pun "S"-ova koji vam pokušavaju reći kako postati "B" ili "I". Moj bogati otac bio mi je mentor, ne savjetnik. Jedan od najboljih savjeta koje mi je dao bio je ovaj:

"Pazi čiji savjet slušaš. Iako ti um mora biti otvoren, uvijek budi svjestan iz kojeg kvadranta dolazi savjet."

Moj bogati otac učio me o sustavima i o tome kako biti vođa ljudi, ne rukovoditelj. Rukovoditelji često smatraju svoje podčinjene inferiornima sebi. Vođa mora upravljati ljudima koji su često pametniji od njega.

Ako želite pročitati odličnu knjigu o pokretanju vlastitog poslovnog sustava, pročitajte knjigu *E-Myth* Michaela Gerbera. Za ljude koji žele naučiti razvijati vlastite sustave ova je knjiga neprocjenjivo vrijedna.

Tradicionalan način učenja o sustavima jest da magistrirate računovodstvo u nekoj prestižnoj školi i dobijete posao koji će vas brzo uzdići na korporacijskoj ljestvici. Magisterij je važan, zato što ćete naučiti temelje računovodstava i način na koji su financijski brojevi povezani s poslovnim sustavom. No, činjenica da imate magisterij ne znači da ste automatski kompetentni da upravljate svim sustavima koji na kraju čine gotov poslovni sustav.

Da biste naučili sve što trebate znati o svim sustavima potrebnim za veliku tvrtku, morali biste u njoj provesti 10 do 15 godina, učeći o svim raznim aspektima poslovanja. Tada biste trebali biti spremni za odlazak i pokretanje vlastite tvrtke. Rad za uspješnu veliku korporaciju jest kao da vam vaš mentor plaća.

No, čak i s mentorom i/ili s godinama iskustva, ova prva metoda zahtijeva intenzivan rad. Stvaranje vlastitog sustava zahtijeva mnogo pokušaja i pogrešaka, mnogo troškova i

papirologije. Sve se to događa u isto vrijeme dok pokušavate razvijati vlastite zaposlenike.

2. Franšize. Drugi način učenja o sustavima jest kupnja franšize. Kad kupite franšizu, kupujete "prokušani" operativni sustav. Postoje mnoge odlične franšize.

Kupujući sustav franšize, umjesto da razvijate svoj sustav, možete se fokusirati na razvijanje ljudi. Kupnja sustava uklanja jednu veliku varijablu dok učite kako postati "B". Mnoge će banke dati kredit franšizi, a ne i početničkoj tvrtki, zato što banke razumiju važnost sustava i znaju da će im kvalitetan sustav smanjiti rizik.

Jedno upozorenje ako želite kupiti franšizu. Molim vas, nemojte biti "S" koji se želi "baviti svojim poslom". Ako kupujete sustav franšize, budite "E". Radite točno onako kako vam kažu. Nema tragičnije stvari od tužbi između kupaca i vlasnika franšize. Do sukoba obično dolazi zato što ljudi koji kupuju sustav obično žele raditi na svoj način, ne na način koji to želi osoba od koje su kupili sustav. Ako se želite baviti svojim poslom, učinite to nakon što ste ovladali upravljanjem sustavom i upravljanjem ljudima.

Moj visokoobrazovani otac nije uspio, iako je kupio slavnu i skupu franšizu za sladoled. Iako je sustav bio odličan, posao mu je ipak propao. Po mojem mišljenju, franšiza mu je propala zato što su ljudi s kojima je ušao u partnerstvo bili "E"-ovi i "S"-ovi koji nisu znali što učiniti kad su stvari pošle po zlu, i nisu zatražili potporu krovne tvrtke. Na kraju, partneri su se međusobno posvađali i posao je propao. Zaboravili su da je pravi "B" više od sustava. Važni su i dobri ljudi koji upravljaju tim sustavom.

Banke ne pozajmljuju novac ljudima bez sustava

Ako banka ne želi pozajmiti novac malim tvrtkama bez sustava, zašto bi ste vi to činili? Gotovo svakodnevno, ljudi mi dolaze s poslovnim planovima u nadi da će dobiti novac za svoju ideju ili svoj projekt.

Većinu odbijam iz jednog glavnog razloga. Ljudi koji traže novac ne znaju razliku između proizvoda i sustava. Imao sam prijatelje (pjevače iz benda) koji su od mene tražili novac za snimanje novog glazbenog CD-a, i druge prijatelje koji su tražili od mene pomoć u formiranju neprofitnih udruga koje će promijeniti svijet. Koliko god mi se sviđao projekt, proizvod ili osoba, odbio sam ih ako nisu imali iskustva u stvaranju poslovnih sustava i u upravljanju tim sustavima.

Činjenica da znate pjevati ne znači da razumijete sustav marketinga, ili sustav financija i računovodstva, ili sustav prodaje, ili sustav zapošljavanja i otpuštanja ljudi, ili pravni sustav, i mnoge druge sustave potrebne da se tvrtka sačuva i postane uspješna.

Da bi tvrtka opstala i napredovala, 100% svih sustava mora funkcionirati i obavljati svoj posao. Primjerice:

Zrakoplov je sustav sustava. Ako poleti, a pritom, recimo, zataji sustav dostave goriva u motor, to će često rezultirati nesrećom. Isto se događa u poslovanju. Nije problem u sustavima koje poznajete - sustavi kojih niste niti svjesni, prouzročit će nesreću.

Ljudsko tijelo je sustav sustava. Većina nas doživjela je smrt bliske osobe zbog toga što joj je neki dio tjelesnog sustava zatajio - primjerice, krvožilni sustav, koji širi bolest u sve druge sustave.

Zato izgradnja prokušanog poslovnog sustava nije lagana. Sustavi na koje zaboravljate ili ne obraćate pozornost na njih, izazvat će propast. Zato ja rijetko investiram u "E"-ove ili "S"-ove koji imaju novi proizvod ili ideju. Profesionalni investitori obično investiraju u dokazane sustave s ljudima koji znaju upravljati tim sustavima.

Ako, dakle, banke daju pozajmice samo prokušanim sustavima, i proučavaju osobu koja će njima upravljati, i vi biste trebali učiniti isto - ako želite biti pametan investitor.

3. Mrežni marketing. Zove se još i "multilevel marketing" ili sustav izravne distribucije. Kao što je bio slučaj i s

franšizama, pravni je sustav u početku pokušao zabraniti mrežni marketing. Znam za neke zemlje koje su ga uspjele staviti izvan zakona ili ga strogo ograničiti. Svaki novi sustav ili ideja prolaze kroz to razdoblje kad su klasificirani kao "čudni i sumnivi". U početku, i ja sam mrežni marketing smatrao prijevarom. No, tijekom godina, proučio sam razne sustave dostupne putem mrežnog marketinga, i vidio sam nekolicinu svojih prijatelja kako ostvaruju uspjeh u tom obliku "B"-a. Promijenio sam mišljenje.

Nakon što sam odbacio svoje predrasude i počeo istraživati mrežni marketing, otkrio sam da postoje mnogi ljudi koji iskreno i marljivo izgrađuju uspješne poslove u mrežnom marketingu. Kad sam upoznao te ljude, vidio sam utjecaj koji njihovi poslovi imaju na živote i financijske budućnosti drugih ljudi. Počeo sam cijeniti vrijednost sustava mrežnog marketinga. Plaćajući ne pretjerano veliku upisninu (uglavnom oko 200 dolara), ljudi mogu kupiti dio postojećeg sustava i odmah početi s izgradnjom svojih poslova. Zahvaljujući tehnološkom napretku u računalnoj industriji, te su organizacije potpuno automatizirane, i probleme papirologije, obrade narudžbi, distribucije, računovodstva i praćenja rezultata gotovo u potpunosti rješavaju programski sustav mrežnih marketinga. Novi distributeri mogu fokusirati svoj trud u smjeru izgradnje svojeg posla, dijeleći s drugima mogućnost ulaska u taj automatizirani poslovni sustav, umjesto da brinu zbog uobičajenih problema pokretanja male tvrtke.

Jedan od mojih starih prijatelja, koji je 1997. godine zaradio više od milijardu dolara na nekretninama, upisao se u mrežni marketing kao distributer i počeo graditi svoj posao. Iznenadilo me kad sam saznao da tako marljivo gradi posao mrežnog marketinga, zato što mu novac definitivno nije trebao. Kad sam ga upitao zašto to čini, ovako mi je objasnio:

"Školovao sam se za ovlaštenog javnog računovođu, i imam magisterij iz financija. Kad me ljudi pitaju kako sam se tako obogatio, pričam im o transakcijama s nekretninama vrijednim

više milijuna dolara kojim se bavim, i o stotinama tisuća dolara pasivnih prihoda koje dobivam svake godine od svojih nekretnina. Tada primijetim da se neki od njih povuku ili uplaše. Obojica znamo da su izgledi da oni ostvare investiciju u nekretnine vrijednu više milijuna dolara gotovo nikakve. Osim što nemaju obrazovno zaleđe, nemaju dodatni kapital koji bi mogli investirati. Zato sam počeo tražiti način da im pomognem da ostvare istu razinu pasivnih prihoda kakvu sam ja dobivao od nekretnina..., bez vraćanja u školu na 6 godina ili provodeći 12 godina investirajući u nekretnine. Vjerujem da mrežni marketing daje ljudima priliku da grade pasivne prihode koji su im potrebni za potporu dok uče kako postati profesionalni investitori. Zato im preporučam mrežni marketing. Čak i ako imaju malo novaca, mogu investirati "naknadu za znoj" tijekom pet godina i generirati više nego dovoljno pasivnih prihoda da počnu investirati. Razvijajući vlastiti posao, imaju dovoljno slobodnog vremena za učenje, i kapitala da mogu investirati zajedno sa mnom u veće poslove."

Moj prijatelj priključio se jednoj tvrtki mrežnog marketinga kao distributer, nakon što je proučio više njih, i pokrenuo je posao mrežnog marketinga s ljudima koji su željeli jednog dana investirati s njim. Sada mu posao mrežnog marketinga ide jednako dobro kao i investiranje. Rekao mi je: "U početku sam to radio kako bih pomogao ljudima da dođu do novca za investiranje, a sada se bogatim na novom poslu."

Dvapat mjesечно održava subotnje tečajeve. Na prvom sastanku, ljude podučava o poslovnim sustavima i ljudima, i o tome kako razviti uspješan "B". Na drugom sastanku u mjesecu, podučava ih financijskoj pismenosti i financijskoj inteligenciji. Podučava ih da budu pronicljivi "I"-ovi. Broj polaznika njegovih tečajeva brzo raste.

Obrazac koji on preporuča isti je kao i onaj koji preporučam ja:



Osobna franšiza

Zato danas preporučam ljudima da razmisle o mrežnom marketingu. Mnoge slavne franšize koštaju milijun dolara ili više. Mrežni marketing je kao da kupujete osobnu franšizu, često i za manje od 200 dolara.

Znam da mrežni marketing zahtijeva naporan rad. No, uspjeh u bilo kojem kvadrantu zahtijeva naporan rad. Ja osobno ne zarađujem kao distributer mrežnog marketinga. Istražio sam nekoliko tvrtki mrežnog marketinga i njihove planove kompenzacije. Tijekom istraživanja, priključio sam se nekima od njih, zato što imaju odlične proizvode i koristim ih kao potrošač.

No, ako vam mogu dati savjet u vezi dobre organizacije koja će vam pomoći da prijedete na desnu stranu Kvadranta, stvar nije toliko u proizvodu koliko u edukaciji koju organizacija nudi. Postoje organizacije mrežnog marketinga koje su zainteresirane samo za to da prodajete njihov sustav svojim

prijateljima, ali postoje i one koje su primarno zainteresirane za to da vas obrazuju i pomognu vam da uspijete.

Iz mojeg istraživanja mrežnog marketinga, otkrio sam dvije važne stvari koje možete naučiti kroz njihove programe, a koje su nužne da biste postali uspješan "B":

1. Da biste bili uspješni, morate prevladati svoj strah od odbijanja i prestati brinuti o tome što će drugi ljudi reći o vama. Često sam sretao ljude koji se suzdržavaju samo zbog toga što bi njihovi prijatelji mogli reći o njima ako naprave nešto na drugi način. Znam to zato što sam i ja nekad bio takav. Živio sam u malom gradu u kojem su svi znali čime se bave svi ostali. Ako se netko bavio nečime drugim, cijeli grad je znao za to i svi su zabadali nos u to.

Jedna od najboljih fraza koju sam si stalno iznova ponavljao bila je: "Mene se ne tiče što netko misli o meni. Najvažnije je što ja mislim sam o sebi."

Jedan od razloga zbog kojih me moj bogati otac poticao da četiri godine radim kao prodavač u Xeroxu nije bio taj što je volio fotokopirne strojeve, nego taj što je htio da prevladam svoju stidljivost i strah od odbijanja.

2. Da biste bili uspješni, trebate naučiti voditi ljude. Rad s različitim vrstama ljudi najteža je stvar u poslovanju. Zajedničko obilježje svih uspješnih ljudi koje sam upoznao bila je činjenica da su bili prirodni vode. Sposobnost slaganja s drugima i sposobnost davanja nadahnuća drugima neprocjenjivo su vrijedne vještine, vještine koje je moguće naučiti.

Kao što sam rekao, prijelaz iz lijevog u desni kvadrant ne zavisi toliko o tome što morate učiniti, koliko o tome tko morate postati. Naučite kako se nositi s odbijanjem, kako da vas ne pogađa to što drugi misle o vama, i kako predvoditi ljude, i ostvarit ćete napredak. Stoga zagovaram svaku organizaciju

mrežnog marketinga koja je prije svega posvećena tome da vam pomogne u razvijanju vaših ljudskih osobina, a ne da vas razvije u prodavača. Ja bih tražio:

1. Priznate organizacije koje ostvaruju uspješne rezultate i koje imaju kvalitetan sustav distribucije i plan kompenzacije koji funkcioniraju već godinama.
2. Organizacije koje nude poslovnu priliku s kojom možete uspjeti, u koje možete vjerovati i dijeliti s drugima.
3. Organizacije koje imaju trajne, dugotrajne obrazovne programe koji vam pomažu da se razvijate kao ljudsko biće. Samopouzdanje je od ključne važnosti s desne strane Kvadranta.
4. Organizacije koje imaju kvalitetan mentorski program. Želite učiti od vođa, ne od savjetnika, od ljudi koji su već vođe s desne strane Kvadranta i koji vam žele uspjeh.
5. Organizacije čije članove poštujete i uživate u druženju s njima.

Ako organizacija ispunjava tih pet kriterija, tek tada pogledajte proizvod. Previše ljudi gleda samo proizvod, a ne i poslovni sustav i organizaciju u pozadini proizvoda. Neke od organizacija koje sam proučavao imale su moto "Proizvod prodaje sam sebe. Lagano je." Ako želite biti prodavač, "S", onda je proizvod najvažnija stvar. No, ako se razvijate u dugoročnog "B"-a, onda vam je važniji sustav, cjeloživotna organizacija i ljudi.

Jedan moj prijatelj i kolega koji poznaje ovu djelatnost podsjetio me na vrijednost vremena, koje je jedno od naših najvažnijih sredstava. Prava priča o uspjehu u kompaniji mrežnog marketinga jest kad vaše kratkoročno ulaganje vremena i marljivog rada rezultira značajnim dugoročnim pasivnim prihodom. Kad jednom izgradite čvrstu organizaciju pod sobom, možete prestati s radom, a prihodi će vam i dalje pritjecati zahvaljujući organizaciji koju ste izgradili. Međutim, najvažniji ključ uspjeha u tvrtki mrežnog marketinga i dalje je

vaša dugoročna posvećenost, kao i posvećenost organizacije da vas oblikuje u poslovnog vođu kakav želite postati.

Sustav je most u slobodu

Beskućništvo nije iskustvo koje bih volio ponoviti. No, za Kim i mene to je iskustvo bilo neprocjenjivo vrijedno. Danas ne nalazimo svoju slobodu i sigurnost u tome što posjedujemo, nego u tome što znamo da možemo stvoriti.

Od tada, stvorili smo ili pomogli u stvaranju tvrtke za nekretnine, naftne tvrtke, rudarske tvrtke i dvije obrazovne tvrtke. Dakle, proces učenja stvaranja uspješnog sustava koristio nam je. No, nikome ne bih preporučio taj proces, osim ako zaista ne želi proći kroz takvo što.

Do prije nekoliko godina, mogućnost uspjeha u kvadrantu "B" bila je dostupna samo hrabrima ili bogatima. Kim i ja valjda smo bili hrabri, jer sigurno nismo bili bogati. Razlog zbog kojeg se toliki ljudi zaglave s lijeve strane Kvadranta jest taj što smatraju da su rizici uključeni u razvoj vlastitog sustava preveliki. Za njih, pametnije je ostati u sigurnom poslu.

Danas, primarno zahvaljujući promjenama u tehnologiji, rizik pokušaja da se postane uspješan vlasnik tvrtke mnogo je manji... a prilika za posjedovanje vlastitog poslovnog sustava dostupna je doslovno svakome.

Franšize i mrežni marketing uklonili su teži dio razvijanja vlastitog sustava. Kupujete prava na dokazani sustav, a tada vam je jedini posao razvijanje vlastitih ljudi.

O tim poslovnim sustavima razmišljajte kao o mostovima, mostovima koji će vam omogućiti siguran prijelaz s lijeve na desnu stranu Kvadranta protoka novca... mostovima do financijske slobode.

U sljedećem poglavlju, govorit ću o drugoj polovici desne strane Kvadranta, "I", ili investitoru.

Peto poglavlje

7 razina investitora

Moj bogati otac jednom me upitao: "Koja je razlika između osobe koja se kladi na konjskim utrckama i osobe koja bira dionice?"

"Ne znam", odvratio sam.

"Nema velike razlike", odgovorio je. "Nikad nemoj biti osoba koja kupuje dionice. Kad odrasteš, budi osoba koja stvara dionice koje mešetari prodaju, a drugi kupuju."

Dugo vremena nisam shvaćao što je moj bogati otac zapravo htio reći. Tek kad sam počeo druge podučavati investiranju, stvarno sam shvatio različite tipove investitora.

Za ovo poglavlje posebno zahvaljujem Johnu Burleyu. Johna smatraju jednim od najvećih umova u svijetu investiranja u nekretnine. U svojim kasnim 20-im i ranim 30-im godinama kupio je više od 130 kuća, a pritom se niti jednom nije poslužio vlastitim novcem. Do svoje 32. godine bio je financijski slobodan i više nije morao raditi. Zato je, poput mene, odlučio podučavati. No, njegovo znanje obuhvaća daleko šire područje od nekretnina. Počeo je svoju karijeru kao financijski planer, pa posjeduje duboko razumijevanje svijeta financija i poreza. No, ima i jedinstvenu sposobnost da ga objasni na razumljiv način. Ima dar da kompleksnu ili apstraktnu temu učini lako shvatljivom. Tijekom podučavanja, razvio je način za

identificiranje investitora u šest kategorija prema njihovoj razini sofisticiranosti u investiranju, kao i prema osobnim značajkama. Ja sam broj njegovih kategorija proširio na sedam.

Korištenje ove metode identifikacije zajedno s Kvadrantom protoka novca pomoglo mi je da podučavam druge o svijetu investitora. Dok čitate o različitim razinama, vjerojatno ćete na svakoj razini prepoznati nekoga koga poznajete.

Izborna vježba za učenje

Na kraju svake razine, ostavio sam prazan prostor u koji možete upisati osobu ili osobe koje, po vašem mišljenju, ulaze u tu razinu. Kad otkrijete razinu na kojoj se vi nalazite, tamo možete upisati vlastito ime.

Kao što sam rekao, ta je vježba izborna, a svrha joj je proširenje vašeg razumijevanja različitih razina. Njezin cilj nije da degradira ili obezvrijedi vaše prijatelje. Novac je jednako škakljiva tema kao i politika, religija i seks. Zato vam preporučam da svoje mišljenje zadržite za sebe. Prazan prostor nalazi se na kraju svake razine samo kako bi vam olakšao učenje, ako ga odlučite upotrijebiti.

Ja se često služim ovom listom na početku svojih tečajeva o investiranju. Ona potpomaže učenje i pomogla je mnogim studentima da shvate na kojoj se razini nalaze i na koju razinu žele doći.

Tijekom godina, uz Johnovo sam dopuštenje modificirao sadržaj i uskladio ga s vlastitim iskustvima. Molim vas, pažljivo pročitajte ovih sedam razina.

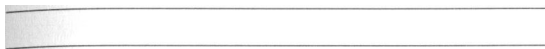
Sedam razina investitora

Nulta razina: ljudi koji nemaju što investirati

Ovi ljudi nemaju novca za investiranje. Oni potroše sve što zarade, pa i više od toga. Postoje mnogi "bogatiji" ljudi koji

spadaju u ovu kategoriju, zato što troše jednako mnogo, pa i više nego što zarađuju. Nažalost, u ovu nultu kategoriju mogli bismo uključiti oko 50% odrasle populacije.

Poznajete li nekog investitora nulte razine?



Prva razina: ljudi koji posuđuju

Ovi ljudi rješavaju svoje financijske probleme posuđujući novac. Često čak i investiraju posuđeni novac. Njihova ideja financijskog planiranja jest opljačkati Marka da bi dali Ivanu. Oni žive svoje financijske živote s glavom u pijesku poput noja, nadajući se i moleći da sve završi u redu. Možda imaju poneko sredstvo, ali njihova je razina zaduženosti jednostavno previsoka. Oni uglavnom nemaju razvijenu svijest o novcu i svojim navikama trošenja.

Zaduženi su tako da se dug proteže na sve vrijedne stvari koje posjeduju. Impulzivno se služe kreditnim karticama, a zatim prelome taj dug dugoročnom hipotekom, kako bi očistili kreditne kartice i opet počeli nabijati dug na njima. Ako im vrijednost kuće poraste, opet pozajme sami sebi od hipoteke ili kupe veću i skuplju kuću. Vjeruju da vrijednost nekretnina može samo rasti.

Riječi "lagane mjesečne otplate" uvijek im privlače pažnju. Često po sniženim cijenama kupuju igračke (ili spravice) poput čamaca, bazena, godišnjih odmora ili automobila, imajući te riječi na umu. Te igračke smatraju sredstvima i vraćaju se u banku po još jedan kredit te se čude kad ih banka odbije.

Kupnja im je omiljena aktivnost. Kupuju stvari koje im nisu potrebne, govoreći sami sebi: "Ma hajde, zaslužuješ ti to" ili "Vrijediš ti toliko." ili "Ako ne kupim sada, možda više nikad neću to pronaći po tako povoljnoj cijeni." ili "Na rasprodaji je." ili "Želim da moja djeca imaju ono što ja nikada nisam imao."

Misle da je raspoređivanje duga na dulja razdoblja pametno i uvijek se zavaravaju da će više raditi i jednog dana otplatiti račune. Potroše sve što imaju, pa i više od toga. Poznati su kao kupci. Vlasnici prodavaonica i prodavači automobila vole te ljude. Ako imaju novac, potroše ga. Ako ga nemaju, posude ga.

Kad ih pitate u čemu je njihov problem, jednostavno će vam reći da ne zarađuju dovoljno. Misle da bi im više novca riješilo problem. Bez obzira na to koliko zarađivali, samo se sve više zadužuju. Većina njih ne shvaća da im se novac koji zarađuju danas još jučer činio poput bogatstva ili sna. No, iako su danas ostvarili svoje prihode iz snova, ni to im nije dovoljno.

Ne vide da problem nije nužno u njihovim приходима (ili nedostatku prihoda), nego u financijskim navikama. Neki duboko u sebi povjeruju da je njihova situacija beznadna i odustaju. Zato zabijaju glavu još dublje u pijesak i nastavljaju raditi isto. Njihove navike posuđivanja, kupovanja i trošenja izvan su kontrole. Kao što osobe s poremećajem kompulzivnog hranjenja jedu kad su u depresiji, ovi ljudi troše kad su u depresiji. Troše, padaju u depresiju, a zatim troše još više.

Često se s voljenim osobama svađaju oko novca, gorljivo braneći svoju potrebu da kupuju ovo ili ono. Žive u potpunom financijskom negiranju stvarnosti, praveći se da će njihovi novčani problemi nekim čudom nestati jednoga dana, ili se pretvaraju da će uvijek imati dovoljno novca da kupe štogod požele.

Ta razina investitora često se može činiti bogatom. Oni možda imaju velike kuće i skupe automobile... ali ako ih provjerite, otkrit ćete da kupuju posuđenim novcem. Možda i zarađuju mnogo, ali samo ih jedna profesionalna nesreća dijeli od financijske propasti.

Na jednom od svojih tečajeva imao sam bivšeg vlasnika tvrtke. On je bio poznat u toj kategoriji "zaradi veliku lovu i potroši je". Godinama je vodio uspješan lanac draguljarnica. No, nakon jedne gospodarske krize njegova je tvrtka nestala. Međutim, njegovi su dugovi i dalje bili tu. Dugovima je trebalo manje od šest mjeseci da ga živog pojedu. Došao je na moj tečaj

tražeći nova rješenja, i odbio je i pomisliti da su njegova žena i on investitori prve razine.

Dolazio je iz kvadranta "B" i nadao se da će se obogatiti u kvadrantu "I". Držao se ideje da je nekoć bio uspješan poslovan čovjek i da može upotrijebiti iste formule kako bi investiranjem postigao svoju financijsku slobodu. Bio je to klasičan slučaj biznismena koji misli da će automatski postati uspješan investitor. Pravila biznisa nisu uvijek ista kao pravila investiranja.

Ukoliko ovi investitori nisu spremni na promjenu, financijska im budućnost nije sjajna... osim ako se ne vjenčaju za nekog bogatog tko će trpjeti takve navike.

Poznajete li kojeg investitora prve razine?

Druga razina: štediše

Ovi ljudi redovito odvajaju "male" iznose novca za štednju. Novac ulažu s niskim rizikom i niskim povratima na štedne račune, račune novčanog tržišta i tome slično.

Ako posjeduju individualni mirovinski račun, imaju ga u banci ili na računu uzajamnog fonda.

Često štede kako bi sačuvali novac, a ne kako bi ga investirali (tj., štede za novi televizor, automobil, godišnji odmor itd.). Vjeruju u plaćanje gotovinom. Boje se kredita i zaduživanja. Umjesto toga, više im se sviđa da im novac bude "na sigurnom", u banci.

Čak i kad im objasnite da u današnjem gospodarskom okruženju štednja daje negativne povrate (nakon inflacije i poreza), ipak nisu spremni na veće rizike. Oni ne znaju da je američki dolar izgubio 90% svoje vrijednosti od 1950. godine, i da svake godine više gubi na vrijednosti nego što vrijede

kamate na štednju koje im plaća banka. Često imaju police životnog osiguranja zato što vole osjećaj sigurnosti.

Ljudi u toj skupini često troše svoje najvrednije sredstvo, vrijeme, pokušavajući uštedjeti sitne novce. Provode sate izrezujući kupone iz novina, a u supermarketu zadržavaju redove tražeći ih kako bi jako puno uštedjeli.

Umjesto da pokušavaju uštedjeti sitniš, to bi vrijeme mogli upotrijebiti učeći investiranje. Da su 1954. godine uložili 10.000 dolara u fond Johna Templetona i zaboravili na njega, u 1994. imali bi 2,4 milijuna dolara. Da su 1969. godine uložili 10.000 dolara u Kvantni fond Georgea Sorosa, u 1994. godini to bi vrijedilo 22,1 milijun dolara. Umjesto toga, njihova duboka potreba za sigurnošću, zasnovana na strahu, tjera ih da štede u niskorizičnim oblicima investiranja.

Te ljude često možete čuti kako govore: "Uštedeći novčić je zarađeni novčić." ili "Štedim za djecu." Prava je istina da oni u sebi osjećaju duboku nesigurnost. Zapravo, često "jeftino prodaju" sebe i ljude za koje štede. Oni su gotovo izravna suprotnost investitorima prve razine.

Štednja novca bila je dobra ideja u poljoprivredno doba. No, kad smo ušli u industrijsko doba, štednja više nije bila pametan izbor. Postala je još gori izbor kad je za valutu SAD-a prestao vrijediti zlatni standard i kad smo ušli u doba inflacije, u kojem je država brzo tiskala novac. Ljudi koji štede novac u vrijeme inflacije završe kao gubitnici. Naravno, ako uđemo u razdoblje deflacije, mogu biti i dobitnici... ali samo ako tiskani novac ima još ikakvu vrijednost.

Dobro je imati nekakvu štednju. Preporuča se da kod sebe u gotovini imate novčani iznos dovoljan za šest mjeseci do godine dana životnih troškova. No, osim toga, postoje mnogo bolji i sigurniji načini investiranja no što je držanje novca na banci. Držati novac u banci i zarađivati 5% kamata, dok drugi zarađuju 15% i više, nije mudra strategija investiranja.

No, ako niste spremni proučavati investiranje, i ako živite u stalnom strahu od financijskog rizika, štednja je bolji izbor od investiranja. Ne morate mnogo razmišljati ako samo držite

novac u banci... a bankari će vas voljeti. Zašto i ne bi? Banka pozajmljuje 10 do 20 dolara na svaki vaš dolar koji imate u štednji i naplaćuje do 19% kamata, a zatim vama plati manje od 5%. Svi bismo trebali biti bankari.

Poznajete li kojeg investitora druge razine?

Treća razina: "pametni" investitori

U ovoj skupini postoje tri tipa investitora. Oni su svjesni potrebe za investiranjem. Čak možda i sudjeluju u mirovinskom planu kompanije 401(k), SEP-u, Superanuaciji, mirovinama itd. Ponekad imaju i vanjske investicije u uzajamne fondove, dionice, obveznice i ograničena partnerstva.

Općenito govoreći, to su inteligentni ljudi s dobrim obrazovanjem. Oni čine dvije trećine ove zemlje koje nazivamo "srednjom klasom". Međutim, kad je riječ o investiranju, često nisu obrazovani... ili im nedostaje ono što industrija investiranja zove "sofistikacija". Rijetko će kada pročitati godišnje izvješće ili brošuru kompanije. Kako i bi? Nisu obučeni za čitanje financijskog izvješća. Nedostaje im financijske pismenosti. Možda imaju fakultetske diplome, možda su liječnici, pa čak i računovođe, ali tek su malobrojni formalno obučeni i educirani za svijet investiranja u kojem se gubi i dobiva.

Postoje tri glavne kategorije na toj razini. To su često pametni ljudi koji su dobro obrazovani i solidno zarađuju, pa i investiraju. No, među njima ima razlika.

Razina 3-A. Ljudi na toj razini spadaju u skupinu "ne da mi se gnjaviti". Oni su uvjerali sami sebe da ne razumiju novac i da ga nikada neće razumjeti. Govore stvari poput ovih:

"Nisam baš dobar s novcima."

"Nikada neću shvatiti kako funkcionira investiranje."

"Jednostavno sam prezaposlen."

"Previše je papirologije."

"Prekomplicirano je."

"Investiranje je prerizično."

"Više volim prepustiti odluke o novcu profesionalcima."

"To je prevelika gnjavaža."

"Moj suprug/supruga bavi se financijama u našoj obitelji."

Ti ljudi jednostavno puštaju da im novac stoji i ne radi ništa u mirovinskom planu, ili ga predaju financijskim planerima koji preporučaju "diverzifikaciju". Oni blokiraju razmišljanje o svojoj financijskoj budućnosti, marljivo rade iz dana u dan i govore sami sebi: "Barem imam mirovinski plan."

Kad odu u mirovinu, pogledat će kakva je situacija s njihovim ulaganjima.

Poznajete li kojeg investitora treće-A razine?

Razina 3-B. Druga kategorija su "cinici". Ti ljudi znaju sve razloge zbog kojih investiranje neće funkcionirati. Oni su opasno društvo. Često zvuče inteligentno, govore autoritativno, i uspješni su u svojim profesijama, ali pod intelektualnom vanjštinom zapravo se kriju kukavice. Mogu vam reći točno kako i zašto će vas prevariti u svim mogućim oblicima investiranja. Kad od njih zatražite mišljenje o nekoj dionici ili drugom obliku investicije, nakon što vam ga iznesu osjećat ćete se grozno, uplašeno ili sumnjičavo. Najčešće ponavljaju riječi: "Pa, već su me prevarili. Neće mi to ponoviti."

Često se razbacuju imenima i govore stvari poput ovih: "Moj mešetar iz Merrill Lyncha, ili Dean Winter..." Razbacivanje imenima pokriva njihovu duboku nesigurnost.

No, začudo, isti ti cinici često prate tržište poput ovaca. Na poslu uvijek čitaju financijske stranice "Wall Street Journala". Čitaju novine, a zatim na stanci za kavu govore svima što znaju.

jezik im je pun najnovijeg investicijskog žargona i tehničkih termina. Govore o velikim poslovima, ali nikada nisu u njima. Traže dionice s naslovnica te ako je izvješće povoljno, često ih kupuju. Problem je u tome što ih kupuju prekasno... ako novosti saznaju iz novina, obično je prekasno. Zaista pametni investitori kupovali su dionice mnogo prije no što su došle u vijesti. Cinici to ne znaju.

Kad dođu loše vijesti, kritiziraju i govore stvari poput: "Znao sam." Misle da su u igri, a zapravo su samo gledatelji koji stoje postrance. Često žele upasti u igru, ali duboko u sebi jako se boje da ne budu povrijeđeni. Sigurnost im je važnija od zabave.

Psihijatri kažu da je cinizam kombinacija straha i neznanja, što rezultira arogancijom. Ti ljudi često prekasno ulaze u velika tržišna kretanja, čekajući socijalni dokaz da je odluka o investiranju bila dobra. Budući da čekaju socijalni dokaz, kupuju kasno, kad tržište dosegne vrh, a prodaju kad je tržište na dnu, kad se sruši. Kad im se to dogodi, govore da su opet prevareni. Sve ono čega se najviše boje događa se iznova i iznova.

Cinici su često ono što profesionalci zovu "svinje" - puno skviče, a zatim trče pod nož. Kupuju skupo, a prodaju jeftino. Zašto? Zato što su tako "pametni" da su postali pretjerano oprezni. Pametni su, ali se groze riskiranja i pogrešaka, pa uče sve više i postaju sve pametniji. Što više znaju, to više rizika vide, pa uče još više. Zbog svojeg ciničnog opreza, čekaju sve dok nije prekasno. Dolaze na tržište kad im pohlepa nadjača strah. Dolaze po hranu s drugim svinjama i onda ih zakolju.

No, kod cinika je najgore to što utječu na ljude oko sebe svojim dubokim strahom, prerušenim u inteligenciju. Kad se radi o investiranju, mogu vam reći zašto stvari neće funkcionirati, ali ne i kako bi trebale funkcionirati. Svijet akademije, državnih službi, religije i medija pun je ovakvih ljudi. Vole slušati o financijskim katastrofama i zločinima kako bi "proširili riječ." Oni su zaista "ptice zloslutnice" kad se radi o investiranju. No, rijetko kada mogu reći nešto dobro o

financijskom uspjehu. Ciniku je lako otkriti što ne valja. Na taj način štiti sebe od razotkrivanja svojeg neznanja - i nedostatka hrabrosti.

Originalni Cinici bili su starogrčka sekta koju su drugi prezirali zbog arogancije i sarkastičnog prijezira koji su iskazivali prema znanju i uspjehu. Imali su nadimak ljudi-psi (riječ "cinik" dolazi od grčke riječi za psa). Kad je riječ o novcu, postoje mnogi ljudi-psi... a mnogi od njih su pametni i obrazovani. Pazite da ne dopustite ljudima-psima da vam razbiju financijske snove. Iako je istina da je svijet novca pun varalica, pokvarenjaka i šarlatana, takvih ljudi ima svugdje.

Moguće je obogatiti se brzo, s malo novca i malo rizika. Moguće je, samo ako ste vi spremni odraditi svoj dio posla. Jedna od stvari koje morate učiniti jest da držite otvoren um i budete svjesni cinika, kao i varalica. I jedni i drugi opasni su u financijskom smislu.

Poznajete li kojeg investitora s treće-B razine?

Razina 3-C. Treća kategorija na ovoj razini su "kockari". I ovu skupinu profesionalci zovu "svinje". No, dok su "cinici" pretjerano oprezni, ova skupina nije dovoljno oprezna. Oni tržištu dionica, i svim drugim investicijskim tržištima, pristupaju na isti način kao što bi pristupili kockarskom stolu u Las Vegasu. Za njih, to je pitanje sreće. Baci kocku i pomoli se.

Ova skupina nema određenih pravila i načela. Žele se ponašati poput "velikih dečki", pa glumataju sve dok ne dobiju ili ne izgube sve. Ovo drugo mnogo je vjerojatnije. Oni traže "tajnu" investiranja, ili "Sveti Gral". Uvijek traže nove i uzbudljive načine investiranja. Umjesto dugoročne pozornosti, učenja i razumijevanja, oni traže "savjete" ili "prečice".

Uskaču u početne javne ponude, obične dionice, dionice plina i nafte, i sve druge oblike investiranja poznate čovječanstvu. Vole se služiti "s sofisticiranim" tehnikama investiranja

poput margina, call-ova i opcija. Uskaču u "igru" bez da znaju tko su igrači i tko stvara pravila.

Ti su ljudi najgori investitori koje je svijet ikada poznao. Uvijek pokušavaju postići "pun pogodak", ali obično promašuju. Kad ih pitate kako im ide, uvijek kažu "tako-tako", "ide pomalo". Zapravo gube novac, i to mnogo novca, često goleme količine. Ta vrsta investitora gubi novac u 90% slučajeva. Nikad ne raspravljaju o svojim gubicima. Sjećaju se samo uspjeha od prije 6 godina. Misle da su bili pametni, a ne shvaćaju da su jednostavno imali sreće. Misle da im treba samo "jedan pravi posao" i da će izaći na zelenu granu. Društvo ovakve ljude naziva "neizlječivim kockarima". Duboko u sebi, oni su jednostavno lijeni kad je riječ o novcu.

Poznajete li kojeg investitora s treće-C razine?

Četvrta razina: dugoročni investitori

Ovi investitori svjesni su svoje potrebe za investiranjem. Aktivno su uključeni u svoje odluke o investiranju. Imaju jasne dugoročne planove koji će im omogućiti da ispune svoje financijske ciljeve. Investiraju u obrazovanje prije no što kupe neku investiciju. Iskorištavaju periodičko investiranje, a kad je moguće, investiraju na način koji im osigurava porezne olakšice. Što je najvažnije, traže savjet od kompetentnih financijskih planera.

Pazite, ova vrsta investitora nisu neki veliki stručnjaci za investiranje. Daleko od toga. Rijetko kada investiraju u nekretnine, tvrtke, vrijedne predmete, i rijetko se bave drugim uzbudljivim oblicima investiranja. Umjesto toga, zauzimaju konzervativan, dugoročan pristup koji preporučaju investitori poput Petera Lyncha iz Fidelity's Magellan Funda ili Warrena Buffeta.

Ako još niste dugoročni investitor, postanite što je moguće prije. Što to znači? To znači da sjednete i napravite plan. Uspostavite kontrolu nad svojim navikama trošenja. Minimalizirajte dugove i obveze. Živite unutar svojih mogućnosti, a zatim ih povećajte. Saznajte koliki će vam iznosi investiranog novca na koliko mjeseci po realnim stopama povrata biti potrebni da ostvarite svoje ciljeve. Ti bi ciljevi trebali odgovarati na pitanja: U kojoj dobi planirate prestati s radom? Koliko novaca mjesečno će vam biti potrebno?

Već i samo posjedovanje dugoročnog plana koji vam smanjuje potrošački dug, dok istovremeno odvajate manje količine novca u vrhunski uzajamni fond, dat će vam prednost u pokušaju da se umirovite bogati, ukoliko počnete dovoljno rano i pazite što radite.

Na toj razini, postupajte jednostavno. Ne zanosite se. Zaboravite sofisticirana investiranja. Ulažite u solidne dionice i uzajamne fondove. Što prije naučite kako kupovati uzajamne fondove zatvorenog kraja, ako već i niste. Ne pokušavajte nadmudriti tržište. Mudro se koristite sredstvima osiguranja radi zaštite, ali ne radi akumulacije bogatstva. Kao mjerilo može vam poslužiti neki uzajamni fond, poput fonda Vanguard Index 500, koji je u prošlosti nadmašio dvije trećine svih uzajamnih fondova iz godine u godinu. Tijekom 10 godina, takav fond može vam dati povrat veći od povrata koji može ostvariti 90% "profesionalnih" financijskih stručnjaka uzajamnih fondova. No, uvijek imajte na umu da ne postoje "sto posto sigurne investicije." Indeks fondovi imaju svoje vlastite urođene, tragične mane.

Prestanite očekivati "veliki posao". Uđite u "igru" s manjim poslovima (poput mogeg prvog malog stana koji mi je omogućio da počnem investirati sa svega nekoliko dolara). Ne brinite u početku o tome jeste li u pravu ili ne, jednostavno počnite. Naučit ćete mnogo više kad uložite nešto novaca... za početak samo malo. Novac ima sposobnost da ljudima vrlo brzo poveća inteligenciju. Strah i oklijevanje onemogućuju vas. Uvijek možete prijeći na veću igru, ali nikad ne možete

nadoknaditi vrijeme i obrazovanje koje ste izgubili čekajući pravu stvar ili veliki posao. Zapamtite, mali poslovi često vode većim poslovima... ali morate početi.

Počnite danas, ne čekajte. Izrežite kreditne kartice, riješite se "spravica" i javite se dobrom, nerizičnom uzajamnom fondu (iako ne postoji stvarno nerizičan fond). Sjednite s bližnjima i izradite plan, nazovite financijskog planera ili pođite u knjižnicu i čitajte o financijskom planiranju, i počnite stavljati novac u stranu (čak i ako je to samo 50 dolara) za sebe. Što dulje čekate, to više trošite svoje najvrednije sredstvo... nematerijalno, neprocjenjivo sredstvo, vrijeme.

Zanimljiva napomena. Većina milijunaša Amerike dolazi s četvrte razine. Knjiga *Milijunaš iz susjedstva* opisuje prosječne milijunaše kao ljude koji voze Ford Taunusa, posjeduju tvrtku i žive unutar svojih mogućnosti. Uče investiranje ili se informiraju o njemu, izrađuju plan i investiraju dugoročno. Ne čine ništa rizično, pomodno niti seksi kad je riječ o investiranju. Stvarno su konzervativni, a njihove dobro uravnotežene financijske navike su ono što ih na duge staze čini bogatima i uspješnima.

Za ljude koji ne vole rizik, i radije bi se fokusirali na svoju profesiju, posao ili karijeru umjesto da provode mnogo vremena proučavajući temu investiranja, četvrta razina je imperativ da bi mogli voditi napredne, financijski uspješne živote. Za te je ljude još važnije da potraže savjet financijskih planera. Oni im mogu pomoći da razviju strategiju investiranja i da krenu na pravi put planom dugoročnog investiranja.

Ova razina investitora strpljiva je i koristi prednost vremena. Ako počnete rano i redovno investirate, možete ostvariti fenomenalno bogatstvo. Ako započnete kasno u životu, nakon 45. godine, ova razina možda vam neće funkcionirati, osobito od sada do 2010. godine.

Poznajete li nekog s četvrte razine?

Peta razina: sofisticirani investitori

Ovi si investitori mogu "priuštiti" potragu za agresivnijim ili rizičnijim strategijama investiranja. Zašto? Zato što imaju dobre financijske navike, solidne financijske temelje i smisao za investiranje. Oni nisu početnici u ovoj igri. Oni su fokusirani, a ne diverzificirani. Konstantno su u dobitku, i to dulje vrijeme, a imali su dovoljno gubitaka da bi stekli mudrost koja može prosteći samo iz pogrešaka i učenja iz pogrešaka.

To su investitori koji često kupuju investicije u "veleprodaji" umjesto u "maloprodaji". Oni sastavljaju svoje vlastite poslove, ili su dovoljno "sofisticirani" da uđu u poslove koje sastavljaju njihovi prijatelji sa šeste razine, kojima je potreban investicijski kapital.

Po čemu znamo je li netko "sofisticiran"? Ta osoba ima čvrstu financijsku osnovu od svoje profesije, posla ili mirovine, ili ima bazu solidnih, konzervativnih ulaganja. Ti kontroliraju svoj osobni omjer duga i imovine, što znači da su im prihodi mnogo veći od troškova. Oni su dobro obrazovani u svijetu investiranja, i aktivno traže nove informacije. Oni su oprezni, ali ne cinični, i uvijek imaju otvoren um.

Riskiraju manje od 20% svojeg kapitala u spekulativnim poslovima. Često počinju s malim iznosima, kako bi mogli naučiti posao investiranja, bilo da se radi o kupnji dionica, poslova, nekretnina, imovine oduzete ovrhom, i tako dalje. Ako izgube tih 20%, to ih neće oštetiti niti im oduzeti kruh iz usta. Taj će gubitak smatrati lekcijom, naučiti nešto iz te lekcije, i vratiti se u igru kako bi naučili više, znajući da je neuspjeh dio procesa uspjeha. Iako mrze gubiti, ne boje se toga. Gubitak ih nadahnjuje da krenu dalje, da uče, umjesto da uskoče u svoju emocionalnu pećinu i pozovu odvjetnika.

Ako su ljudi sofisticirani investitori, mogu stvarati svoje vlastite poslove s povratima od 25% do beskonačno velikih. Klasificirani su kao sofisticirani investitori zato što imaju višak novca, tim pomno probranih profesionalnih savjetnika, i uspjehe kojima mogu dokazati svoju vještinu.

Kao što sam već rekao, investitori na toj razini sami sastavljaju svoje poslove. Kao što postoje oni koji kupuju računala u maloprodajnim prodavaonicama, postoje i ljudi koji kupuju komponente i sastavljaju svoje vlastite računalne sustave. Investitori s pete razine mogu sastaviti svoje investicije spajajući različite komponente.

Ti investitori znaju da im loša gospodarska razdoblja i padovi tržišta nude najbolje prilike za uspjeh. Oni ulaze na tržište onda kad ostali bježe iz njega. Obično znaju kad je vrijeme za izlazak. Na toj razini, izlazna strategija važnija je od ulaska na tržište.

Imaju jasna "načela" i "pravila" investiranja. Mogu izabrati hoće li investirati u nekretnine, vrijednosne papire, poslove, bankrote ili nove dionice. Iako riskiraju više od prosječne osobe, zaziru od kockanja. Imaju plan i specifične ciljeve. Svakodnevno uče. Čitaju papire, čitaju magazine, pretplaćuju se na biltene o investiranju, i pohađaju seminare o investiranju. Aktivno sudjeluju u upravljanju svojim investicijama. Razumiju novac i znaju kako postići da novac radi za njih. Najviše su fokusirani na povećanje svojih sredstava, umjesto na investiranje, tako da mogu zaraditi nekoliko dolara viška za trošenje. Svoju dobit reinvestiraju kako bi izgradili veću bazu sredstava. Znaju da je gradnja čvrste osnove sredstava koja daje velike povrate novca uz minimalne poreze put prema velikom dugoročnom bogatstvu.

Često tome podučavaju i svoju djecu, i ostavljaju obiteljsko bogatstvo budućim generacijama u obliku korporacija, zaklada i partnerstava. Nemaju veliku osobnu imovinu. Na svoje ime nemaju ništa na što bi trebali plaćati porez, a zaštićeni su od mnogih koji se smatraju Robinom Hoodom te koji vjeruju u uzimanje od bogatih i davanje siromašnima. No, iako ne posjeduju ništa, kontroliraju sve putem korporacija. Kontroliraju pravne entitete koji posjeduju njihova sredstva.

Imaju osobni odbor direktora koji im pomaže u upravljanju sredstvima. Slušaju njihove savjete i uče. Taj neformalni odbor sastoji se od tima bankara, računovođa, odvjetnika i mešetara.

Oni troše malo bogatstvo na dobre profesionalne savjete, ne samo kako bi povećali svoje bogatstvo, nego i zato da bi ga zaštitili od obitelji, prijatelja, tužbi i države. Ti se ljudi često zovu "nadglednik novca". Čak i nakon smrti upravljaju sudbinom novca kojeg su stvorili.

Poznajete li kojeg investitora s pete razine?

Šesta razina: kapitalisti

Malo je ljudi u svijetu koji dosegnu ovu razinu izvrsnosti u investiranju. U Americi, manje od jedan posto ljudi mogu se nazvati pravim kapitalistima. Ta je osoba obično odličan "B" kao i "I", zato što može istovremeno stvoriti posao i priliku za investiranje.

Namjera kapitalista jest da stvori više novca upravljajući sinergijom tuđeg novca, tuđeg talenta i tuđeg vremena. To su često "glavne face" koje omogućuju Americi i drugim velikim državama da postanu financijske velesile. To su Kennedyji, Rockefelleri, Fordovi, J. Paul Gettyji i Ross Peroti. Kapitalisti donose novac koji stvara radna mjesta, poslove i robu, zahvaljujući tome zemlja napreduje.

Investitori s pete razine uglavnom stvaraju investicije samo za svoj vlastiti portfelj, pomoću svojeg vlastitog novca. S druge strane, pravi kapitalisti stvaraju investicije za sebe i druge, koristeći se talentima i financijama drugih ljudi. Pravi kapitalisti stvaraju investicije i prodaju ih na tržištu. Pravim kapitalistima ne treba novac da bi stvarali novac, jednostavno zato što znaju kako upotrijebiti tuđi novac i tuđe vrijeme. Investitori šeste razine stvaraju investicije koje drugi ljudi kupuju.

Oni često čine druge bogatima, stvaraju radna mjesta i pokreću stvari. U dobra ekonomska vremena, pravim kapita-

listima ide dobro. U loša vremena, oni se bogate još i više. Kapitalisti znaju da ekonomski kaos znači nove mogućnosti. Oni se najčešće uključuju u projekt, proizvod, kompaniju ili državu godinama prije nego što postanu popularni među masama. Kad pročitate u novinama o nekoj državi koja ima problema, u kojoj izbija rat ili se događa neka katastrofa, možete biti sigurni da će pravi kapitalist ubrzo ući u tu državu, ili je već tamo. Pravi kapitalist ulazi kad drugi govore: "Drži se podalje. Ta država, ili ta tvrtka, u kaosu je. Previše je rizično."

Očekuje povrate od 100% pa do beskonačno velikih. To je zato što znaju upravljati rizikom i stvarati novac bez novca. Oni to mogu činiti zato što znaju da novac nije stvar, nego ideja koja se stvara u njihovim glavama. Iako i ti ljudi imaju strahove, kao i svi ostali, oni te strahove pretvaraju u uzbuđenje. Strah pretvaraju u novo znanje i novo bogatstvo. Njihova životna igra je igra novca koji stvara više novca. Igru novaca vole više od bilo koje druge igre... više od golfa, vrtlarenja ili dokoličarenja. To je igra koja im daje smisao života. Bilo da dobivaju ili gube novac, uvijek govore: "Volim ovu igru." To ih čini kapitalistima.

Poput investitora s pete razine, investitori s ove razine također su odlični "nadglednici novca". Kad proučavate ljude s te razine, otkrit ćete da je većina njih velikodušna prema prijateljima, obitelji, crkvama i školama. Pogledajte neke slavne ljude koji su osnovali neke od naših poznatih obrazovnih institucija. Rockefeller je pomogao u stvaranju Sveučilišta u Chicagu, a J.P. Morgan utjecao je na Harvard ne samo financijski. Drugi kapitalisti koji su poklonili svoja imena institucijama čijem su osnivanju potpomogli bili su Vanderbilt, Duke i Stanford. Oni su veliki predvodnici ne samo u poslovnom, nego i u obrazovnom svijetu.

Danas, sir John Templeton izdašno poklanja sredstva u religijske i duhovne svrhe, a George Soros donira stotine milijuna dolara idejama u koje vjeruje. Ne zaboravite fondacije Ford i Getty, kao ni to da je Ted Turner poklonio milijardu dolara Ujedinjenim Narodima.

Suprotno onome što nam govore mnogi intelektualni cinici i kritičari u školama, državnim institucijama, crkvama i medijima, pravi kapitalisti dali su svoje doprinose na mnogo drugih načina, osim što su predvodnici poslovnog svijeta, što stvaraju radna mjesta i zarađuju mnogo novca. Da bismo stvorili bolji svijet, potrebno nam je više, a ne manje kapitalista, u što bi vas mnogi cinici željeli uvjeriti.

U stvarnosti, postoji mnogo više cinika nego kapitalista. Cinici, koji stvaraju veću buku i drže milijune ljudi u strahu, traže sigurnost umjesto slobode. Kao što moj prijatelj Keith Cunningham uvijek govori: "Nikada nisam vidio spomenik podignut ciniku, kao ni sveučilište koje je osnovao neki cinik."

Poznajete li nekog investitora šeste razine?

Prije no što nastavite s čitanjem

Time završavamo s objašnjavanjem Kvadranta protoka novca. Posljednje poglavlje bavilo se "I" sekcijom Kvadranta. Prije no što nastavimo, evo još jednog pitanja

1. Na kojoj ste vi razini investitora? _____

Ako se stvarno želite brzo obogatiti, ponovno pročitajte ovih sedam razina. Svaki puta kad ih pročitam, pronađem dio sebe na svim razinama. Prepoznajem ne samo vrline, nego, kako kaže Zig Ziglar, i "karakterne mane" koje me sprečavaju u napretku. Put do velikog financijskog bogatstva jest da ojačate svoje vrline i riješite se svojih karakternih mana. To ćete učiniti tako da ih prepoznate, a ne tako da se pravite kao da ih nemate.

Svi mi želimo misliti najbolje o sebi. Najveći dio svojeg života sanjao sam da budem kapitalist šeste razine. Znao sam da želim to postati od trenutka kad mi je bogati otac objasnio

razliku između osobe koja bira dionice u koje će ulagati i osobe koja se kladi na konjskim utrckama. Iako danas djelujem kao investitor šeste razine, i dalje stalno iznova čitam svih sedam razina, i radim na vlastitom poboljšavanju.

U sebi sam pronašao karakterne mane s razine tri-C, koje često podižu svoju ružnu glavu u trenucima pritiska. Kockar u meni bio je dobar, ali bio je i štetan. Uz pomoć supruge i prijatelja, i uz dodatno školovanje, počeo sam rješavati svoje karakterne mane i pretvarati ih u vrline. Moja učinkovitost investitora šeste razine odmah je porasla.

Evo još jednog pitanja za vas:

2. Na kojoj razini investitora želite biti u bliskoj budućnosti?

Ako je vaš odgovor na drugo pitanje isto kao i odgovor na prvo pitanje, onda ste tamo gdje želite biti. Ako ste tamo sretni, onda nema potrebe da nastavite s čitanjem ove knjige. Primjerice, ako ste danas solidan investitor četvrte razine, a ne želite prijeći na petu ili šestu razinu, ne čitajte dalje. Jedna od najvećih životnih radosti jest da budete sretni tamo gdje jeste. Čestitam!

UPOZORENJE

Svi oni kojima je cilj postati investitor pete ili šeste razine moraju NAJPRIJE razviti vještine investitora četvrte razine. Četvrtu razinu ne možete preskočiti na putu prema petoj i šestoj razini. Svi oni koji pokušavaju postati investitori pete ili šeste razine bez vještina s četvrte razine zapravo su investitori treće razine... kockari!

Ako još uvijek želite saznati više o financijama, i ako ste i dalje zainteresirani za potragu za financijskom slobodom nastavite čitati. Preostala poglavlja primarno se fokusiraju na karakteristike osoba u kvadrantima "B" i "I". U tim poglavljima naučite ćete kako prijeći s lijeve strane Kvadranta na desnu lako i uz mali rizik. Prijelaz s lijeve strane na desnu i dalje će se fokusirati na nematerijalna sredstva koja stvaraju materijalna sredstva s desne strane Kvadranta.

Prije nego što nastavim, imam još jedno pitanje: što mislite na kojoj razini investitora smo Kim i ja morali biti da bismo u manje od 10 godina prešli put od beskućnika do milijunaša? Odgovor se nalazi u sljedećem poglavlju, gdje ću s vama podijeliti neka iskustva učenja iz osobnog putovanja u financijsku slobodu.

Šesto poglavlje

***Novac ne možete vidjeti
svojim očima***

Krajem 1974. godine, kupio sam mali stan na rubu Waikikija. Bila mi je to prva nekretnina u koju sam uložio novac. Slatki stančić s dvije spavaće sobe i jednom kupaonicom u prosječnoj zgradi koštao je 56.000 dolara. Bio je to savršeni stan za iznajmljivanje... i znao sam da ću ga vrlo brzo iznajmiti.

Dovezao sam se do ureda svojeg bogatog oca, uzbuđen i u želji da mu ispričam o poslu kojeg sam sklopio. Pogledao je dokumente, i za manje od minute podigao je pogled i upitao me: "Koliko novca mjesečno gubiš?"

"Oko 100 dolara mjesečno", rekoh ja.

"Ne budi blesav", rekao je bogati otac. "Nisam pregledao brojeve, ali već sada iz ovih dokumenata vidim da gubiš mnogo više od toga. Osim toga, zašto si, zaboga, svjesno uložio u nešto na čemu ćeš gubiti novac?"

"Pa, stan je izgledao lijepo i činilo mi se da sam sklopio dobar posao. Malo boje i izgledat će kao nov", rekoh ja.

"To ne opravdava svjestan gubitak novca", žmirnuo je bogati otac.

"Pa, moj agent za prodaju nekretnina rekao mi je da ne brinem zbog toga što ću mjesečno gubiti novac. Kaže da će se za nekoliko godina cijena stana udvostručiti, a osim toga,

država mi daje porezne olakšice na novac koji gubim. Bio je to tako dobar posao da sam se bojao da će ga netko drugi kupiti ako ga ja ne kupim."

Bogati otac ustao je i zatvorio vrata svojeg ureda. Kad bi to učinio, znao sam da će me rasturiti, i podučiti nekoj važnoj lekciji. Već sam doživio takve edukativne seanse.

"Koliko novca gubiš mjesečno?" upitao me opet.

"Oko 100 dolara", ponovio sam nervozno.

Bogati otac odmahnuo je glavom dok je pregledavao dokumente. Lekcija je započinjala. Toga dana naučio sam više o novcu i investiranju nego što sam naučio u svojim prethodnih 27 godina života. Bogati otac bio je sretan što sam preuzeo inicijativu i investirao u nekretnine., ali napravio sam neke velike pogreške koje su mogle dovesti do financijske katastrofe. Međutim, lekcije koje sam naučio iz te investicije tijekom godina donijele su mi milijune dolara.

Novac se gleda umom

"Nije stvar u tome što vidiš svojim očima", rekao je bogati otac. "Nekretnina je nekretnina. Dionica tvrtke je dionica tvrtke. Te stvari možeš vidjeti. Ali važno je ono što ne možeš vidjeti. Sklopljeni posao, financijski ugovor, tržište, uprava, rizični faktori, protok novca, struktura korporacije, porezni zakoni i tisuće drugih stvari čine nešto dobrom ili lošom investicijom."

Zatim je počeo postavljati pitanja koja su moj sklopljeni posao rastrgala na komadiće. "Zašto si platio toliko visoke kamate? Što misliš, koliki će ti biti povrat na investiciju? Kako se ta investicija uklapa u tvoju dugoročnu financijsku strategiju? Kojim se faktorom neiznajmljenosti koristiš? Kolika ti je stopa kapitala? Jesi li provjerio prijašnje procjene? Jesi li uračunao troškove upravljanja? Kojom si stopom postotka izračunao troškove održavanja? Jesi li znao da je grad upravo najavio da će izgraditi ceste u tom području i preusmjeriti promet? Velika zaobilaznica prolazit će upravo ispred tvoje

zgrade. Stanovnici odlaze kako bi izbjegli taj projekt. Jesi li to znao? Znam da tržište danas raste, ali što misliš otkud taj trend? Stvara li ga poslovna ekonomija ili pohlepa? Što misliš, koliko će još dugo rasti? Što se događa ako ne iznajmiš stan? Ako ga ne iznajmiš, koliko ga dugo možeš izdržavati? Koliko dugo možeš izdržavati sebe? I još jednom, što ti je bilo da pomisliš kako je gubitak novca dobar posao? To me stvarno zabrinulo."

"Izgledalo je kao dobar posao", rekoj ja razočarano.

Bogati otac nasmiješio se, ustao i rukovao se sa mnom. "Drago mi je što si djelovao", rekao je. "Ljudi uglavnom razmišljaju, ali ne djeluju. Ako djeluješ, činiš greške, a najviše učimo iz svojih grešaka. Zapamti, ništa važno ne može se naučiti u učionici. Mora se naučiti djelovanjem, greškama i ispravljanjem grešaka. Tada dolazi mudrost."

Osjećao sam se malo bolje, i sada sam bio spreman za učenje.

"Većina ljudi investira 95% očima, a samo 5% umom." rekao je.

Objasnio je da ljudi pogledaju nekretninu, ili ime neke dionice, i često donesu odluku na osnovu toga što im oči vide ili toga što im mešetar kaže, ili na temelju savjeta nekog kolege s posla. Često kupuju emotivno, a ne racionalno.

"Zato 9 od 10 investitora ne zarađuje", rekao je bogati otac. "Ne moraju nužno izgubiti novac, ali ne zarađuju. Nekako se zadrže na nuli - nešto izgube, nešto dobiju. To je zato što investiraju očima i emocijama, umjesto umovima. Mnogi ljudi investiraju zato što se žele brzo obogatiti. Zato, umjesto da postanu investitori, završe kao sanjari, kockari i varalice. Svijet je pun takvih ljudi. Stoga sjednimo, pogledajmo ovaj loš posao koji si upravo sklopio, i naučit ću te kako da ga pretvoriš u dobar posao. Naučit ću tvoj um da vidi ono što oči ne vide."

Od lošeg u dobro

Sljedećeg jutra vratio sam se agentu za prodaju nekretnina odbio ugovor i ponovno započeo s pregovorima. Proces nije bio ugodan, ali naučio sam mnogo.

Tri dana kasnije, vratio sam se bogatom ocu. Cijena je ostala ista, a agent je dobio punu proviziju jer ju je zaslužio. Naradio se za nju. No, iako je cijena ostala ista, uvjeti investicije jako su se promijenili. Ponovnim pregovaranjem o kamatnoj stopi, uvjetima plaćanja i razdoblju amortizacije, umjesto da gubim novac, sada sam imao neto profit od 80 dolara mjesečno, čak i kad se uračuna cijena upravljanja i određeno razdoblje neiznajmljenosti. Čak sam mogao i sniziti stanarinu, i još bih uvijek zaradio ako se tržište sruši. Ako poraste, mogao sam povećati stanarinu.

"Procijenio sam da bi izgubio najmanje 150 dolara mjesečno", rekao je bogati otac. "Vjerojatno i više. Da si nastavio gubiti 150 dolara mjesečno, na temelju plaće i troškova, koliko ovakvih poslova bi si mogao priuštiti?"

"Jedva jedan", odgovorio sam. "Uglavnom nemam 150 dolara viška mjesečno. Da sam potpisao početni ugovor, svaki bih mjesec imao financijskih problema, čak i uz porezne olakšice. Možda bih morao pronaći drugi posao da otplatim tu investiciju."

"A sada, koliko si takvih poslova možeš priuštiti s pozitivnim pritokom novca od 80 dolara?" upitao me bogati otac.

Nasmiješio sam se i rekao: "Sve kojih se uspijem dočepati."

Bogati otac kimnuo je glavom u znak odobravanja. "Sada kreni i dočepaj se još poslova."

Nekoliko godina kasnije, cijene nekretnina na Havajima stvarno su dosegle nebeske visine. No, umjesto da imam samo jednu nekretninu čija je vrijednost porasla, imao sam sedam nekretnina čija se vrijednost udvostručila. To je moć financijske inteligencije.

"Ne možete to učiniti"

Važna napomena vezana uz moju prvu investiciju u nekretnine: kad sam došao agentu za prodaju nekretnina, rekao mi je: "Ne možete to učiniti."

Najviše sam vremena potrošio na to da uvjerim agenta da razmisli o tome kako možemo postići ono što sam htio postići. U svakom slučaju, iz te sam investicije naučio puno lekcija, a jedna od tih bila je da sam shvatio sljedeće: kad vam netko kaže "Ne možete to učiniti", jedan prst možda će uperiti prema vama... ali tri prsta pokazuju unatrag, prema njima.

Bogati otac naučio me da fraza "Ne možete to učiniti" ne mora nužno značiti "vi ne možete" - češće znači "ja ne mogu".

Klasični primjer dogodio se prije mnogo godina, kad su ljudi rekli braći Wright: "Ne možete to učiniti." Hvala nebesima, braća Wright nisu ih slušali.

1,4 trilijuna dolara traži dom

Svakoga dana 1,4 trilijuna dolara obilazi planet elektroničkim putem, a taj iznos raste. Danas se stvara više novca nego ikada prije, i više ga je dostupno nego ikada prije. Problem je u tome što je novac nevidljiv. Glavnina novca danas postoji u elektroničkom obliku. Zbog toga, kad ljudi očima traže novac, ne vide ništa. Većina ljudi pokušava preživjeti od plaće do plaće, a ipak, 1,4 trilijuna dolara svakodnevno obide svijet tražeći nekoga tko ih želi. Traži nekoga tko se zna brinuti o novcu, njegovati ga i potaknuti na rast. Ako znate kako brinuti o novcu, dolazit će vam u gomilama, ljudi će vam ga bacati. Ljudi će vas preklinjati da ga uzmete.

No, ako ne znate brinuti o novcu, novac vam neće prilaziti. Sjetite se definicije financijske inteligencije koju je dao bogati otac: "Nije stvar u tome koliko novca zaradiš, nego koliko ga zadržiš, koliko marljivo taj novac radi za tebe, i za koliko ga budućih generacija sačuvaš."

Slijepci vode slijepce

"Prosječna se osoba pri investiranju oslanja 95% na oči, a 5% na um", rekao je bogati otac. "Ako želiš postati profesionalac s 'B' i 'I' strane Kvadranta, moraš uvježbati oči da vide samo 5%, a um da vidi ostalih 95%." Bogati otac objasnio je da ljudi koji su obučili svoje umove da vide novac imaju golemu moć nad ljudima koji to nisu učinili.

Uporno mi je naglašavao da pazim od koga tražim financijske savjete. "Većina ljudi ima financijskih problema zato što dobivaju savjete od ljudi koji su također mentalno slijepi za novac. To je klasičan slučaj u kojem slijepci vode slijepce. Ako želiš da novac dođe k tebi, moraš znati kako se pobrinuti za njega. Ako ti novac nije najprije u glavi, neće ti ostati ni u rukama. Ako ti ne ostane u rukama, onda će se i novac i ljudi s novcem držati podalje od tebe.

Naučite mozak da vidi novac

Koji je onda prvi korak u podučavanju mozga da vidi novac? Odgovor je lagan. Odgovor glasi: financijska pismenost. Ona počinje sa sposobnošću razumijevanja riječi i brojčanih sustava kapitalizma. Ako ne razumijete riječi ili brojeve, to je kao da govorite stranim jezikom... a u mnogim slučajevima, svaki kvadrant predstavlja neki strani jezik.

Ako pogledate Kvadrant protoka novca:



vidjet ćete da je svaki kvadrant poput druge države. Ne koriste se istim riječima, a ako ne razumijete riječi, nećete razumjeti ni brojeve.

Primjerice, ako liječnik kaže: "Vaš sistolički tlak je 120, a dijastolički 80", je li to dobro ili loše? Je li to sve što morate znati o svojem zdravlju? Odgovor je očito "ne". Ali, to je početak.

Bilo bi to kao da pitate: "Omjer zarade i cijene mojih dionica je 12, a stopa kapitala moje stambene zgrade je 12." Je li to sve što moram znati o svojoj imovini? I opet, odgovor je "ne". Ali to je početak. Barem smo počeli razgovarati istim riječima i koristiti se istim brojevima. A tu počinje financijska pismenost, koja je temelj financijske inteligencije. Počinje s poznavanjem riječi i brojeva.

Liječnik govori iz kvadranta "S", a druga rečenica je primjer riječi i brojeva iz kvadranta "I". To bi isto tako mogli biti i strani jezici.

Ne slažem se kad mi kažu: "Potreban je novac da biste stvorili novac."

Po mojem mišljenju, sposobnost stvaranja novca pomoću novca počinje razumijevanjem riječi i brojeva. Kao što je moj bogati otac govorio: "Ako ti novac najprije nije u glavi, neće ti ostati ni u rukama."

Upoznajte pravi rizik

Drugi korak u učenju mozga da vidi novac jest prepoznavanje pravog rizika. Kad mi ljudi kažu da je investiranje rizično, jednostavno im odgovaram: "Investiranje nije rizično. Neobrazovanost je rizična."

Investiranje je poput pilotiranja. Ako ste završili pilotsku školu i godinama stjecali iskustvo, pilotiranje može biti zabavno i uzbudljivo. No, ako nikad niste pohađali pilotsku školu, preporučam vam da ga prepustite nekom drugome.

Loš savjet je rizičan

Bogati otac čvrsto je vjerovao da je bilo kakav financijski savjet bolji od nikakvog. On je bio čovjek otvorenog uma. Bio je uljudan i saslušao bi mnoge ljude. No, na kraju, odluke bi donio oslanjajući se na vlastitu financijsku inteligenciju: "Ako ne znaš ništa, bilo kakav savjet bolji je od nikakvog. No, ako ne znaš razliku između lošeg i dobrog savjeta, onda je to rizično."

Bogati otac čvrsto je vjerovao da većina ljudi ima financijske probleme zato što djeluju na osnovu financijskih informacija koje se prenose s roditelja na djecu... a većina ljudi ne potječe iz financijski dobrostojećih obitelji. "Loš financijski savjet je rizičan, a većinu loših savjeta ljudi dobivaju kod kuće", često bi govorio. "Ne zbog toga što se govori, nego zbog toga što se radi. Djeca više uče iz primjera nego iz riječi."

Vaši savjetnici pametni su samo koliko ste pametni vi

Bogati otac rekao je: "Tvoji savjetnici mogu biti pametni samo koliko i ti. Ako ti nisi pametan, ne mogu ti reći mnogo. Ako si financijski dobro educiran, sposobni savjetnici mogu ti dati više sofisticiranih financijskih savjeta. Ako si financijski naivan, po zakonu su ti dužni ponuditi samo sigurne financijske strategije. Ako si nesofisticirani investitor, mogu ti ponuditi samo investicije niskog rizika, niskih prinosa. Često će nesofisticiranim investitorima ponuditi "diverzifikaciju". Malo je savjetnika koji će odvojiti vrijeme kako bi te podučavali. I za njih vrijeme znači novac. Ako na sebe preuzmeš obvezu financijske edukacije i ako dobro upravljaš svojim novcem, kompetentan savjetnik može te informirati o investicijama i strategijama koje će samo malobrojni vidjeti. No, prije toga, moraš odraditi svoj dio posla i educirati se. Uvijek imaj na umu da tvoj savjetnik može biti pametan samo koliko si pametan i ti."

Laže li vam vaš bankar?

Bogati otac imao je nekoliko bankara s kojima je surađivao. Oni su bili važan dio njegovog financijskog tima. Iako je bio dobar prijatelj sa svojim bankarima i poštivao ih, uvijek je smatrao da mora paziti na svoje interese... jer očekivao je da će i oni to činiti.

Nakon mojeg iskustva iz 1974. godine, pitao me: "Kad ti bankar kaže da ti je kuća sredstvo, govori li ti istinu?"

Budući da ljudi uglavnom nisu financijski pismeni i ne poznaju igru novca, često moraju tražiti mišljenje i savjet ljudima kojima vjeruju. Ako niste financijski pismeni, morate vjerovati nekome za kog se nadate da to jest. Mnogi ljudi investiraju novac ili upravljaju njime na temelju tuđih preporuka, a ne vlastitog mišljenja. A to je rizično.

Ne lažu vam... samo vam ne govore istinu

Kad vam bankar kaže da vam je kuća sredstvo, on vam zapravo ne laže. Samo vam ne govori cijelu istinu. Iako kuća jest sredstvo, oni vam neće reći čije je sredstvo. Ako pročitate financijska izvješća, lako ćete vidjeti da kuća nije vaše sredstvo, nego sredstvo banke. Sjetite se definicije sredstva i obveze mojeg bogatog oca iz knjige *Bogati otac, siromašni otac*:

"Sredstvo mi stavlja novac u džep.

Obveza mi uzima novac iz džepa."

Ljudi s lijeve strane Kvadranta zapravo ne moraju poznavati razliku. Većina njih zadovoljna je što imaju siguran posao i lijepu kuću koju misle da posjeduju, na koju su ponosni i koju, po njihovom mišljenju, kontroliraju. Nitko im je neće oduzeti sve dok je plaćaju. A plaćaju je.

No, ljudi s desne strane Kvadranta moraju poznavati razliku. Financijska pismenost i financijska inteligencija znači sposobnost razumijevanja cjelovite slike povezane s novcem. Financijski pronicljivi ljudi znaju da se hipoteka na vašoj bilanci

ne iskazuje kao sredstvo, nego kao obveza. Zapravo, vaša je hipoteka sredstvo na bilanci banke, ne na vašoj bilanci.

Vaša bilanca

Sredstva	Obveze Hipoteka
----------	--------------------

Svi koji su učili računovodstvo znaju da bilanca mora biti uravnotežena. Ali gdje? Nije uravnotežena na vašoj strani. Ako pogledate bilancu banke, brojevi pričaju ovu priču:

Bilanca banke

Sredstva Vaša hipoteka	Obveze Hipoteka
------------------------------	--------------------

Sad je uravnotežena. Sada ima smisla. To je računovodstvo s "B" i "I" strane. No, osnove računovodstva neće vas podučiti tome. U računovodstvu, "vrijednost" vašeg doma bit će vam prikazana kao sredstvo, a hipoteka kao obveza. Važno je naglasiti da je "vrijednost" vašeg doma faktor koji fluktuirá s tržištem, dok je vaša hipoteka definitivna obveza na koju tržište ne utječe. No, "B"-ovi i "F"-ovi ne smatraju "vrijednost" vašeg doma sredstvom, zato što ona ne generira pritok novca.

Što se događa ako otplatite hipoteku?

Mnogi ljudi pitaju me: "Što se događa ako otplatim hipoteku? je li mi kuća onda sredstvo?"

Moj je odgovor: "U većini slučajeva, odgovor je i dalje 'ne'. Još je uvijek obveza."

Imam nekoliko razloga za takav odgovor. Jedno je: održavanje i popravci. Nekretnina je poput automobila. Čak i ako je posjedujete u cijelosti, upravljanje njome ipak košta... a kad se stvari počnu kvariti, sve se počinje kvariti. U većini slučajeva, ljudi plaćaju popravke na kući i na automobilu novcem nakon plaćanja poreza. Osoba u kvadrantima "B" i "I" uključuje nekretnine u sredstva samo ako generiraju pozitivan prtok novca.

No, glavni razlog zbog se kojeg kuća, čak i bez hipoteke, može smatrati obvezom jest taj što je zapravo još ne posjedujete. Čak i ako je vaša, još uvijek plaćate državi porez. Pokušajte prestati plaćati porez na imovinu, i otkrit ćete tko je zapravo posjeduje.

Odatle dolaze certifikati za retenciono pravo na porez o kojima sam pisao u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*. Ti su certifikati odličan način za dobivanje barem 16% kamata na vaš novac. Ako kućevlasnici ne plaćaju porez na imovinu, država od njih zahtijeva kamate na porez koji duguju, po stopama od 10% do 50%. Pravo zelenaštvo. Ako ne platite porez na imovinu, a netko poput mene plati ga umjesto vas... u mnogim državama dugovat ćete mi i porez i kamate. Ako ne platite porez i kamate unutar određenog roka, ja ću dobiti vašu kuću za iznos novca koji sam uložio u plaćanje poreza. U većini država, porezi na imovinu imaju prioritet u otplati, čak i prije bankovne hipoteke. Imao sam prilike kupovati kuće za koje sam plaćao poreze manje od 3500 dolara.

Definicija nekretnine

I opet, da biste mogli vidjeti novac, morate ga vidjeti umom ne očima. Da biste obučili svoj um, morate poznavati prave definicije riječi i sustave brojeva.

Do sada, već biste trebali poznavati razliku između sredstva i obveze, kao i definiciju riječi "mortgage" (eng. "hipoteka"), koja znači "ugovor do smrti", i riječi "financija", koja znači "kazna". Sada ćete naučiti korijen riječi "real estate" (nekretnina) i popularnog financijskog sredstva zvanog "derivativi". Mnogi ljudi misle da su "derivativi" nešto novo, ali zapravo su drevni.

Jednostavna definicija "derivativa" glasi "nešto što proizlazi iz nečeg drugog." Primjer derivativa je sok od naranče. Sok od naranče je derivativ naranče.

Nekad sam mislio da se pojam "real estate" odnosi na nešto "realno", nešto materijalno. Bogati otac objasnio mi je da zapravo dolazi od španjolske riječi "real", koja znači "kraljevski". El Camino Real znači kraljevska cesta. "Real estate" znači kraljevsko imanje.

Kad je oko 1500. godine završilo poljoprivredno doba, a započelo industrijsko doba, moć se više nije temeljila na zemlji i poljoprivredi. Vladari su shvatili da se moraju promijeniti kako bi reagirali na zakone o poljoprivrednim reformama koji su omogućili seljacima da posjeduju zemlju. Kraljevi su tada stvorili derivative, poput "poreza" na zemljoposjedništvo i "hipoteka" koji su način omogućavanja pučanima da financiraju svoje imanje. Porezi i hipoteke su derivativi zato što nastaju od imanja. Vaš bankar neće nazvati hipoteku derivativom; on će reći da imanje "osigurava" hipoteku... različite riječi, slična značenja. Kad su vlastodršci shvatili da novac više nije u zemlji nego u "derivativima" koji dolaze od zemlje, monarsi su stvorili banke koje su se bavile rastućim poslom. Imanje se i danas naziva "real estate", jer bez obzira na to koliko ga platili, ono vam nikada zaista ne pripada. Još uvijek pripada "kraljevima".

Kolika vam je zapravo kamatna stopa?

Bogati se otac žestoko borio i pregovarao oko svakog postotka kamata koje je plaćao. Postavio mi je ovo pitanje: "Kad ti bankar kaže da ti kamatna stopa iznosi 8% godišnje... je li to zaista tako?" Otkrio sam da nije, ako naučite čitati brojeve.

Recimo da kupite kuću za 100.000 dolara, date polog od 20.000 dolara i posudite preostalih 80.000 dolara po kamatnoj stopi od 8% uz rok otplate od 30 godina.

Za pet godina, platit ćete banci ukupno 35.220 dolara: 31.276 na kamate, a samo 3944 za dug.

Ako uzmete zajam na 30 godina, na glavnici i kamate platit ćete ukupno 211.323 dolara, manje 80.000 dolara koje ste posudili u početku. Ukupne kamate koje ste platili iznose 131.323 dolara.

Uzgred rečeno, tih 211.323 dolara ne uključuju poreze na imovinu i osiguranje na zajam.

Čudno, 131.323 dolara čini se malo više od 8% na 80.000 dolara. Zapravo, na 30 godina čini se da su to kamate od 160%. Kao što sam rekao, ne lažu vam... samo vam ne govore punu istinu. A ako ne znate čitati brojeve, nikada nećete to saznati. Ako ste zadovoljni sa svojom kućom, to vam neće biti ni važno. No, naravno, struka zna da ćete za nekoliko godina poželjeti novu kuću, veću kuću, manju kuću, vikendicu, ili ćete htjeti otplatiti hipoteku. Oni to znaju, zapravo i računaju na to.

Prosjek struke

U bankarskoj struci, prosječni očekivani životni vijek hipoteke iznosi sedam godina. To znači da banka očekuje kako će prosječna osoba svakih sedam godina kupiti novu kuću, ili ponovno podići hipoteku. U ovom slučaju, to znači da će svojih početnih 80.000 dolara dobivati svakih sedam godina, plus 43.291 dolara u kamatama.

A zato se hipoteka ("mortgage") tako zove - dolazi od francuske riječi "mortir", ili "ugovor do smrti". Većina ljudi nastaviti će marljivo raditi, dobivati povišice i kupovati nove kuće... s novim hipotekama. Povrh toga, država daje porezne olakšice kako bi potakla porezne obveznike na kupnju još skupljih kuća, što će značiti više poreze na imovinu za državu. Ne zaboravimo ni osiguranje za koje svaka kompanija za hipoteke od vas traži da uplatite nakon podizanja hipoteke.

Svaki put kad gledam televiziju, vidim reklame u kojima se naočiti profesionalni igrači bejzbola i nogometaši smiješe i govore vam da sve svoje dugove s kreditne kartice prelomite "zajmom za konsolidaciju računa". Na taj način možete otplatiti sve te kreditne kartice i dići novi zajam po nižoj kamatnoj stopi. A tada će vam reći zašto je to finansijski inteligentno: "Zajam za konsolidaciju računa pametan vam je potez zato što će vam država osigurati odbitak na porez za kamate koje plaćate na hipoteku na kuću."

Gledatelji, kojima se čini da vide svjetlo na kraju tunela, odjure u svoju finansijsku kompaniju, refinanciraju svoje kuće, otplate kreditne kartice i misle da su pametni.

Nekoliko tjedana kasnije, idu u kupovinu i vide novu haljinu, novu kosilicu, ili shvate da je djeci potreban novi bicikl, ili da moraju na odmor zato što su iscrpljeni. Sada slučajno imaju čistu kreditnu karticu... ili su odjednom poštom dobili novu kreditnu karticu jer su drugu otplatili. Imaju odličnu kreditnu sposobnost, plaćaju svoje račune, srce im počne udarati i govore sebi: "Ma hajde, zaslužuješ ti to. Možeš otplaćivati pomalo svaki mjesec."

Emocije nadvladaju logiku, i nova, čista kreditna kartica izlazi na svjetlo dana.

Kao što sam rekao, kad bankari kažu da je vaša kuća sredstvo, ne lažu... Kad vam država daje poreznu olakšicu zato što se zadužujete, to nije zato što je zanima vaša finansijska budućnost. Državu zanima njezina finansijska budućnost. I zato, kad vam bankar, računovođa, odvjetnik ili učitelj kažu da vam je kuća sredstvo, ne lažu, samo ne kažu čije sredstvo.

Vaša štednja stvarno jest sredstvo. To je dobra vijest. No, ako pročitate financijsko izvješće, vidjet ćete cijelu sliku. Iako je istina da je štednja sredstvo, ako pogledate bilancu banke, vidjet ćete da se vaša štednja tamo pokazuje kao obveza. Evo kako vaša štednja i bilanca čekovne knjižice izgledaju u vašem stupcu sredstva.

Vaša bilanca

Sredstva	Obveze
Štednja Bilanca čekovne knjižice	

A ovako vaša štednja i bilanca čekovne knjižice izgleda na bilanci vaše banke:

Bilanca banke

Sredstva	Obveze
	Vaša štednja Vaša bilanca čekovne knjižice

Zašto je vaša štednja i bilanca čekovne knjižice obveza bankama? One vam moraju plaćati kamate na vaš novac, a košta ih i čuvanje tog novca.

Ako možete shvatiti značaj ovih grafičkih prikaza i riječi, bolje ćete razumjeti ono što oči ne vide u igri novca.

Zašto ne dobivate porezne olakšice za štednju?

Ako ste primijetili, porezne olakšice dobivate za kupnju kuće i zaduživanje... ali ne i za štednju. Jeste li se ikad upitali zašto?

Ne znam točan odgovor, ali mogu pretpostaviti. Jedan veliki razlog jest taj što je vaša štednja obveza banci. Zašto bi one tražile od države da donese zakon koji će vas poticati da u njihove banke polazete novac koji im predstavlja obvezu?

Njima ne treba vaša štednja

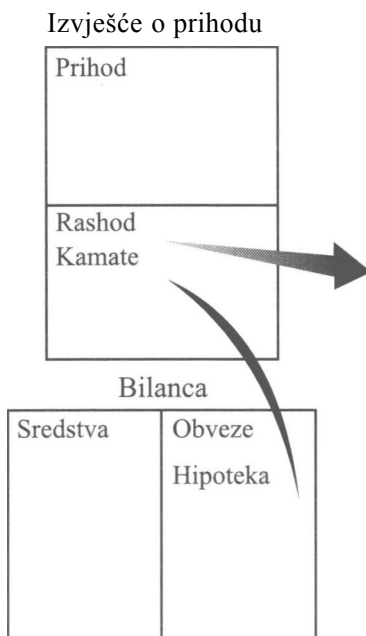
Osim toga, banci zapravo ne treba vaša štednja. Ne trebaju im veliki depoziti zato što svoj novac mogu umnožiti barem 10 puta. Ako stavite 1 dolar u banku, banka po zakonu može pozajmiti 10 dolara, a zavisno o granicama rezerve koje postavlja centralna banka, možda i 20 dolara. To znači da vaš 1 dolar odjednom postaje 10 ili više dolara. Čarolija! Kad mi je bogati otac to objasnio, zaljubio sam se u tu ideju. U tom trenutku znao sam da želim posjedovati banku, umjesto da se školujem za bankara.

Povrh toga, banka će vam platiti samo 5% kamata na taj 1 dolar. Kao potrošač, osjećate se sigurnim zato što vam banka daje određeni novac za vaš novac. Banke to smatraju dobrom reklamom, jer ako štedite kod njih, možda ćete i podići zajam kod njih. Oni žele da podignete zajam, zato što vam tada mogu naplatiti kamate od 9 ili više posto. Dok vi zaradite 5% na svoj 1 dolar, banka može zaraditi 9 ili više posto na 10 dolara duga koliko je generirao vaš jedan dolar. Nedavno sam dobio novu kreditnu karticu koja oglašava kamate od 8,9%... ali ako razumijete pravni žargon, zapravo se radi o 23%. Ne moram ni reći da sam tu kreditnu karticu odmah izrezao i vratio je poštom.

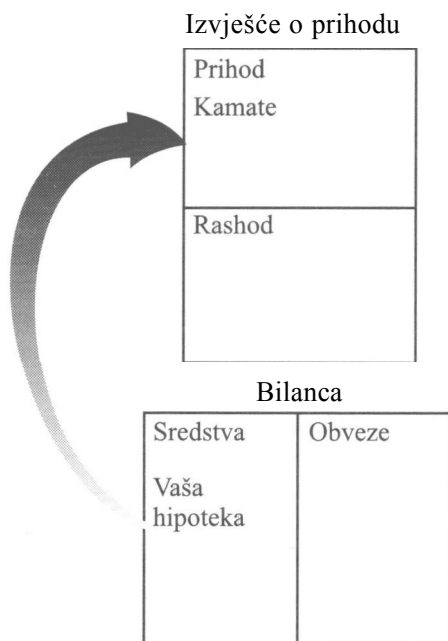
Oni ipak dobiju vašu štednju

Drugi razlog zbog kojeg ne nude porezne olakšice na štednju očitiji je. Ako znate čitati brojeve i vidite u kojem smjeru teče novac, uočiti ćete da će oni ionako dobiti vašu štednju. Novac koji biste mogli uštedjeti u svojem stupcu sredstava umjesto toga teče iz vašeg stupca obveze, u obliku plaćanja kamata na vašu hipoteku u njihovom stupcu aktive. Obrazac protoka novca izgleda ovako:

Vaše financijsko izvješće



Financijsko izvješće vaše banke



Zato ne žele da vam država daje porezne poticaje za štednju. Oni će ionako dobiti vašu štednju... u obliku plaćanja kamata na dug.

Političari ne žele mijenjati sustav zato što banke, osiguravajuće kompanije, građevinska industrija, mešetarske kuće i drugi daju velike novčane doprinose političkim kampanjama... a političari to znaju.

Ime igre

Godine 1974. moj je bogati otac bio ljut zato što je protiv mene odigrana igra, a ja to nisam znao. Investirao sam u taj stan i došao u položaj gubitnika... no, naveli su me da povjerujem da je to položaj dobitnika.

"Drago mi je što si ušao u igru", rekao je bogati otac. "No, budući da ti nitko nije rekao o čemu se radi u toj igri, upao si u gubitnički tim."

Bogati otac tada mi je objasnio osnove igre. "Ime igre kapitalizma glasi: 'Tko je kome dužan'?"

Kada jednom shvatim igru, rekao je, mogu postati bolji igrač... umjesto da budem netko koga će igra pregaziti.

Što većem broju ljudi dugujete, to ste siromašniji

"Što većem broju ljudi duguješ, to si siromašniji", rekao je bogati otac. "A što više ljudi duguje tebi, to si bogatiji. To je igra."

Kao što sam rekao, trudio sam se zadržati otvoreni um. Zato sam šutio i pustio ga da mi objasni. Nije to govorio iz zlobe; samo mi je objašnjavao igru, onako kako je on shvaća.

"Svi smo mi dužni nekome. Problem nastaje kad dug ispadne iz bilance. Nažalost, siromašne ljude ovog svijeta igra je tako pregazila da se ne mogu zadužiti više nego što već jesu. Isto vrijedi za siromašne države. Svijet jednostavno uzima od siromašnih, slabih, financijski neinformiranih. Ako si previše zadužen, svijet ti uzima sve što imaš... tvoje vrijeme, tvoj rad, tvoj dom, tvoj život, tvoje povjerenje, a uzet će ti i dostojanstvo, ako mu dopustiš. Ja nisam izmislio tu igru, nisam stvorio njezina pravila, ali poznajem je... i dobar sam u njoj. Objasnit ću ti tu igru. Želim da je naučiš igrati. Zatim, kad ovladaš njome, možeš odlučiti što ćeš učiniti s onim što znaš."

Novac je dug

Bogati otac objasnio mi je da čak i naša valuta nije instrument pravedne podjele kapitala, nego instrument duga. Svaka novčanica dolara nekad je imala zaleđe u vidu zlata ili srebra, ali sada je to zadužnica koja će zajamčeno biti plaćena od strane poreznih obveznika države koja ju je izdala. Sve dok ostatak svijeta vjeruje da će američki porezni obveznici raditi i plaćati

tu zadužnicu zvanu novac, svijet će vjerovati našem novcu. Ako taj ključni element novca, "povjerenje", iznenada nestane gospodarstvo se ruši poput kule od karata... a kula od karata rušila se često tijekom povijesti.

Uzmite primjer marke u njemačkoj Weimarskoj Republici; ona je postala potpuno bezvrijedna između dva svjetska rata. Jedna priča govori o starijoj ženi koja je gurala kolica puna maraka da kupi kruh. Kad je okrenula leđa, netko je ukrao kolica, prosuvši hrpu bezvrijednog novca po ulici.

Zato se novac danas uglavnom smatra "fiat novcem" (novcem na povjerenje), što znači da je riječ o novcu koji se ne može pretvoriti u nešto opipljivo, poput zlata ili srebra. Novac vrijedi samo dok ljudi imaju povjerenje u vladu koja stoji iza njega. Druga definicija riječi "fiat" jest "diktatorski dekret kojeg izdaje osoba ili skupina ljudi koja ima potpunu vlast."

Veliki dio globalne ekonomije u današnje vrijeme temelji se na dugu i povjerenju. Sve dok se držimo za ruke, i dok nitko ne prekine lanac, sve će biti u redu... a fraza "u redu" u meni izaziva osjećaj nesigurnosti, neuroze i straha.

"Tko te posjeduje?"

Kad sam 1974. godine učio kako kupiti taj stan od 56.000 dolara, bogati otac podučio me važnoj lekciji o tome kako strukturirati poslove.

"Igra se zove *Tko duguje kome?*", rekao je bogati otac. "Netko ti je upravo nabio dug. To je kao da odeš na večeru s deset prijatelja, odeš u toalet, a kad se vratiš, račun je tu, ali svih deset prijatelja je nestalo. Ako ćeš igrati igru, bolje ti je da je naučiš, da shvatiš pravila, da govoriš istim jezikom, i da shvatiš s kim igraš. Ako to ne učiniš, umjesto da igraš igru, drugi će je igrati s tobom."

To je samo igra

U početku sam se naljutio na ono što mi je bogati otac govorio... ali slušao sam ga, i dao sve od sebe da ga shvatim. Napokon, sve je stavio u kontekst koji sam mogao shvatiti. "Voliš igrati nogomet, zar ne?" upitao me.

Kimnuo sam glavom. "Volim tu igru."

"Pa, novac je moja igra", rekao je bogati otac. "Ja volim igru novca."

"Ali za mnoge ljude novac nije igra", rekoh ja.

"Točno", rekao je bogati otac. "Za većinu ljudi on znači opstanak. Za većinu ljudi, novac je igra koju su prisiljeni igrati, i mrze je. Nažalost, što smo civiliziraniji, novac nam sve više postaje dio života."

Bogati otac nacrtao je Kvadrant protoka novca:



"Gledaj na ovo kao što gledaš na tenisko ili nogometno igralište. Ako ćeš igrati igru novca, u kojem timu želiš biti? U "E"-ovima, "S"-ovima, "B"-ovima ili "I"-ovima? S koje strane igrališta želiš biti - s lijeve ili s desne?

Pokazao sam na desnu stranu Kvadranta.

Ako preuzmeš dug i rizik, trebao bi za to biti plaćen

"Dobro", rekao je bogati otac. "Zato ne možeš izaći u igru i povjerovati nekom prodavaču kad ti kaže da je gubitak 150 dolara mjesečno na 30 godina dobar posao... zato što će ti država dati porezne olakšice na gubitak novca, a on očekuje da će cijene nekretnina porasti. Jednostavno ne možeš igrati igru s tim mentalnim sklopom. Iako se to može ostvariti, igra se jednostavno ne igra na taj način s desne strane Kvadranta. Netko ti kaže da se zadužiš, da preuzmeš sav rizik, i da još platiš za to. Ljudi s lijeve strane smatraju to dobrom idejom... ali ne i ljudi s desne strane."

Lagano sam drhtao.

"Gledaj na to iz moje perspektive", rekao je bogati otac. "Spreman si platiti 56.000 dolara za taj stan na nebu. Potpisuješ preuzimanje duga. Preuzimaš rizik. Stanar će ti plaćati manju najamninu nego što košta život u tom stanu. Dakle, ti subvencioniraš stanovanje te osobe. Ima li ti to smisla?"

Odmahnuo sam glavom. "Nema."

"Ja igram igru ovako", rekao je bogati otac. "Od sada, ako preuzimaš dug i rizik, trebao bi za to biti plaćen. Shvaćaš?"

Kimnuo sam.

"Zarađivanje novca je zdrav razum", rekao je bogati otac. "To nije nuklearna fizika. No, nažalost, kad je riječ o novcu, zdrav razum je rijetkost. Bankar ti kaže da preuzmeš dug, da će ti država dati porezne olakšice za nešto što nema nikakvog ekonomskog smisla, a zatim ti prodavač nekretnina kaže da potpišeš papire zato što on može pronaći stanara koji će ti plaćati manje od iznosa kojeg ti plaćaš, samo zato što će, po njegovom mišljenju, cijena porasti. Ako ti to ima smisla, onda ti i ja ne dijelimo isti zdravi razum."

Stajao sam ukočeno. Čuo sam sve što je rekao, i morao sam priznati da sam se toliko uzбудio zbog nečeg što mi je izgledalo kao dobar posao da mi je logika izletjela iz glave. Nisam mogao analizirati posao. Zato što je "izgledao" dobro, preuzela me pohlepa i uzbuđenje, i više nisam mogao čuti ono što mi brojevi i riječi pokušavaju reći.

Tada mi je bogati otac rekao važno pravilo kojim se on uvijek koristio: "Profit se stvara kada kupuješ... ne kada prodaješ."

Bogati otac morao je biti siguran da mu svaki dug ili rizik koji preuzima ima smisla čim ga preuzme... morao je imati smisla ako se gospodarska situacija pogorša, i ako se poboljša. Nikad nije vjerovao poreznim trikovima niti predviđanjima budućnosti pomoću kristalne kugle. Posao je morao imati ekonomskog smisla i u dobrim i u lošim vremenima.

Počeo sam shvaćati igru novca na njegov način. Igra se sastojala od toga da se drugi zaduže kod vas i da vi pazite kod koga se zadužujete. Još i danas čujem njegove riječi: "Ako preuzmeš dug i rizik, pobrini se da ti plate za to."

Bogati otac zaduživao se, ali pazio je kada i kako. "Pazi kada se zadužuješ", savjetovao me. "Ako preuzmeš osobni dug, neka on bude mali. Ako preuzmeš veliki dug, neka ga otplati netko drugi."

On je igru novca i zaduživanja smatrao igrom u kojoj sudjelujete vi, ja i svi ostali. Igraju je tvrtke s tvrtkama i države s državama. On ju je smatrao samo igrom. Problem je u tome što za većinu ljudi novac nije igra. Za mnoge ljude novac znači opstanak... često i život. A budući da im nitko nije objasnio igru, još uvijek vjeruju bankarima koji govore da je kuća sredstvo.

Činjenice i mišljenja

Bogati otac nastavio je sa svojom lekcijom: "Ako želiš biti uspješan s desne strane, kad je riječ o novcu, moraš poznavati razliku između činjenica i mišljenja. Ne možeš slijepo prihvaćati financijski savjet onako kako to čine ljudi s lijeve strane. Moraš poznavati brojeve. Moraš poznavati činjenice. A brojevi će ti ukazati na činjenice. Tvoj financijski opstanak ovisi o činjenicama, ne o mišljenju nekog prijatelja ili savjetnika."

"Ne razumijem. U čemu je razlika između činjenice i mišljenja?" upitao sam ga. "Je li jedno bolje od drugoga?"

"Ne", odgovorio je bogati otac. "Ali moraš znati kad se radi o činjenici, a kad o mišljenju."

Još sam uvijek stajao sa zbunjenim izrazom na licu.

"Koliko vrijedi tvoja obiteljska kuća?" upitao me bogati otac. Htio mi je objasniti stvari primjerom.

"O, to znam", brzo sam odgovorio. "Moji roditelji razmišljaju o prodaji, pa nam je agent za prodaju nekretnina napravio procjenu. Rekao je da kuća vrijedi 36.000 dolara. To znači da se neto vrijednost mogeg oca povećala za 16.000 dolara, zato što ju je prije 5 godina platio samo 20.000 dolara."

"Je li ta procjena i neto vrijednost tvog oca činjenica ili mišljenje?" upitao me bogati otac.

Neko sam vrijeme razmišljao o tome, a tada sam shvatio što želi reći. "I jedno i drugo su mišljenja. Nije li tako?"

Bogati otac kimnuo je glavom. "Vrlo dobro. Većina ljudi ima financijske probleme zato što provode živote vodeći se za mišljenjima, a ne činjenicama, pri donošenju financijskih odluka. To su mišljenja poput "Kuća vam je sredstvo", "Cijena nekretnina uvijek raste", "Dionice pouzdanih tvrtki uvijek su vam najbolja investicija", "Potreban je novac da biste stvorili novac", "Dionice su uvijek unosnije od nekretnina", "Trebali biste diverzificirati portfelj", "Morate biti nepošteni da biste se obogatili", "Investiranje je rizično", "Igrajte na sigurno".

Sjedio sam tako duboko zamišljen, shvaćajući da je većina onog što sam čuo o novcu kod kuće zapravo mišljenje drugih ljudi, ne činjenice.

"Je li zlato sredstvo?" upitao me bogati otac, trgnuvši me iz maštanja.

"Da. Naravno", odgovorio sam. "Ono je jedina prava valuta koja je izdržala test vremena."

"Evo ga opet", nasmiješio se bogati otac. "Samo ponavljaš tuđa mišljenja o tome što je sredstvo, umjesto da provjeriš činjenice."

"Po mojoj definiciji, zlato je sredstvo samo ako ga kupiš jeftinije nego što ga prodaješ", rekao je bogati otac polako. "Drugim riječima, ako ga kupiš za 100 dolara a prodaš za 200,

onda je sredstvo. Ali ako ga kupiš za 200 dolara i prodaš za 100, onda je obveza. Stvarni financijski brojevi transakcije govore ti činjenice. Zapravo, jedino što je sredstvo ili obveza si ti... jer ti si taj koji zlato može učiniti sredstvom ili obvezom. Zato je financijsko obrazovanje tako važno. Vidio sam mnoge ljude koji preuzmu savršeno dobre tvrtke ili nekretnine i pretvore ih u financijsku noćnu moru. Mnogi ljudi to čine i s osobnim životima. Uzmu teško zarađeni novac i stvore si financijske obveze za cijeli život."

Sada sam bio još zbunjeniji, pomalo povrijeđen, i htio sam se svadati. Bogati otac poigravao se mojim mozgom.

"Mnogi su ljudi prevareni zato što nisu poznavali činjenice. Svakodnevno slušam strašne priče o ljudima koji su izgubili sav novac zato što su mislili da je mišljenje činjenica. U redu je služiti se mišljenjem pri donošenju financijskih odluka... ali moraš poznavati razliku. Milijuni i milijuni ljudi donosili su životne odluke na temelju mišljenja koje se prenosilo s generacije na generaciju... a onda se čude zašto imaju financijskih problema."

"Kakvih mišljenja?" upitao sam ga.

Bogati otac nasmijao se prije no što mi je odgovorio: "Dat ću ti nekoliko uobičajenih mišljenja koja smo svi čuli."

Bogati otac počeo mi je nabrajati mišljenja, pritom se potihom smijuljeći smiješnoj strani ljudskih bića. Evo nekih primjera koje mi je naveo tog dana:

1. "Trebala bi se udati za njega. Bit će dobar suprug."
2. "Pronađi siguran posao i ostani tamo do kraja života."
3. "Liječnici zarađuju mnogo novaca."
4. "Oni imaju veliku kuću. Sigurno su bogati."
5. "On ima velike mišiče. Sigurno je zdrav."
6. "To je lijep automobil, samo što ga vozi mala starica."
7. "Nema dovoljno novca da bi svi bili bogati."
8. "Zemlja je ravna."
9. "Ljudi nikada neće poletjeti."
10. "On je pametniji od svoje sestre."

11. "Obveznice su sigurnije od dionica."
12. "Ljudi koji griješe su glupi."
13. "Nikada neće prodati po tako niskoj cijeni."
14. "Ona nikada neće izaći sa mnom."
15. "Investiranje je rizično."
16. "Nikada neću biti bogat."
17. "Nisam išao na koledž, pa nikada neću napredovati."
18. "Trebao bi diverzificirati svoje investicije."
19. "Ne bi trebao diverzificirati svoje investicije."

Bogati otac nastavio je iznositi primjere mišljenja sve dok nije vidio da me umorio time.

"Dobro!" napokon sam rekao. "Čuo sam dovoljno. Što želiš reći?"

"Mislio sam da me nikada nećeš zaustaviti", nasmiješio se bogati otac. "Bit je u tome da živote većine ljudi određuju njihova mišljenja, a ne činjenice. Da bi čovjek promijenio svoj život, najprije mora promijeniti mišljenje... a zatim sagledati činjenice. Ako znaš čitati financijska izvješća, moći ćeš vidjeti ne samo činjenice o financijskom uspjehu kompanije, nego i pojedinca... umjesto da postupaš po svojem, ili bilo čijem mišljenju. Kao što sam rekao, jedno nije bolje od drugoga. Da bi bio uspješan u životu, osobito u financijskom smislu, moraš poznavati razliku. Ako ne možeš potvrditi da je nešto činjenica, onda je riječ o mišljenju. Financijsko sljepilo znači da osoba ne zna čitati brojeve... pa mora tražiti tuđe mišljenje. Do financijskog ludila dolazi kad se mišljenja koriste kao činjenice. Ako želiš biti s desne strane Kvadranta, moraš poznavati razliku između činjenica i mišljenja. Malo je lekcija koje su važnije od te."

Sjedio sam tiho i slušao, trudeći se da shvatim njegove riječi. Koncept je očito bio jednostavan, ali bio je veći od onoga što je moj mozak mogao prihvatiti u tom trenutku.

"Znaš li što znači *nužna pozornost*?" upitao me bogati otac.

Odmahnuo sam glavom.

"Nužna pozornost jednostavno znači otkrivanje što su mišljenja, a što činjenice. Kad je riječ o novcu, većina ljudi je

lijena, ili pak traže prečice, tako da ne ulažu dovoljno nužne pozornosti. A postoje i drugi koji se toliko boje pogrešaka da je sve što čine nužna pozornost, i ništa više. Previše nužne pozornosti zove se 'analitička paraliza'. Bit je u tome da moraš znati kako prosijati činjenice i mišljenja, a zatim donijeti svoju odluku. Kao što sam rekao, većina ljudi danas je u financijskim problemima jednostavno zato što su išli kroz previše prečica i što donose životne financijske odluke na temelju mišljenja, i to često mišljenja "E"-ova i "S"-ova, a ne na temelju činjenica. Ako želiš biti "B" ili "I", moraš biti jako svjestan te razlike."

Nisam u potpunosti shvatio lekciju bogatog oca, ali malo je lekcija koje su mi više pomogle od razumijevanja razlike između činjenica i mišljenja, osobito kad je riječ o upravljanju novcem.

Mnogo godina kasnije, početkom 1990-ih, bogati otac promatrao je kako se tržište dionica penje nebu pod oblake. Njegov jedini komentar bio je:

"To je događa kad visoko plaćeni zaposlenici ili samozaposlene osobe, ljudi velikih plaća, koji plaćaju pretjerano visoke poreze i jako su zaduženi, te u svom portfelju posjeduju samo vrijednosne papire, počnu dijeliti savjete o investiranju. Milijuni će nastradati zato što slušaju mišljenja ljudi koji misle da poznaju činjenice."

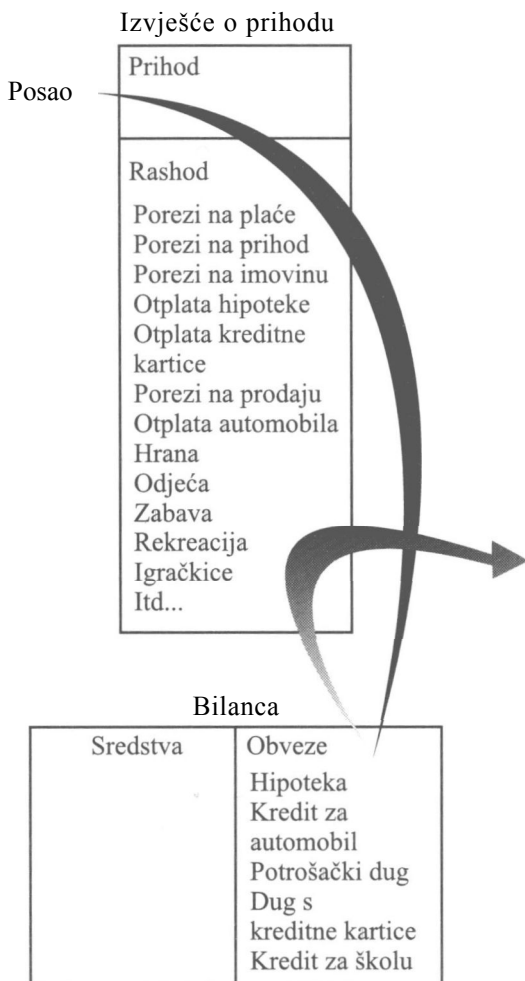
Warren Buffet, najveći američki investitor, jednom je rekao:

"Ako igrate poker i ako nakon 20 minuta ne znate tko je naivčina, onda ste naivčina vi."

Zašto ljudi imaju finansijskih problema

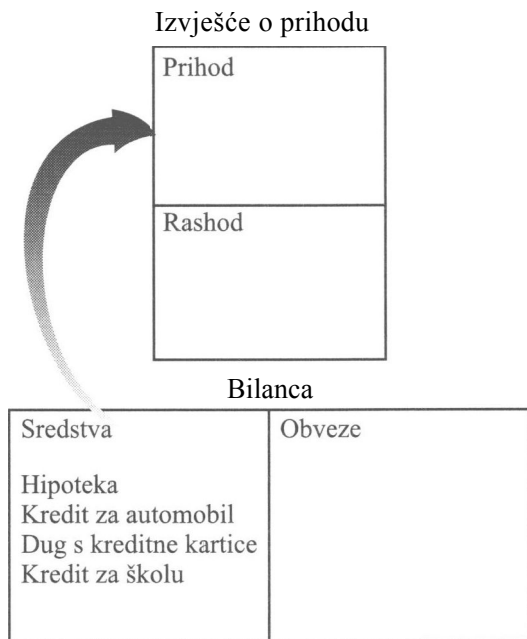
Nedavno sam čuo da će većina ljudi biti zadužena od dana kad napuste školu do posljednjeg dana života.

Ovo je
finansijska slika
prosječnog
Amerikanca
srednje klase:



Tuda bilanca

Ako sada shvaćate igru, onda ćete uvidjeti da se te obveze koje smo pobrojali moraju prikazati na nečijoj tuđoj bilanci na ovaj način:



Kad god čujete riječi: "Niske mjesečne otplate." ili "Ne brinite, država će vam dati porezne olakšice za te gubitke.", onda znate da vas netko mami u igru. Ako želite biti financijski slobodni, morate biti pametniji od toga.

Većini ljudi nitko ne duguje ništa. Nemaju pravih sredstava (stvari koje im donose novce u džep)... a često duguju svima drugima. Zato se drže sigurnih poslova i imaju financijskih problema. Da nemaju posla, u sekundi bi bankrotirali. Kažu da prosječnog Amerikanca manje od tri plaće dijeli od bankrota, samo zato što traže bolji život i zato što ih je igra pregazila. Špil

je namješten protiv njih. Još uvijek misle da su im kuće automobili, golf klubovi, odjeća, vikendice i druge igračkice sredstva. Vjeruju ono što im je rekao netko drugi. Moraju vjerovati u to zato što ne znaju čitati financijske podatke. Ne znaju razlikovati činjenice od mišljenja. Većina ljudi ide u školu i uče igrati igru, ali nitko im je ne objasni. Nitko im nije rekao da se igra zove *Tko duguje kome*. A budući da im nitko nije rekao, oni se zadužuju kod svih drugih.

Novac je ideja

Jedna od mojih omiljenih pjesama je *Kockar* Kennyja Rogersa. Jedna rečenica sažima cijelo ovo poglavlje: "Dečko, ako ćeš igrati ovu igru, igranj je kako treba."

Nadam se da sada shvaćate osnove Kvadranta protoka novca i da znate kako je novac zapravo ideja koju jasnije možete vidjeti umom nego očima. Učenje igre novca i načina na koji se igra važan je dio vašeg putovanja prema financijskoj slobodi. No, još je važnije tko morate postati da biste prešli na desnu stranu Kvadranta protoka novca. Drugi dio ove knjige fokusirat će se na to "Kako probuditi najbolje u vama" i na analizu formule:

BITI - ČINITI - IMATI

DRUGI DIO

Kako probuditi najbolje u sebi

Sedmo poglavlje

Kako postati ono što jeste

"Nije stvar u beskućništvu", rekao je moj bogati otac. "Stvar je u tome tko si. Nastavi se truditi i postat ćeš nešto. Odustani i postat ćeš netko... ali ne ista osoba".

Promjene kroz koje prolazite

Ljudima koji razmišljaju o tome da prijeđu iz sigurnog posla u financijsku sigurnost mogu ponuditi samo riječi ohrabrenja. Kim i ja morali smo postati očajni beskućnici prije no što sam pronašao hrabrost da krenem naprijed. To je bio naš put, ali definitivno ne mora biti i vaš. Kao što sam opisao ranije, postoje gotovi sustavi koji vam mogu pomoći da prijeđete most koji vodi prema desnoj strani Kvadranta.

Pravi su problem promjene kroz koje prolazite u sebi, i osoba koja postajete u tom procesu. Nekim je ljudima proces lagan. Za druge, to je putovanje nemoguće.

Novac je droga

Bogati je otac uvijek govorio Mikeu i meni: "Novac je droga."

Glavni razlog zbog kojeg nam je odbijao plaćati dok smo radili za njega bio je taj što nije htio da postanemo ovisni o radu za novac. "Ako postanete ovisni o novcu", rekao je, "teško je razbiti tu ovisnost."

Kad sam ga kao odrastao čovjek zvao iz Kalifornije da ga zamolim za novac, nije htio prekinuti obrazac ponašanja koji je započeo s Mikeom i sa mnom kad nam je bilo devet godina. Nije nam davao novac kad smo bili klinici, i nije namjeravao učiniti to ni sada. Umjesto toga, bio je čvrst i nastavio me odvlačiti od ovisnosti rada za novac.

Novac je nazvao ovisnošću zato što je vidio ljude koji su bili sretni kad bi imali novca, a uznemireni ili hiroviti kad ga ne bi imali. To je poput ovisnika o heroinu, koji doživi ekstazu kad si ubrizga drogu, a postane hirovit i nasilan kad je nema.

"Pazi na moć izazivanja ovisnosti koju ima novac", često je govorio. "Jednom kad se navikneš na to da ga dobivaš, ta te ovisnost veže uz način na koji si ga zaradio."

Recimo to ovako: ako dobivate novac kao zaposlenik, naviknut ćete se na takav način stjecanja novca. Ako ste navikli da ga zarađujete kao samozaposlena osoba, teško je prekinuti naviku takvog zarađivanja. A ako ste navikli na socijalnu pomoć, i tu je naviku teško razbiti.

"Najteža stvar u prelasku s lijeve na desnu stranu Kvadranta jest raskidanje vezanosti uz način zarađivanja novca", rekao je bogati otac. "To nije samo prekidanje navike, nego prekidanje ovisnosti."

Zato je naglašavao Mikeu i meni da nikad ne radimo za novac. Inzistirao je na tome da naučimo stvarati vlastite sustave kako bismo na taj način došli do novca.

Obrasci

Za Kim i mene, najteži dio nastojanja da postanemo ljudi koji generiraju prihod u kvadrantu "B" bila je činjenica da nas je u tome sprečavao naš prethodni način života. Bilo je teško kad bi nam prijatelji govorili: "Zašto to činite? Zašto ne pronađete posao?"

Bilo je još teže zato što se dio nas htio vratiti u sigurnost primanja plaće.

Bogati otac objasnio je Mikeu i meni da je svijet novca jedan veliki sustav, a mi kao pojedinci učimo kako djelovati prema određenim obrascima u tom sustavu. Primjerice:

"E" radi za sustav.

"S" jest sustav.

"B" stvara, kontrolira ili posjeduje sustav.

"I" ulaže novac u sustav.

Obrazac o kojem je govorio bogati otac bio je obrazac u našem tijelu, umu i duši koji je određivao naš urođeni pristup temi novca.

"Kad osoba osjeti potrebu za novcem", objasnio je bogati otac, "'E' će automatski potražiti posao, 'S' će učiniti nešto sam, 'B' će stvoriti ili kupiti sustav koji stvara novac, a 'I' će potražiti priliku da investira u sredstva koja stvaraju još više novca."

Zašto je teško promijeniti obrazac

"Obrazac je teško promijeniti", rekao je bogati otac, "zato što je novac danas nužan za život. U poljoprivredno doba, novac nije bio važan zato što je posjed zemlje osiguravao hranu, smještaj, toplinu i vodu bez novca. Kad smo tijekom industrijskog doba prešli u gradove, novac je postao životno važan. Danas plaćamo čak i za vodu."

Bogati otac objasnio je da će se, kad odlučite prijeći iz, primjerice, kvadranta "E" u kvadrant "B", dio vas koji je ovisan o kvadrantu "E" uplašiti da je život okončan, i početi se opirati promjeni. To je poput osobe koja se utapa i bori se da dođe do zraka, ili izgladnjele osobe koja će pojesti bilo što kako bi preživjela.

"Ta borba koja se odvija unutar tebe otežava ti stvari. Problem je u borbi između onoga što više nisi, i onoga što želiš postati", objasnio mi je bogati otac telefonom. "Dio tebe koji još uvijek traži sigurnost u ratu je s dijelom tebe koji želi

slobodu. Samo ti možeš odlučiti o tome koji će dio pobijediti ili ćeš izgraditi taj posao, ili ćeš se zauvijek vratiti na traženje posla."

Pronađite svoju strast

"Želiš li stvarno krenuti naprijed?" upitao me bogati otac.

"Da!" rekoh užurbano.

"Jesi li zaboravio što si namjerio učiniti? Jesi li zaboravio na svoju strast i što te dovelo u ovaj problem?" upitao me bogati otac.

"Oh", odgovorio sam, pomalo iznenađen. Zaboravio sam na to. Stajao sam tako u javnoj telefonskoj govornici, bistreći glavu kako bih se sjetio što me dovelo u tu nevolju.

"Znao sam", zagrmio je glas bogatog oca u telefonu. "Više si zabrinut za osobno preživljavanje nego za preživljavanje svojeg sna. Strah ti je potisnuo strast. Najbolji način da nastaviš jest da oživiš plamen u svojem srcu. Uvijek imaj na umu zbog čega si krenuo na put, i putovanje će biti lagano. Ako počneš brinuti za sebe, strahovi će ti početi izjedati dušu. Strast gradi poslove, ne strah. Stigao si daleko. Blizu si cilja, nemoj sada odustati. Sjeti se što si namjerio učiniti, čuvaj u srcu to sjećanje i održavaj plamen. Uvijek možeš odustati... zašto bi odustao sada?"

S tim riječima bogati otac poželio mi je sreću i spustio telefon.

Bio je u pravu. Zaboravio sam zbog čega sam krenuo na to putovanje. Zaboravio sam na svoj san i dopustio strahovima da mi ispune glavu i srce.

Nekoliko godina prije gledao sam film *Flash Dance*. Naslovna pjesma imala je stihove: "Uzmi svoju strast i ostvari san."

Eto, ja sam zaboravio na svoju strast. Sada je bilo vrijeme da ostvarim san ili da se vratim kući i zaboravim na njega. Stajao sam tako neko vrijeme, i opet čuo riječi bogatog oca: "Uvijek možeš odustati... zašto bi odustao sada?"

Odlučio sam odgoditi odustajanje dok ne ostvarim san.

Postao sam učitelj koji posjeduje sustav

Stajao sam u telefonskoj govornici kad je bogati otac spustio slušalicu. Moji strahovi i neuspjeh nadvladali su me, a moj je san potisnut u stranu - san o stvaranju drukčijeg školskog sustava, o obrazovnom programu za ljude koji žele postati poduzetnici i investitori. Dok sam tako stajao, u mislima sam se vratio u svoje srednjoškolske dane.

Kad mi je bilo 15 godina, školski pedagog pitao me: "Što ćeš raditi kad odrasteš? Hoćeš li postati učitelj poput svojeg oca?"

Pogledao sam ga ravno u oči, i odgovorio mu izravno, čvrsto i uvjerljivo: "Nikada neću biti učitelj. To je posljednje što bih htio raditi."

Moj osjećaj prema školi nije bio odbojnost, nego mržnja. Apsolutno sam mrzio činjenicu što moram sjediti i mjesecima slušati kako netko tko mi se pretjerano ne sviđa, niti ga poštujem, priča o nekoj temi koja me ne zanima. Meškoljio sam se, pocupkivao, stvarao probleme u stražnjem dijelu učionice, ili sam jednostavno markirao s nastave.

Kad me školski pedagog pitao hoću li krenuti stopama svojeg oca-učitelja, skoro sam iskočio iz svoje kože.

U to vrijeme nisam znao da je strast kombinacija ljubavi i mržnje. Volio sam učenje, ali sam mrzio školu. Nikako nisam mogao podnijeti da sjedim tamo i da me programiraju da postanem nešto što ne želim postati. Nisam bio sam.

Važniji citati o obrazovanju

Uvijek sam spreman na učenje, ali nisam uvijek spreman da me podučavaju.

Winston Churchill

Drevni su mudraci jednom davno odlučili da djeca predstavljaju strašan teret svojim roditeljima. Zato su stvorili zatvore

zване 'škola', opremljene spravama za mučenje zvanim 'obrazovanje'.

John Updike

Obrazovanje je proizvodnja jekke koju kontrolira država.

Norman Douglas

Vjerujem da su školski dani najnesretniji u cijelom čovjekovom životu. Puni su dosadnih, besmislenih zadataka, novih i neugodnih pravila, i brutalnih napada na zdrav razum i čestitost.

H. L. Mencken

Čovjeka ne možete naučiti ničemu; možete mu samo pomoći da to pronađe unutar sebe.

Galileo

Nikad nisam dopustio školi da omete moje obrazovanje.

Mark Twain

Obrazovanja je previše, osobito u američkim školama.

Albert Einstein

Dar mojeg obrazovanog oca

Čovjek koji mi je prenio te citate bio je moj visoko-obrazovan, ali siromašni otac. I on je prezirao školski sustav... iako je dobro funkcionirao u njemu. Postao je učitelj zato što je sanjao kako će promijeniti sustav star 300 godina, ali umjesto toga, sustav ga je skršio. Ponio se za svojom strašću, pokušao promijeniti sustav, i naletio na zid od cigala. U tom je sustavu previše ljudi zarađivalo novac, i nitko ga nije htio mijenjati... Iako se mnogo pričalo o potrebi za promjenom.

Možda je moj školski pedagog bio prorok, zato što sam godinama kasnije ipak krenuo stopama svojeg oca. No, nisam ga pratio u istom sustavu. Ponio sam svoju strast i stvorio svoj

vlastiti sustav. Zato sam bio beskućnik. Moja strast bila je stvaranje obrazovnog sustava koji je ljude podučavao na drugi način.

Kad je moj obrazovani otac saznao da Kim i ja imamo financijskih problema, i da se trudimo pokrenuti svoj vlastiti obrazovni sustav, poslao nam je te citate. Na vrhu stranice pune citata bile su naškrabane riječi:

"Nastavi. S ljubavlju, tata."

Sve do tog trenutka nisam znao koliko je moj obrazovani otac mrzio sustav i ono što taj sustav čini mladim ljudima. No, nakon te geste potpore, stvari su mi dobile smisao. Strast koja je tjerala naprijed mene bila je ista ona strast koja je, godinama prije, tjerala i njega. Bio sam poput svojeg pravog oca - i nehotice sam preuzeo štafetu od njega. U svojoj sam srži bio učitelj... možda sam zato toliko mrzio sustav.

Kad pogledam unatrag, postao sam poput oba oca. Od bogatog oca naučio sam kako postati kapitalist. Od visoko-obrazovanog oca naslijedio sam strast za podučavanjem. A zahvaljujući toj kombinaciji dvojice očeva, sada sam mogao učiniti nešto s obrazovnim sustavom. Nisam imao želje niti sposobnosti da promijenim postojeći sustav. Ali imao sam dovoljno znanja da stvorim vlastiti sustav.

Godine obuke isplatile su se

Moj me bogati otac godinama pripremao da postanem osoba koja stvara poslove i poslovne sustave. Posao koji sam pokrenuo 1977. godine bio je proizvodna tvrtka. Bili smo jedna od prvih tvrtki koje su proizvodile šarene "surferske lisnice" na čičak. Nakon toga, proizveli smo "lisnicu za tenisice" - minijaturnu lisnicu, također izrađenu od najlona i čička, koja se mogla pričvrstiti na vezice tenisica. Godine 1978. džoging je ušao u modu, i džogeri su uvijek tražili mjesto na koje mogu staviti ključeve, i u kojem mogu nositi novac ili osobne iskaznice za slučaj da se povrijede. Zato sam osmislio "lisnicu za tenisice" i plasirao je diljem svijeta.

Naš je uspjeh bio fenomenalan, ali ubrzo je strast za proizvodom i poslom jenjala. Oslabila je kad su strani konkurenti počeli udarati po mojoj maloj tvrtki. Države poput Tajvana Koreje i Hong Konga prodavale su proizvode identične mojima i preuzimale naša tržišta. Njihove su cijene bile toliko niske da se nismo mogli natjecati s njima. Prodavali su proizvode po nižim cijenama od naših cijena proizvodnje.

Naša mala tvrtka suočila se s dilemom: suprotstaviti im se ili im se pridružiti. Partneri su shvatili da im se ne možemo suprotstaviti. Tvrtke koje su zatrpale tržište jeftinim proizvodima bile su previše jake. Glasovali smo, i odlučili im se pridružiti.

No, tragedija je bila u tome što smo, da bismo ostali konkurentni, morali otpustiti veći dio naših dobrih, marljivih radnika. To mi je slomilo srce. Kad sam otišao pogledati nove tvornice u Koreji i Tajvanu s kojima smo sklopili ugovor o suradnji, umro mi je još jedan dio duše. Uvjeti u kojima su ti mladi radnici morali raditi bili su okrutni i neljudski. Vidio sam pet radnika natrpane u prostoru za samo jednog radnika. Počela me peći savjest, ne samo zbog radnika koje smo otpustili u Americi, nego i zbog ovih ljudi koji su radili za nas.

Iako smo riješili financijski problem strane konkurencije i počeli mnogo zarađivati, srce mi više nije bilo u tom poslu... i posao je počeo propadati. Izgubio je dušu zato što sam ja izgubio dušu. Više nisam htio biti bogat ako je to značilo iskorištavanje tolikih slabo plaćenih radnika. Počeo sam razmišljati o tome da obrazujem ljude da postanu vlasnici, ne zaposlenici tvrtki. U dobi od 32 godine, bio sam na putu da postanem učitelj, ali to tada nisam shvaćao. Posao je počeo opadati ne zbog nedostatka sustava, nego zbog nedostatka strasti. Kad smo Kim i ja pokrenuli novi poslovni pothvat, tvrtke za proizvodnju lisnica više nije bilo.

Otpuštanja

Godine 1983. pozvali su me da održim govor post-diplomcima na Havajskom sveučilištu. Podijelio sam s njima

svoje stavove o sigurnom poslu. Nije im se svidjelo ono što sam im rekao: "Za nekoliko godina, mnogi od vas izgubit će posao, ili će biti prisiljeni raditi za sve manje i manje novca, sa sve manje i manje sigurnosti."

Budući da sam zahvaljujući svojem poslu putovao svijetom, iz prve sam ruke svjedočio moći kombinacije jeftine radne snage i tehnoloških inovacija. Počeo sam shvaćati da se radnici iz Azije, Europe, Rusije ili Južne Amerike zapravo natječu s radnicima iz Amerike. Znao sam da je ideja visokih plaća i sigurnih poslova za radnike i menadžere srednje razine ideja čije je vrijeme prošlo. Velike tvrtke ubrzo će morati vršiti rezove, i u broju radnika i u plaćama koje daju radnicima, kako bi ostale konkurentne na globalnoj razini.

Nikad me više nisu zvali na Havajsko sveučilište. Nekoliko godina kasnije, otpuštanja su postala standardna praksa. Svaki put kad bi se velika tvrtka spojila s nekom drugom tvrtkom, neki radnici bi postali suvišni i bili bi otpušteni. Svaki put kad su vlasnici htjeli usrećiti dioničare, došlo bi do otpuštanja. Nakon svakog otpuštanja, ljudi na vrhu postajali bi sve bogatiji, a ljudi na dnu plaćali su cijenu.

Ustuknem svaki put kad čujem kako netko kaže: "Šaljete dijete u dobru školu kako bi dobilo dobar, siguran posao". Priprema za posao dobra je ideja na kratke staze, ali dugoročno nije dovoljna. Polako ali sigurno, pretvarao sam se u učitelja.

Izgradite sustav oko svoje strasti

Iako se moja proizvodna tvrtka oporavila i opet dobro zarađivala, moja strast je nestala. Bogati je otac ukratko opisao moju frustraciju riječima: "Dani školovanja su gotovi. Vrijeme je da izgradiš sustav oko svojeg srca. Izgradi sustav oko svoje strasti. Otpusti proizvodnu tvrtku i izgradi ono što znaš da moraš izgraditi. Marljivo si učio od mene, ali ipak si sin svojeg oca. Ti i tvoj otac u dubini duše ste učitelji."

Kim i ja spakirali smo stvari i preselili u Kaliforniju kako bismo naučili nove metode podučavanja, i na temelju tih

metoda stvorili posao. Prije no što smo ga mogli pokrenuti ostali smo bez novaca i našli se na ulici. Taj telefonski poziv upućen bogatom ocu, žena koja je stajala uz mene, ljutnja koju sam osjećao prema sebi i rasplamsavanje strasti izvukli su nas iz nevolje u kojoj smo se našli.

Ubrzo smo opet gradili tvrtku. Bila je to edukativna tvrtka koja se koristila metodama podučavanja gotovo suprotnim od onih kojima se koriste tradicionalne škole. Umjesto da od svojih učenika tražimo da sjede na miru, mi smo ih poticali na aktivnost. Umjesto da ih podučavamo putem predavanja, podučavali smo ih igrajući igre. Umjesto da budemo dosadni, inzistirali smo na tome da naši učitelji budu zabavni. Umjesto učitelja, tražili smo poslovne ljude koji su pokrenuli vlastite tvrtke, i podučavali naš stil podučavanja. Umjesto da ocjenjujemo učenike, učenici su ocjenjivali učitelje. Ako bi učitelj dobio loše ocjene, morao bi proći kroz još jedan intenzivan program obuke, ili bi dobio otkaz.

Dob, obrazovanje, spol i vjerska uvjerenja nisu bili kriterij. Tražili smo samo iskrenu želju za brzim učenjem. Na kraju, godinu dana računovodstva uspjeli smo sažeti u jedan dan učenja.

Iako smo uglavnom podučavali odrasle, imali smo i mnogo mladih polaznika, od kojih su neki imali samo 16 godina, i učili uz visoko plaćene, dobro obrazovane 60-godišnje direktore. Umjesto da se natječu na testovima, od njih smo tražili da surađuju u timovima. Zatim su se timovi natjecali na testovima protiv drugih timova. Umjesto da ih ocjenjujemo, poticali smo ih novcem. Pobjednici su odnosili sav novac. Konkurencija i želja za uspješnim timskim radom bili su snažni. Učitelj nije morao motivirati razred. Umjesto tišine za vrijeme testiranja, bilo je vikanja, vrištanja, smijeha i suza. Ljudi su uzbuđeno učili. Učenje ih je "palilo"... i željeli su naučiti još više.

Fokusirali smo se na podučavanje samo dva predmeta: poduzetništvo i investiranje, "B" i "I" strane Kvadranta. Ljudi koji su željeli učiti te predmete na naš način dolazili su u gomilama. Nismo se morali oglašavati. Informacija o nama

širila se usmenom predajom. Ljudi koji su dolazili bili su ljudi koji su željeli stvarati radna mjesta, umjesto da ih traže.

Kad sam te večeri u telefonskoj govornici donio odluku da ne odustanem, stvari su se pokrenule. Za manje od pet godina imali smo posao vrijedan više milijuna dolara, s 11 poslovnica diljem svijeta. Izgradili smo novi sustav obrazovanja, i tržištu se svidio. Naša strast ostvarila je naše snove, zato što su strast i dobar sustav prevladali strah i programiranje iz prošlosti.

Učitelj može biti bogat

Kad god čujem da učitelji nisu dovoljno plaćeni, suosjećam s njima. Ironija je u tome što su oni proizvod vlastitog sustava programiranja. Na posao učitelja oni gledaju sa stajališta kvadranta "E", umjesto sa stajališta kvadranta "B" ili "I". Sjetite se da možete biti što god želite u bilo kojem kvadrantu... čak i učitelj.

Možemo biti sve što želimo

Većina nas posjeduje potencijal da budemo uspješni u svim kvadrantima. Sve to ovisi o tome koliko smo odlučni da postignemo uspjeh. Kao što je rekao moj bogati otac: "poslove gradi strast, ne strah."

Problem promjene kvadranta često se nalazi u našem kondicioniranju u prošlosti. Mnogi od nas dolaze iz obitelji u kojima se emocija straha koristila kao osnovni motivator koji nas navodi na to da razmišljamo i djelujemo na određeni način. Primjerice:

"Jesi li napisao domaću zadaću? Ako ne pišeš zadaću, bit ćeš izbačen iz škole i svi će ti se prijatelji smijati."

"Ako budeš radio grimase, lice će ti se ukočiti u takvom izrazu."

I ono klasično: "Ako ne dobiješ dobru ocjenu, nećeš dobiti siguran posao s beneficijama."

Pa, mnogi ljudi dobili su dobre ocjene, ali danas je manje sigurnih poslova, a još manje poslova s beneficijama poput mirovinskog plana. Toliki ljudi, čak i oni s dobrim ocjenama trebaju "gledati svoje posle", umjesto da samo traže posao gdje će se baviti tuđim poslovima.

Lijeva je strana rizična

Imam mnoge prijatelje koji još uvijek traže sigurnost na poslu ili položaju. Ironično je to što se tehnologija kreće još bržim tempom. Da bi ostala na tržištu rada, svaka osoba mora biti obučena u radu s najmodernijom tehnologijom. Ako se ionako morate reeducirati, zašto ne biste proveli neko vrijeme učeći vještine potrebne za desnu stranu Kvadranta? Kad bi ljudi mogli vidjeti ono što ja vidim dok putujem svijetom, ne bi tražili veću sigurnost. Sigurnost je mit. Naučite nešto novo i krenite u taj vrlj, novi svijet. Ne skrivajte se od njega.

I samozaposlene osobe nalaze se u riziku. Ako se razbole, povrijede ili umru, to izravno utječe na njihov prihod. Kako postajem stariji, upoznajem sve više samozaposlenih osoba svoje dobi koje su fizički, mentalno i emocionalno pregorjele od napornog rada. Što je osoba umornija, manje je sigurna, i raste rizik da doživi nesreću.

Sigurnije je s desne strane

Ironija je u tome da je život zapravo sigurniji s desne strane Kvadranta. Primjerice, ako imate siguran sustav koji stvara sve više i više novca sa sve manje rada, onda vam ne treba posao, i ne morate brinuti da ćete izgubiti posao i živjeti u oskudici. Umjesto da živite u oskudici, živite u obilju. Da biste zaradili više novca, jednostavno proširite sustav i zaposlite više ljudi.

Ljude koji su investitori na visokim razinama ne brinu usponi ili padovi tržišta, zato što im znanje omogućava da zarađuju u svakom od tih slučajeva. Ako u sljedećih 30 godina dođe do sloma tržišta i/ili krize, mnogi pripadnici "baby boom"

generacije uspaničit će se, i izgubiti veliki dio novca koji su odvojili za mirovinu. Ako se to dogodi u njihovoj starosti, mjesto da se umirove, morat će raditi sve dok budu mogli raditi.

Što se tiče straha od gubitka novca, profesionalni investitori su ljudi koji riskiraju male iznose vlastitog novca, ali dobivaju najviše povrate. Ljudi koji ne znaju mnogo o investiranju riskiraju najviše i zarađuju najmanje. Po mojem mišljenju, sav rizik nalazi se s lijeve strane Kvadranta.

Zašto je lijeva strana rizičnija

"Ako ne znaš čitati brojeve, onda moraš saslušati tuđe mišljenje", rekao je bogati otac. "Kada kupuje kuću, tvoj otac jednostavno slijepo prihvaća mišljenje svojeg bankara da je njegova kuća sredstvo."

I Mike i ja primijetili smo njegovo naglašavanje riječi "slijepo".

"Većina ljudi s lijeve strane ne mora se razumjeti u financijske brojeve. No, ako želite biti uspješni s desne strane Kvadranta, brojevi vam moraju zamijeniti oči. Brojevi vam dopuštaju da vidite ono što većina ljudi ne vidi", nastavio je bogati otac.

"Misliš, kao Supermenov rendgenski vid?" rekao je Mike.

Bogati otac nasmijao se i kimnuo. "Točno", rekao je. "Sposobnost čitanja brojeva, financijskih sustava i poslovnih sustava daje vam vid koji obični smrtnici nemaju." Čak se i on nasmijao svojim riječima. "Financijski vid smanjuje vam rizik. Financijsko sljepilo povećava rizik. No, taj vam je vid potreban samo ako želite djelovati s desne strane Kvadranta. Zapravo, ljudi s lijeve strane razmišljaju riječima, a da biste bili uspješni s desne strane, osobito u kvadrantu "I", morate razmišljati brojevima... ne riječima. Stvarno je rizično biti investitor dok još uvijek razmišljate pretežno riječima."

"Želiš li reći da se ljudi s lijeve strane Kvadranta ne moraju razumjeti u financijske brojeve?"

"Za većinu njih, to je tako", rekao je bogati otac. "Sve dok su zadovoljni time da djeluju strogo unutar granica kvadranta 'E' i 'S', dovoljni su im brojevi koje su naučili u školi. No, ako žele preživjeti s desne strane, od ključne je važnosti da shvate financijske brojeve i sustave. Ako želite graditi malu tvrtku, ne morate ovladati brojkama. No, ako želite izgraditi veliku tvrtku na svjetskoj razini, brojevi vam postaju najvažniji, ne riječi. Zato toliko mnogo velikih kompanija vode računovođe."

Bogati otac nastavio je sa svojom lekcijom: "Ako želite biti uspješni s desne strane, kad je riječ o novcu, morate poznavati razliku između činjenice i mišljenja. Ne smijete slijepo prihvaćati financijske savjete na način na koji to čine ljudi s lijeve strane. Morate se razumjeti u brojeve. A brojevi vam govore činjenice."

Tko plaća da bi riskirao?

"Osim što je lijeva strana rizična, ljudi s te strane još i plaćaju da bi mogli riskirati", rekao je bogati otac.

"Što želiš time reći?" upitao sam ga. "Ne plaćaju li svi da bi mogli riskirati?"

"Ne", rekao je bogati otac. "Ne s desne strane."

"Želiš li mi reći da ljudi s lijeve strane plaćaju da bi mogli riskirati, dok su ljudi s desne strane plaćeni za riskiranje?"

"Upravo tako", rekao je bogati otac smiješeći se. "To je najveća razlika između lijeve i desne strane. Zato je lijeva strana rizičnija od desne."

"Možeš li mi dati primjer?" zamolio sam ga.

"Naravno", rekao je bogati otac. "Ako kupiš dionice neke tvrtke, tko je izložen financijskom riziku? Ti ili tvrtka?"

"Valjda ja", rekoah zbunjeno.

"A ako sam ja tvrtka za zdravstveno osiguranje, osiguram ti zdravlje i preuzmem na sebe rizik za tvoje zdravlje, hoću li ja platiti tebi?"

"Ne", rekoah ja. "Ako mi osiguraju zdravlje i preuzmu rizik, ja plaćam njima."

"Tako je", rekao je bogati otac. "Još nisam našao osiguravajuću kompaniju koja će ti osigurati zdravlje ili te osigurati od nesreće i platiti ti za tu privilegiju. No, ljudi s lijeve strane čine upravo to."

"To je zbunjujuće", rekao je Mike. "Još uvijek mi nema smisla."

Bogati se otac nasmiješio. "Kad bolje shvatiš desnu stranu, razlike će ti postati jasnije. Većina ljudi ne zna da postoji razlika. Jednostavno pretpostavljaju da je sve rizično... i to plaćaju. No, kako godine prolaze i kako postaješ sve sigurniji u svoje iskustvo i obrazovanje s desne strane Kvadranta, tvoj vid postaje sve bolji, i počinješ vidjeti ono što ljudi s lijeve strane ne vide. Shvatit ćeš zašto je traženje sigurnosti i izbjegavanje rizika najrizičnija stvar koju možeš učiniti. Razvit ćeš svoj vlastiti financijski vid i nećeš morati prihvaćati mišljenja drugih ljudi samo zato što su oni bankari, burzovni mešetari, računovođe ili što već. Vidjet ćeš sam, i shvatit ćeš razliku između financijskih činjenica i financijskih mišljenja."

Bio je to dobar dan. Zapravo, bila je to jedna od boljih lekcija koje pamtim. Bila je sjajna zato što mi je počela otvarati um prema stvarima koje oči nisu mogle vidjeti.

Brojevi smanjuju rizik

Bez tih jednostavnih lekcija mogeg bogatog oca, sumnjam da bih ikad uspio iskoristiti svoju strast i izgraditi obrazovni sustav svojih snova. Bez njegovog inzistiranja na financijskoj pismenosti i preciznosti, znam da ne bih uspio investirati tako mudro, s toliko malo vlastitog novca, i dobiti tako visoke povrate. Uvijek sam imao na umu sljedeće: što je projekt veći, što brže želite uspjeti, to precizniji morate biti. Ako se želite obogatiti polako, ili jednostavno raditi cijeli život i pustiti da netko drugi upravlja vašim novcem, onda ne morate biti toliko precizni. Što se brže želite obogatiti, to precizniji s brojkama morate biti.

Dobra je vijest što je danas, zahvaljujući napretku tehnologije i novih proizvoda, mnogo lakše naučiti vještine potrebne za izgradnju vlastitog sustava i brz razvoj financijske pismenosti.

Možete ići brzo... ali ne krećite se prečicama

"Da biste smanjili poreze, izgradite veću kuću i zadužite se još više, kako biste dobili porezne olakšice."

"Vaša kuća trebala bi vam biti najveća investicija."

"Bolje vam je da kupujete sada, jer cijene uvijek rastu."

"Obogatite se polako."

"Živite skromno."

Kad biste uložili vrijeme u učenje o temama koje su vam potrebne za desnu stranu Kvadranta, uvidjeli biste da takve izjave nemaju mnogo smisla. Mogle bi imati smisla osobama s lijeve strane Kvadranta, ali ne i nekome s desne strane. Možete činiti što god želite, kretati se brzinom kojom želite, zaraditi onoliko novca koliko želite, ali morate platiti cijenu. Možete se kretati brzo, ali zapamtite, nema prečica.

Ova knjiga ne daje odgovore. Ova knjiga pristupa financijskim izazovima i ciljevima s druge perspektive. Nije stvar u tome da je jedno stajalište bolje od drugoga; stvar je jednostavno u tome da treba imati više stajališta.

Dok čitate sljedeća poglavlja, možda ćete na financije, posao i život početi gledati s drukčijeg stajališta.

KAKO DA SE OBOGATIM?

Kad me pitaju: "Gdje ste naučili svoju formulu za bogaćenje", odgovaram: "Kao dječak, igrao sam *Monopoly*."

Neki ljudi misle da se šalim, a drugi čekaju završetak vica. No, to nije vic - ne šalim se. Formula za bogaćenje u *Monopolyju* jednostavna je, i funkcionira u stvarnom životu, kao i u igri.

Četiri zelene kućice... jedan crveni hotel

Možda se sjećate da je tajna bogatstva u *Monopolyju* da kupite četiri zelene kućice na jednom polju, a zatim na tom mjestu kupite veliki crveni hotel. To je sve što je potrebno, a moja supruga i ja upotrijebili smo istu formulu za bogatstvo.

Kad je tržište nekretninama bilo u pravoj krizi, kupili smo sve kućice koje smo mogli, s novcem koji smo imali. Kad se tržište popravilo, prodali smo četiri zelene kućice i kupili veliki crveni hotel. Sada više ne moramo raditi zato što pritek novca od našeg velikog crvenog hotela, stambene zgrade i mini skladišta plaćaju naš životni stil.

Djeluje i s hamburgerima

Ako vam se ne sviđaju nekretnine, trebate samo peći hamburgere, izgraditi posao oko njih i prodavati franšizu. Za nekoliko godina, sve veći prtok novca osigurat će vam više sredstava nego što možete potrošiti.

Put prema iznimnom bogatstvu stvarno može biti tako lagan. Drugim riječima, u ovom svijetu visoke tehnologije, načela velikog bogatstva ostaju jednostavna i zahtijevaju jednostavnu tehnologiju. Rekao bih da je riječ o običnom zdravom razumu. No, nažalost, kad je riječ o novcu, zdrav razum je rijetkost.

Primjerice, za mene nema smisla dati ljudima porezne olakšice da bi gubili novac i provodili život u dugovima; isto tako, nema smisla nazvati svoju kuću sredstvom, kad je ona zapravo obveza koja vam svakodnevno odnosi novac. Nema smisla imati vlast koja troši više novca nego što ga dobije od poreza. Nema smisla niti slati dijete u školu da bi tamo učilo u nadi da će dobiti posao, ali ga ne naučiti ništa o novcu.

Lako je raditi ono što rade bogati

Lako je raditi ono što rade bogati ljudi. Jedan od razloga zbog kojih postoje toliki bogati ljudi koji nisu bili uspješni u školi jest i taj što je dio bogaćenja koji se odnosi na "činjenje" jednostavan. Ne morate ići u školu da biste se obogatili. "Činjenje" u procesu bogaćenja stvarno nije nuklearna fizika.

Postoji jedna klasična knjiga koja vam preporučam: *Razmislite i obogatite se* Napoleana Hilla. Tu sam knjigu pročitao kao mladić, i jako je utjecala na smjer mog života. Zapravo, bogati mi je otac prvi preporučio da pročitam tu knjigu, i druge knjige poput te.

Postoji dobar razlog zbog kojeg se knjiga zove *Razmislite i obogatite se*, a ne *Marljivo radite i obogatite se*, kao niti *Pronađite posao i obogatite se*. Ljudi koji najviše rade ne postaju bogataši. Ako želite biti bogati, morate "razmišljati".

Razmišljajte neovisno, umjesto da se povodite za masama. Po mojem mišljenju, jedna velika prednost bogataša je u tome što razmišljaju drukčije od svih ostalih. Ako činite što i svi ostali, imat ćete ono što imaju i svi ostali. A većina ljudi ima godine napornog rada, nepoštene poreze i dug do kraja života.

Kad me pitaju: "Što moram učiniti da bih prešao s lijeve strane Kvadratna na desnu stranu?", odgovaram: "Nije stvar u tome da morate promijeniti ono što 'činite'. Stvar je u tome da morate promijeniti način 'razmišljanja'. Drugim riječima, stvar je u tome tko morate 'biti' da biste 'činili' stvari koje treba učiniti."

Želite li biti osoba koja misli da je kupnja četiri zelene kućice i pretvaranje njih u crveni hotel lagana stvar? Ili želite biti osoba koja misli da je to teško?

Prije više godina pohađao sam tečaj o postavljanju ciljeva. Bila je to sredina 70-ih, i nisam mogao vjerovati da trošim 150 dolara, i prelijepu subotu i nedjelju, kako bih naučio postavljati ciljeve. Radije bih otišao surfati. No, umjesto toga, plaćao sam nekome da me nauči kako postavljati ciljeve. Skoro sam odustao nekoliko puta, ali ono što sam naučio na tom tečaju pomoglo mi je da postignem ono što želim u životu.

Instruktorica je na ploču napisala ove tri riječi:

BITI - ČINITI - IMATI

Zatim je rekla: "Ciljevi su dio koji se odnosi na riječ 'imati' - imati lijepo tijelo, ili savršenu vezu, ili imati milijune dolara, ili dobro zdravlje, ili slavu. Kad ljudi shvate što žele imati, svoje ciljeve, počnu popisivati ono što moraju 'učiniti'. Zato većina ljudi izrađuje popise stvari koje treba učiniti. Postave cilj i počnu 'činiti'."

Najprije je upotrijebila primjer savršenog tijela. "Kada požele savršeno tijelo, većina ljudi pođe na dijetu, a zatim počnu vježbati u teretani. To traje nekoliko tjedana, a zatim se većina vrati na stari oblik prehrane - pržene krumpiriće i pizzu, a umjesto da idu u teretanu, gledaju bejzbol na televiziji. To je primjer kad ljudi 'čine' stvari umjesto da 'budu'".

Nije stvar u dijete; stvar je u tome tko morate biti da biste se držali dijete. No, svake godine milijuni ljudi traže savršenu dijete koja će im pomoći da smršave. Fokusiraju se na ono što moraju činiti, umjesto na ono tko moraju postati. Dijete vam neće pomoći ako morate promijeniti svoje misli."

Za sljedeći je primjer uzela golf: "Mnogi ljudi kupe nove palice za golf u nadi da će im one pomoći da nauče bolje igrati, umjesto da preuzmu stav, mentalni sklop i vjerovanja profesionalnog igrača golfa. Loš igrač s novim palicama još je uvijek loš igrač."

Zatim je prešla na investiranje: "Mnogi ljudi misle da će se obogatiti kupujući dionice ili uzajamne fondove. Obično kupovanje dionica, uzajamnih fondova, nekretnina i obveznica neće vas učiniti bogatima. Ako samo činite ono što čine profesionalni investitori, financijski uspjeh nije vam zajamčen. Osoba koja ima mentalitet gubitnika uvijek će gubiti, bez obzira na to koju dionicu, obveznicu, nekretninu ili uzajamni fond kupovala."

Zatim je prešla na primjer pronalaženja savršenog ljubavnog partnera: "Toliki ljudi odlaze u barove ili na posao ili u crkvu tražeći savršenu osobu, osobu svojih snova. To je ono što 'čine'. Oni traže 'pravu osobu', umjesto da rade na tome da 'postanu prava osoba.'"

Evo jednog njezinog primjera povezanog s vezama: "U braku, mnogi ljudi pokušavaju promijeniti drugu osobu kako bi imali bolji brak. Umjesto da pokušavate promijeniti drugu osobu, što često dovodi do svađa, bolje vam je da najprije promijenite sebe", rekla je. "Ne radite na drugoj osobi; radite na svojim mislima o toj drugoj osobi."

Dok je pričala o vezama, razmišljao sam o mnogim ljudima koje sam upoznao, a koji su bezuspješno pokušavali "promijeniti svijet". Željeli su promijeniti sve druge, ali ne i sebe.

O novcu je rekla sljedeće: "Kad je riječ o novcu, mnogi ljudi pokušavaju 'činiti' ono što čine bogati i 'imati' ono što bogati imaju. Zato kupuju kuće koje izgledaju bogato, automobile koji

izgledaju bogato, i šalju djecu u škole u koje ih šalju bogati. Sve to prisiljava te ljude da 'čine' radeći sve napornije i da 'imaju' sve veće dugove, zbog čega opet rade sve više... a zaista bogati ljudi to ne čine."

Kimao sam glavom u znak slaganja. Moj bogati otac nije objašnjavao stvari istim riječima, ali često mi je govorio: "Ljudi misle da će se obogatiti tako što će marljivo raditi za novac, a zatim kupovati stvari zbog kojih će izgledati bogato. U većini slučajeva to se ne događa. Samo se umore. Pokušavaju održati korak sa susjedima, ali ne primjećuju da su i susjedi iscrpljeni".

Tijekom tog vikend-tečaja, uvidio sam smisao u mnogim stvarima koje mi je govorio bogati otac. On je godinama živio skromno. Umjesto da naporno radi kako bi plaćao račune, naporno je radio na stjecanju sredstava. Kad biste ga sreli na ulici, izgledao je kao i drugi. Vozio je kamionet, ne skupi automobil. Onda se jednog dana, u kasnim 30-tima, pojavio kao financijski magnat. Ljudi su ga primijetili kad je odjednom kupio jedno od najskupljih zemljišta na Havajima. Nakon što je njegovo ime dospjelo u novine, ljudi su shvatili da taj tihi, nepretenciozni čovjek posjeduje mnoge tvrtke, mnoge nekretnine, a kad bi progovorio, njegovi su ga bankari slušali. Rijetki su ikada vidjeli skromnu kuću u kojoj je živio. Nakon što je dobio goleme novce i osigurao pritok novca od sredstava, kupio je novu, veliku kuću za svoju obitelj. Nije podigao kredit - platio ju je gotovinom.

Nakon tog vikend-tečaja o postavljanju ciljeva, shvatio sam da mnogi ljudi pokušavaju 'činiti' ono što misle da čine i bogati, i 'imati' ono što imaju bogati. Često su kupovali velike kuće i investirali u tržište dionica zato što su mislili da to čine i bogati. No, moj mi je bogati otac pokušavao reći sljedeće: ukoliko ti ljudi zadrže vjerovanja i ideje siromašnih osoba ili osoba iz srednje klase, a čine ono što čine i bogati, na kraju će ipak posjedovati ono što posjeduju siromašni ljudi ili ljudi iz srednje klase. Postalo mi je jasnije ono načelo "biti - činiti - imati".

Ključni element kvadranta protoka novca je biti, a ne činiti

U prelasku s lijeve strane Kvadranta na desnu stranu mnogo je važnije "biti" nego "činiti".



Nije toliko stvar u tome što čine "B"-ovi i "I"-ovi. Stvar je u njihovom načinu "razmišljanja", u tome tko su oni u svojoj "srži".

Dobra je vijest što vam nije potrebno mnogo novca da biste promijenili način razmišljanja. Zapravo, to možete učiniti besplatno. Loša je vijest što je ponekad teško promijeniti neke duboko ukorijenjene stavove o novcu koji se prenose s generacije na generaciju, ili ih ljudi uče od prijatelja, na poslu ili u školi. No, to se može učiniti. A to je glavna tema ove knjige. To nije knjiga receptata o tome "što učiniti" kako biste postali financijski slobodni. Knjiga ne govori o tome koje dionice trebate kupovati, niti o tome koji je uzajamni fond najsigurniji. Knjiga primarno govori o osnaživanju vaših misli (biti) kako biste mogli poduzeti akcije (činiti) koje će vam omogućiti da postanete financijski slobodni (imati).

Sigurnost je važna za "E"-ove

Ljudi koji traže kvadrant "E", kad je riječ o novcu, u pravilu jako cijene sigurnost. Za njih, sigurnost je često važnija od novca. U drugim područjima života možda su spremni na velike rizike, primjerice bavljenje padobranstvom, ali ne i kad je riječ o novcu.

Perfekcionizam je važan za "S"-ove

Evo još jedne generalizacije... ono što sam primijetio kod ljudi koji se trenutno nalaze u kvadrantu "S", ali pokušavaju prijeći iz lijevog kvadranta u desni, jest mentalitet "uradi sam". Oni vole sami raditi stvari zato što često imaju snažnu potrebu da stvari budu napravljene "kako treba". Budući da im je teško pronaći nekog drugoga tko će to učiniti "kako treba", najčešće rade sami.

Mnogim je "S"-ovima zapravo važna "kontrola". Moraju imati kontrolu. Mrze griješiti. No, još više mrze kad griješi netko drugi, a oni zbog toga ispadnu nedovoljno dobri. To ih čini odličnim "S"-ovima, i zato ih zapošljavate da za vas obave određene stvari. Želite da vaš zubar bude perfekcionista. Želite da vaš odvjetnik bude perfekcionista. Želite da vaš kirurg za mozak bude perfekcionista. Želite da vaš arhitekt bude perfekcionista. Zato ih plaćate. To je njihova snaga, ali i njihova slabost.

Emocionalna inteligencija

Veliki dio života ljudskih bića odnosi se na bivanje čovjekom. Biti čovjek znači imati emocije. Svi mi imamo iste emocije. Svi mi osjećamo strah, tugu, srdžbu, ljubav, mržnju, razočaranje, radost, sreću i druge emocije. No, razlikujemo se po tome kako se nosimo s tim emocijama.

Kad je riječ o riskiranju novca, svi osjećamo strah... čak i bogati. Razlika je u načinu na koji se nosimo s tim strahom.

Mnogim ljudima emocija straha generira pomisao: "Igraj na sigurno. Ne riskiraj."

Druge ljude, osobito one s desne strane, strah od gubitka novca može navesti na ovu misao: "Igraj pametno. Nauči upravljati rizikom."

Ista emocija, različite misli... različiti bitak... različito djelovanje... različita imovina.

Strah od gubitka novca

Po mojem mišljenju, najveći uzrok financijskih problema kod ljudi jest strah od gubitka novca. Zbog tog straha ljudi često previše traže sigurnost, ili nastoje uspostaviti preveliku kontrolu, ili jednostavno daju novac nekome koga smatraju stručnjakom i nadaju se i mole da će novac još biti tamo kad im zatreba.

Ako vas je strah zarobio u jednom od financijskih kvadranta, preporučam vam da pročitate knjigu *Emocionalna inteligencija* Daniela Golemana. U svojoj knjizi Goleman objašnjava drevnu zagonetku: zašto ljudi koji su akademski uspjeli u školi nisu uvijek financijski uspješni u stvarnom svijetu. Njegov je odgovor da je emocionalni kvocijent inteligencije moćniji od akademskog kvocijenta inteligencije. Zato ljudi koji riskiraju, griješe i oporavljaju se često postižu veće uspjehe od ljudi koji su naučili da ne griješe zato što se boje rizika. Previše ljudi završava školu s dobrim ocjenama, ali nisu emocionalno spremni na rizike... osobito financijske rizike. Razlog zbog kojeg toliki učitelji nisu bogati jest taj što djeluju u okruženju koje kažnjava ljude koji griješe, a i sami su često ljudi koji se boje grešaka. Da bismo bili financijski slobodni, moramo naučiti kako griješiti i kako upravljati rizikom.

Ako ljudi provode živote u strahu od gubitka novca, u strahu od toga da čine stvari drukčije od mnoštva, onda im je gotovo nemoguće da se obogate, čak i ako je to jednostavno kao da kupite četiri zelene kućice i zamijenite ih za veliki crveni hotel.

Emocionalni IQ je jači

Nakon što sam pročitao Golemanovu knjigu, shvatio sam da se financijski IQ sastoji od 90% emocionalnog IQ-a, a samo od 10% tehničkih informacija o financijama ili novcu. Goleman je citirao humanista iz 16. stoljeća Erazma Roterdamskog, koji je napisao satirički roman o vječnoj tenziji između razuma i emocija. U svojem djelu navodi da je omjer utjecaja emocionalnog mozga u odnosu na racionalni mozak 24:1. Drugim riječima, kad ubace u visoku brzinu, emocije su 24 puta jače od racionalnog uma. Ne znam je li taj omjer točan, ali koristan je kao pokazatelj moći emocionalnog i racionalnog razmišljanja.

24:1

Emocionalni mozak : Racionalni mozak

Svi smo mi u životu doživjeli situacije u kojima su emocije prevladale racionalne misli. Siguran sam da je većina nas učinila sljedeće:

1. U bijesu smo rekli nešto što smo kasnije požalili.
2. Privukao nas je netko za koga smo znali da nije za nas... ali ipak smo izašli s tom osobom, ili što je još gore, vjenčali se s njom.
3. Plakali smo, ili vidjeli nekoga tko nekontrolirano plače, zbog gubitka voljene osobe.
4. Učinili nešto čime smo namjerno povrijedili osobu koju volimo zato što smo i sami bili povrijeđeni.
5. Netko nam je slomio srce i to dugo nismo preboljeli.

To su samo neki primjeri situacija u kojima su emocije snažnije od racionalne misli.

Postoje situacije kad emocije imaju i veći omjer od 24:1 u odnosu na misli, primjerice:

1. Ovisnosti, poput kompulzivnog jedenja, pušenja, seksa, kupovanja i droga.
2. Fobije, poput straha od zmija, visina, skućenih prostora mraka i stranaca.

Ta i druga ponašanja često su 100% motivirana emocijama. Racionalna misao nema veliku moć nad emocionalnom mišlju kad je riječ o nečem tako snažnom kao što su ovisnosti i fobije.

Fobija od zmija

Kad sam pohađao pilotsku školu, imao sam prijatelja koji je imao fobiju od zmija. Tijekom tečaja o preživljavanju u divljini, učitelj nam je pokazao bezopasnu vrtnu zmiju da bi nam objasnio kako je pojesti. Moj prijatelj, odrastao čovjek, odskočio je, vrisnuo i izjurio iz prostorije. Nije se mogao kontrolirati. Ne samo da je imao snažnu fobiju od zmija, nego je ideja o jedenju zmija bila previše za njegove emocije.

Fobija od novca

Kad je riječ o riskiranju novca, vidio sam ljude koji čine istu stvar. Umjesto da se informiraju o investiranju, i oni poskoče, vrisnu i izjure iz prostorije.

Kad se radi o novcu, postoje mnoge duboko emocionalne fobije... previše ih je da bih sve pobrojao. Imam ih ja, imate ih vi, imamo ih svi. Zašto? Zato što je, sviđalo nam se to ili ne, novac emocionalno obojana tema. Budući da je tako, većina ljudi ne može razmišljati logično o novcu. Ako ne mislite da je novac povezan s emocijama, samo pogledajte tržište dionica. Na većini tržišta, nema logike... samo emocije pohlepe i straha. Ili pak pogledajte ljude koji uđu u nov automobil i pomirišu kožu kojom su presvučena sjedala. Prodavač im mora samo prošaptati čarobne riječi u uho: "Niski polog, niske mjesečne otplate", i sva logika leti kroz prozor.

Emocionalne misli zvuče logično

Problem s dubokim emocionalnim mislima jest u tome što zvuče logično. Za osobu u kvadrantu "E" koja se boji, logična pomisao je: "Igraj na sigurno, ne riskiraj". No, osobi iz kvadranta "I" to nije logična pomisao.

Kad se ljudima iz kvadranta "S" javi pitanje trebaju li drugima povjeriti dobar posao, njihova logična pomisao glasi: "Ma napraviti ću to sam."

Iz tog razloga su toliki "S" poslovi zapravo obiteljske tvrtke. Ti ljudi više vjeruju obitelji. Za njih definitivno vrijedi izreka: "Krv nije voda".

Različiti kvadranti... različita logika... različite misli...različite akcije... različita imovina... iste emocije. Stoga, emocije nas čine ljudskim bićima, a prepoznavanje činjenice da imamo emocije velik je dio ljudskog bitka.

No, ono što nas određuje jest način na koji reagiramo na te emocije.

Ne osjećam da bih trebao to učiniti

Način da otkrijete da razmišljate emocionalno, a ne racionalno, jest kad u razgovoru upotrijebite riječ "osjećati". Primjerice, mnogi ljudi kojima upravljaju osjećaji reći će ovako nešto: "Ne osjećam da bih danas trebao vježbati". Logika im govori da bi trebali.

Mnogi ljudi koji imaju financijskih problema nisu u stanju kontrolirati svoje osjećaje, pa im dopuštaju da im oni diktiraju misli. Čujem ih kako govore:

"Ne da mi se učiti o investiranju. To je prevelika gnjavaža."

"Nemam osjećaj da je investiranje za mene."

"Ne osjećam da bih trebao reći prijateljima za svoj posao."

"Mrzim osjećaj odbijanja."

Roditelj - dijete - odrasli

Te misli nastaju u emocijama, ne u razumu. Popularna psihologija govori o borbi između roditelja i djeteta. Roditelj obično govori rečenicama koje počinju s "trebao bi". Primjerice roditelj može reći: "Trebao bi napisati zadaću". Dijete govori o "osjećajima". Dijete bi na ideju o zadaći moglo odgovoriti: "Ne da mi se pisati zadaću."

U financijskom smislu, roditelj u vama rekao bi tiho: "Trebao bi uštedjeti više novaca." No, dijete u vama odgovorilo bi: "Ali osjećam da moram otići na odmor. Platit ću ga kreditnom karticom."

Kad ste odrasla osoba?

Tijekom prelaska iz lijevog u desni kvadrant, moramo biti odrasle osobe. Svi mi moramo odrasti u financijskom smislu. Umjesto da budemo roditelji ili djeca, na novac, rad i investiranje trebamo gledati kao odrasle osobe. Biti odrastao znači da znate što treba učiniti i da to činite, iako vam se možda ne da.

Unutarnji razgovori

Za ljude koji razmišljaju o prelasku iz jednog kvadranta u drugi, važan dio procesa je svijest o internom dijalogu... ili unutarnjem razgovoru. Uvijek imajte na umu važnost knjige *Razmišljajte i obogatite se*. Značajan dio procesa jest da uvijek budno pratite svoje misli, svoj interni dijalog, i da uvijek imate na umu kako nešto što u jednom kvadrantu zvuči logično u drugom kvadrantu nema smisla. Proces prelaska iz posla ili financijske sigurnosti u financijsku slobodu primarno je proces promjene načina razmišljanja. To je proces u kojem dajete sve od sebe kako biste saznali koje su misli zasnovane na emocijama, a koje na logici. Ako možete kontrolirati svoje emocije i voditi se za onim za što znate da je logično, imate dobre izgleda da uspijete na svojem putovanju. Bez obzira na to što vam govore

ljudi oko vas, najvažniji razgovor je onaj koji vodite sami sa sobom.

Kad smo Kim i ja bili privremeno beskućnici i financijski nestabilni, emocije su nam izmakle kontroli. Mnogo puta se dogodilo da su stvari koje su nam zvučale logično bile čisto emocionalne misli. Naše emocije govorile su nam isto što i prijatelji: "Igrajte na sigurno. Pronađite siguran posao i uživajte u životu."

No, logično, oboje smo se složili da nam sloboda ima više smisla od sigurnosti. Tražeći financijsku slobodu, znali smo da možemo pronaći osjećaj sigurnosti koji nam siguran posao nikad ne može dati. To nam je imalo smisla. Jedino što nam je stajalo na putu bile su naše emocionalne misli, misli koje su zvučale logično, ali dugoročno nisu imale smisla. Dobro je bilo to što su, kad smo završili prijelaz, stare misli prestale vrištati, a nove misli kojima smo težili postale su nam stvarnost... misli kvadranta "B" i "I".

Danas mogu razumjeti emocije koje stoje iza ovih riječi:

"Ne mogu riskirati. Moram misliti na obitelj. Moram pronaći siguran posao."

Ili "Potreban je novac da biste stvarali novac. Zato ne mogu investirati."

Ili "Učinit ću to sam."

Osjećam njihove misli, jer i sam sam ih imao. No, nakon što sam postigao financijsku slobodu u kvadrantima "B" i "I", mogu iskreno reći da financijska sloboda donosi mnogo mirniji i sigurniji način razmišljanja.

Razlike između "E" i "B"

Temeljne emocionalne vrijednosti uzrokuju različita stajališta. Probleme u komunikaciji između vlasnika tvrtke i zaposlenika često uzrokuju razlike u emocionalnim vrijednostima. Između "E"-ova i "B"-ova uvijek je dolazilo do sukoba, zato što jedni žele više plaće, a drugi više rada. Zato često čujemo: "Previše radim, a premalo sam plaćen."

S druge strane često čujemo: "Kako ih možemo motivirati da rade više i budu lojalniji, a da im ne moramo povisiti plaće?"

Razlike između "B" i "I"

Postoji i stalna napetost između vlasnika tvrtke i ljudi koji investiraju u tu tvrtku, a koji se često nazivaju dioničarima - sukob između "B"-ova i "I"-ova. Jedni žele više novca za operacije, a drugi žele veće dividende.

Razgovor na sastanku s dioničarima može zvučati ovako:

Upravitelji tvrtke: "Trebamo privatni mlažnjak kako bi naši direktori brže putovali na sastanke."

Investitori: "Trebamo manje direktora. Onda nam neće trebati privatni mlažnjak."

Razlike između "S" i "B"

U poslovnim transakcijama, često sam vidio kako bistri "S"-ovi, poput odvjetnika, sastavljaju poslove vrijedne više milijuna dolara za "B"-ove, vlasnike tvrtki, a kad je transakcija gotova, odvjetnicima je krivo jer "B" zarađuje milijune, a "S" je plaćen po satu.

Njihov razgovor mogao bi zvučati ovako:

Odvjetnik: "Mi smo obavili sav posao, a on je zaradio sav novac."

"B": "Koliko su nam sati ti momci naplatili? Za te novce mogli smo kupiti cijelu odvjetničku tvrtku."

Razlike između "E" i "I"

Još jedan primjer je direktor banke koji daje investitoru zajam da kupi nekretnine. Investitor zarađuje stotine tisuća dolara, oslobođene poreza, a bankar dobiva plaću na koju plaća velike poreze. Bio bi to primjer poslovanja "E"-a i "I"-a, što često izaziva blagu emocionalnu reakciju.

"E" bi mogao reći: "Dao sam tom momku zajam, a nije mi rekao ni 'Hvala'. Mislim da ne zna koliko sam se naradio za njega."

"I" bi mogao reći: "Bogme, ovi su dečki sitničavi. Gledaj svutu beskorisnu papirologiju koju moram ispuniti samo kako bih dobio jedan ušljivi zajam."

Emocionalno poremećeni brak

Najteže emocionalno poremećeni brak koji sam ikad vidio bio je par u kojem je žena bila tvrdokorni "E" i vjerovala u siguran posao i emocionalnu sigurnost. S druge strane, suprug se smatrao velikim "I"-em. Mislio je da je budući Warren Buffet, ali zapravo je bio "S", prodavač plaćen po proviziji, i još k tome kronični kockar u duši. Uvijek je tražio investiciju koja će mu pomoći da se "brzo obogati". Uvijek je tražio nove dionice, ili planove investiranja u inozemstvu koji su obećavali ultravisoke povrate, ili nekretnine na koje je mogao dobiti opciju. Još su uvijek zajedno, iako ne znam zašto. Jedno drugo izluđuju. Jedna osoba uživa u riziku, a druga ga mrzi. Različiti kvadranti, različite temeljne vrijednosti.

Ako ste vjenčani ili u čvrstoj vezi

Ako ste vjenčani ili ste u čvrstoj vezi, zaokružite kvadrant u kojem vi stječete glavninu prihoda, a zatim i kvadrant u kojem vaš supružnik ili partner stječu glavninu prihoda.



Tražim da to učinite zato što je diskusija među partnerima često teška ako jedan partner ne razumije stajalište drugoga.

Borba između bogatih i obrazovanih

Postoji još jedna neizrečena borba koju sam uočio, a odnosi se na različita stajališta obrazovanih i bogatih.

Tijekom godina istraživanja razlika između različitih kvadranta, često sam slušao kako bankari, odvjetnici, računovođe i drugi poput njih potihom gundaju da su oni obrazovani, a često je slučaj da oni slabije obrazovani zarađuju "veliku lovu". To sam nazvao borbom između bogatih i obrazovanih, što je često razlika između osoba s lijeve strane Kvadranta i osoba s desne strane Kvadranta... "E"-ova i "S"-ova s jedne strane, i "B"-ova i "I"-ova s druge. Nije stvar u tome da su ljudi u kvadrantima "B" i "I" neobrazovani... jer mnogi od njih su visoko obrazovani. Stvar je u tome što mnogi "B"-ovi i "I"-ovi nisu bili akademski genijalci u školi... i nisu završili formalne škole poput odvjetnika, knjigovođa i ovlaštenih javnih računovođa.

Oni koji su pročitali moju knjigu *Bogati otac, siromašni otac* znaju da ona govori o borbi između bogatih i obrazovanih. Moj visokoobrazovani ali siromašni otac jako se ponosio činjenicom da je godinama pohađao postdiplomske studije na prestižnim sveučilištima poput Stanforda i Sveučilišta Chicaga. Moj bogati otac bio je čovjek koji je ispao iz škole i preuzeo obiteljski posao kad mu je umro otac... pa nikada nije završio srednju školu, ali stekao je golemo bogatstvo.

Kad sam bio stariji i kad se činilo da na mene više utječe bogati ali neobrazovani otac, moj obrazovani otac katkad je osjećao potrebu da brani svoj životni stav. Jednom prilikom, kad mi je bilo 16 godina, moj obrazovani otac izlanuo je:

"Ja imam magisterije na prestižnim školama. Što ima otac tvojeg prijatelja?"

Zastao sam i tiho odgovorio: "Novac i slobodno vrijeme."

Više od mentalne promjene

Kao što sam već rekao, uspjeh u kvadrantima "B" ili "I" zahtijeva više od akademskog ili tehničkog znanja. Često je potrebna promjena u temeljnom emocionalnom razmišljanju, osjećajima, vjerovanju i stavu. Sjetite se onoga:

BITI - ČINITI - IMATI

Ono što bogati čine relativno je jednostavno. Razlika je u onome "biti". Razlika je u njihovim mislima, specifično, u njihovom unutarnjem dijalogu sa samima sobom. Evo što mi je bogati otac zabranio da govorim:

"Ne mogu si to priuštiti."

"Ne mogu to učiniti."

"Igraj na sigurno."

"Ne gubi novac."

"Što ako ne uspiješ i više se ne oporaviš?"

Zabranio mi je da izgovaram te riječi zato što je iskreno vjerovao da su riječi najmoćnije oruđe koje ljudi imaju. Ono što osoba govori i misli pretvara se u stvarnost.

Često je citirao Bibliju, iako nije bio toliko religiozan: "I riječ tijelom postade i prebivaše među nama."

Bogati otac čvrsto je vjerovao da ono što govorimo samima sebi u dubini duše postaje naša stvarnost. Zato pretpostavljam da emocije upravljaju životima i unutarnjim razgovorom ljudi koji imaju financijskih problema. Dok čovjek ne nauči svladavati te emocionalne misli, njihove riječi zaista postaju tijelo. To su riječi poput ovih:

"Nikada neću biti bogat."

"Ta ideja nikada neće uspjeti."

"To je preskupo za mene."

Ako su te misli utemeljene u emocijama, vrlo su moćne. Dobro je to što ih je moguće promijeniti uz pomoć novih prijatelja, novih ideja i malo vremena.

Ljudi koji nisu u stanju kontrolirati strah od gubitka nikada ne bi trebali investirati sami. Najbolje im je da taj posao prepuste profesionalcu, i da ga ne ometaju.

Zanimljivo je što sam upoznao mnogo profesionalaca koji su neustrašivi kad je riječ o ulaganju tuđeg novca, i na taj način zarađuju mnogo. No, kad je riječ o investiranju ili riskiranju vlastitog novca, njihov strah od gubitka postaje previše snažan i na kraju gube. Razmišljaju emocijama umjesto logikom.

Upoznao sam i ljude koji investiraju vlastiti novac i cijelo vrijeme zarađuju, ali gube hladnokrvnost kad netko zatraži od njih da investiraju za njega.

Zarađivanje i gubitak novca emocionalne su teme. Moj bogati otac odao mi je tajnu upravljanja tim emocijama. Uvijek je govorio: "Da bi bio uspješan kao investitor i vlasnik tvrtke, moraš biti emocionalno neutralan prema pobjedi i porazu. Pobjeda i poraz samo su dio igre."

Kako sam dao otkaz na sigurnom poslu

Moj prijatelj Mike imao je svoj vlastiti sustav. Njegov otac ga je izgradio. Ja nisam bio te sreće. Znao sam da ću jednog dana morati napustiti udobnost i sigurnost gnijezda i početi s gradnjom vlastitog sustava.

Godine 1978. dao sam otkaz na sigurnom poslu u Xeroxu, i zakoračio u nepoznato bez sigurnosne mreže. Glava mi je pucala od buke koju su izazivali strah i sumnja. Strah me gotovo paralizirao dok sam potpisivao otkaz, podizao posljednju plaću i izlazio kroz vrata. U meni je svirao orkestar autodestruktivnih misli i osjećaja. Napadao sam sam sebe tako glasno i tako uvjerljivo da nisam mogao čuti ništa drugo. To je dobro, zato što su mnogi ljudi s kojima sam radio govorili: "Vratit će se on. Neće uspjeti."

Problem je bio u tome što sam isto to govorio i sam sebi. Te emocionalne riječi sumnje u sebe progonile su me godinama, sve dok supruga i ja nismo postigli uspjeh u kvadrantima "B" i "I". I danas mogu čuti te riječi, ali imaju mnogo manji utjecaj.

U procesu svladavanja sumnje u sebe, naučio sam stvarati druge riječi, riječi ohrabrenja, poput ovih:

"Budi miran, bistro razmišljaj, imaj otvoreni um, nastavi dalje, zamoli za savjet nekoga tko je prošao istim putem, vjeruj, i imaj vjere u višu silu koja ti želi najbolje."

Naučio sam u sebi stvarati te riječi ohrabrenja, iako se dio mene bojao.

Znao sam da nemam mnogo izgleda za uspjeh iz prvog pokušaja. No, pozitivne ljudske emocije, emocije poput povjerenja, vjere, hrabrosti i prijateljstva, tjerale su me naprijed. Znao sam da moram riskirati. Znao sam da rizici vode greškama, a greške vode mudrosti i znanju, što je meni nedostajalo. Za mene, neuspjeh bi bio da sam dopustio strahu da pobijedi, pa sam bio spreman krenuti naprijed bez mnogo jamstava. Moj bogati otac u meni je ostavio ideju da je "neuspjeh dio procesa uspjeha".

Unutarnje putovanje

Putovanje iz jednog kvadranta u drugi zapravo je unutarnje putovanje. To je putovanje iz jednog niza temeljnih vjerovanja i tehničkih vještina u drugi niz vjerovanja i vještina. Proces je nalik učenju vožnje bicikla. U početku, često ćete padati. To je često frustrirajuće i sramotno, osobito ako vas prijatelji gledaju. No, nakon nekog vremena, padanje prestaje i vožnja postaje automatska. Ako opet padnete, to vam ne predstavlja veliki problem, zato što u sebi znate da možete ustati i nastaviti s vožnjom. Proces je isti kad prelazite iz emocionalnog mentalnog sklopa sigurnog posla u emocionalni mentalni sklop financijske slobode. Kad smo moja supruga i ja izvršili taj prijelaz, manje smo se bojali neuspjeha jer smo vjerovali u svoju sposobnost ustajanja.

Dvije rečenice potaknule su me da nastavim. Jednu je izrekao moj bogati otac kad sam već skoro odustao i vratio se: "Uvijek možeš odustati... zašto bi to učinio baš sada?"

Ta mi je rečenica držala moral na visini i smirila emocije. Podsjetila me da sam već na pola puta... zašto da se onda okrenem, kad je udaljenost do starog kvadranta jednaka kao i udaljenost do novog. Bilo bi to kao da se Kolumbo okrene i krene natrag na pola puta prelaska preko Atlantika. Udaljenost je jednaka u oba smjera.

Jedno upozorenje: treba znati i kada treba odustati. Previše sam često susretao ljude koji su tako tvrdoglavi da nastavljaju dalje s projektom koji nema nikakvih izgleda za uspjeh. Znanje

o tome kada treba odustati, a kada nastaviti drevni je problem koji muče sve one koji riskiraju. Taj problem "nastaviti ili odustati" može se riješiti tako što ćete pronaći mentore koji su već uspješno obavili prelazak, i zamoliti ih za savjet. Takva osoba, koja je već na drugoj strani, bit će vam najbolji vodič. No, čuvajte se savjeta ljudi koji su samo čitali knjige o prelasku

i koji su plaćeni da bi o tome predavali.

Druga rečenica koja me potakla da nastavim:

"Divovi se često spotiču i padaju,

ali crvi ne, zato što oni

samo kopaju i pužu."

Glavni razlog zbog kojeg toliki ljudi imaju financijskih problema nije taj što im nedostaje dobro obrazovanje, ili taj što nisu marljivi, nego taj što se boje poraza. Ako ih strah od poraza zaustavi, već su izgubili.

Gubitnici odbacuju pobjednike i drže se gubitnika

Strah od toga da ne budu gubitnici utječe na ljude tako da postupaju čudno. Vidio sam ljude koji su kupili dionice po 20 dolara, prodali ih kad su dosegle 30 dolara, a zatim ih prodali u strahu da ne izgube ono što su zaradili, nakon čega bi vrijednost dionica dosegla 100 dolara.

Isti ti ljudi kupit će dionicu po 20 dolara, promatrati kako joj vrijednost pada na 3 dolara i dalje čekati, u nadi da će cijena porasti... i u stanju su se držati te dionice vrijedne 3 dolara punih 20 godina. To je primjer osobe koja se toliko boji gubitka ili priznavanja poraza, da na kraju izgubi.

Pobjednici odbacuju gubitnike i drže se pobjednika

Pobjednici čine upravo suprotno. Čim saznaju da su počeli gubiti, tj. čim cijena dionice počne padati umjesto da raste, prodat će dionicu i prihvatiti gubitak. Većina njih ne stidi se priznati gubitka, jer pobjednik zna da je poraz dio procesa pobjeđivanja.

Kad pronađu dionicu koja pobjeđuje, držat će je se sve do kraja. Čim shvate da je vožnja završena i da je dionica dosegla najvišu vrijednost, prodat će je.

Za velike je investitore od ključne važnosti da ostanu neutralni prema pobjedama i porazima. Tada emocionalne misli poput straha i pohlepe neće razmišljati umjesto njih.

Gubitnici čine isto i u životu

Ljudi koji se boje poraza čine iste stvari i u stvarnom životu. Svi znamo za:

1. Ljude koji ostaju u brakovima u kojima više nema ljubavi.
2. Ljude koji ostaju na radnim mjestima koja ne vode nikamo.
3. Ljude koji čuvaju staru odjeću i stvari koje nikada neće upotrijebiti.
4. Ljude koji ostaju u gradovima u kojima nemaju budućnosti.
5. Ljude koji ostaju prijatelji s ljudima koji ih ometaju.

Emocionalnu inteligenciju moguće je kontrolirati

Financijska je inteligencija usko povezana s emocionalnom inteligencijom. Po mojem mišljenju, većina ljudi ima financijskih problema zato što im emocije kontroliraju misli. Kao ljudska bića, svi imamo iste emocije. Razlike u onome što "ČINIMO" i što "IMAMO" u životu uglavnom su prouzročene načinom na koji se nosimo s tim emocijama.

Primjerice, emocija straha može neke od nas učiniti kukavi cama. Ista emocija može druge ljude učiniti hrabrima. Nažalost kad je riječ o novcu, većina ljudi u našem društvu uvjetovana je tako da budu financijske kukavice. Kad se javi strah od gubitka novca, umovi većine ljudi počinju ponavljati ove riječi:

1. "Sigurnost" umjesto "slobode".
2. "Izbjegavanje rizika" umjesto "upravljanja rizikom".
3. "Igraj na sigurno" umjesto "igraj pametno".
4. "Ne mogu si to priuštiti" umjesto "kako bih si mogao to priuštiti?"
5. "Preskupo je" umjesto "koliko vrijedi na duge staze?"
6. "Diverzificiraj" umjesto "fokusiraj se".
7. "Što će misliti moji prijatelji?" umjesto "što ću ja misliti?"

Mudrost rizika

Riskiranje, osobito financijsko riskiranje, prava je znanost. Jedna od najboljih knjiga koju sam pročitao o temi novca i upravljanja rizikom je *Zarađivati za život trgovinom* dr. Alexandera Ledera.

Iako je napisana za ljude koji profesionalno trguju dionicama i opcijama, mudrost rizika i upravljanja rizikom primjenjiva je na svim drugim područjima povezanim s novcem, upravljanjem novcem, osobnom psihologijom i investiranjem. Jedan od razloga zbog kojih mnogi uspješni "B"-ovi nisu uvijek uspješni kao "I"-ovi jest i taj što ne razumiju u potpunosti psihologiju u pozadini čistog riskiranja novca. Iako "B"-ovi razumiju rizike koji se odnose na poslovne sustave i ljude, to se znanje ne može uvijek prenijeti na sustave zarađivanja novca novcem.

Stvar je više emocionalna nego tehnička

Ukratko, prijelaz iz kvadranta s lijeve strane u kvadrante s desne strane više je emocionalne nego tehničke naravi. Ako ljudi nisu u stanju kontrolirati svoje emocionalne misli, ne bih im preporučio to putovanje.

Desna strana Kvadranta izgleda ljudima s lijeve strane jako rizična zato što na njihovo razmišljanje često utječe strah. Ljudima s lijeve strane logična je pomisao "igrati na sigurno".

No, to nije logično. To je emocionalna ideja. A emocionalne ideje drže ljude zarobljenima u jednom ili drugom kvadrantu.

Ono što ljudi "ČINE" s desne strane jednadžbe nije tako teško. Iskren sam kada kažem da je to lagano kao kada kupite četiri zelene kućice po niskim cijenama, pričekate da se tržište poboljša, prodate ih, a zatim kupite veliki crveni hotel.

Život je ljudima s desne strane Kvadranta zaista poput *Monopolyja*. Istina, postoje i pobjede i porazi, ali to je dio igre. Pobjede i porazi dio su života. Biti uspješan s desne strane Kvadranta znači "BITI" osoba koja voli igru. Tiger Woods češće gubi nego što dobiva, ali i dalje voli igru. Donald Trump bankrotirao je i vratio se. Nije odustao zato što je izgubio. Poraz ga je samo učinio pametnijim i odlučnijim. Mnogi bogati ljudi bankrotirali su prije no što su se obogatili. To je dio igre.

Ako čovjek razmišlja emotivno, te će ga misli često zaslijeptiti i on neće vidjeti ništa drugo. Te refleksne emotivne misli navode ljude da reagiraju, umjesto da razmisle. Te emocije tjeraju ljude iz različitih kvadranta da se svađaju. Svađe su uzrokovane time što ljudi nemaju ista emocionalna stajališta. Ta emocionalna reakcija zaslijepljuje osobu i ona ne vidi koliko su stvari s desne strane Kvadranta lagane, a često i lišene rizika. Ako čovjek ne može kontrolirati svoje emotivne misli, a mnogi to ne mogu, ne bi trebali ni pokušavati prijeći na drugu stranu.

Potičem sve vas koji želite prijeći na drugu stranu da pronađete grupu za potporu koja će vas bodriti na duge staze, kao i mentora s druge strane koji će vas voditi. Za mene, borba kroz koju smo moja supruga i ja prošli na kraju se pokazala vrijednom truda. Za nas, najvažnija stvar u prelasku s lijeve na desnu stranu Kvadranta nije bilo to što smo morali "činiti", nego tko smo postali u tom procesu. Za mene, to je neprocjenjivo vrijedno.

Deveto poglavlje

Budite banka... ne bankar

Fokusirao sam se na element "BITI" iz formule "BITI - ČINITI - IMATI" jer bez pravog mentalnog sklopa i stava ne može biti spremni na velike gospodarske promjene koje nas očekuju. Ako "budete" osoba s vještinama i mentalnim sklopom desne strane Kvadranta, bit ćete spremni na prepoznavanje prilika koje nastaju iz tih promjena, i bit ćete spremni na "ČINJENJE", što će dovesti do toga da "IMATE" financijskih uspjeha.

Sjećam se telefonskog poziva bogatog oca u 1986. godini:

"Jesi li na tržištu nekretnina ili na tržištu dionica?" upitao me.

"Ni jedno od toga", odgovorio sam. "Sve što imam investirao sam u izgradnju posla."

"Dobro", rekao je. "Drži se podalje od tržišta i dalje gradi posao. Dogodit će se nešto veliko."

Te je godine američki Kongres donio Zakon o reformi poreza iz 1986. godine. U kratka 43 dana, Kongres je ukinuo mnoge porezne rupe u zakonu kojima su se ljudi koristili da zaštite svoje prihode. Ljudi koji su se koristili tim "pasivnim gubicima" prihoda od imovine da bi stekli porezne olakšice i dalje su imali te gubitke, ali država im je oduzela porezne olakšice. Diljem cijele Amerike cijene nekretnina počele su padati. Ponegdje su opale i za 70%. Iznenada, nekretnine su vrijedile

daleko manje od iznosa hipoteka. Panika je zahvatila cijelo tržište nekretninama. Banke i štednje i zajmovi počeli su se tresti, a mnogi su počeli i propadati. Ljudi nisu mogli izvući novac iz banaka, a onda se u listopadu 1987. godine srušio Wall Street. Svijet je upao u financijsku krizu.

U osnovi, Zakon o poreznoj reformi iz 1986. godine ukinuo je mnoge porezne rupe u zakonu o kojima su ovisili "E"-ovi i "S"-ovi s visokim prihodima na lijevoj strani Kvadranta. Mnogi od njih ulagali su u nekretnine ili u ograničena partnerstva da bi iskoristili te gubitke u svrhu povećanja zarade iz kvadranta "E" i/ili "S". I dok su krah i recesija pogodili ljude s desne strane Kvadranta, "B"-ove i "I"-ove, mnogi od njihovih mehanizama za izbjegavanje poreza ostali su netaknuti.

Tijekom tog razdoblja, "E"-ovi su naučili novu frazu - "smanjenje radne snage". Ubrzo su saznali da će, kad se najave otpuštanja velikog broja radnika, cijena dionica te tvrtke koja otpušta radnike skočiti nebu pod oblake. Nažalost, većina nije shvatila zašto je tako. I mnogi "S"-ovi imali su velikih problema tijekom recesije, zbog smanjenja posla, viših stopa osiguranja, kao i gubitaka na tržištima nekretnina i dionica. Rezultat toga, po mojem mišljenju, bio je da su osobe primarno fokusirane na lijevu stranu Kvadranta bile najteže financijski pogođene Zakonom o poreznoj reformi iz 1986. godine.

Transfer bogatstva

I dok su ljudi na lijevoj strani kvadranta patili, mnogi ljudi na "B" i "I" strani kvadranta bogatili su se, zahvaljujući državi koja je oduzela jednima da bi dala drugima.

Poreznom promjenom zakona, svi razlozi za investiranje povezani s "varanjem poreznika" oduzeti su ljudima koji su jednostavno kupovali nekretnine da bi izgubili novac. Mnogi od njih bili su zaposlenici s visokim prihodima, ili profesionalci poput liječnika, odvjetnika, računovođa i vlasnika malih tvrtki. Prije tog razdoblja, imali su tolike oporezive prihode da su im savjetnici govorili da kupuju nekretnine kako bi izgubili novac,

a da višak novca tada investiraju u tržište dionica. Kad je država uklonila tu rupu u zakonu Zakonom o poreznoj reformi, započeo je jedan od najvećih transfera bogatstva. Po mojem mišljenju, velik dio bogatstva oduzet je ljudima iz kvadranta "E" i "S" i predan ljudima iz kvadranta "B" i "I" po vrlo niskoj cijeni.

Kad su propale štednje i zajmovi, kao i organizacije koje su izdavale loše zajmove, milijarde dolara na depozitima našle su se u opasnosti. Novac je morao biti isplaćen. Tko je onda morao platiti milijarde dolara izgubljene u propaloj štednji i ulaganjima u nekretnine? Naravno, porezni obveznici. Upravo oni ljudi koji su ionako nastradali. Poreznim obveznicima ostao je račun od više milijardi dolara za ovu promjenu poreznog zakona.

Neko će se od vas možda sjetiti državne agencije zvane *Resolution Trust Corporation*, ili RTC-a, kako su je zvali. RTC je bila agencija odgovorna za preuzimanje ovrhe nad nekretninama i predaju tih nekretnina ljudima koji su znali upravljati njima. Za mene i mnoge moje prijatelje bilo je to poput blagoslova financijskih nebesa.

Sjetit ćete se da je novac vidljiv umu... ne očima. Tijekom tog razdoblja, emocije su se uskomešale, a vid je bio zamagljen. Ljudi su vidjeli ono što su obučeni da vide. Ljudima s lijeve strane Kvadranta dogodile su se tri stvari:

1. Zavladao je panika. Kad su emocije povišene, financijska inteligencija nestaje. Budući da su ljudi bili tako zabrinuti zbog svojih poslova, opadanja vrijednosti svoje imovine, kraha tržišta dionica i općenite recesije, nisu vidjeli goleme mogućnosti koje su im se pojavile pred nosom. Emotivne misli su ih zaslijepile. Umjesto da se pokrenu naprijed, većina ljudi sakrila se u svoje rupe.
2. Nedostajale su im tehničke vještine s desne strane Kvadranta. Kao što liječnik mora imati tehničke vještine razvijene godinama školovanja i praktične obuke, osoba iz kvadranta "B" i "I" mora posjedovati visoko specijali-

zirane tehničke vještine. Te tehničke vještine uključuju financijsku pismenost, tj. poznavanje vokabulara, poznavanje načina restrukturiranja duga, poznavanje načina strukturiranja ponude, znanje o tome tko čini tržište, kako podići kapital, te druge vještine koje je moguće naučiti.

Kad je RTC izjavila: "Prodajemo imanje bankara koje je vrijedilo 20 milijuna dolara... danas ga možete dobiti za samo 4 milijuna", većina ljudi s lijeve strane Kvadranta nije imala pojma kako doći do 4 milijuna dolara i kupiti dar financijskih nebesa, niti kako razlikovati dobre od loših poslova.

3. Nedostajao im je stroj za novac. Većina ljudi u tom razdoblju morala je raditi sve više kako bi preživjeli. Budući da sam djelovao kao "B", moj posao mogao se širiti uz vrlo malo fizičkih napora s moje strane. U 1990. godini, taj je posao napredovao i rastao. Tijekom tog razdoblja, naš je posao narastao toliko da je imao 11 poslovnica diljem svijeta. Što se više širio, to sam ja morao manje fizički raditi, a pritjecalo nam je sve više novca. Sustav i ljudi u tom sustavu vrijedno su radili. S viškom novca i sa slobodnim vremenom, moja supruga i ja mogli smo provoditi mnogo vremena tražeći "poslove"... a bilo ih je mnogo.

Bila su to najbolja vremena... i najgora

Postoji izreka: "Nije važno ono što se dogodi u čovjekovom životu... nego značaj koji čovjek prida onome što se dogodilo."

Razdoblje od 1986. do 1996. godine bilo je, za neke ljude, najgora razdoblje u životu. Za druge, bilo je to najbolje razdoblje. Kad sam 1986. godine dobio telefonski poziv od bogatog oca, prepoznao sam fantastičnu mogućnost koju mi je donijela ta ekonomska promjena. Iako tada nisam imao mnogo novca, uspio sam stvoriti sredstva koristeći se vještinama kvadranta "B" i "I". U nastavku ovog poglavlja opisat ću

detaljnije kako sam stvarao sredstva koja su mi pomogla da postanem financijski slobodan.

Jedan od ključeva za uspješan i sretan život jest da čovjek bude dovoljno fleksibilan da reagira adekvatno na sve promjene koje ga zadese - da bude sposoban reagirati i iz svega stvoriti nešto dobro. Nažalost, većina ljudi nije osposobljena za nošenje s brzim gospodarskim promjenama koje su se događale i koje će se događati i dalje. Postoji jedna stvar koja je blagoslov za ljudska bića: ljudi su općenito optimisti, i imaju sposobnost zaboravljanja. Nakon 10 do 12 godina, zaboravljaju... a stvari se tada opet mijenjaju.

Povijest se ponavlja

Ljudi su danas više ili manje zaboravili na Zakon o poreznoj reformi iz 1986. godine "E"-ovi i "S"-ovi rade više no ikada. Zašto? Zato što su im oduzeli rupe u poreznom zakonu. Budući da su radili više kako bi povratili izgubljeno, gospodarstvo se oporavilo, prihodi su im porasli, a porezni računovođe opet su im počeli šaptati stare, mudre riječi:

"Kupite veću kuću. Kamate na dug su vam najbolji porezni odbitak. Osim toga, kuća vam je sredstvo, i trebala bi vam biti najveća investicija."

Zato traže "niske mjesečne otplate" i upadaju u sve veće dugove.

Tržište nekretnina raste, ljudi imaju veće prihode, a kamatne stope su niske. Ljudi kupuju veće kuće, raspoloženje je euforično, i novac se ulijeva u tržište dionica jer se žele brzo obogatiti i shvatili su da moraju investirati zbog mirovine.

Po mojem mišljenju, opet će doći do velikog transfera bogatstva. Možda se neće dogoditi ove godine, ali dogodit će se. No, neće se dogoditi na isti način. Dogodit će se nešto drugo. Zato me bogati otac poticao da čitam knjige o povijesti gospodarstva. Ekonomija se mijenja, ali povijest se ponavlja, iako u drugim okolnostima.

Novac i dalje teče s lijeve strane Kvadranta na desnu stranu. Uvijek je bilo tako. Mnogi su ljudi jako zaduženi, no i dalje ulažu novac u najveći porast tržišta dionica u povijesti. Ljudi s desne strane Kvadranta prodat će dionice kad tržište dosegne vrhunac, upravo kada posljednji oprezni ljudi s lijeve strane prevladaju svoj strah i uđu na tržište. Dogodit će se nešto značajno, tržište će krahirati, a kad se prašina slegne, investitori će se vratiti. Opet će kupiti ono što su upravo prodali. I opet, imat ćemo još jedan veliki transfer bogatstva s lijeve na desnu stranu Kvadranta.

Trebat će najmanje 12 godina da zarastu emocionalni ožiljci onih koji su izgubili novac... ali rane će zarasti, kad se sljedeće tržište bude bližilo vrhuncu.

U to će vrijeme ljudi početi citirati Yogija Berru, velikog bejzbolaša New York Yankeesa: "Opet deja vu."

Je li to zavjera?

Često čujem ljude, osobito one s lijeve strane Kvadranta, kako govore da postoji nekakva globalna zavjera koju vode neke ultra-bogate obitelji koje kontroliraju banke. Te teorije bankarskih zavjera postoje već godinama.

Postoji li zavjera? Ne znam. Je li moguće da postoji? Sve je moguće. Znam da postoje moćne obitelji koje kontroliraju goleme količine novca. No postoji li jedna grupa koja kontrolira svijet? Sumnjam u to.

Ja to gledam drukčije. Vidim da s jedne strane Kvadranta postoji skupina ljudi s jednom vrstom mentalnog sklopa, dok s druge strane Kvadranta postoji druga skupina ljudi s drugom vrstom mentalnog sklopa. Svi oni igraju veliku igru novca, ali svaki kvadrant igra prema različitim stajalištima i s različitim pravilima.

Veliki je problem u tome što ljudi s lijeve strane nisu u stanju vidjeti što rade ljudi s desne strane, ali ljudi s desne strane znaju što rade ljudi s lijeve strane.

Lov na vještice

Mnogi ljudi s lijeve strane Kvadranta kreću u lov na vještice, umjesto da otkriju što to ljudi s desne strane kvadranta znaju, a oni ne. Prije samo nekoliko stoljeća, kad bi izbila epidemija kuge, ili se nešto loše dogodilo u zajednici, građani bi krenuli u "lov na vještice". Trebali su nekoga da ga okrive za svoje probleme. Sve dok znanost nije izumila mikroskop i dok ljudi nisu mogli vidjeti ono što nije bilo vidljivo golim okom - bacile - ljudi su krivili druge ljude za svoje bolesti. Spaljivali su vještice na lomači da bi riješili svoje probleme. Nisu znali da je većina bolesti uzrokovana time što ljudi žive u gradovima s lošim kanalizacijama. Ljudi su uzrokovali vlastite probleme nehigijenskim uvjetima... nisu bile krive "vještice".

Lov na vještice događa se i danas. Mnogi ljudi traže nekoga koga bi mogli okriviti za svoje financijske probleme. Ti ljudi često žele okriviti bogate za svoje osobne financijske probleme, umjesto da shvate kako je glavni uzrok tih problema njihovo nepoznavanje informacija o novcu.

Junaci postaju zlikovci

Svakih nekoliko godina pojavi se novi financijski guru, koji nudi novu čarobnu formulu za bogatstvo. Krajem 1970-ih bila su to braća Hunt koja su pokušala uhvatiti tržište srebra. Svijet je aplaudirao njihovom geniju. Gotovo preko noći, počeli su ih progoniti kao kriminalce, zato što su toliki ljudi izgubili novac jer su slušali njihove savjete. Krajem 1980-ih, bio je to Michael Milken, kralj nevaljalih obveznica. Jednog je dana bio financijski genij, a odmah nakon kraha ulovili su ga i poslali u zatvor. Osobe se mijenjaju, ali povijest se ponavlja.

Danas imamo nove investicijske genije. Pojavljuju se na televiziji, imena su im u novinama, slavni su. Jedan od njih je Alan Greenspan, predsjednik Federal Reserve Committee.*

*(U Hrvatskoj tu ulogu obavlja HANFA, Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga, op. prev.)

On je danas gotovo bog. Ljudi misle da je on zaslužan za sjajno stanje našeg gospodarstva. I Warrena Buffeta smatraju gotovo bogom. Kad on nešto kupi, svi uskaču i kupuju isto što i on. Kad Warren Buffet prodaje, cijene padaju. I Bill Gates je pod pažljivom prismotrom. Novac ga prati. Ako dođe do velikih promjena na tržištu u bliskoj budućnosti, hoće li današnji financijski junaci sutra biti zlikovci? Samo će vrijeme pokazati.

U svakoj fazi uspona gospodarstva, postoje junaci, a u svakoj fazi opadanja postoje zlikovci. Kad se osvrnemo na povijest, vidimo da se često radi o istim ljudima. Ljudima će uvijek trebati vještice koje mogu spaliti, ili zavjere koje mogu okriviti za svoje financijsko sljepilo. Povijest će se ponoviti... i opet će doći do velikog transfera bogatstva. Kad se to dogodi, na kojoj strani transfera ćete biti? Lijevoj ili desnoj?

Po mojem mišljenju, ljudi jednostavno ne shvaćaju da se nalaze u velikoj, globalnoj igri... u virtualnom kasinu na nebu, a nitko im nije rekao da su i oni važni igrači u toj igri. Igra se zove "Tko duguje kome?"

Budite banka... ne bankar

Kad sam bio u srednjim 20-tima, shvatio sam da treba biti banka, ali to nije značilo da ću potražiti posao bankara. Počinjalo je moje napredno obrazovanje. Tijekom tog razdoblja bogati otac poticao me da proučavam riječi "hipoteka", "nekretnine" i "financije". Počeo sam obučavati um da vidi ono što moje oči nisu mogle vidjeti.

Poticao me da učim i da shvatim igru, a nakon što sam je naučio, mogao sam raditi što god želim s onim što bih našao. Odlučio sam podijeliti svoje znanje sa svim zainteresiranima.

Poticao me i da čitam knjige o velikim vođama kapitalizma, o ljudima poput Johna D. Rockefellera, J.P. Morgana i Henryja Forda. Jedna od najvažnijih knjiga koje sam pročitao bila je *Svjeto-vni filozofi* (The Worldly Philosophers) Roberta Heilbronera. Ta je knjiga obvezno štivo za ljude koji žele djelovati na "B" i "I"

strani, jer govori o najvećim ekonomistima svih vremena, počevši s Adamom Smithom, koji je napisao *Bogatstvo nacija* (The Wealth of Nations). Fascinantno je pogledati u umove nekih od najvažnijih filozofa - ekonomista. Ti su ljudi interpretirali evoluciju modernog kapitalizma kroz njegovu kratku povijest. Po mojem mišljenju, ako želite biti vođa na desnoj strani Kvadranta, poznavanje povijesti ekonomije važno je za razumijevanje i naše povijesti i naše budućnosti.

Nakon *Svjetočnih filozofa*, preporučam da pročitate *Neograničeno bogatstvo* (Unlimited Wealth) Paula Zanea Pilzera, *Suverenog individualca* (The Sovereign Individual) Jamesa Dalea Davidsona, *Krestu vala* (The Crest of the Wave) Roberta Prechtera i *Veliki bum koji slijedi* (The Great Boom Ahead) Harryja Denta. Heilbronerova knjiga daje vam uvid u ekonomsku prošlost, a drugi autori iznose svoje stavove o tome kamo idemo. Njihova različita stajališta pomogla su mi da vidim ono što moje oči ne mogu vidjeti... budućnost. Čitajući knjige poput tih, mogao sam dobiti uvid u uspone i padove ekonomskih ciklusa i trendova. Zajednička tema svih tih knjiga jest da nam jedna od najvećih promjena predstoji u skoroj budućnosti.

Kako igrati kao banka

Nakon Zakona o poreznoj reformi iz 1986. godine, prilike su se pojavile na sve strane. Nekretnine, dionice i poslovi bili su dostupni po niskim cijenama. Iako je to bilo razorno za mnoge ljude s lijeve strane Kvadranta, za mene je to bilo sjajno, jer sam mogao upotrijebiti svoje vještine "B"-a i "I"-a kako bih iskoristio prilike iz svoje okoline. Umjesto da budem pohlepan i jurim za svim stvarima koje izgledaju kao dobar posao, odlučio sam se fokusirati na nekretnine.

Zašto nekretnine? Iz ovih pet jednostavnih razloga:

- 1. Cijene.** Cijene nekretnina bile su tako niske da su isplate hipoteka mnogih imanja bile jeftinije od normalne tržišne

cijene iznajmljivanja. Kupnja tih imanja imala je ekonomskog smisla... što znači da je rizik bio mali. Bilo je to kao da idete na rasprodaju u trgovinu u kojoj je sve jeftinije 50%.

2. Financiranje. Banke su mi davale zajam za nekretnine, ali ne i za dionice. Budući da sam htio kupiti što je moguće više nekretnina dok je tržište u krizi, kupovao sam nekretnine, tako da sam svoj novac mogao kombinirati sa zajmovima banaka.

Primjerice: recimo da sam imao 10.000 dolara štednje koje mogu investirati. Da sam kupovao dionice, mogao bih kupiti dionice u vrijednosti od 10.000 dolara. Mogao sam ići na marginu (kad kupujete na marginu, plaćate samo dio ukupne cijene, a mešetarska kompanija pozajmljuje vam ostatak), ali nisam bio dovoljno financijski jak da riskiram pad tržišta.

S 10.000 dolara plaćenih za nekretnine, i sa zajmom od 90%, mogao sam kupiti imanja u vrijednosti od 100.000 dolara.

Ako oba tržišta porastu 10%, na dionicama bih zaradio 1000 dolara, ali na nekretninama 10.000 dolara.

3. Porezi. Kad bih zaradio milijun dolara na dionicama, morao bih platiti gotovo 30% poreza na kapitalnu dobit. Međutim, kod nekretnina, milijun dolara moguće je bez plaćanja poreza prebaciti u novu transakciju s nekretninama. Povrh toga, mogao sam smanjiti vrijednost imanja i dobiti još veće porezne olakšice.

Važna napomena: investicija mora imati ekonomskog smisla prije poreznih olakšica da bih ja investirao u nju. Takve porezne olakšice samo čine investicije privlačnijima.

4. Pritok novca. Cijene najamnina nisu opale, iako su se cijene nekretnina spustile. To mi je donijelo mnogo novca, platio sam hipoteke, a što je najvažnije, omogućilo mi je da "tempiram" tržište. Najamnine su mi kupile vrijeme da pričekam da cijene nekretnina opet porastu. Kad su porasle,

mogao sam ih prodati. Iako sam imao velike dugove, nisu mi štetili, zato što su najamnine bile mnogo veće od troškova zajma.

- 5. Prilika da postanem banka.** Nekretnine su mi omogućile da postanem banka, što sam htio učiniti još od 1974. godine.

Budite banka, ne bankar

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pisao sam o tome kako bogati stvaraju novac i često igraju ulogu bankara. Slijedi jednostavan primjer kojega gotovo svatko može shvatiti.

Recimo da pronađem kuću koja vrijedi 100.000 dolara i sklopim sjajan posao i platim je samo 80.000 dolara (10.000 dolara predujma plus 70.000 dolara hipoteke za koju sam ja odgovoran).

Zatim oglasim da prodajem kuću za 100.000 dolara, što je realna cijena, i u oglasu upotrijebim čarobne riječi: "Kuća na prodaju. Vlasnik očajan. Nema kvalifikacije banaka. Niski polog, niske mjesečne otplate."

Telefon zvoni kao lud. Kuća je prodana prema "ugovoru o kupnji i najmu", kako se to naziva u nekim zemljama. Jednostavno rečeno, prodao sam kuću za zadužnicu od 100.000 dolara. Ovako izgleda transakcija:

Na mojoj bilanci:

Moja bilanca

Sredstva	Obveze
100.000 dolara - zadužnica	Hipoteka od 70.000 dolara

Na bilanci kupca:

Bilanca kupca

Sredstva	Obveze
	100.000 dolara - zadužnica

Ta se transakcija zatim registrira u uredu financijskog zastupnika, koji zatim obavlja isplatu. Ako kupac nema 100.000 dolara, jednostavno odustanem od prodaje i prodam imanje sljedećoj osobi koja želi kuću s "niskom mjesečnom otplatom". Ljudi stoje u redu da bi kupili kuću pod tim uvjetima.

Rezultat je taj da sam u svojem stupcu sredstava stvorio 30.000 dolara na koje mi plaćaju kamate, kao što banka dobiva kamate na zajmove koje izdaje.

Pretvarao sam se u banku, i to mi se sviđjelo. Ako se sjećate prošlog poglavlja, bogati otac rekao je: "Pazi kada ćeš se zadužiti. Ako se osobno zadužuješ, pazi da dug bude mali. Ako se zadužuješ za velike svote, pobrini se da taj dug plati netko drugi."

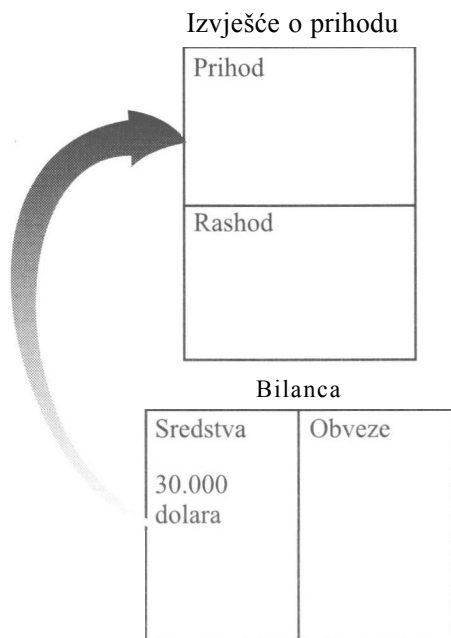
Govoreći jezikom desne strane Kvadranta, ja sam svoj rizik "predao" drugom kupcu. To je igra u svijetu financija.

Takve transakcije događaju se u cijelom svijetu. No, kamo god pođem, ljudi mi prilaze i izgovaraju one čarobne riječi: "To ne možete učiniti ovdje."

Većina malih investitora ne shvaća da se mnoge velike, komercijalne zgrade kupuju i prodaju upravo na taj način. Ponekad to ide preko banke, ali često i ne.

To je kao da ste uštedjeli 30.000 dolara bez štednje

Ako se sjećate prethodnog poglavlja, objašnjavao sam zašto država ljudima ne daje porezne olakšice na štednju. Sumnjam da će banke ikada tražiti od države da to učini, zato što je vaša štednja njihova obveza. Američke banke daju niske kamate na štednju zato što banke ne žele vaš novac, niti žele da vam štednja raste. Evo primjera načina na koji možete glumiti banku i povećati svoju štednju bez mnogo truda. Pritok novca od tih 30.000 odražava se ovako:



Na ovom dijagramu postoji nekoliko zanimljivih stvari:

1. Ja određujem kamatnu stopu na svojih 30.000 dolara. Često je to kamata od 10%. Većina banaka ne plaća vam više od 5% na štednju. Čak i ako sam upotrijebio vlastitih 10.000 dolara kao polog, što izbjegavam, kamate na to često su bolje od onih koje bi mi platila banka.
2. To je kao da stvaram 20.000 dolara (30.000 - 10.000 pologa) koje prije nisu postojale. To čini i banka... stvara sredstvo, a onda naplaćuje kamate na njega.
3. Tih stvorenih 20.000 dolara je neoporezivo. Za prosječnu osobu u kvadrantu "E", trebalo bi gotovo 40.000 dolara plaće da stavi na stranu 20.000 dolara. Zarada koju dobivaju zaposlenici dijeli se 50:50, pri čemu država uzima sebi 50% prije no što i vidite taj novac.
4. Svi porezi na imovinu, održavanje i upravljanje imanjem sada su odgovornost kupca, zato što sam njemu prodao imanje.
5. Ima još. Mnoge kreativne stvari mogu se napraviti s desne strane Kvadranta kako bi se stvorio novac ni iz čega, samo ako igrate ulogu banke.

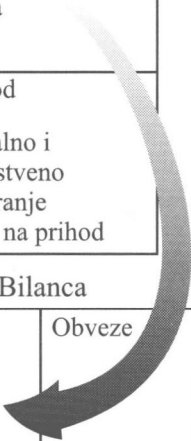
Sastavljanje takve transakcije može potrajati od tjedan do mjesec dana. Pitanje je koliko bi većini ljudi trebalo da zarade 40.000 dolara viška kako bi uštedjeli 20.000 dolara nakon plaćanja poreza i drugih troškova.

Izvešće o prihodu

Prihod 40.000 dolara
Rashod Socijalno i zdravstveno osiguranje Porez na prihod

Bilanca

Sredstva	Obveze
20.000 dolara	



Pritok novca sada je zaštićen

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* ukratko sam opisao zašto se bogati služe korporacijama:

1. Radi zaštite sredstava. Ako ste bogati, ljudi vas žele tužiti kako bi vam oduzeli ono što imate. To se zove "tražiti nekoga s dubokim džepovima". Bogati često ne posjeduju ništa na svoje ime. Njihova se sredstva nalaze u zakladama i korporacijama koje ih štite.
2. Radi zaštite prihoda. Ako pritek novca od sredstava provedete kroz vlastitu korporaciju, veliki dio onoga što bi vam država inače oduzela moguće je zaštititi.

Surova stvarnost: ako ste zaposlenik, redosljed izgleda ovako:

ZARADI - PLATI POREZ - TROŠI

Ako ste zaposlenik, plaćat ćete porez na dohodak, i to prije nego što i dobijete plaću. Zato, ako zaposlenik dobiva 30.000 dolara godišnje, kad država završi s njim, do njega stiže samo 15.000 dolara. S tih 15.000 dolara tada morate plaćati hipoteku. (No, barem dobivate porezne olakšice za kamate koje plaćate na hipoteku... tako vas banka uvjerava da trebate kupiti veću kuću.)

Ako najprije provedete svoj tok prihoda kroz korporacijski entitet, obrazac izgleda ovako:

ZARADI - TROŠI - PLATI POREZ

Provodeći prtok novca - 30.000 dolara koje ste stvorili - najprije kroz korporaciju, možete "potrošiti" veliki dio zarade prije nego što država dođe do novca. Ako posjedujete korporaciju, vi stvarate pravila... sve dok je to u skladu s poreznim zakonom.

Primjerice, ako vi stvarate pravila, u pravilnik svoje tvrtke možete unijeti da će dio paketa kojeg nudite zaposlenicima biti i skrb o djeci. Tvrtka može plaćati 400 dolara mjesečno po djetetu od novca na koji nije plaćen porez. Ako platite novcem na koji je porez plaćen, da biste platili istu tu skrb o djetetu morali biste zaraditi 800 dolara. Popis je dug, i postoje mnoge stvari koje vlasnik tvrtke može otpisati, a zaposlenik ne. Čak se i neki putni troškovi mogu platiti novcem prije plaćanja poreza, sve dok možete dokazati da se radilo o poslovnom putovanju (npr. išli ste na sastanak odbora). Samo morate paziti da se pridržavate pravila. Čak i mirovinski planovi različiti su za vlasnike i zaposlenike. No, želim vam naglasiti da morate slijediti pravila da bi vam se ti troškovi mogli odbiti od plaćanja

poreza. Vjerujem u iskorištavanje zakonskih odbitaka dopuštenih zakonom, ali ne preporučam vam da kršite zakon.

I opet, ključ za mogućnost iskorištavanja nekih od tih prednosti ovisi o tome u kojem kvadrantu zarađujete. Ako sav svoj prihod dobivate kao zaposlenik kompanije koju ne posjedujete i ne kontrolirate, nemate na raspolaganju mnogo mogućnosti zaštite prihoda ili sredstava.

Zato vam preporučam da, ako ste zaposlenik, zadržite svoj posao, ali da počnete provoditi vrijeme u kvadrantima "B" ili "I". Vaš brži put u slobodu vodi kroz ta dva kvadranta. Da biste se osjećali financijski sigurnijim, tajna je u tome da djelujete u više od jednog kvadranta.

Besplatno zemljište

Prije nekoliko godina, supruga i ja poželjeli smo kupiti imanje podalje od mnoštva koje nas je izluđivalo. Željeli smo kupiti neko zemljište s visokim hrastovima i potokom. Željeli smo i privatnost.

Pronašli smo parcelu po cijeni od 75.000 dolara za 20 jutara. Prodavač je bio spreman spustiti cijenu za 10% i platiti bilancu za 10% kamata. Bila je to poštena transakcija. Problem je bio u tome što bih tako narušio pravilo o zaduživanju kojem me podučio bogati otac: "Pazi kada ćeš se zadužiti. Ako se osobno zadužuješ, pazi da dug bude mali. Ako se zadužuješ za velike svote, pobrini se da taj dug plati netko drugi."

Moja supruga i ja propustili smo kupnju zemljišta za 75.000 dolara i potražili zemlju čija bi kupnja imala više smisla. Za mene, 75.000 dolara velik je dug, zato što bi naš protok novca izgledao ovako:

Izvešće o prihodu

Prihod
Rashod Kamate

Bilanca

Sredstva	Obveze
	75.000 dolara hipoteke



Sjetio sam se i pravila svojeg bogatog oca:
"Ako preuzimaš dug i rizik, za to trebaš biti plaćen."

Pa, u ovoj transakciji, preuzeo bih i dug i rizik, i platio bih za to.

Oko mjesec dana kasnije, pronašli smo još ljepše zemljište. Bilo je to 87 jutara zemlje s visokih hrastovima i potokom, i bila je tamo i kuća - sve zajedno za 115.000 dolara. Ponudio sam prodavaču punu cijenu, ako pristane na moje uvjete... i pristao je. Da skratim priču, nekoliko dolara potrošili smo na popravak kuće, i prodali smo kuću i 30 jutara za 215.000 dolara, koristeći se istom idejom "niskih mjesečnih otplata", a sebi smo zadržali 57 jutara.

Ta je transakcija izgledala ovako:

Bilanca

Sredstva	Obveze
215.000 dolara	115.000 dolara

Novi je vlasnik bio oduševljen zato što je kuća bila prelijepa, a kupio ju je gotovo bez pologa. Uzgred budi rečeno, i on ju je kupio kroz svoju tvrtku kako bi je koristio kao korporativno odmoriste za svoje radnike, što mu je omogućilo da je prikaže kao sredstvo tvrtke, i dobije porezni odbitak za troškove održavanja. Osim toga, dobio je i odbitak na plaćanje kamata. Njegove su kamate otplatile moje, i još nam je ostalo novca. Nekoliko godina kasnije, prodao je dio dionica svoje tvrtke i otplatio mi zajam, a ja sam tada otplatio svoj zajam. Duga više nije bilo.

S dodatnih 100.000 profita koje sam zaradio, mogao sam platiti poreze na zemljište i na kuću.

Rezultat je bio taj da nisam imao nikakvog duga, zaradio sam nešto novca (15.000 dolara nakon poreza), i dobio 57 jutara predivnog zemljišta. Bilo je to kao da su me platili da dobijem ono što želim.

Danas moja bilanca od te transakcije izgleda ovako:

Bilanca

Sredstva	Obveze
57 jutara zemlje	
15.000 dolara gotovine	

Početna javna ponuda (PJP), ili iznošenje privatne tvrtke u javnost putem ponude dionica, zasniva se na istim načelima lako su riječi, tržište i igrači različiti, osnovna načela su ista. Kad moja organizacija formira tvrtku koja izlazi u javnost često stvaramo vrijednost ni iz čega, iako je pokušavamo utemeljiti na preciznom mišljenju o tržišnoj vrijednosti. Ponudu iznosimo na javno tržište, i umjesto da je kupi jedna osoba, kupuje je tisuće ljudi u obliku dionica tvrtke.

Vrijednost iskustva

To je još jedan razlog zbog kojeg preporučujem ljudima da počnu u kvadrantu "B" prije nego što prijeđu u kvadrant "I". Bez obzira na to radi li se o investiciji u nekretnine, u posao, dionice ili obveznice, postoji jedan temeljni "sveobuhvatni osjećaj za posao" koji je potreban pravim investitorima. Neki ljudi ga imaju, ali mnogi ne, uglavnom zato što nas škole obučavaju da budemo visoko specijalizirani... ne nude nam sveobuhvatno znanje.

Još nešto - onima koji razmišljaju o prelasku u kvadrante "I" ili "B" preporučam da počnu s malim... i da djeluju polako. Kad vam poraste samopouzdanje i iskustvo, možete se upustiti u veće poslove. Zapamtite, jedina razlika između posla od 80.000 dolara i posla od 800.000 dolara je jedna nula. Proces sklapanja manjeg posla isti je kao i proces mnogo veće javne ponude vrijedne više milijuna dolara. Stvar je samo u tome što sudjeluje više ljudi, ima više nula i zabavnije je.

Kad čovjek stekne iskustvo i dobru reputaciju, potrebno mu je sve manje i manje novca da stvori sve veće i veće investicije.

Često mu uopće nije potreban novac da bi zaradio mnogo novca. Zašto? Iskustvo je vrijedno. Kao što sam već rekao, ako znate kako zaraditi novac pomoću novca, i ljudi i novac sjatit će se oko vas. Počnite s malim i ne žurite. Iskustvo je važnije od novca.

Jednostavno je i lagano

U teoriji, brojevi i transakcije s desne strane Kvadranta jednostavni su, bez obzira na to govorimo li o dionicama, obveznicama, nekretninama ili biznisu. Biti finansijski sposoban jednostavno znači biti sposoban razmišljati drukčije... razmišljati iz različitih kvadranta i imati hrabrosti da se stvari čine drukčije. Za mene, jedna od najtežih stvari s kojom se osoba nova u tom načinu razmišljanja mora suočiti su bezbrojni ljudi koji će joj reći: "To ne možeš učiniti."

Ako možete prevladati tu vrstu ograničenog razmišljanja i potražiti ljude koji će vam reći: "Da, znam da to možeš. Bit će mi drago da te podučavam", život će vam biti lagan.

Zakoni

Ovo sam poglavlje započeo Zakonom o poreznoj reformi iz 1986. godine. Iako je to bila značajna promjena pravila, nije i posljednja. Zakonom iz '86. služim se samo kako bih vam pokazao koliko neka pravila i zakoni mogu biti moćni. Ako osoba želi biti uspješna na "B" i "I" strani Kvadranta, mora biti svjesna tržišnih sila i svih promjena u zakonu koje utječu na te tržišne sile.

Danas Amerika ima više od 100.000 stranica poreznog zakona. To se odnosi samo na poreznu službu. Federalni zakoni imaju više od 1,2 milijuna stranica koji se odnose na porezne zakone. Prosječnom čitatelju trebalo bi 23.000 godina samo da pročita cijeli američki zakon. Svake godine zakoni se stvaraju, ukidaju i mijenjaju. Čovjek bi mogao raditi puno radno vrijeme samo na praćenju tih promjena.

Svaki puta kad mi netko kaže: "To je protuzakonito", odgovaram mu pitanjem je li pročitao svaki redak američkih zakona. Ako kaže "da", polako se udaljim od njega prema vratima, ne okrećući mu leđa. Nikad ne okrećite leđa nekome tko misli da zna sve zakone.

Da biste bili uspješni s desne strane Kvadranta, 5% morate vidjeti očima, a 95% umom. Razumijevanje zakona i tržišnih sila vitalno je za financijski uspjeh. Veliki transferi bogatstva često se događaju u vrijeme promjena zakona i tržišta. Zato je važno biti oprezan, želite li da te promjene rade u vašu korist, a ne protiv vas.

Državi treba vaš novac

Ja vjerujem u plaćanje poreza. Znam da država pruža mnoge važne i vitalne usluge nužne za funkcioniranje civilizacije. Nažalost, po mojem mišljenju, država ima loše vodstvo, previše službenika, i dala je previše obećanja koje ne može održati. No, to nije pogreška današnjih političara i zakonodavaca, zato što su većinu financijskih problema s kojima se suočavamo danas prije više od 60 godina stvorili njihovi prethodnici. Današnji zakonodavci pokušavaju riješiti problem i pronaći rješenja. Nažalost, ako žele ostati na vlasti, ne smiju masama reći istinu. Kad bi je rekli, smijenili bi ih... zato što se mase još uvijek oslanjaju na to da će im država rješavati financijske i medicinske probleme. Država to ne može. Država se smanjuje, a problemi rastu.

U međuvremenu, država će morati povisiti poreze... čak i ako političari obećavaju da to neće učiniti. Zato je Kongres donio Zakon o poreznoj reformi iz 1986. godine. Trebalo je začepiti rupu u poreznom zakonu kako bi se prikupilo više poreza. Za nekoliko godina, mnoge vlade naših zapadnih država morat će još više povisiti poreze, kako bi spriječili kršenje nekih davno zadanih obećanja, obećanja poput zdravstvenog i socijalnog osiguranja, kao i saveznih mirovina za milijune saveznih djelatnika. Javnost vjerojatno još uvijek neće shvatiti problem, ali veličina tog problema postat će jasna oko 2010. godine. Svijet će shvatiti da se SAD ne mogu izvući iz tih problema pozajmljivanjem.

Magazin *Forbes* napravio je ovu projekciju o rastućem dugu SAD-a:

"Ako primjećujete, dug se smanjuje do 2010. godine, a tada naglo raste. Raste u trenutku kad najveća skupina ljudi i povijesti Amerike kreće u mirovinu. U 2010. godini prvi pripadnici 'baby boom' generacije navršit će 65 godina. U toj godini, umjesto da dodaju novac tržištu dionica, ti će ljudi početi podizati novac s tog tržišta... ako ne i prije. Do 2010. godine, 75 milijuna pripadnika 'baby boom' generacije odlučit će da im je njihovo najveće 'sredstvo', njihov dom, prevelik sada kad su djeca odselila, i početak će prodavati velike kuće kako bi mogli preseliti u dio zemlje s manje zločina, u američke male gradove."

Izenada, postojeći mirovinski planovi, koji se u Americi zovu 401(k), a u nekim zemljama Commonwealtha Superanacijski fondovi, početak će se smanjivati. Smanjit će se zato što su podložni fluktuacijama tržišta... što znači da rastu i smanjuju se s tržištem. Uzajamni fondovi početak će likvidirati svoje dionice kako bi isplatili pripadnike "baby boom" generacije koji žele svoj novac upotrijebiti u mirovini. Pripadnici "baby boom" generacije izenada će biti pogođeni golemim porezima na kapitalnu dobit, jer dobiti stečeni u tim uzajamnim fondovima podložni su porezu. Kapitalna dobit će doći od prodavanja tih precijenjenih dionica po višim cijenama, koje će fondovi prenijeti svojim članovima. Umjesto novca, mnogi pripadnici "baby boom" generacije dobit će porezni račun za kapitalnu dobit koju nikad neće ni vidjeti. Zapamtite, poreznici uvijek prvi dobivaju novac.

Istovremeno, zdravlje milijuna siromašnih pripadnika "baby boom" generacije bit će sve slabije, jer siromašni ljudi slabijeg su zdravlja od imućnih. Zdravstveno osiguranje bankrotirat će, i u gradovima diljem Amerike začut će se poziv upomoć koji će tražiti više državne potpore.

Tome dodajte činjenicu da Kina prestiže Ameriku kao zemlja s najvišim BND-om, i da dolazi Europska monetarna unija. Pretpostavljam da će se i plaće i cijene robe morati smanjiti... a produktivnost će morati poletjeti nebu pod oblake da bi se suprotstavili izazovu ova dva velika ekonomska bloka.

Sve će se to dogoditi do 2010. godine, što nije tako daleko. Nalazimo se u posljednjim danima mentaliteta polaganja prava koji gaje veliki državni aparati i veliki poslovi iz industrijskog doba, i službeno ulazimo u informatičko doba. Godine 1989 srušen je Berlinski zid. Po mojem mišljenju, taj je događaj bio jednako važan kao i Kolumbovo otkriće Amerike dok je 1492 godine tražio Aziju. U nekim krugovima, 1492. godina se službeno smatra početkom industrijskog doba. Kraj tog doba dogodio se 1989. godine. Pravila su se promijenila.

Povijest je vodič

Moj me bogati otac poticao da dobro naučim igru. Nakon što je dobro naučim, mogu činiti što želim s onim što znam. Pišem i podučavam zato što sam zabrinut, i zato što mislim da više ljudi treba naučiti kako da se financijski pobrinu za sebe... umjesto da ovise o državi ili tvrtki i očekuju da ih ove izdržavaju.

Nadam se da se varam u pogledu ekonomske budućnosti. Možda države mogu ispuniti obećanja da će se pobrinuti za ljude: možda će nastaviti podizati poreze i sve se više zaduživati. Možda će tržište dionica stalno rasti, i možda nikada više neće pasti... a možda će i cijene nekretnina uvijek rasti, i možda će vam kuća postati najbolja investicija. Možda će i milijuni ljudi biti sretni zarađujući minimalne plaće i osiguravajući dobar život svojim obiteljima. Možda će se sve to dogoditi. Ali ne vjerujem u to. Ne, ako se možemo ravnati po povijesnim događajima.

Povijesno gledano, ljudi koji su doživjeli 75 godina proživjeli su dvije recesije i jednu krizu. Mi smo, kao pripadnici "baby boom" generacije, prošli kroz dvije recesije, ali krizu još nismo doživjeli. Možda do krize više neće doći. No, povijest nam ne govori tako. Bogati otac poticao me da čitam knjige o velikim kapitalistima i ekonomistima kako bih mogao dobiti bolju perspektivu o tome odakle dolazimo i kamo idemo.

Kao što postoje valovi na oceanu, postoje i valovi na tržištu. Umjesto vjetra i sunca koji pokreću oceanske valove, valove

financijskog tržišta pokreću dvije ljudske emocije: pohlepa i strah. Ne mislim da su krize stvar prošlosti, zato što smo svi mi ljudi i uvijek ćemo imati emocije pohlepe i straha. A kad se pohlepa i strah sudare, i čovjek izgubi velike novce, sljedeći osjećaj koji nastupa je depresija. Depresija se sastoji od dvije ljudske emocije, ljutnje i tuge - ljutnje na samog sebe i tuge zbog gubitka. Ekonomske krize - depresije - emocionalne su depresije. Ljudi gube i padaju u depresiju.

Iako se ekonomija trenutno čini sjajnom, postoje milijuni ljudi koji su u raznim stadijima depresije. Možda imaju posao, ali duboko u sebi svjesni su da ne napreduju finansijski. Ljuti su na sebe i tužni zbog izgubljenog vremena. Većina njih ne znaju da ih je zarobila ideja industrijskog doba: "pronađi siguran posao, i ne brini za budućnost".

Velika promjena.... i prilika

Ulazimo u razdoblje golemih promjena i mogućnosti. Za neke ljude bit će to najbolja vremena, a za neke najgora.

Predsjednik John Kennedy rekao je: "Na pomolu je velika promjena".

Kennedy je bio čovjek koji je dolazio iz "B-I" strane Kvadranta, i očajnički je pokušavao poboljšati živote ljudi uhvaćenih u vremenskim zamkama. Nažalost, milijuni ljudi još se uvijek nalaze u tim vremenskim zamkama, i slijede ideje u glavama koje su im prenesene iz drevnih vremena - ideje poput "idi u školu kako bi našao siguran posao". Obrazovanje je važnije nego ikad prije, ali moramo naučiti ljude da razmišljaju malo dalje od traženja sigurnog posla i očekivanja da će se država ili kompanija pobrinuti za njih kad im radni vijek završi. To je ideja industrijskog doba... a mi više nismo u njemu.

Nitko nije rekao da je to pošteno... jer ovo nije poštena zemlja. Mi smo slobodna zemlja. Postoje ljudi koji rade više, koji su pametniji, koji više žele uspjeh, koji su talentiraniji, ili više žele dobar život od drugih. Ako smo dovoljno odlučni, slobodni smo krenuti za ispunjavanjem tih ambicija. No, svaki

puta kad nekome ide bolje, ljudi kažu da to nije pošteno. Isti ti ljudi misle da bi bilo pošteno da bogati dijele svoju imovinu sa siromašnima. Pa, nitko nije rekao da je to pošteno... A što više pokušavamo učiniti stvari poštenima, sve smo manje slobodni

Kad mi netko kaže da postoji rasna diskriminacija ili "stakleni plafon", složim se s njim. Znam da to postoji. Osobno se gnušam bilo kakvog oblika diskriminacije, a budući da sam japanskog porijekla, i sam sam je iskusio iz prve ruke. S lijeve strane Kvadranta postoji diskriminacija, osobito u kompanijama. Vaš izgled, vaša škola, jeste li bijeli ili crni ili smeđi ili žuti, jeste li muško ili žensko... sve su te stvari važne s lijeve strane Kvadranta. Ali one se ne računaju s desne strane. Desnu stranu ne zanima poštenje niti sigurnost, nego sloboda i ljubav prema igri. Ako želite igrati s desne strane, igrači će vas dočekati dobrodošlicom. Ako igrate i pobijedite, u redu. Još će vas srdačnije pozdraviti i pitati vas koja je vaša tajna. Ako igrate i izgubite, drage će vam volje uzeti sav novac, ali nemojte se žaliti niti okrivljavati nekoga drugoga zbog svojeg neuspjeha. To nije način na koji se igra s desne strane Kvadranta. Igra nije ni zamišljena tako da bude poštena. Poštenje nije ime ove igre.

Zašto država ne dira "B-I" stranu?

U stvarnosti, država dira i "B-I" stranu. No, stvar je u tome da "B-I" strana ima više načina da izbjegne plaćanje i sakrije bogatstvo. U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* govorio sam o moći korporacija. Jedan veliki razlog zbog kojeg bogati zadržavaju veći dio svojeg bogatstva jest jednostavno taj što operiraju kao korporacijski entiteti, a ne kao pojedinci. Pojedincu je potrebna putovnica da bi putovao iz jedne države u drugu. Korporacijskom entitetu ne treba. Korporacijski entitet slobodno putuje svijetom, i često može djelovati besplatno. Pojedinaac se mora prijaviti kod vlade, a u Americi mu je potrebna "zelena karta" da bi mogao raditi. Korporacijskom entitetu to ne treba.

Iako bi države voljele uzimati više novca korporacijskim entitetima, shvaćaju da će, ukoliko donesu nepovoljne porezne zakone, ti korporacijski entiteti odnijeti i svoj novac i svoja radna mjesta u neku drugu državu. U industrijskom dobu, ljudi su govorili o "inozemstvu" kao o državi. Bogati su uvijek tražili porezna utočišta gdje će prema njihovom novcu postupati blago. Danas, "inozemstvo" nije država; ono je cyberprostor. Budući da je novac samo ideja i da je nevidljiv, on se sada može sakriti u nevidljivom, ili se barem skloniti iz vidokruga ljudskog oka. Ubrzo, ako to već ne čine, ljudi će svoje bankarske poslove obavljati preko geo-sinhronog satelita u orbiti... bez ikakvih zakona, ili će pak djelovati u zemlji čiji su zakoni naklonjeniji bogatima.

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, pisao sam da su korporacije postale popularne početkom industrijskog doba... nakon što je Kolumbo otkrio novi svijet pun bogatstva. Svaki puta kad bi bogataši poslali brod na putovanje, izlagali su se riziku, jer ukoliko se brod ne bi vratio, bogataši nisu željeli dugovati obiteljima mornara koji su poginuli. Zato su stvorene korporacije koje su osigurale zakonsku zaštitu, i ograničile rizik gubitka samo na uloženi novac. I tako, bogati su riskirali samo svoj novac, a posade su riskirale svoje živote. Od tada, nije se mnogo promijenilo.

Kad god putujem svijetom, ljudi s kojima poslujem rade uglavnom na takav način... kao zaposlenici svojih vlastitih korporacija. U teoriji, ne posjeduju ništa i zaista ne postoje kao privatni građani. Postoje kao službenici svojih bogatih korporacija, ali kao privatni građani ne posjeduju ništa. Kad god putujem svijetom, upoznajem ljude koji mi govore: "To ne možete učiniti u ovoj zemlji. To je protuzakonito."

Ljudi ne shvaćaju da su zakoni većine država zapadnog svijeta slični. Možda se služe različitim riječima da bi opisali istu stvar, ali u načelu, zakoni su uglavnom isti.

Preporučam vam da, ako je moguće, barem razmislite o mogućnosti da postanete zaposlenik vlastite korporacije. To je osobito preporučljivo za "S"-ove i "B"-ove s visokim priho-

dima, čak i ako ovi posjeduju vlastite franšize ili zarađuju od mrežnog marketinga. Potražite savjet od kompetentnih financijskih savjetnika. Oni vam mogu pomoći da izaberete i implementirate najbolju strukturu za svoju situaciju.

Postoje dvije vrste zakona

Na površini, čini se da postoje zakoni za bogate i zakoni za sve ostale. No, u stvarnosti, zakoni su isti. Jedina je razlika u tome što ih bogati upotrebljavaju u svoju korist, a siromašni i srednja klasa to ne čine. To je temeljna razlika. Zakoni su isti... pisani su za svakoga... i ja vam snažno sugeriram da zaposlite pametne savjetnike i da se držite zakona. Previše je lako legalno zarađivati novac, i nema potrebe da kršite zakone i završite u zatvoru. Osim toga, pravni savjetnici bit će vam sustav ranog uzbunjivanja za buduće zakonske promjene... a kad se zakoni mijenjaju, bogatstvo prelazi iz jednih ruku u druge ruke.

Dva izbora

Prednost života u slobodnom društvu jest sloboda u donošenju izbora. Po mojem mišljenju, imamo dva izbora... sigurnost ili slobodu. Ako izaberete sigurnost, tu ćete odluku skupo platiti kroz pretjerane poreze i goleme kamate. Ako izaberete slobodu, morate naučiti cijelu igru i zatim je igrati. Vi birate u kojem kvadrantu želite igrati igru.

Prvi dio ove knjige definirao je specifična obilježja Kvadranta protoka novca, dok se drugi dio fokusirao na razvoj mentalnog sklopa i stava osobe koja bira desnu stranu Kvadranta. Sada biste trebali shvaćati gdje se trenutno nalazite u Kvadrantu, i znati gdje želite biti. Trebali biste bolje razumjeti i mentalni proces djelovanja na desnoj strani Kvadranta.

Pokazao sam vam način prijelaza iz lijeve na desnu stranu Kvadranta, ali sada bih vam htio dati specifične savjete. U posljednjem dijelu ove knjige, trećem dijelu, iznijet ću vam 7

koraka do pronalaženja financijske brze trake koje smatram ključnima u prelasku na desnu stranu Kvadranta.

NAPOMENA

AUTORA

Godine 1943., SAD su počele naplaćivati porez na plaće svih zaposlenih Amerikanaca. Drugim riječima, država je plaćena prije no što su plaćeni ljudi iz kvadranta "E". Svi oni koji su bili čisti "E"-ovi nisu imali mogućnost bijega od države. To je značilo da će, umjesto da samo bogati plaćati porez, što je bila nada ljudi koji su donijeli 16. amandman, sada porez plaćati i svi s lijeve strane Kvadranta, i bogati i siromašni. Kao što sam već rekao, najniže plaćeni ljudi u Americi danas plaćaju viši postotak poreza od bogatih i srednje klase.

Godine 1986. Zakon o poreznoj reformi udario je visoko plaćene profesionalce iz "S" kvadranta. Zakon je specifično pobrojao liječnike, odvjetnike, arhitekte, zubare, inženjere i druge slične profesije. Otežao im je, ako ne i onemogućio, da zaštite svoje prihode na način na koji to čine bogati u "B" i "I" kvadrantima.

Ti profesionalci bili su prisiljeni voditi svoje poslove kroz S korporacije umjesto C korporacija, ili plaćati porezne kazne. Bogati ne plaćaju te kazne. Prihodi tih visoko plaćenih profesionalaca zatim prolaze kroz korporaciju S, i na njih plaćaju najviše moguće poreze. Oni nemaju priliku zaštititi svoje prihode kroz odbitke koje se nude korporacijama C. U isto vrijeme, zakon je promijenjen tako da prisili sve S korporacije da im godina završi s krajem kalendarske godine. To je opet dovelo do toga da se na sve prihode plaćaju najviši mogući porezi.

Kad sam nedavno razgovarao o tim promjenama sa svojom osobnom OJR-om, podsjetila me da najveći šok ljudima koji zaposle sami sebe dolazi krajem prve poslovne godine, kada shvate da je najveći porez koji plaćaju porez na "samozaposlenost". Taj je porez

dvostruko veći za "S"-ove, ili samozaposlene, nego za "E"-ove, ili zaposlenike. Izračunava se na osnovu prihoda prije nego što osoba može napraviti bilo kakve odbitke ili osobna izuzeća. Moguće je da samozaposlene osobe nemaju nikakav oporezivi prihod, ali da ipak moraju platiti porez na samozapošljavanje. S druge strane, korporacije ne plaćaju poreze na samozapošljavanje.

Zakon o poreznoj reformi iz 1986. godine također je izgurao američke "E"-ove i "S"-ove iz investiranja u nekretnine i natjerao ih na investiranje u vrijednosne papire poput dionica i uzajamnih fondova. Kad je počelo smanjivanje radne snage, milijuni su shvatili ne samo da su im nesigurna radna mjesta, nego i mirovine, jednostavno zato što su zasnovali svoju financijsku dobrobit na vrijednosnim papirima podložnim usponima i padovima tržišta.

Zakon o poreznoj reformi iz 1986. godine čini se da je trebao zatvoriti i manje američke banke, i prebaciti sve bankarske poslove velikim nacionalnim bankama. Vjerujem da je razlog tome bila želja da američke banke postanu konkurentne velikim njemačkim i japanskim bankama. Ako je to bila namjera, uspjelo je. Danas je bankarstvo u Americi mnogo manje osobno i temelji se isključivo na brojevima, a rezultat toga je da se određenoj klasi ljudi mnogo teže kvalificirati za stambene zajmove. Umjesto malog gradskog bankara koji vas poznaje, danas središnje računalo ispljune vaše ime ukoliko ne ispunjavate njegove neosobne kvalifikacijske zahtjeve.

Nakon Zakona o poreznoj reformi iz 1986. godine, bogati zarađuju sve više, rade sve manje, plaćaju manje poreze, i uživaju veću zaštitu sredstava zahvaljujući formuli koju mi je bogati otac otkrio prije 40 godina: "Izgrađuj posao i kupuj nekretnine". Zaradite mnogo novca putem C korporacije, i zaštitite ga u nekretninama. I dok milijuni i milijuni Amerikanaca rade, plaćaju sve veće poreze, i svakog mjeseca uplaćuju milijarde u uzajamne fondove, bogati

tiho prodaju dionice svojih C korporacija, postaju još bogatiji, a zatim investiraju milijarde u nekretnine. Dionica u C korporaciji omogućava kupcu da sudjeluje u riziku posjedovanja kompanije. Udio u dionicama ne omogućuje dioničaru prednosti koje daje posjedovanje C korporacije i investiranje u nekretnine.

Zašto mi je bogati otac preporučio gradnju posla u vidu C korporacija, a zatim kupnju nekretnina? Zato što porezni zakoni nagrađuju ljude koji djeluju na taj način... ali to je tema koja izlazi izvan sadržaja ove knjige. Samo se sjetite riječi bogataša poput Raya Kroca, osnivača McDonald'sa.

"Moj posao nisu hamburgeri. Moj su posao nekretnine." Bogati otac nabijao mi je ove riječi u glavu:

"Gradi posao i kupuj nekretnine."

Drugim riječima, bogatstvo treba potražiti na desnoj strani Kvadranta protoka novca, kako bi se u potpunosti iskoristili porezni zakoni.

Godine 1990. predsjednik George Bush podigao je poreze nakon što je obećao: "Čitajte mi s usana. Nema novih poreza." Godine 1992. predsjednik Clinton potpisao je zakon o najvećem povećanju poreza u novijoj povijesti. I opet, te su povišice pogodile "E"-ove i "S"-ove, ali ne i "B"-ove i "I"-ove.

Kako se sve više udaljavamo od industrijskog doba i zalazimo sve dublje u informatičko doba, svi ćemo morati nastaviti sa skupljanjem informacija iz različitih kvadranta. U informatičko doba, kvalitetne informacije najvažnije su nam sredstvo. Kao što je jednom rekao Erik Hoffer:

"U vremena promjene...

Oni koji uče naslijedit će zemlju,

Dok će učeni

biti sjajno opremljeni

Za život u svijetu

koji više ne postoji."

ZAPAMTITE

Svatko se nalazi u drukčijoj financijskoj situaciji. Zato uvijek preporučam:

- 1. Potražite najbolje profesionalne i financijske savjete koju možete pronaći. Primjerice, iako C korporacija može biti dobro rješenje za neke slučajeve, ona ne djeluje jednako dobro u svim situacijama. S korporacija katkad je prikladna čak i za desnu stranu Kvadranta.*
- 2. Zapamtite, postoje različiti savjetnici za bogate, siromašne i srednju klasu, kao što postoje i različiti savjetnici za ljude koji zarađuju na lijevoj i desnoj strani kvadranta. Razmotrite mogućnost traženja savjeta od ljudi koji su već stigli tamo kamo vi želite doći.*
- 3. Nikad ne izgrađujte posao i ne investirajte samo zbog izbjegavanja poreza. Porezna olakšica dodatni je bonus zato što radite stvari onako kako to država želi. To bi trebao biti bonus, a ne razlog.*
- 4. Ako niste američki građanin, ovaj savjet svejedno vrijedi i za vas. Naši zakoni možda su drukčiji, ali načelo traženja kompetentnog savjeta ostaje isto. Ljudi s desne strane djeluju na vrlo sličan način diljem svijeta.*

Treći dio

Kako postati uspješan "B" i "I"

Deseto poglavlje

Krenite sitnim koracima

Većina nas čula je izreku: "Putovanje od tisuću milja počinje jednim korakom." Volio bih malo modificirati tu izjavu. Ja bih rekao: "Putovanje od tisuću milja počinje sitnim korakom".

Naglašavam to zato što sam vidio previše ljudi koji pokušavaju izvesti "veliki skok naprijed" umjesto sitnog koraka. Svi smo vidjeli ljude koji su potpuno izvan forme i koji odjednom odluče smršaviti 10 kg i dovesti se u formu. Počinju sa žestokom dijetom, odlaze u teretanu po dva sata, a zatim džogiraju 15 kilometara. To traje možda tjedan dana. Izgube nekoliko kilograma, a zatim bol, dosada i glad počinju svladavati njihovu odlučnost i snagu volje. Do trećeg tjedna, stare navike prejedanja, nedostatka vježbe i gledanja televizije opet ih kontroliraju.

Umjesto da krenete "velikim skokom naprijed", snažno bih vam sugerirao da krenete sitnim korakom. Dugoročni financijski uspjeh ne mjeri se veličinom vašeg koraka. On se mjeri brojem koraka, smjerom u kojem se krećete i brojem godina. Zapravo, to je formula uspjeha ili neuspjeha u svakoj aktivnosti. Kad je riječ o novcu, vidio sam previše ljudi, uključujući i samog sebe, koji pokušavaju učiniti previše s premalo mogućnosti... i onda propadnu u tom pokušaju. Teško je krenuti sitnim korakom naprijed kad su vam najprije potrebne ljestve da biste se izvukli iz financijske rupe koju ste iskopali sami sebi.

Kako pojesti slona?

Ovaj dio knjige opisuje 7 koraka koji će vas voditi na putu prema desnoj strani Kvadranta. Uz vodstvo bogatog oca, počeo sam slijediti tih 7 koraka od svoje devete godine. Slijedit ću ih sve dok sam živ. Upozoravam vas prije nego što pročitate tih 7 koraka, jer nekim se ljudima zadatak može činiti prevelikim, i bit će takav ako ga pokušate ispuniti u tjedan dana. Molim vas, počnite sitnim koracima.

Svi smo čuli izreku: "Rim nije sagrađen u jednom danu." Izreka kojom se ja koristim svaki puta kad osjećam da me gazi količina stvari koje moram naučiti jest pitanje: "Kako pojesti slona?" Odgovor je: "Zalogaj po zalogaj." Preporučio bih vam da i vi tako učinite ako osjetite da vam je previše ono što morate naučiti da biste prešli s "E" i "S" strane na "B" i "I" stranu. Molim vas, budite blagi prema sebi i shvatite da je tranzicija više od mentalnog učenja - ona zahtijeva i emocionalno učenje. Nakon što se šest mjeseci do godine dana krećete sitnim koracima, spremni ste za sljedeću izreku koja glasi: "Morate hodati prije nego što naučite trčati". Drugim riječima, počinjete sitnim koracima, zatim hodate normalno, a na kraju trčite. Preporučam vam takav put. Ako vam se ne sviđa, možete učiti ono što čine milijuni ljudi koji se žele obogatiti lagano i na brzinu - kupiti listić lota. Tko zna? Možda je danas vaš sretan dan.

Akcija je bolja od nedostatka akcije

Po meni, jedan od glavnih razloga zbog kojeg "E"-ovi i "S"-ovi imaju problema u prelasku na "B" i "I" stranu jest taj što se boje pogrešaka. Često govore: "Bojim se neuspjeha", ili "Trebam više informacija, možete li preporučiti još koju knjigu?" Njihov strah ili sumnja u sebe primarni je razlog koji ih drži zarobljenima u njihovom kvadrantu. Molim vas, polako pročitajte 7 koraka i ispišite akcijske korake na kraju svakog koraka. Za većinu ljudi to je dovoljno sitan korak da vas

pokrene prema "B" i "I" strani. Samo ispunjavanje tih 7 akcijskih koraka otvorit će vam nove svjetove mogućnosti i promjene. Zatim samo nastavite sa sitnim koracima.

Nikeov slogan "učini to" najbolje prenosi tu poruku. Nažalost, naše škole govore: "Ne griješite". Milijuni visokoobrazovanih ljudi koji žele djelovati paralizirani su emocionalnim strahom od grešaka. Jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio kao učitelj jest da se pravo učenje sastoji od mentalnog, emocionalnog i fizičkog učenja. Zato je akcija uvijek bolja od nedostatka akcije. Ako djelujete i pogriješite, barem ste naučiti nešto na mentalnoj, emocionalnoj ili fizičkoj razini. Osoba koja stalno traži "ispravan" odgovor često pati od bolesti koja se zove "analitička paraliza", a koja, čini se, pogađa mnoge visokoobrazovane ljude. Na kraju krajeva, mi i učimo griješeći. Naučili smo hodati i voziti bicikl tako što smo griješili. Ljudi koji se boje djelovanja zato jer se boje grešaka možda su mentalno inteligentni, ali su emocionalno i fizički hendikepirani.

Prije više godina napravljeno je istraživanje bogatih i siromašnih ljudi diljem svijeta. Istraživanjem se željelo otkriti kako su ljudi koji su rođeni u siromaštvu došli do bogatstva. Istraživanje je otkrilo da ti ljudi, bez obzira na to u kojoj državi žive, posjeduju tri kvalitete. Te su kvalitete sljedeće:

1. Držali su se dugoročne vizije i plana.
2. Vjerovali su u odlaganje zadovoljenja.
3. Koristili su se akumuliranjem sredstava.

Istraživanje je otkrilo da su ti ljudi razmišljali i planirali dugoročno, i da su znali da će na kraju ostvariti financijski uspjeh ukoliko se budu držali sna ili vizije. Bili su spremni podnijeti kratkoročne žrtve kako bi došli do dugoročnog uspjeha, što je temelj odlaganja zadovoljenja. Albert Einstein bio je zapanjen načinom na koji se novac umnožava akumuliranjem sredstava. Akumuliranje novca smatrao je jednim od najnevjerojatnijih izuma čovječanstva. To je

istraživanje prikazalo još jednu razinu akumuliranja koja nadilazi onu financijsku. Ono je potvrdilo ideju sitnih koraka... zato što se sitni koraci u učenju akumuliraju tijekom godina. Ljudi koji nisu poduzeli nikakve korake nisu imali prednost akumuliranog znanja i iskustva.

Istraživanje je pokazalo i zbog čega bogati ljudi postaju siromašni. Postoje mnoge bogate obitelji koje nakon samo tri generacije izgube većinu bogatstva. Ne iznenađuje da je istraživanje otkrilo kako ti ljudi posjeduju sljedeće tri osobine:

1. Imaju kratkoročnu viziju.
2. Traže trenutno zadovoljenje.
3. Zloupotrebjavaju moć akumuliranja.

Često srećem ljude koji se ljute na mene zato što žele da im kažem kako još danas mogu zaraditi više novca. Ne sviđa im se ideja dugoročnog razmišljanja. Mnogi od njih očajnički traže kratkoročne odgovore, zato što imaju financijske probleme koje moraju riješiti još danas... financijske probleme poput potrošačkog duga i nedostatka investicija, do čega ih je dovela njihova nekontrolirana želja za trenutnim zadovoljenjem. Oni žive po ideji: "Jedi, pij i veseli se dok si mlad". Time zloupotrebjavaju moć akumuliranja, što ih dovodi do dugoročnog duga, umjesto dugoročnog bogatstva.

Žele brze odgovore i žele da im kažem što da čine. Umjesto da čuju tko moraju "biti" da bi "činili" ono što je potrebno da bi ih dovelo do velikog bogatstva, žele kratkoročne odgovore na dugoročni problem. Drugim riječima, previše se ljudi fiksira na životnu filozofiju "obogati se brzo". Tim ljudima želim puno sreće, jer trebat će im.

"Vruć savjet"

Većina nas čula je da su ljudi koji zapisuju svoje ciljeve uspješniji od onih koji to ne čine. Postoji učitelj koji se zove Raymond Aaron, iz Ontarija, Kanada, koji održava seminare i

snima kazete na temu prodaje, postavljanja ciljeva, udvostručavanja prihoda, i toga kako postati bolji član mrežnog marketinga. Iako te teme podučavaju mnogi, preporučam vam njega jednostavno zato što on posjeduje neke fascinantne uvide u te važne teme, uvide koji vam mogu pomoći da ostvarite više svojih ciljeva u svijetu biznisa i investiranja.

Na temu postavljanja ciljeva preporuča nešto što je mnogo više u skladu s idejom sitnih koraka nego s idejom velikih skokova. Preporuča postavljanje velikih dugoročnih snova i želja. No, kad se radi o postavljanju ciljeva, umjesto da pokušavate ostvariti više od vaših potencijala, preporuča da pokušate ostvariti manje od toga, tj. krenuti sitnim koracima. Primjerice, ako želite imati prelijepo tijelo, umjesto da pokušavate krenuti naprijed velikim skokom, on preporuča da učinite manje od onoga što biste željeli. Umjesto da vježbate u teretani sat vremena, ograničite se na 20 minuta. Drugim riječima, postavite si niži cilj i prisilite se da ga se pridržavate. Zahvaljujući tome, nećete se osjećati preopterećenima, nego nedovoljno opterećenima. Takav osjećaj mene dovodi do stanja da jedva čekam odlazak u teretanu, ili bilo što drugo što moram učiniti ili promijeniti u životu. Čudno je to što mnogo više postižem time što si postavljam niži cilj, nego da se pokušavam ubiti postavljajući si previsoki cilj. Ukratko, sanjajte velike, smjele snove, a zatim ih ostvarujte pomalo svakoga dana. Drugim riječima, krenite sitnim koracima umjesto da skaćete velikim skokom preko litice. Postavite ostvarive dnevne ciljeve koji će vam, kad ih ostvarite, pružiti pozitivno osnaženje. Ono će vam, pak, pomoći da ostanete na putu prema glavnom cilju.

Primjer načina na koji si postavljam niži cilj jest sljedeći: zapišem cilj da odslušam dvije audio-kasete tjedno. Možda ću neku kasetu preslušati dva ili više puta, ako je dobra... ali i to se računa u moje 2 kasete tjedno. Moja supruga i ja zapisali smo cilj da pohađamo najmanje dva seminara godišnje na temu kvadranta "B" i "I". Odlazimo na godišnje odmore s ljudima koji su stručnjaci za teme iz kvadranta "B" i "I". Učimo mnogo igrajući se, odmarajući se i odlazeći na zajedničke

večere. Sve su to načini na koje se putem manjih ciljeva moguće kretati prema velikim, smjelim snovima. Zahvaljujem Raymondu Aaronu i njegovoj kazeti o postavljanju ciljeva, jer pomogao mi je da ostvarim više uz manje stresa.

Sada nastavite s čitanjem i zapamtite: sanjajte velike snove, razmišljajte dugoročno, svakodnevno ispunjavajte manje ciljeve od onih koje smatrate da možete ispuniti, i krećite se sitnim koracima. To je ključ dugoročnog uspjeha i prelaska s lijeve na desnu stranu Kvadranta protoka novca.

Ako želite biti bogati, morate promijeniti svoja pravila

Često citiraju moje riječi: "Pravila su se promijenila." Kad ljudi čuju te riječi, kimaju glavom u znak slaganja i kažu: "Da. Pravila su se promijenila. Ništa više nije isto." No, tada nastave i čine istu staru stvar.

Financijska izvješća iz industrijskog doba

Kad vodim tečajeve na temu "Kako dovesti u red vaš financijski život", počinjem tako što zamolim polaznike da ispune osobno financijsko izvješće. To je često iskustvo koje im promijeni živote. Financijska izvješća su poput rendgenskih zraka. I jedno i drugo pomaže vam da vidite ono što ne možete vidjeti golim okom. Nakon što polaznici tečaja ispune svoja izvješća, lako je vidjeti tko ima "financijski rak", a tko je financijski zdrav. Općenito govoreći, ljudi koji boluju od financijskog raka su oni koji imaju ideje iz industrijskog doba.

Zašto to govorim? Zato što u industrijsko doba ljudi nisu morali "razmišljati o sutrašnjici". Pravila su bila: "Marljivo radi, a tvoj poslodavac ili država pobrinut će se za tvoju budućnost." Zato su mnogi moji prijatelji i obitelj često govorili: "Zaposli se u državnoj službi. Ima sjajne beneficije.", ili "Pazi da tvrtka za koju radiš ima dobar mirovinski plan.", ili "Pazi da tvrtka za koju radiš ima snažan sindikat." To su savjeti zasnovani na pravilima industrijskog doba, a proizlaze iz

mentaliteta koji ja nazivam "mentalitet polaganja prava". Iako su se pravila promijenila, mnogi ljudi nisu promijenili svoja osobna pravila... osobito svoja financijska pravila. Oni još uvijek troše kao da nema potrebe da planiraju za sutra. To tražim kad čitam financijsko izvješće neke osobe - ima li ona sutrašnjicu ili nema.

Imate li vi sutrašnjicu?

Da pojednostavim - ovo gledam na osobnom financijskom izvješću

Izvješće o prihodu

Prihod
Rashod (Danas)

Bilanca

Sredstva (Sutra)	Obveze (Jučer)
---------------------	-------------------

Ljudi bez sredstava, koji odbacuju pritek novca, nemaju sutrašnjice. Kad pronadem ljude koji nemaju sredstava, vidim da su to ljudi koji naporno rade za plaću kako bi platili račune. Ako pogledate "stupac rashoda" većine ljudi, vidjet ćete da su

dva najveća mjesečna rashoda porezi i otplata dugova za dugoročne obveze. Njihova izvješća o rashodima izgledaju ovako:

Izvješće o prihodu

Prihod
Rashod Porezi (približno 50%) Dugovi (približno 35%) Životni troškovi

Bilanca

Sredstva	Obveze
----------	--------

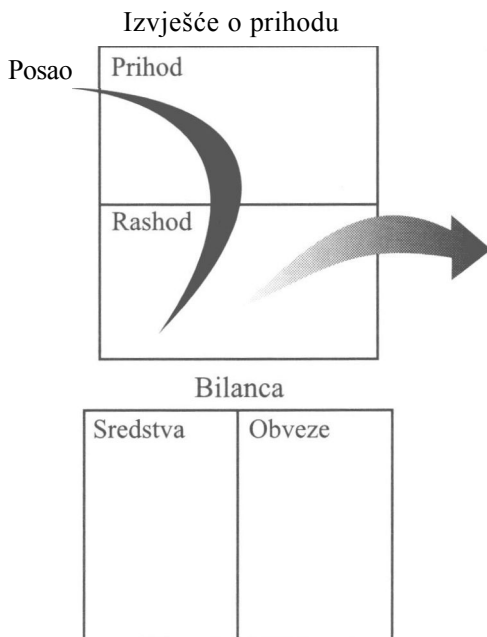
Drugim riječima, država i banka plaćeni su prije vas. Ljudi koji ne mogu uspostaviti kontrolu nad svojim pritokom novca općenito nemaju financijske budućnosti i naći će se u teškim problemima u sljedećih nekoliko godina.

Zašto? Osoba koja se nalazi samo u kvadrantu "E" nema veliku zaštitu od poreza i dugova. Čak i "S" može učiniti ponešto protiv ta dva financijska raka.

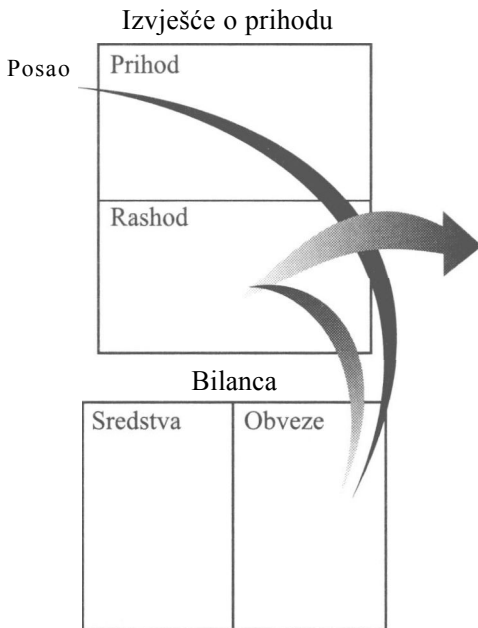
Ako vam to nema smisla, predlažem vam da pročitate (ili ponovno pročitate) knjigu *Bogati otac, siromašni otac* koja bi vam trebala olakšati razumijevanje tih i nekoliko sljedećih poglavlja.

Tri obrasca protoka novca

Kao što je rečeno u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, postoje tri glavna obrasca protoka novca: jedan za bogate, jedan za siromašne i jedan za srednju klasu. Ovako izgleda protok novca siromašnih



Ovo je obrazac protoka novca srednje klase.



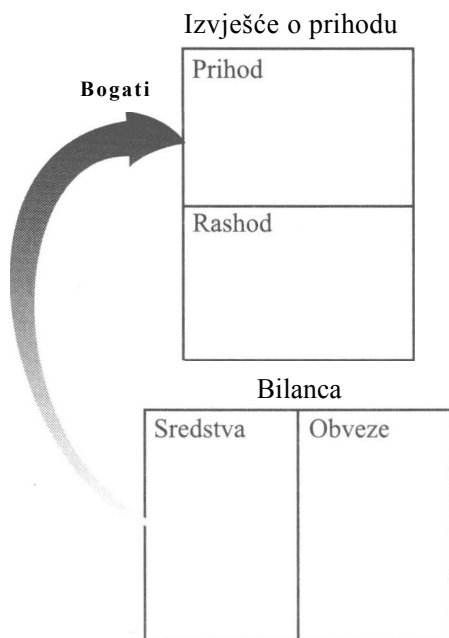
Ovakav obrazac protoka novca naše društvo smatra "normalnim" i "inteligentnim". Uostalom, ljudi koji žive po takvom obrascu vjerojatno imaju dobro plaćene poslove, lijepe kuće, automobile i kreditne kartice. To je moj bogati otac nazvao "snom radničke klase".

Kad igram svoju edukativnu društvenu igru PROTOK NOVCA s odraslima, oni obično imaju mentalnih problema. Zašto? Zato što se susreću s financijskom pismenošću, što znači s razumijevanjem financijskih brojeva i riječi. Igranje igre traje nekoliko sati, ne zato što je sama igra druga, nego zato što igrači uče potpuno novu temu. To je gotovo kao da uče strani jezik. No, dobra je vijest da se ta nova pismenost može brzo naučiti, a tada i igra ubrzava. Ubrzava zato što su igrači pametniji... i što više igraju, postaju brži i još pametniji, i cijelo se vrijeme zabavljaju.

Događa se još nešto. Budući da sada postaju finansijski pismeni, mnogi ljudi počinju shvaćati da se osobno nalaze u finansijskoj nevolji, iako ostatak društva smatra da su "finansijski normalni". Vidite, obrazac protoka novca srednje klase bio je normalan u industrijskom dobu, ali mogao bi biti katastrofalan u informatičkom dobu.

Kad nauče i shvate igru, mnogi igrači počinju tražiti nove odgovore. Ona postaje finansijski alarm za njihovo osobno finansijsko zdravlje, kao što je blagi srčani udar alarm koji čovjeku skreće pažnju na zdravlje.

U tom trenutku spoznaje, mnogi ljudi počinju razmišljati poput bogate osobe, a ne poput marljive osobe iz srednje klase. Nakon što odigraju PROTOK NOVCA nekoliko puta, neki ljudi počinju poprimati obrazac razmišljanja bogatih, i počinju tražiti obrazac protoka novca koji izgleda ovako:



To je obrazac razmišljanja kakav je moj bogati otac htio usaditi mojem sinu i meni još kad smo bili djeca. Zato nam je uskratio plaće i nije nam davao povišice. Nije htio da postanemo ovisni o ideji dobro plaćenog posla. Htio je da razvijemo obrazac razmišljanja i mislimo samo na sredstva i prihode u obliku kapitalne dobiti, dividendi, najamnine, rezidualnih prihoda od posla i tantijema.

Što se tiče ljudi koji žele biti uspješni u informatičko doba, što brže razviju financijsku i emocionalni inteligenciju i nauče razmišljati prema ovom obrascu, to će se brže osjećati financijski sigurnima i pronaći financijsku slobodu. U svijetu u kojem je sve manje i manje sigurnih poslova, ovaj obrazac protoka novca za mene ima mnogo više smisla. Da bi ostvarila taj obrazac, osoba mora gledati na svijet iz kvadranta "B" i "I", a ne samo kvadranta "E" i "S".

Ja to zovem i financijsko izvješće informatičkog doba, zato što se prihod generira isključivo informacijama, ne napornim radom. U informatičko doba, ideja napornog rada ne znači isto što je značila u poljoprivredno doba i industrijsko doba. U informatičko doba, ljudi koji rade najteže fizičke poslove bit će najslabije plaćeni. To vrijedi danas, a vrijedilo je tijekom povijesti.

Međutim, kada danas ljudi kažu: "Ne radi naporno, radi pametno", ne misle da treba raditi pametno u kvadrantima "E" i "S". Misle da treba raditi pametno u kvadrantima "B" i "I". To je razmišljanje iz informatičkog doba, i zbog toga su financijska i emocionalna inteligencija danas od vitalnog značaja, kao što će biti slučaj i u budućnosti.

Što je onda odgovor?

Očito, moj je odgovor da se reeducirate i naučite razmišljati poput bogate osobe, umjesto poput siromašne osobe ili osobe iz srednje klase. Drugim riječima, treba naučiti razmišljati i gledati na svijet iz kvadranta "B" i "I". Međutim, rješenje nije da se jednostavno vratite u školu i pohađate neke tečajeve. Uspjeh u kvadrantima "B" i "I" zahtijeva financijsku inteli-

genciju, sustavnu inteligenciju i emocionalnu inteligenciju. Te se stvari ne mogu naučiti u školi.

Te je inteligencije teško naučiti zato što je većina ljudi "baždarena" na životni modus "marljivo radi i troši". Osjećaju financijsku anksioznost, zato jure na posao i naporno rade. Vraćaju se kući i čuju kako tržište dionica raste i pada. Anksioznost raste, pa kreću u kupnju nove kuće ili automobila, ili igraju golf kako bi ublažili tu anksioznost.

Problem je u tome što se ona vraća u ponedjeljak ujutro.

Kako početi razmišljati poput bogate osobe?

Ljudi me često pitaju kako početi razmišljati poput bogate osobe. Uvijek im preporučam da počnu s malim i educiraju se, umjesto da pojure i jednostavno kupe uzajamni fond ili nekretninu koju će iznajmljivati. Ako ljudi ozbiljno žele naučiti razmišljati poput bogatih, preporučam im svoju društvenu igru PROTOK NOVCA.

Tu sam igru stvorio kako bih im pomogao da poboljšaju svoju financijsku inteligenciju. Ona ljudima pruža mentalni, fizički i emocionalni trening koji im je potreban kako bi svoje razmišljanje siromašne i srednje klase postepeno promijenili u razmišljanje bogate klase. Ona ljude podučava da razmišljaju o onome što je moj bogati otac smatrao važnim... a to nije velika plaća, niti velika kuća.

Anksioznost ublažava protok novca, a ne novac

Financijski problemi i siromaštvo zapravo su problemi financijske anksioznosti. To su mentalne i emocionalne petlje koje ljude drže zarobljenima u nečemu što ja zovem "utrkom štakora". Ako se mentalne i emocionalne udice ne slome, obrazac ostaje nedirnut.

Prije nekoliko mjeseci s jednim sam bankarom radio na razbijanju njegovog obrasca financijskih problema. Nisam

terapeut, ali imao sam iskustva u razbijanju vlastitih financijskih navika koje mi je prenijela moja obitelj.

Ovaj bankar zarađuje više od 120.000 dolara godišnje, ali uvijek je u neakvoj financijskoj nevolji. Ima divnu obitelj, tri automobila, veliku kuću, vikendicu, i izgleda kao uspješan bankar. No, kad sam pogledao njegovo financijsko izvješće, otkrio sam da ima financijski rak koji bi za nekoliko godina postao smrtonosan, ukoliko ne promijeni svoje navike.

Prvi puta kad su on i njegova supruga odigrali PROTOK NOVCA, gotovo se nekontrolirano vrpolio. Um mu je lutao, i činilo se da ne shvaća igru. Nakon četiri sata igranja, još je uvijek bio zatočen. Svi drugi završili su igru, ali on je još uvijek bio u "Utrci štakora".

Dok smo pospremali igru, upitao sam ga što se događa. Odgovorio mi je samo da mu je igra bila preteška, prespora i previše dosadna. Tada sam ga podsjetio na ono što sam mu rekao prije početka igre: sve su igre odraz ljudi koji ih igraju. Drugim riječima, igra je poput ogledala koje vam omogućava da pogledate sebe.

Ta izjava naljutila ga je, pa sam se povukao i upitao ga želi li još uvijek dovesti u red svoj financijski život. Rekao je da želi, pa sam pozvao njega i njegovu suprugu, kojoj se igra svidjela, da dođu i ponovno zaigraju s investicijskom skupinom koju sam podučavao.

Tjedan dana kasnije, neodlučno se pojavio. Ovoga puta, upalile su mu se neke žaruljice u glavi. Njemu je računovodstveni dio bio lagan, pa je brojeve vodio uredno, što je važno za igru. No, sada je počeo shvaćati svijet poslovanja i investiranja. Napokon je vlastitim umom mogao "vidjeti" vlastite životne obrasce i shvatiti kako je izazvao vlastite financijske probleme. Ni sada nije završio igru ni nakon četiri sata, ali počeo je učiti. Kad je ovoga puta odlazio, rekao je da će se vratiti.

Kad je došao treći puta, bio je nov čovjek. Sada je kontrolirao igru, i računovodstvo i investiranje. Samopouzdanje mu je poraslo do nebeskih visina, i uspješno je izašao iz "Utrke

štakora" i došao na "Brzu traku". Ovoga puta kupio je igru i rekao: "Naučit ću i svoju djecu igrati."

Na četvrtom sastanku rekao mi je da je smanjio osobne rashode, promijenio navike trošenja i izrezao nekoliko kreditnih kartica, i sada se aktivno zanimao za investiranje i izgradnju stupca sredstava. Njegov način razmišljanja sve je više postajao onaj informatičkog doba.

Na petom sastanku, sudjelovao je u beta testiranju igre PROTOK NOVCA 202, što je napredna igra za ljude koji su ovladali originalnim PROTOKOM NOVCA 101. Sada je bio spreman i voljan igrati brzu i rizičnu igru koju igraju pravi "B"-ovi i "I"-ovi. Najbolje je bilo to što je preuzeo kontrolu nad svojom financijskom budućnošću. Bio je to posve drukčiji čovjek od onoga koji me zamolio da olakšam igru PROTOK NOVCA prvi puta kad ju je odigrao. Rekao sam mu da bi, ukoliko želi lakšu igru, trebao igrati *Monopoly*, koji je također odlična edukativna igra. Nekoliko tjedana kasnije, umjesto da želi da stvari postanu lakše, aktivno je tražio veće izazove i bio je optimističan u vezi svoje financijske budućnosti.

Reeducirao je sebe ne samo mentalno, nego - što je još važnije - i emocionalno, zahvaljujući moći repetitivnog procesa učenja sadržanog u igri. Po mojem mišljenju, igre su najbolje sredstvo učenja, jer traže od igrača da se potpuno unese u proces učenja, dok se istovremeno zabavlja. Igranje igre aktivira osobu u mentalnom, emocionalnom i fizičkom smislu.

*7 koraka do
pronalaženja vaše
financijske Brze trake*

Jedanaesto poglavlje

Prvi korak: vrijeme je da gledate svoj posao

Jeste li radili marljivo i pretvarali sve druge u bogataše? U ranoj fazi života većina ljudi programirana je tako da se bave poslovima drugih ljudi i čine ih bogatima. To počinje na prilično nevin način, savjetima poput ovih:

1. "Idi u školu i dobivaj dobre ocjene, tako da možeš pronaći siguran posao s dobrom plaćom i odličnim beneficijama."
2. "Marljivo radi kako bi mogao kupiti kuću svojih snova. Uostalom, kuća ti je sredstvo i najvažnija investicija."
3. "Dobro je imati veliku hipoteku zato što ti država daje porezne olakšice na otplatu kamata."
4. "Kupuj sada, plaćaj kasnije.", ili "Niski polog, niske mjesečne otplate." ili "Uđi sada i uštedi novac."

Ljudi koji slijepo slijede te savjete često postaju:

1. Zaposlenici koji bogate svoje šefove i vlasnike.
2. Dužnici koji bogate banke i zelenaše.
3. Porezni obveznici koji bogate državu.
4. Potrošači koji bogate mnoge druge poslove.

Umjesto da pronađu vlastitu financijsku brzu traku, oni pomažu svima drugima da pronađu svoju. Umjesto da gledaju vlastite posle, cijeli život rade gledajući tuđe.

Gledajući Izvješće o prihodu i bilanci, lako ćete vidjeti kako smo od rane dobi programirani da gledamo tuđe posle i ignoriramo svoje.

Izvješće o prihodu

Prihod 1. Bavite se šefovim poslovima
Rashod 2. Putem poreza bavite se poslovima države. Sa svakom sljedećom stavkom rashoda, bavite se poslovima mnogih drugih ljudi.

Bilanca

Sredstva 4. To su vaši poslovi.	Obveze 4. Bavite se poslovima svojih bankara.
---------------------------------------	--

Djelujte

Na svojim tečajevima, često tražim od ljudi da ispune svoja financijska izvješća. Financijska izvješća mnogih ljudi nisu lijepa slika, zato što su ih naveli da se bave poslovima svih drugih, umjesto da gledaju vlastiti posao.

1) VAŠ PRVI KORAK:

Ispunite vlastito osobno financijsko izvješće. Uključio sam primjer izvješća o prihodu i bilancu kao što je prikazano u igri PROTOK NOVCA.

Da biste došli tamo kamo želite doći, morate znati gdje ste sada. To je vaš prvi korak prema uspostavi kontrole u vlastitom životu i usmjeravanju vremena prema gledanju vlastitog posla.

2) POSTAVITE FINANCIJSKE CILJEVE:

Postavite dugoročni financijski cilj koji želite ostvariti za 5 godina, i manji, kratkoročni financijski cilj koji želite ostvariti za 12 mjeseci. (Manji financijski cilj je početni korak na putu prema vašem 5-godišnjem cilju.) Postavite ciljeve koji su realistični i ostvarivi.

A) U sljedećih nekoliko mjeseci:

1. Želim smanjiti svoj dug za _____
2. Želim povećati svoj pritek novca od sredstava ili pasivnih prihoda (pasivni prihodi su prihodi koje dobivate bez da morate raditi za njih) na _____mjesečno.

B) Moji 5-godišnji financijski ciljevi su:

1. Povećanje pritoka novca od sredstava na _____
mjesečno.
2. Posjedovanje sljedećih oblika investicija u stupcu
sredstava (tj. nekretnina, dionica, poslova, itd.)

C) Upotrijebite svoje 5-godišnje ciljeve da biste razvili svoje izvješće o prihodu i bilancu za 5 godina od danas.

Sada kad znate gdje se danas nalazite u financijskom smislu i kad ste postavili svoje ciljeve, trebali biste ostvariti kontrolu nad pritokom novca kako biste mogli ostvariti ostale ciljeve.

<i>profesija</i>			<i>Igrač</i>					
Cilj: Izaći iz Utrke štakora na Brzu traku tako što će pasivni prihod nadmašiti ukupne troškove								
Izvyješće o prihodima								
<i>Prihodi</i>			<i>Financijski kontrolor</i>					
Opisi		Priljev novca	Osoba s vaše desne strane					
Plaća			pasivni prihod = (priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke)					
Kamate								
Dividende								
Nekretnine								
Tvrtnke		Ukupni prihod: _____						
Rashod								
Porezi		<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="padding: 5px;"> Broj djece: (počnite igru s 0 djece) Trošak za dijete: </td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"> </td> </tr> </table>				Broj djece: (počnite igru s 0 djece) Trošak za dijete:		
Broj djece: (počnite igru s 0 djece) Trošak za dijete:								
Hipoteka na kuću								
Plaćanje zajma za školu								
Rata za automobil								
Otplata duga s kreditne kartice								
Životni troškovi								
Drugi troškovi								
Troškovi za djecu		Ukupni rashod: _____						
Otplaćivanje bankovnog zajma								
Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)								
Bilanca stanja								
<i>Sredstva</i>			<i>Obveze</i>					
Ušteda		Hipoteka na kuću						
Dionice	Br. Dionica	Trošak/dionica	Zajam za školu					
			Rata za automobil					
			Kreditne kartice					
Nekretnine	Polog	Trošak	Dugovi u prodaji					
			Hipoteka					
Tvrtka	Polog	Trošak	Obaveza: (tvrtka)					
			Bankovni zajam					

Dvanaesto poglavlje

Drugi korak: preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca

Mnogi ljudi vjeruju da će zarađivanjem više novca riješiti svoje financijske probleme, ali u većini slučajeva, to im samo izaziva još veće financijske probleme.

Primarni razlog zbog kojeg većina ljudi ima financijske probleme jest taj što se nikada nisu školovali u znanosti upravljanja protokom novca. Naučili su ih čitati, pisati, voziti automobile i plivati, ali nisu ih naučili kako upravljati protokom novca. Bez te obuke ljudi upadaju u financijske probleme, a zatim rade sve više, vjerujući da će novac riješiti problem.

Kao što je moj bogati otac često govorio: "Više novca neće riješiti probleme, ako je problem u upravljanju protokom novca."

Najvažnija vještina

Nakon što ste odlučili da gledate svoje poslove, vaš sljedeći korak kao generalnog direktora vlastitog života bit će preuzimanje kontrole nad vlastitim protokom novca. Ako to ne učinite, zarađujući više novaca neće vas učiniti bogatijim... zapravo,

više novca većinu ljudi čini siromašnijima, zato što svaki put kad dobiju povišicu, sve se više zaduže.

Tko je pametniji - vi ili vaš bankar?

Većina ljudi ne izrađuje svoja osobna financijska izvješća. U najboljem slučaju, pokušavaju bilancirati svoje čekovne knjižice iz mjeseca u mjesec. Stoga čestitajte sebi, jer sada ste ispred većine svojih kolega već zbog toga što ste izradili vlastito financijsko izvješće i postavili sebi ciljeve.

Kao generalni direktor vlastitog života, možete naučiti kako biti pametniji od većine ljudi, čak i svojih bankara.

Većina ljudi reći će da je "dvostruko knjigovodstvo" protuzakonito, i to je u nekim slučajevima točno. No, ako stvarno razumijete svijet financija, znat ćete da uvijek mora postojati dvostruko knjigovodstvo. Kada to shvatite, bit ćete jednako pametni, ako ne i pametniji od svojeg bankara. Slijedi primjer legalnog "dvostrukog knjigovodstva" - vašeg i bankarevog.

Kao generalni direktor vlastitog života, uvijek imajte na umu ove jednostavne riječi i dijagrame mojeg bogatog oca, koji je često govorio: "Za svaku obvezu koju imate, vi ste nečije tuđe sredstvo."

I nacrtao bi ovaj jednostavni dijagram

Vaša bilanca

Sredstva	Obveze
	Hipoteka

Bilanca vaše banke

Sredstva	Obveze
Vaša hipoteka	

Kao generalni direktor vlastitog života, uvijek morate imati na umu da je svaka vaša obveza ili dug nečije tuđe sredstvo. To je pravo "dvostruko knjigovodstvo". Za svaku obvezu, poput hipoteke, kredita za automobil, kredita za školu i kreditne kartice, vi ste zaposlenik ljudi koji posuđuju novac. Naporno radite da biste nekog drugog učinili bogatim.

Dobar dug i loš dug

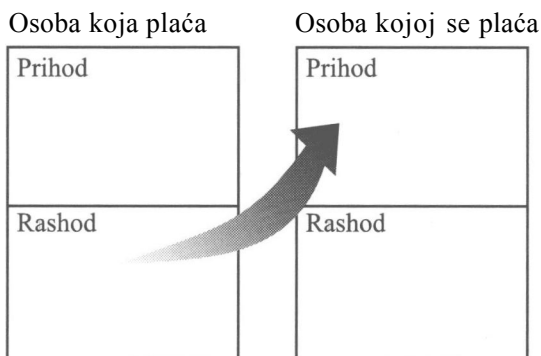
Bogati otac često me upozoravao na "dobar dug i loš dug". Često je govorio: "Svaki put kad nekome duguješ novac, postaješ zaposlenik njegovog novca. Ako uzmeš kredit na 30 godina, tijekom tih 30 godina si zaposlenik, a oni ti neće dati zlatni sat kad otplatiš dug."

Bogati otac je posuđivao novac, ali trudio se da ne postane osoba koja će otplaćivati kredite. Svojem sinu i meni objašnjavao je da je dobar dug onaj dug koji netko drugi plaća za vas, a da je loš dug onaj koji vi plaćate svojim znojem i krvlju. Zato je volio nekretnine za iznajmljivanje. Poticao me da kupujem takve nekretnine jer "banka ti daje kredit, ali taj kredit otplaćuje tvoj stanar."

Prihodi i rashodi

Ne samo da se dvostruko knjigovodstvo odnosi na sredstva i obveze, nego i na prihode i rashode. Moj je bogati otac to ovako objasnio: "Za gotovo svako sredstvo, mora postojati obveza, ali ta obveza se ne pojavljuje na istom financijskom izvješću. Za svaki rashod, mora postojati i prihod, ali ni to se ne pojavljuje na istom financijskom izvješću."

Ovaj jednostavan crtež pojasnit će vam lekciju:



Većina ljudi ne može napredovati financijski zato što svakog mjeseca moraju plaćati račune. Imaju telefonske račune, porezne račune, račune za struju, račune za plin, račune za kreditne kartice, račune za hranu, i tako dalje. Svaki mjesec, većina ljudi najprije isplati nekog drugog, a tek na kraju sebe, ako im išta preostane. Stoga većina ljudi narušava zlatno pravilo osobnih financija: "Najprije plati sebi".

Zato je bogati otac naglašavao važnost upravljanja protokom novca i temeljne financijske pismenosti. Bogati otac često je govorio: "Ljudi koji ne mogu kontrolirati svoj protok novca rade za one koji mogu."

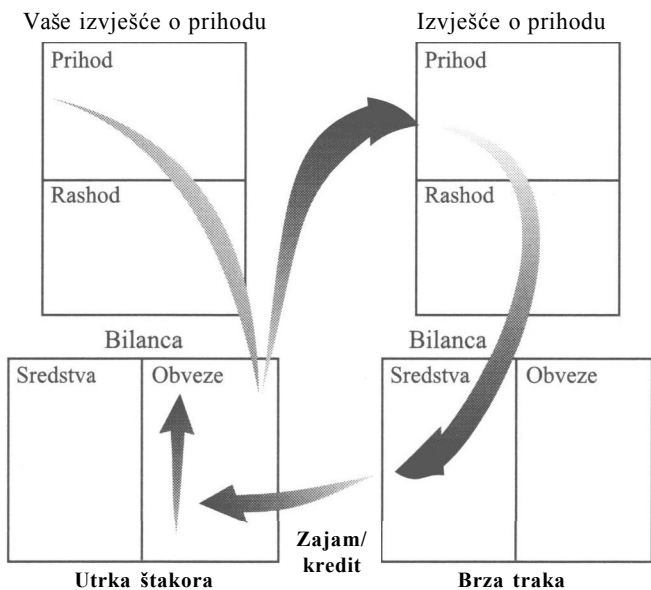
Financijska brza traka i Utrka štakora

Koncept "dvostrukog knjigovodstva" može se upotrijebiti kako bi se prikazala "Financijska brza traka" i "Utrka štakora". Postoje mnoge vrste financijskih brzih traka. Donji dijagram predstavlja jednu od najuobičajenijih. To je traka između vjerovnika i dužnika.

Iako je pojednostavljen, ukoliko ga proučite, u svojem umu vidjet ćete ono što većina ljudi ne može vidjeti svojim očima. Proučite ga i shvatit ćete razliku između bogatih i siromašnih, onih koji imaju i onih koji nemaju, onih koji posuđuju i onih kojima se posuđuje, i onih koji stvaraju poslove i onih koji traže posao.

Ovo je *Financijska brza traka i vi ste već na njoj*

Financijsko izvješće dužnika Financijsko izvješće vjerovnika



U tom trenutku, vjerovnik će reći: "Zahvaljujući vašem valjanom kreditu, željeli bismo vam ponuditi zajam za konsolidaciju računa." ili "Biste li voljeli otvoriti liniju kredita za slučaj da vam zatreba nešto dodatnog novca u budućnosti?"

Znate li razliku?

Put protoka novca između dva knjigovodstva je ono što je moj bogati otac nazvao "Financijskom brzom trakom". To je također i "Financijska utrka štakora". Da bi postojalo jedno, mora postojati i drugo. Stoga mora postojati najmanje dva financijska izvješća. Pitanje je koje je vaše? I koje želite imati?

Moj bogati otac stalno mi je govorio ovo: "Više novca neće riješiti probleme, ako je problem u upravljanju protokom novca" i "Ljudi koji razumiju moć financijskih brojki imaju moć nad onima koji je ne razumiju."

Zato je korak broj 2 u pronalaženju vlastite financijske brze trake: "Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca."

Trebali biste sjesti i načiniti plan uspostave kontrole nad navikama trošenja. Smanjite na minimum dugove i obveze. Živite unutar svojih mogućnosti, prije no što pokušate proširiti svoje mogućnosti. Ako vam je potrebna pomoć, potražite kvalificiranog financijskog planera. On ili ona može vam pomoći da izradite plan kojim možete poboljšati protok novca i plaćati najprije sebi.

Djelujte

- 1) Pregledajte svoja financijska izvješća iz prethodnog poglavlja.
- 2) Utvrdite iz kojeg kvadranta Kvadranta protoka novca dobivate svoje prihode danas. _____
- 3) Odlučite iz kojeg kvadranta želite dobivati većinu prihoda za pet godina. _____
- 4) Započnite sa svojim Planom upravljanja protokom novca:

A) Najprije platite sebi. Stavite na stranu određeni postotak od svake plaće ili honorara koje dobijete iz drugih izvora. Položite taj novac na investicijski štedni račun. Kad vaš novac sjedne na račun, NEMOJTE ga vaditi, osim ako ga niste spremni investirati.

Čestitam! Upravo ste počeli upravljati svojim protokom novca.

B) Fokusirajte se na smanjivanje osobnog duga.

Slijede neki jednostavni, praktični savjeti za smanjivanje i eliminaciju osobnog duga.

Savjet broj 1: Ako imate kreditne kartice s iznimnim bilancama...

1. Izrežite sve svoje kreditne kartice osim jedne ili dvije.
2. Svi novi računi koje napravite na tim karticama moraju biti otplaćeni svakog mjeseca. Nemojte se više dugoročno zaduživati.

Savjet broj 2: Zaradite dodatnih 150 - 200 dolara mjesečno. Sada kad postajete sve više financijski pismeni, to bi trebalo biti relativno jednostavno. Ako ne možete generirati dodatnih 150 - 200 dolara mjesečno, onda su vam izgledi za financijsku slobodu vrlo maleni.

Savjet broj 3: Dodatnih 150 - 200 dolara upotrijebite za mjesečnu isplatu SAMO JEDNE od vaših kreditnih kartica. Sada ćete na toj kreditnoj plaćati minimum PLUS 150-200 dolara.

Na svim drugim kreditnim karticama plaćajte samo minimalan obvezni iznos. Ljudi često uplaćuju malo više novca svakog mjeseca na svoje kartice, ali začudo, to im se nikad ne isplati.

Savjet broj 4: Kad otplatite prvu karticu, onda upotrijebite ukupni iznos kojim ste svaki mjesec otplaćivali tu karticu na sljedećoj kreditnoj kartici. Sada otplaćujete minimalni iznos na drugoj kartici PLUS ukupni iznos kojim ste mjesečno otplaćivali prvu kreditnu karticu.

S tim procesom otplatite sve kreditne kartice, a zatim i druge potrošačke kredite, poput kredita u prodavaonicama i sl. Nakon što otplatite neki dug, upotrijebite cijeli iznos kojim ste otplaćivali taj dug zajedno s minimalnom otplatom sljedećeg duga. Dok otplaćujete dugove, mjesečni iznos otplate svakog sljedećeg duga bit će sve viši.

Savjet broj 5: Kad otplatite sve svoje kreditne kartice i potrošački dug, nastavite proceduru s kreditima za automobil i kuću.

Ako slijedite tu proceduru, zapanjit će vas koliko ćete se brzo riješiti svih dugova. Većina ljudi može se osloboditi dugova za 5 do 7 godina.

Savjet broj 6: Sada kad ste se potpuno riješili svih dugova, mjesečni iznos kojim ste otplatili posljednji dug preusmjerite u investiranje. Izgradite svoj stupac aktive.

Stvar je tako jednostavna.

Trinaesto poglavlje

Treći korak: naučite razliku između rizika i rizičnosti

Često slušam ljude kako govore: "Investiranje je rizično."
Ne slažem se. Ja kažem: "Nedostatak edukacije je rizičan."

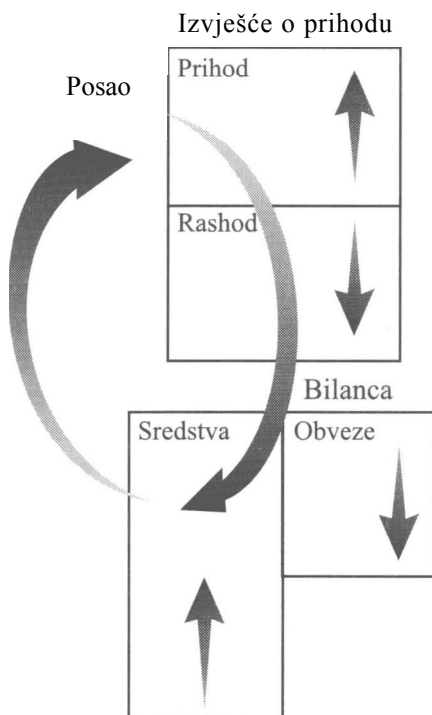
Što znači pravilno upravljanje protokom novca?

Pravilno upravljanje protokom novca počinje poznavanjem razlike između sredstva i obveze... a ne poznavanjem definicije koju vam daje vaš bankar.

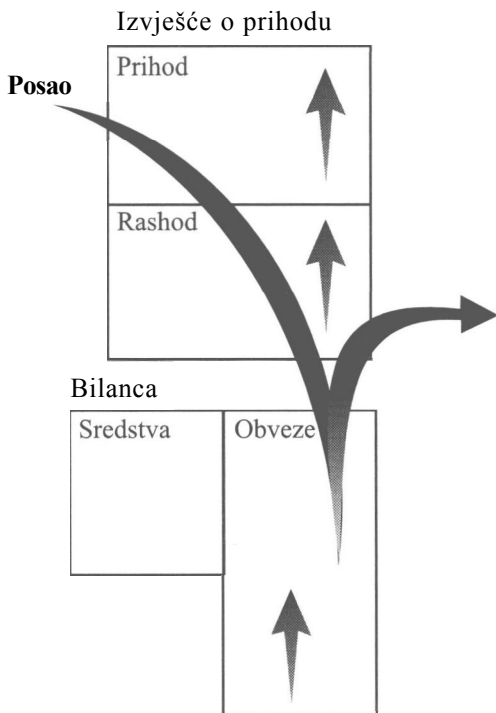
Sljedeći dijagram slika je osobe stare 45 godina koja je pravilno upravljala svojim protokom novca.

Dob od 45 godina uzeo sam zato što se nalazi na pola puta između 25. godine, kad većina ljudi započinje s radom, i 65. godine, kad većina ljudi planira mirovinu. Do dobi od 45 godina, ako je čovjek pravilno upravljao protokom novca, njegov stupac sredstava trebao bi biti veći od stupca obveza.

To je financijska slika ljudi koji riskiraju, ali se ne ponašaju rizično.



Oni se nalaze u gornjih 10% populacije. No, kad bi radili ono što čini preostalih 90% populacije, to jest pogrešno upravljali protokom novca i ne poznavali razliku između sredstva i obveze, njihova financijska slika u dobi od 45 godina izgleda ovako:



To su ljudi koji najčešće govore: "Investiranje je rizično." Za njih ta je izjava istinita - ali ne zato što je rizično investiranje. Rizičan je nedostatak financijske obuke i znanja.

Financijska pismenost

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* ispričao sam priču o tome kako je moj bogati otac zahtijevao od mene da postanem financijski pismen.

Financijska pismenost je gledanje brojeva očima, ali i uvježbanim umom, koji vam govori u kojem smjeru teče vaš novac. Bogati otac često je govorio: "Smjer protoka novca govori ti sve."

I tako, kuća može biti i sredstvo i obveza, zavisno o smjeru protoka novca. Ako novac teče u vaš džep, kuća je sredstvo, ali ako vam teče iz džepa, ona je obveza.

Financijska inteligencija

Bogati otac imao je mnoge definicije za "financijsku inteligenciju", primjerice: "Sposobnost pretvaranja novca ili rada u sredstva koja stvaraju pritek novca".

No, jedna od omiljenih definicija bila mu je: "Tko je pametniji? Vi ili vaš novac?"

Za mojeg bogatog oca, provesti život naporno radeći za novac, samo da biste ga potrošili jednako brzo kao što ste ga zaradili, nije znak visoke inteligencije. Pogledajte obrasce protoka novca siromašne osobe, osobe iz srednje klase i bogate osobe predstavljene u desetom poglavlju, i imajte na umu da se bogata osoba fokusira na stjecanje sredstava, ne na naporni rad.

Zbog nedostatka financijske inteligencije, mnogi obrazovani ljudi dovest će se u položaj visokog financijskog rizika. Moj je bogati otac to zvao "financijskom crvenom linijom", što znači da su prihodi i rashodi gotovo jednaki svakog mjeseca. To su ljudi koji se očajnički drže sigurnog posla, koji se ne mogu promijeniti kad se promijeni ekonomska situacija, i koji često uništavaju zdravlje stresom i brigom. To su često isti ljudi koji govore: "Posao i investiranje su rizični."

Po mojem mišljenju, posao i investiranje nisu rizični. Rizična je nedovoljna educiranost. Isto tako, rizična je nedovoljna informiranost, a oslanjanje na "siguran posao" najveći je rizik kojem se čovjek može izložiti. Kupnja sredstva nije rizična. Kupnja obveza za koje vas uvjeravaju da su sredstva jest rizična. Gledanje svojih posla nije rizično. Bavljenje poslovima drugih i plaćanje njima prije nego sebi jest rizično.

Dakle, treći korak je poznavanje razlike između rizika i rizičnosti.

Djelujte

- 1) Definirajte rizik vlastitim riječima.
 - a) Je li oslonac na plaću za vas rizičan?
 - b) Je li otplaćivanje duga iz mjeseca u mjesec za vas rizično?
 - c) Je li posjedovanje sredstava koje vam svaki mjesec donosi novac u džep rizično?
 - d) Je li ulaganje vremena u financijsku edukaciju rizično?
 - e) Je li ulaganje vremena u učenje o raznim vrstama investiranja rizično?

- 2) Posvetite 5 sati svojeg vremena svakog tjedna jednoj od sljedećih aktivnosti:
 - a) Čitajte poslovnu stranicu svojih novina i *Wall Street Journala*.
 - b) Slušajte financijske vijesti na televiziji ili radiju.
 - c) Slušajte edukativne kasete o investiranju i financijskoj edukaciji.
 - d) Čitajte financijske magazine i biltene.
 - e) Igrajte PROTOK NOVCA.

Četrnaesto poglavlje

Odlučite kakav investitor želite biti

Jeste li se ikada pitali zašto neki investitori zarađuju novac uz mnogo manje rizika od drugih?

Većina ljudi ima financijskih problema upravo zato što izbjegavaju te probleme. Jedna od najvećih tajni kojima me podučio moj bogati otac bila je ova: "Ako želiš brzo steći veliko bogatstvo, rješavaj velike financijske probleme."

U prvom dijelu ove knjige govorio sam o 7 razina investitora. Htio bih dodati još jednu kategorizaciju koja razlikuje tri tipa investitora:

Investitori tipa A: Investitori koji traže probleme.

Investitori tipa B: Investitori koji traže odgovore.

Investitori tipa C - narednik Schultz: "Ja ništa ne znam".

Investitori tipa C

Narednik Schultz je simpatičan lik iz TV serije *Hoganovi heroji*. U toj seriji, narednik Schultz je stražar u njemačkom logoru za ratne zarobljenike i zna da ovi pokušavaju pobjeći i sabotirati njemačku ratnu industriju.

Kad je svjestan da nešto nije u redu, govori samo: "Ja ništa ne znam." Većina ljudi ima takav stav kad je riječ o investiranju.

Mogu li investitori tipa narednik Schultz ostvariti veliko bogatstvo? Odgovor je da. Mogu se zaposliti u državnoj službi, oženiti se nekim bogatim, ili dobiti na lotu.

Investitori tipa B

Investitori tipa B često postavljaju pitanja poput:

"U što bih, po vašem mišljenju, trebao ulagati?"

"Smatrate li da bih trebao kupiti nekretnine?"

"Koji su uzajamni fondovi dobri za mene?"

"Razgovarao sam s mešetarom i preporučio mi je da diverzificiram."

"Roditelji su mi dali nekoliko dionica. Da ih prodam?"

Investitori tipa B trebali bi odmah razgovarati s nekoliko financijskih planera, izabrati jednoga i poslušate njegove savjete. Ako su dobri, financijski planeri pružaju sjajno tehničko znanje i mogu vam pomoći da ustanovite plan financijske igre do kraja života.

Razlog zbog kojeg ne dajem specifične financijske savjete u svojim knjigama jest taj što ljudi imaju različite financijske situacije. Financijski planer najbolje će procijeniti gdje se nalazite danas, i zatim vam dati ideju kako da postanete investitor 4. razine.

Zanimljiva napomena - često otkrivam da mnogi "E"-ovi i "S"-ovi s visokim prihodima spadaju u kategoriju investitora tipa B, zato što nemaju mnogo vremena za traženje prilika za investiranje. Budući da su toliko zaposleni, često nemaju mnogo vremena za učenje o desnoj strani Kvadranta. Stoga traže odgovore, a ne znanje. Zato ta skupina često kupuje ono što investitori tipa A zovu "maloprodajne investicije", to jest investicije koje su pripremljene za prodaju širokim masama.

Investitori tipa A

Investitori tipa A traže probleme. Oni osobito traže probleme koje uzrokuju ljudi u financijskim nevoljama. Investitori koji su dobri u rješavanju problema očekuju povrate od 25% pa do beskonačno velikih. To su obično investitori pete i šeste razine, koji imaju čvrste financijske temelje. Oni posjeduju vještine potrebne da uspiju kao vlasnici posla i investitori, i koriste se tim vještinama da bi riješili probleme koje uzrokuju ljudi koji ih nemaju.

Primjerice, kad sam ja tek počeo investirati, tražio sam samo male stanove i kuće zaplijenjene ovrhom. Započeo sam s 18.000 dolara i riješio probleme koje su stvorili investitori koji nisu dobro upravljali svojim protokom novca i koji su zato ostali bez tog novca. Nakon nekoliko godina, još sam uvijek tražio probleme, ali ovoga puta brojevi su bili veći. Prije tri godine, radio sam na kupnji rudarske kompanije u Peruu vrijedne 30 milijuna dolara. Iako su problemi i brojevi bili veći, proces je bio isti.

Kako brže dospjeti na brzu traku

Bit je u tome da počnete s malim i naučite rješavati probleme. Dok u tome postajete sve bolji i bolji, doći ćete do golemog bogatstva.

Ukoliko želite brže doći do sredstava, opet naglašavam potrebu da najprije naučite vještine "B" i "I" strane Kvadranta. Preporučam da najprije naučite kako izgraditi posao, zato što vam posao pruža obrazovno iskustvo od vitalne važnosti, poboljšava osobne vještine, osigurava protok novca kako bi ublažio uspone i padove tržišta, i slobodno vrijeme. Protok novca od mog posla kupio mi je slobodno vrijeme u koje sam mogao potražiti financijske probleme i riješiti ih.

Možete li biti sva tri tipa investitora?

Zapravo, ja djelujem kao sva tri tipa investitora. Kad je riječ o uzajamnom fondu ili biranju dionica, i ja sam narednik Schultz. Kad me pitaju: "Koje uzajamne fondove preporučate?" ili "Koje dionice kupujete?", pretvaram se u narednika Schultza i kažem: "Ja ništa ne znam."

Imam nekoliko uzajamnih fondova, ali ne provodim mnogo vremena proučavajući ih. Bolje rezultate postižem svojim stambenim zgradama nego uzajamnim fondovima. Kao investitor tipa B, tražim profesionalne odgovore na svoje financijske probleme. Tražim odgovore od financijskih planera, burzovnih mešetara, bankara i mešetara nekretninama. Ako su dobri, ti profesionalci daju obilje informacija koje ja osobno nemam vremena tražiti. Oni su bliži tržištu od mene, i bolje poznati s promjenama u zakonima i tržištu.

Savjet moje financijske planerke neprocjenjivo je vrijedan, jednostavno zato što ona poznaje zaklade, oporuke i osiguranje daleko bolje nego što ću ih ja ikada poznavati. Svi bi trebali imati plan, i zato postoji profesija financijskih planera. U investiranju ima mnogo više toga od obične kupnje i prodaje.

Ja dajem novac i drugim investitorima da investiraju za mene. Drugim riječima, poznajem i druge investitore pete i šeste razine koji traže partnere u svojim investicijama. To su ljudi koje osobno poznajem i vjerujem im. Ako oni odluče investirati u neko područje o kojem ja ne znam ništa, poput zgrada za siromašne ili velikih uredskih zgrada, možda ću im dati svoj novac jer znam da su dobri u onome što rade, i imam povjerenja u njihovo znanje.

Zašto biste trebali brzo početi

Jedan od glavnih razloga zbog kojih preporučam ljudima da brzo pronađu svoju financijsku traku i ozbiljno shvate bogaćenje jest taj što u Americi, i u većini drugih zemalja svijeta, postoje dva niza pravila - pravila za bogate i pravila za

sve ostale. Mnogi zakoni napisani su protiv ljudi zaglavljenih u financijskoj utrci štakora. U svijetu poslovanja i investiranja, s kojim sam ja najbolje upoznat, šokantno mi je koliko malo srednja klasa zna o tome kamo odlaze novci poreznih obveznika. Iako se taj novac troši za mnoge vrijedne stvari, mnoge veće porezne olakšice, poticaji i plaće odlaze bogatima, dok ih srednja klasa plaća.

Primjerice, stanovanje za siromašne klase u Americi je veliki problem i predstavlja vrući krumpir za političare. Da bi riješile taj problem, gradske vlasti, vlasti saveznih država i savezne vlasti često nude velike porezne kredite, porezne olakšice i subvencionirane najamnine ljudima koji financiraju i grade zgrade za siromašne. Već samim poznavanjem zakona, financijeri i graditelji postaju bogatiji zato što porezni obveznici subvencioniraju njihove investicije u zgrade za siromašne.

Zašto to nije pošteno

I tako, ne samo da većina ljudi s lijeve strane Kvadranta protoka novca plaća više poreze, nego često ne mogu sudjelovati u investicijama koje osiguravaju porezne olakšice. To je možda jedan razlog za izreku: "Bogati postaju sve bogatiji."

Znam da je to nepošteno, i razumijem obje strane priče. Upoznao sam ljude koji se bude i pišu pisma urednicima novina. Neki ljudi pokušavaju promijeniti sustav kandidirajući se za političke položaje. Ja kažem da je mnogo lakše gledati svoje poslove, preuzeti kontrolu nad svojim protokom novca, pronaći vlastitu financijsku brzu traku i obogatiti se. Smatram da je lakše promijeniti sebe nego politički sustav.

Problemi vas vode prema prilikama

Prije mnogo godina, bogati otac poticao me da razvijam svoje vještine vlasnika tvrtke i investitora. Rekao je: "A sada vježbaj rješavanje problema."

Već godinama činim upravo to. Rješavam poslovne i investicijske probleme. Neki ljudi ih radije zovu izazovima, ali ja ih volim zvati problemi, zato što oni to uglavnom i jesu.

Mislim da se ljudima riječ "izazov" sviđa više od riječi "problem" zato što zvuči pozitivnije. No, za mene, riječ "problem" ima pozitivno značenje, zato što znam da se u svakom problemu nalazi i "prilika", a prilike su ono što traže pravi investitori. Sa svakim financijskim ili poslovnim problemom kojeg riješi, bez obzira na to hoću li ga riješiti ili ne, na kraju nešto naučim. Možda ću naučiti nešto novo o financijama, marketingu, ljudima ili pravnim poslovima. Često upoznajem nove ljude koji mi postaju neprocjenjivo vrijedni na drugim projektima. Mnogi mi postanu i prijatelji za cijeli život, što je neizrecivo velik bonus.

Pronadite svoju brzu traku

Ukoliko želite pronaći svoju financijsku brzu traku, počnite ovako:

1. Gledajte svoje poslove.
2. Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca.
3. Naučite razliku između rizika i rizičnosti.
4. Naučite razliku između investitora tipa A, B i C, i odlučite biti sva tri.

Da biste dospjeli na financijsku brzu traku, postanite stručnjak za rješavanje određene vrste problema. Nemojte "diverzificirati", kao što savjetuju ljudima koji su samo investitori tipa B. Postanite stručnjak za rješavanje jedne vrste problema, i ljudi će vam donijeti novac za investiranje. Ako ste dobri i pouzdani, mnogo ćete brže doći do svoje financijske brze trake. Evo nekoliko primjera:

Bill Gates je stručnjak za rješavanje problema marketinga softvera. Toliko je dobar u tome da ga savezna vlada progoni. Donald Trump je stručnjak za rješavanje problema nekretnina.

Warren Buffet je stručnjak za rješavanje problema u poslovanju i na tržištu dionica, što mu omogućava da kupuje vrijedne dionice i upravlja uspješnim portfeljem. George Soros je stručnjak za rješavanje problema do kojih dolazi zbog promjenjivosti tržišta. To ga čini odličnim menadžerom "hedge" fondova. Rupert Murdoch je stručnjak za rješavanje poslovnih problema globalnih televizijskih mreža.

Moja supruga i ja prilično smo dobri u rješavanju problema stambenih zgrada, što nam se isplaćuje pasivnim prihodom. Ne znamo mnogo toga izvan svijeta manjih i srednjih stambenih zgrada u koje primarno investiramo, i ne diverzificiramo. Ako odlučim investirati u područja izvan ovih, postajem investitor tipa B, što znači da dajem svoj novac ljudima koji imaju odlične rezultate u svojim područjima.

Imam jedan cilj na koji sam fokusiran, a to je da "gledam svoje poslove". Iako moja žena i ja radimo za dobrotvorna društva i pomažemo drugima u ostvarivanju njihovih ciljeva, nikad ne gubimo iz vida važnost gledanja svojih poslova, i stalno razvijamo svoj stupac sredstava.

Da biste se brže obogatili, izučite vještine potrebne vlasnicima posla i investitorima, i trudite se rješavati veće probleme... zato što se u velikim problemima nalaze goleme financijske prilike. Zato ljudima preporučam da najprije postanu "B", a tek zatim "I". Ako ste majstor za rješavanje poslovnih problema, imat ćete višak protoka novca i vaše poznavanje biznisa učinit će vas mnogo pametnijim investitorima. Rekao sam to već mnogo puta, ali vrijedi ponoviti: mnogi ljudi dolaze u kvadrant "I" u nadi da će investiranje riješiti njihove financijske probleme. U većini slučajeva, to se ne dogodi. Investiranje im samo pogoršava financijske probleme, ako već ne posjeduju kvalitetan posao.

Financijskih problema nikad ne nedostaje. Zapravo, neki se nalaze odmah iza vašeg ugla, i čekaju da ih netko riješi.

EDUCIRAJTE SE U INVESTIRANJU

Ponavljam, preporučam vam da postanete stručni kao investitor 4. razine prije no što pokušate postati investitor 5. ili 6. razine. Počnite s malim i nastavite sa svojim obrazovanjem.

Svakog tjedna učinite najmanje dvije stvari od sljedećih:

1. Pohađajte financijske seminare i tečajeve. (Velik dio svojih uspjeha pripisujem tečaju o nekretninama kojeg sam pohađao kao mladić, a koji me koštao samo 385 dolara. Zahvaljujući njemu, tijekom godina zaradio sam milijune, zato što sam djelovao.)
2. Potražite znakove "prodaje se" na nekretninama u vašem kraju. Posjetite tri ili četiri takve nekretnine tjedno i zamolite prodavača da vam priča o imanju. Postavljajte ovakva pitanja: Je li to imanje za investicije? Ako jest: Je li iznajmljeno? Kolika je trenutna najamnina? Koliko je često neiznajmijeno? Kolike su prosječne najamnine u tom kraju? Koliki su troškovi održavanja? Postoji li odgoda održavanja? Hoće li ga vlasnik financirati? Koji uvjeti financiranja su vam na raspolaganju? Vježbajte izračunavanje izvješća o mjesečnom protoku novca od svakog imanja, a zatim se vratite s agentom do imanja da biste vidjeli što ste zaboravili. Svako je imanje jedinstveni poslovni sustav, i na taj ga način i treba promatrati.
3. Sastanite se s više burzovnih mešetara i saslušajte koje vam dionice preporučaju da kupite. Zatim istražite te tvrtke u knjižnici ili na internetu. Nazovite te tvrtke i zamolite ih za godišnja izvješća.
4. Pretplatite se na biltene o investiranju i proučavajte ih.
5. Nastavite čitati, slušati kasete i videokasete, gledajte financijske TV-emisije, i igrajte PROTOK NOVCA.

EDUCIRAJTE SE U POSLOVANJU

1. Sastanite se s nekoliko poslovnih mešetara da vidite koji se poslovi prodaju u vašem području. Nevjerojatno je koliko terminologije možete naučiti već i ako samo postavljate pitanja i slušate odgovore.
2. Sudjelujte na seminaru mrežnog marketinga kako biste naučili njegov poslovni sustav. (Preporučam vam da istražite najmanje tri tvrtke mrežnog marketinga).
3. Sudjelujte na konvencijama o poslovnim prilikama ili trgovačkim velesajmovima u vašem području i pogledajte koje vam se franšize ili poslovni sustavi nude na prodaju.
4. Pretplatite se na poslovne biltene i magazine.

Petnaesto poglavlje

Peti korak: potražite mentore

Tko će vas povesti na mjesta na kojima nikada niste bili?
Mentor je osoba koja vam govori što je važno, a što ne.

Mentor nam govori što je važno

Ovo je tabela za rezultate iz moje edukativne društvene igre na ploči, PROTOKA NOVCA. Ona je stvorena kako bi vam bila mentor, zato što obučava ljude da razmišljaju na način na koji je razmišljao moj bogati otac, i ukazuje na ono što je on smatrao financijski važnim.

Moj visokoobrazovani, ali siromašni otac mislio je da je važno imati posao s visokom plaćom, i kupiti kuću svojih snova. On je vjerovao i u to da najprije treba platiti račune, i da treba živjeti ispod svojih mogućnosti.

Moj bogati otac podučio me da se fokusiram na pasivni prihod i da vrijeme trošim na stjecanje sredstava koja osiguravaju pasivni ili dugoročni rezidualni prihod. On nije smatrao da treba živjeti ispod svojih mogućnosti. Svojem sinu i meni često je govorio: "Umjesto da živite ispod svojih mogućnosti, fokusirajte se na povećavanje svojih mogućnosti."

Plaća - Siromašni otac smatrao je da je ovaj dio financijskog izvješća važan.

Pasivni prihod - Bogati otac naučio me da su, ukoliko želite postati bogati, ova područja važna.

Profesija		Igrač	
Cilj: Izći iz Urke štakora na Brzu traku tako što će pasivni prihod nadmašiti u kupne troškove			
Izvjeshće o prihodima			
Prihodi		Financijski kontrolor	
Opisi	Priljev novca	Osoba s vaše desne strane	
Plaća	XXX kuna		
Kamate		Pasivni prihod = _____ (priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke)	
Dividende			
Nekretnine			
Tvrtke		Ukupni prihod: _____	
Rashod			
Porezi			
Hipoteka na kuću			
Pisicanje zjmsa za školu			
Rata za automobil			
Otplata duga i kreditne kartice			
Životni troškovi			
Drugi troškovi			
Troškovi za djecu			
Otplaćivanje bankovnog zjmsa			
		Ukupni rashod: _____	
			Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)
Bilanca stanja			
Sredstva		Obveze	
Ušteda		Hipoteka na kuću	
Dionice	Br. Dionica Trošak/dionica	Zajam za školu	
		Rata za automobil	
		Kreditne kartice	
Nekretnine	Polog Trošak	Dugovi u prodaji	
		Hipoteka	
Tvrtka	Polog Trošak	Obaveza: (tvrtka)	
		Bankovni zjms	

Da bismo to postigli, preporučao nam je da se fokusiramo na izgradnju stupca sredstava i da povećamo pasivne prihode od kapitalne dobiti, dividendi, rezidualnih prihoda od poslova, najamnine nekretnina i tantijema.

Oba oca bili su mi snažni mentorima dok sam odrastao. Činjenica da sam odlučio slijediti financijske savjete bogatog oca nije umanjila utjecaj koji je na mene ostavio obrazovani, ali siromašni otac. Danas ne bih bio to što jesam bez snažnog utjecaja njih obojice.

Obrnuti uzori

Kao što postoje mentori koji su odlični uzori, postoje i ljudi koji su upravo obrnuti uzori. Uglavnom imamo i jedne i druge.

Primjerice, imam prijatelja koji je u životu osobno zaradio više od 800 milijuna dolara. U ovom trenutku, on je bankrotirao. Imao sam prijatelje koji su me pitali zašto se i dalje družim s njim. Odgovor na to pitanje je: zato što je on odličan uzor, i odličan obrnuti uzor. Mogu učiti od obje vrste uzora.

Duhovni uzori

Oba moja oca bili su duhovni ljudi, no kad se radilo o novcu i duhovnosti, imali su različita stajališta. Primjerice, na različite su načine tumačili izreku: "Ljubav prema novcu je korijen svih zala."

Moj visokoobrazovani, ali siromašni otac smatrao je da je loše željeti više novca i da ne treba nastojati popraviti svoju financijsku situaciju.

S druge strane, moj je bogati otac interpretirao tu izreku na drugi način. Smatrao je da je loše živjeti u iskušenju, pohlepi i financijskom neznanju.

Drugim riječima, bogati otac nije smatrao da je novac sam po sebi nešto zlo. Vjerovao je da je zlo raditi cijeli život za novac poput roba, i biti u financijskom ropstvu zbog dugova.

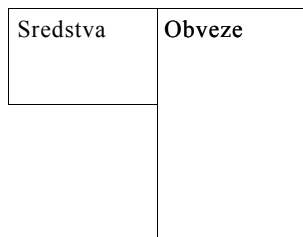
Moj bogati otac znao je kako pretvoriti religijska učenja u financijske lekcije, i ja bih htio podijeliti s vama jednu od tih lekcija.

Moć iskušenja

Bogati otac vjerovao je da su osobe koje marljivo rade, koje su kronično zadužene i koje žive iznad svojih mogućnosti loši uzori svojoj djeci. Ne samo da ih je smatrao lošim uzorima, nego je također smatrao da su skloni popustiti iskušenju i pohlepi.

Često bi crtao ovaj dijagram i govorio:

"I ne uvedi nas u napast", pokazujući stupac obveze.



Bogati otac vjerovao je da mnogi financijski problemi proizlaze iz želje za posjedovanjem bezvrijednih predmeta. Kad su se pojavile kreditne kartice, predvidio je da će se milijuni ljudi zadužiti toliko da će im dug na kraju kontrolirati živote. Danas vidimo ljude kako ulaze u strašne dugove kupujući kuće, namještaj, odjeću, putovanja i automobile, zato što ne kontroliraju onu ljudsku emociju zvanu "iskušenje". Ljudi danas rade sve više i više, kupuju stvari koje smatraju sredstvima, ali navike trošenja nikada im neće dopustiti da kupe prava sredstva.

Zatim bi pokazao na ovaj stupac sredstava i rekao:

Sredstva	Obveze

"Nego izbavi nas iz zla".

Na taj način, bogati otac govorio je da će vam odlaganje zadovoljenja (znak emocionalne inteligencije), gledanje svojih posla i gradnja stupca sredstava pomoći da izbjegnute degradaciju ljudskog duha koju uzrokuje iskušenje, nedostatak financijskog obrazovanja, i utjecaj financijski siromašnih uzora.

One među vama koji traže osobnu financijsku brzu traku moram upozoriti da paze na ljude s kojima se svakodnevno družite. Upitajte se: jesu li oni dobri uzori? Ako nisu, predlažem da pokušate više vremena provoditi s ljudima koji se kreću u istom smjeru kao i vi.

Ako ih ne možete pronaći na poslu, možete ih pronaći u investicijskim klubovima, grupama mrežnog marketinga i drugim poslovnim udrugama.

Pronađite nekoga tko je bio tamo

Svoje mentore birajte pažljivo. Pazite od koga tražite savjet. Ako želite stići nekamo, najbolje je pronaći nekoga tko je već bio tamo.

Primjerice, ako se odlučite popeti sljedeće godine na Mount Everest, očito je da ćete potražiti savjet od nekoga tko se prije vas popeo na planinu. Međutim, kad je riječ o usponu na financijske planine, većina ljudi traži savjet od osoba koje su zapele u financijskoj močvari.

Problem u pronalaženju mentora koji su "B"-ovi i "I"-ovi jest u tome što većina ljudi koji daju savjete o tim kvadrantima, i o novcu, zapravo dolaze s "E" i "S" strane Kvadranta.

Bogati otac poticao me da tražim trenera ili mentora. Stalno je govorio: "Profesionalci imaju trenere. Amateri nemaju."

Primjerice, ja igram golf i pohađam tečaj, ali nemam trenera koji sa mnom radi puno radno vrijeme. Vjerojatno zato ja plaćam da bih igrao golf, umjesto da meni plaćaju za to. No, kad se radi o poslovanju i investiranju, imam trenere, i to nekoliko njih. Zašto imam trenere? Zato što sam plaćen za igranje tih igara.

Zato, pažljivo birajte svoje mentore. To je jedna od najvažnijih stvari koje možete napraviti.

Djelujte

- 1) Potražite mentore - tražite osobe s područja investiranja i poslovanja koje vam mogu biti mentori.
 - a) Potražite uzore. Učite od njih.
 - b) Potražite obrnute uzore. Učite i od njih.

2) S KIME ĆETE PROVODITI VRIJEME U BUDUĆNOSTI

- a) Zapišite imena šestero ljudi s kojima provodite najviše vremena. Sva vaša djeca računaju se kao jedna osoba. Zapamtite, kriterij je količina vremena koju provodite s nekim, ne vrsta odnosa. (NE ČITAJTE DALJE DOK NISTE NAPISALI SVIH 6 IMENA).

Prije petnaest godina bio sam na seminaru na kojem je instruktor zatražio od nas da učinimo isto to. Ja sam zapisao svojih 6 imena.

Zatim je od nas zatražio da pogledamo imena koja smo zapisali i rekao: "Gledate svoju budućnost. Ovih šestero ljudi s kojima provodite najviše vremena vaša su budućnost."

Tih šestero ljudi ne moraju vam nužno biti prijatelji. Nekima će to biti suradnici, supruga i djeca, nekima članovi crkve ili dobrotvornog društva. Moj popis bio je sastavljen od suradnika, poslovnih kolega i igrača ragbija. Otkrio mi je mnogo toga kad sam se zagledao ispod površine. Dobio sam uvid u dio sebe koji mi se sviđa, a još i bolji uvid u dio sebe koji mi se ne sviđa.

Instruktor nam je zatim rekao da prošećemo prostorijom i porazgovaramo s drugima o našim popisima. Nakon nekog vremena, još sam bolje shvatio relevantnost ove vježbe. Što sam više razgovara s drugim ljudima o svojem popisu, i što sam ih više slušao, sve sam više shvaćao da moram načiniti određene promjene. Ta vježba nije imala mnogo veze s ljudima s kojima sam provodio vrijeme. Imala je veze s mojim smjerom kretanja u životu, kao i sa stvarima s kojima se bavim.

Petnaest godina kasnije, na svojem popisu ljudi s kojima provodim najviše vremena promijenio sam sve osobe osim jedne. Preostalih petero i dalje su mi dragi prijatelji, ali rijetko se vidamo. Oni su sjajni ljudi i sretni su sa

životima kakve vode. Moja je promjena povezana isključivo sa mnom. Htio sam promijeniti svoju budućnost. Da bih je uspješno promijenio, morao sam promijeniti misli, a time i ljude s kojima provodim vrijeme.

b) Sada kad ste načinili popis od 6 osoba, sljedeći je korak:

1) Nakon imena svake osobe, napišite kvadrant u kojem ona djeluje.

Je li to kvadrant "E", "S", "B" ili "I"? Da vam podsjetim: kvadrant odražava način na koji osoba generira veći dio svojih prihoda. Ako je nezaposlena ili umirovljena, napišite kvadrant u kojemu je nekad generirala svoje prihode. Ako je riječ o djeci i studentima, ostavite rubriku praznom.

Napomena: Jedna osoba može biti u više kvadranata. Primjerice, moja supruga Kim imala bi pokraj svojeg imena i "B" i "I", zato što u svakom od ovih kvadranata generira po 50% prihoda.

Dakle, na vrhu moje liste bila bi Kim, jer ona i ja provodimo gotovo sve vrijeme zajedno.

IME	Kvadrant
1. Kim Kiyosaki	B-I
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

c) Sljedeći korak jest da navedete na kojoj se razini osoba nalazi kao investitor. Molim vas, pogledajte peto poglavlje koje opisuje 7 razina investitora. Kim je investitor šeste

razine. Ako ne znate na kojoj se razini nalazi neka osoba, pokušajte nagađati.

Dakle, cijela tabela izgledala bi ovako:

IME	KVADRANT	RAZINA INVESTITORA
1. Kim Kiyosaki	B - I	6
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

NEKI SE LJUDI NALJUTE

Od ljudi koji su radili ovu vježbu dobio sam svakakve reakcije. Neki ljudi jako su se naljutili. Rekli su mi: "Kako se usuđujete tražiti od mene da klasificiram ljude oko sebe?" Ako vas je ova vježba emocionalno uznemirila, molim vas prihvatite moje isprike. Namjera ove vježbe nije da uznemiri bilo koga. To je jednostavno vježba zamišljena tako da vas malo razjasni neke aspekte života. Nekima koristi, ali ne svima.

Kad sam prije 15 godina napravio ovu vježbu, shvatio sam da igram na sigurno i da se skrivam. Nisam bio zadovoljan svojom situacijom, a ljudi s kojima sam radio bili su mi izgovor zato što ne napredujem u životu. S dvoje ljudi osobito sam se često prepirao, okrivljujući ih zato što nam tvrtka ne napreduje. Svakodnevna rutina na poslu bila mi je da im pronalazim pogreške, ukazujem im na te pogreške, a zatim ih okrivljujem za probleme organizacije.

Nakon što sam završio tu vježbu, shvatio sam da su te dvije osobe s kojima sam se stalno sukobljavao zadovoljne tamo gdje jesu. Ja sam bio onaj koji se htio

mijenjati. Umjesto da mijenjam sebe, tjerao sam njih na promjenu. Nakon što sam odradio ovu vježbu, shvatio sam da svoja osobna očekivanja projiciram na druge. Htio sam da oni učine ono što ja nisam htio činiti. Isto tako, mislio sam da bi oni trebali htjeti i imati isto što i ja. To nije bio zdrav odnos. Kad sam shvatio što se događa, mogao sam poduzeti potrebne mjere da se promijenim.

- d) Pogledajte Kvadrant protoka novca i upišite inicijale ljudi s kojima se družite u odgovarajuće kvadrante. Zatim upišite svoje inicijale u kvadrant u kojem se vi trenutno nalazite. Nakon toga, upišite svoje inicijale u kvadrant iz kojega želite djelovati u budućnosti. Ako se radi o istim kvadrantima, veliki su izgledi da ste sretni, i da ste okruženi ljudima poput vas. Ako nisu isti kvadranti, možda biste trebali razmisliti o kakvoj promjeni u životu.



Šesnaesto poglavlje

Šesti korak: osnažite se svojim razočaranjem

Tko postajete kada stvari nisu onakve kakve biste željeli da jesu?

Kad sam izašao iz marinaca, moj bogati otac preporučio mi je da pronadem posao na kojem ću naučiti prodavati. Znao je da sam sramežljiv. Učenje prodavanja bilo je posljednje što sam htio učiniti.

Dvije sam godine bio najgori prodavač u svojoj tvrtki. Nisam mogao prodati ni pojas za spašavanje čovjeku koji se utapa. Moja stidljivost nije bila bolna samo meni, nego i kupcima kojima sam pokušavao prodavati. Tijekom dvije godine stalno sam bio zaposlen na određeno, što je značilo da sam uvijek na rubu otkaza.

Često sam za svoj neuspjeh krivio gospodarstvo ili proizvod koji sam prodavao, pa čak i kupce. Bogati otac gledao je na to drukčije. On bi govorio: "Kad su ljudi neuspješni, vole okrivljavati."

To je značilo da je emocionalna bol zbog neuspjeha toliko snažna da osoba koja osjeća tu bol želi prenijeti taj osjećaj na nekog drugog putem krivnje. Da bih naučio prodavati, morao sam se suočiti s bolom razočaranja. Dok sam učio prodavati, naučio sam neprocjenjivo vrijednu lekciju: kako pretvoriti razočaranje iz obveze u sredstvo.

Kad god upoznam ljude koji se boje "isprobati" nešto novo, u većini slučajeva razlog tome je njihov strah od razočaranja. Boje se da bi mogli pogriješiti, ili doživjeti odbijanje. Ako ste spremni za polazak na putovanje prema pronalaženju vlastite financijske brze trake, htio bih vam ponuditi iste riječi savjeta i poticaja koje mi je dao bogati otac kad sam učio nešto novo:

"Budi spreman na razočaranje."

Mislio je to u pozitivnom smislu, ne u negativnom. Njegov je stav bio ovakav: ako ste spremni na razočaranje, imate izgleda pretvoriti to razočaranje u sredstvo. Većina ljudi pretvara razočaranja u obveze - i to dugoročne. A znate da je riječ o dugoročnoj obvezi ako osoba kaže: "Više nikada neću to učiniti" ili "Trebao sam znati da neću uspjeti."

Kao što u svakom problemu leži prilika... u svakom razočaranju nalazi se neprocjenjivo vrijedan dragulj mudrosti.

Kad god čujem nekoga kako govori: "Više nikada neću to učiniti", znam da slušam osobu koja je prestala učiti. Dopustila je da je razočaranje zaustavi. Razočaranje se pretvorilo u zid koji su podigli oko sebe, umjesto u temelje koji će im omogućiti da budu još viši.

Bogati otac pomogao mi je da se naučim nositi s dubokim emocionalnim razočaranjima. Često bi govorio: "Razlog zbog kojeg postoji mali broj samoizgrađenih bogataša jest taj što je mali broj ljudi koji mogu tolerirati razočaranje. Umjesto da se nauče suočavati s time, provedu cijeli život izbjegavajući ga."

Rekao je i ovo: "Umjesto da ga izbjegavate, pripremite se na njega. Razočaranje je važan dio učenja. Kao što učimo iz svojih pogrešaka, na razočaranjima gradimo karakter." Slijede neki savjeti koje mi je dao tijekom godina.

1. Očekujte razočaranje. Bogati otac često je govorio: "Samo budale očekuju da će sve uvijek biti onako kako žele. Očekivati razočaranje ne znači biti pasivan ili poraženi gubitnik. Očekivati razočaranje je način da se

mentalno i emocionalno pripremite za iznenađenja koja možda neće biti ugodna. Ukoliko ste emocionalno pripremljeni, možete djelovati mirno i dostojanstveno ako stvari ne krenu po vašem. Ako ste mirni, razmišljat ćete bolje."

Često sam sretao ljude sa sjajnim poslovnim idejama. Njihovo uzbuđenje trajalo bi oko mjesec dana, a zatim bi ih razočaranje počelo iscrpljivati. Ubrzo bi im uzbuđenje jenjalo i poslije bi govorili: "Bila je to dobra ideja, ali nije funkcionirala."

Nije problem u ideji. Pogodilo ih je razočaranje. Dopustili su da se njihovo nestrpljenje pretvori u razočaranje, a zatim su dopustili razočaranju da ih porazi. Vrlo često, to nestrpljenje je posljedica činjenice da nisu dobili trenutnu financijsku nagradu. Vlasnici posla i investitori ponekad čekaju godinama da bi vidjeti pritek novca od poslovanja ili investiranja, ali oni u to ulaze sa spoznajom da uspjeh zahtijeva vrijeme. No, znaju i to da će, kad ostvare uspjeh, financijska nagrada vrijediti njihovog čekanja.

- 2. Neka vam mentor bude dostupan.** Na naslovnici telefonskog imenika imate brojeve hitne pomoći, vatrogasaca i policije. Ja imam isto takvu listu brojeva za financijske hitne slučajeve - no, to su telefonski brojevi mojih mentora.

Prije nego što uđem u neki posao ili poslovni pothvat, zovem nekog od svojih prijatelja i objasnim mu što činim i što namjeravam postići. Također ih molim da budu dostupni za slučaj da se nađem u nevolji, što se događa prilično često.

Nedavno sam pregovarao o kupnji velikog zemljišta. Prodavač je bio neumoljiv i promijenio je uvjete nepo-

sredno prije prodaje. Znao je da želim to imanje, i davao je sve od sebe da u posljednji trenutak zaradi još više novca. Budući da sam temperamentan, izgubio sam kontrolu nad emocijama. Umjesto da uništim posao urlanjem i vikom, što bih inače učinio, jednostavno sam ga zamolio za telefon da nazovem svojeg partnera.

Nakon što sam razgovarao s trojicom prijatelja, koji su mi bili dostupni, i nakon što sam dobio njihov savjet u vezi toga kako da razriješim situaciju, smirio sam se i naučio tri nova načina pregovaranja koja prije nisam znao. Nisam sklopio posao, ali te tri tehnike pregovaranja koristim i danas - tehnike koje nikada ne bih naučio da nisam pokušao sklopiti taj posao. To znanje imalo je za mene neprocjenjivu vrijednost.

Bit je u tome što nikad ne možemo znati sve unaprijed, i često učimo stvari samo onda kad ih moramo naučiti. Zato vam preporučam da isprobate nove stvari i očekujete razočaranje, ali i da uvijek imate u blizini mentora koji će vas voditi kroz to iskustvo. Mnogi ljudi nikad ne pokreću projekte jednostavno zato što nemaju sve odgovore. Nikada neće imati sve odgovore, ali ipak počnite. Kao što uvijek govori moj prijatelj Keith Cunningham: "Mnogi ljudi neće krenuti niz ulicu sve dok sva svjetla na semaforima ne budu zelena. Zato ne stižu nikamo."

- 3. Budite blagi prema sebi.** Jedan od najgorih aspekata griješenja i razočaranja ili neuspjeha nije to što drugi govore o nama, nego to koliko smo strogi prema sebi. Većina ljudi koji griješe lupaju se po glavi jače nego što bi to učinio bilo tko drugi. Trebali bi sami sebe prijaviti policiji zbog emocionalnog zlostavljanja samih sebe.

Otkrio sam da su ljudi koji su prestrogi prema sebi u mentalnom i emocionalnom smislu često previše oprezni kad je riječ o riskiranju, usvajanju novih ideja, ili pokušaju da učine nešto novo. Teško je naučiti bilo što novo ako kažnjavate sebe ili krivite nekog drugog zbog osobnih razočaranja.

- 4. Recite istinu.** Jedna od najgorih kazni koje sam ikad dobio kao dijete bila je kad sam slučajno slomio prednji zub svojoj sestri. Odjurila je kući reći to mojem ocu, a ja sam odjurio i sakrio se. Kad me otac pronašao, bio je jako ljut.

Korio me: "Ne kažnjavam te zato što si slomio zub sestri... nego zato što si pobjegao."

U financijskom smislu, bilo je mnogo situacija kad sam mogao pobjeći od grešaka. Lako je pobjeći, ali riječi mojeg oca pratile su me veći dio života.

Ukratko, svi mi griješimo. Svi smo uznemireni i razočarani kada stvari ne idu onako kako bismo željeli. No, razlika je u tome kako interno obrađujemo to razočaranje. Bogati otac sazeo je to ovako: "Veličina tvojeg uspjeha mjeri se snagom tvoje želje, veličinom tvojeg sna, i načinom na koji se nosiš s razočaranjem."

Tijekom sljedećih nekoliko godina, proći ćemo kroz financijske promjene koje će testirati našu hrabrost. Ljudi koji najbolje kontroliraju svoje emocije, koji im ne dopuštaju da ih zadržavaju, i koji posjeduju emocionalnu zrelost za učenje novih financijskih vještina, najviše će napredovati u sljedećim godinama.

Kao što je pjevao Bob Dylan: "Vremena se mijenjaju." Budućnost pripada onima koji se mogu mijenjati s vremenima i upotrijebiti osobno razočaranje kao građevne blokove za budućnost.

Djelujte

- 1) Griješite. Zato preporučam da krenete sitnim koracima. Zapamtite, porazi su dio pobjede. "E"-ovi i "S"-ovi naučili su da greške nisu prihvatljive. "B"-ovi i "I"-ovi znaju da učimo tako što činimo greške.
- 2) Uložite nešto novca. Počnite s malim. Ako pronađete investiciju u koju želite uložiti, uložite nešto novca. Zapanjujuće je koliko vam brzo raste inteligencija kad riskirate nešto novca. Ne riskirajte imanje, hipoteku, niti novac za koledž svojeg djeteta... Jednostavno uložite nešto novca... a tada obratite pažnju i učite.
- 3) Ključ ovog koraka jest DJELOVANJE!

Čitanje, gledanje i slušanje od ključne su važnosti za vaše obrazovanje. No, morate početi i s DJELOVANJEM. Dajte ponude za male nekretnine koje će vam generirati pozitivan prtok novca, priključite se tvrtki mrežnog marketinga i učite o tome iznutra, investirajte u dionice nakon što istražite tvrtku. Potražite savjet svojeg mentora, financijskog ili poreznog savjetnika ako vam je potreban. No, kao što kaže Nike: "Učinite to!"

Sedamnaesto poglavlje

Sedmi korak: moć vjere

Koji je vaš najdublji strah?

Kad sam bio u četvrtom razredu srednje škole, sin bogatog oca i ja stajali smo pred malom skupinom učenika koja se uglavnom sastojala od najboljih učenika četvrtih razreda. Naša školska pedagoginja rekla nam je: "Od vas dvojice nikad neće biti ništa."

Neki učenici počeli su se cerekati kad je pedagoginja nastavila: "Od sada, na vas više neću trošiti vrijeme. Provođit ću vrijeme s najboljim ućenicima. Vas dvojica ste razredni klaunovi s lošim ocjenama, i od vas neće biti nikada ništa. Sad se gubite."

Najveća usluga

Ta je pedagoginja učinila Mikeu i meni najveću uslugu. Iako je to što je rekla bila istina i iako su nas njezine riječi duboko povrijedile, isto su nas tako nadahnule na još veći trud. Njezine riječi bile su nam motivacija tijekom koledža i u poslu.

Godišnjica mature

Prije nekoliko godina Mike i ja otišli smo na godišnjicu mature, što je uvijek zanimljivo iskustvo. Bilo je lijepo posjetiti ljude s kojima smo proveli tri godine, kad još nitko od nas nije znao tko je zapravo. Bilo je zanimljivo vidjeti da većina tih takozvanih najboljih učenika nije ostvarila nikakav uspjeh u godinama nakon srednje škole.

Pričam vam ovu priču zato što Mike i ja nismo bili akademski genijalci. Nismo bili ni financijski geniji, niti sportske zvijezde. Uglavnom smo bili loši učenici i sporo smo učili. Nismo bili predvodnici svojeg razreda. Po mojem mišljenju, nismo bili prirodno nadareni poput naših očeva. No, oštre riječi naše pedagoginje i cerekanje naših razrednih kolega dali su nam poticaj da se trudimo, da učimo iz svojih grešaka, i da izdržimo i dobra i loša vremena.

To što niste bili dobri u školi, što niste bili popularni, što niste dobri u matematici, što ste bogati ili siromašni, ili što imate druge razloge zbog kojih se podcjenjujete - ništa od toga nije važno na duge staze. Ti takozvani nedostaci važni su samo ako ih vi smatrate važnima.

Oni od vas koji razmišljaju o prelasku na financijsku brzu traku možda sumnjaju u svoje sposobnosti. Sve što mogu reći jest: vjerujte da upravo sada imate sve što vam je potrebno za financijski uspjeh. Sve što je potrebno da bi se pokazali vaši prirodni, bogom dani talenti jest želja, odlučnost i duboka vjera da posjedujete jedinstveni genij i dar.

Pogledajte u ogledalo i poslušajte riječi

Ogledalo odražava više od vizualne slike. Ogledalo često odražava naše misli. Koliko smo često vidjeli ljude koji se pogledaju u ogledalo i govore ovakve stvari:

"Oh, izgledam strašno."

"Jesam li se toliko udebljao?"

"Stvarno starim."

ili

"Super! Izgledam vraški dobro. Ja sam Božji dar ženama."

Misli su odraz

Kao što sam rekao, ogledalo odražava mnogo više od onog što je oku vidljivo. Ogledalo često odražava naše misli, ponekad i naša mišljenja o sebi. Te misli ili mišljenja mnogo su važniji od našeg vanjskog izgleda.

Mnogi od nas upoznali su ljude koji su izvana prelijepi, ali u sebi misle da su ružni, ili ljude koje drugi jako vole, ali oni ne mogu zavoljeti sami sebe. Naše najdublje misli često su odraz naših duša. Misli su odraz naše ljubavi prema samima sebi, našeg ega, naše mržnje prema sebi, načina na koji postupamo prema sebi, i našeg ukupnog mišljenja o samima sebi.

Novac ne ostaje kod ljudi koji ne vjeruju sami sebi

Osobne istine često se izgovaraju u trenucima snažnih osjećaja.

Nakon što objasnim Kvadrant protoka novca polaznicima tečaja ili nekom pojedincu, dajem im trenutak da odluče o svojem sljedećem koraku. Najprije zaključite u kojem se kvadrantu trenutno nalaze, što je lako zato što je to kvadrant u kojem generiraju najviše novca. Drugo, upitam ih u koji bi kvadrant željeli prijeći, ako osjećaju potrebu za tim.



Oni zatim pogledaju Kvadrant i donesu odluku.

Neki ljudi pogledaju i kažu: "Sretan sam tamo gdje jesam."

Drugi kažu: "Nisam sretan tamo gdje jesam, ali nisam se spreman mijenjati u ovom trenutku."

A postoje i ljudi koji nisu sretni s time gdje se trenutno nalaze i znaju da odmah moraju nešto učiniti u vezi toga. Ljudi u tom stanju često najjasnije izgovaraju svoje osobne istine. Koriste se riječima koje odražavaju njihovo mišljenje o sebi, riječima koje odražavaju njihovu dušu. Zato kažem: "Osobne istine izgovaraju se u trenucima snažnih osjećaja."

U tim trenucima istine, često čujem:

"Ne mogu to učiniti. Ne mogu prijeći iz 'S' u 'B'. Jeste li ljudi? Imam ženu i troje djece koje moram prehraniti."

"Ne mogu to učiniti. Ne mogu čekati pet godina prije nego što dobijem sljedeću plaću."

"Investiranje? Želite da izgubim sav novac, zar ne?"

"Nemam novca za investiranje."

"Trebam više informacija prije nego što učinim bilo što."

"To sam već pokušao. Neće uspjeti."

"Ne moram znati čitati financijsko izvješće. Snalazim se."

"Ne moram brinuti. Još sam mlad."

"Nisam dovoljno pametan."

"Učinio bih to kad bih pronašao prave ljude koji će to učiniti sa mnom."

"Moj suprug nikada ne bi pristao na to."

"Moja supruga nikada ne bi razumjela."

"Što će reći moji prijatelji?"

"Učinio bih to da sam mlađi."

"Prekasno je za mene."

"Nije vrijedno truda."

"Ja nisam vrijedan toga."

Sve su riječi ogledala

Osobne istine izgovaraju se u trenucima snažnih osjećaja. Sve su riječi ogledala zato što odražavaju stvari koje ljudi misle o samima sebi, iako možda govore o nekom drugome.

Moj najbolji savjet

Najvažniji savjet kojeg mogu dati onima od vas koji su spremni za prelazak iz jednog kvadranta u drugi jest da budete svjesni svojih riječi. Osobito budite svjesni riječi koje vam dolaze iz srca, želuca i duše. Ako namjeravate načiniti promjenu, morate biti svjesni misli i riječi koje generiraju vaše emocije. Ako ne možete biti svjesni situacija u kojima vaše emocije misle za vas, nikada neće preživjeti putovanje. Zadržat ćete sami sebe. Čak i ako govorite o nekom drugome, primjerice kad kažete: "Moja supruga nikada ne bi razumjela", zapravo više govorite o sebi. Možda se svojom suprugom koristite kao izgovorom za vlastito nedjelovanje, ili možda govorite: "Nemam hrabrosti ni komunikacijskih vještina da joj prenesem te nove ideje." Sve su riječi ogledala koja vam omogućuju da se zagledate u vlastitu dušu.

Možda ćete reći:

"Ne mogu prestati s radom i pokrenuti vlastiti posao. Moram misliti na hipoteku i obitelj."

Možda ćete reći:

"Umoran sam. Više ne želim ništa raditi."

ili

"Ne želim više ništa učiti."

To su osobne istine.

Osobne istine ujedno su osobne laži

To su istine, ali i laži. Ako lažete sebi, nikada nećete doći do kraja putovanja. Najbolji savjet koji vam mogu dati jest:

slušajte svoje sumnje, strahove i misli koje vas ograničavaju, a zatim zaronite dublje u sebe i potražite istinu.

Primjerice, riječi: "Umoran sam, ne želim učiti nešto novo" možda su istina, ali su također i laž. Prava istina može biti: "Ako ne naučim nešto novo, bit ću još umorniji." A još dublja istina možda glasi: "Zapravo volim učiti nove stvari. Volio bih opet učiti nove stvari i radovati se životu. Možda će mi se otvoriti novi svjetovi." Kad dođete do te razine dublje istine, možda pronađete dio sebe koji je dovoljno snažan da vam pomogne u promjeni.

Naše putovanje

Da bismo Kim i ja mogli napredovati, prije svega morali smo biti spremni živjeti s mišljenjima i kritikama koje smo upućivali sami sebi. Morali smo živjeti s mislima koje su nas umanjivale, ali nismo im smjeli dopustiti da nas zaustave. Povremeno bi pritisak dosegao točku ključanja, i naša samokritičnost bi se rasplamsala, pa bih ja krivio nju zbog njezinih sumnji u sebe, a ona bi krivila mene zbog mojih sumnji u sebe. No, prije nego što smo pošli na to putovanje, oboje smo znali da se na kraju moramo suočiti jedino s vlastitom sumnjom, kritikom i nedostatnostima. Naš pravi posao kao bračnih i poslovnih partnera, te srodnih duša na tom putovanju, bio je da jedno drugo stalno podsjećamo da je svako od nas mnogo moćnije od naših pojedinih sumnji, uskogrudnosti i nedostatnosti. U tom smo procesu naučili da više vjerujemo sebi. Konačni cilj bio nam je ne samo da se obogatimo, nego i da naučimo vjerovati u sebe, kao i da steknemo povjerenje u novac.

Zapamtite, vi ste jedina osoba koja određuje u koje misli o sebi ćete vjerovati. Stoga nagrada koju donosi putovanje nije samo sloboda koja se može kupiti novcem, nego i povjerenje u sebi koje stječete... jer zapravo je riječ o istoj stvari. Moj najbolji savjet je da se svakodnevno pripremate na to da budete veći od svoje malenkosti. Po mojem mišljenju, razlog zbog

kojeg većina ljudi zastaje i odustaje od svojih snova jest taj što ona sitna osoba u njima potuče veću osobu.

Iako možda niste dobri u svemu, odvojite vrijeme da biste razvili ono što morate naučiti, i svijet će vam se brzo promijeniti. Nikad ne bježite od onoga za što znate da morate naučiti. suočite se sa svojim strahovima i sumnjama, i novi svjetovi će se otvoriti pred vama.

Djelujte

Vjerujte u sebe i započnite još danas!

Osamnaesto poglavlje

Zaključak

To je sedam koraka pomoću kojih smo moja supruga i ja nekoliko godina od beskućnika postali financijski slobodne osobe. Tih sedam koraka pomoglo nam je da pronađemo financijsku brzu traku i još se uvijek služimo njima. Vjerujem da vam mogu pomoći da zacrtate svoj put prema financijskoj slobodi.

Da biste to učinili, preporučam vam da budete iskreni prema sebi. Ako još niste dugoročni investitor, postanite to što je moguće prije. Što to znači? Sjednite i načinite plan uspostave kontrole nad svojim navikama trošenja. Smanjite dugove i obveze na minimum. Živite unutar svojih mogućnosti, a zatim povećajte mogućnosti. Otkrijte koliko morate mjesečno ulagati i koliko vam je mjeseci potrebno da biste, uz realnu stopu povrata, ostvarili svoje ciljeve. Ciljevi vam mogu predstavljati odgovore na pitanja: U kojoj dobi planirate prestati s radom? Koliko novca mjesečno će vam biti potrebno da biste živjeli sa standardom kakav želite?

Već i posjedovanje dugoročnog plana smanjit će vam potrošački dug. Redovno odlaganje malog novčanog iznosa u stranu dat će vam početnu prednost, ako počnete dovoljno rano i pazite što radite.

Na toj razini, neka stvari budu jednostavne. Nemojte se razbacivati.



Sedam razina investitora i moja tri tipa investitora predstavio sam vam kako bih vam omogućio da uvidite tko ste, koji su vam interesi, i tko želite postati. Vjerujem da svatko može pronaći svoj vlastiti put prema financijskoj brznoj traci, bez obzira na to iz kojeg kvadranta djeluje. No, na vama je da pronađete svoj vlastiti put.

Sjetite se što sam rekao u prethodnom poglavlju: "Posao vašeg šefa jest da vam da radno mjesto. Vaš je posao da se obogatite."

Jeste li već prestali nositi vjedra s vodom i počeli graditi cjevovod protoka novca koji će podržavati vas, vašu obitelj i vaš stil života?

Gledanje svojeg posla može biti teško, a katkad i zbunjujuće, osobito u početku. Mnogo toga morate naučiti, bez obzira na to koliko već znate. To je proces koji traje tijekom cijelog života. No, dobra je vijest da je najteži dio procesa početak. Kad donesete odluku, život stvarno postaje sve lakši i lakši. Nije teško gledati svoja posla. To je racionalna odluka.

KRATKI REFERENTNI VODIČ PREMA BOGATSTVU

Alan Jacques, nadahnuo Robertom Kiyosakijem

	Bankrotirane mase
1. Tko	Zaposlenici
2. Obrazovanje	Srednja škola ili fakultet
3. Glavni financijski cilj	Preživjeti do sljedeće plaće
4. Fokus	Plaća ili honorar
5. Upravljanje protokom novca	«Koliko imam u novčaniku?»
6. Definicija sredstva	Paket sa 6 piva u hladnjaku
7. Kuća	Voljeli bi je posjedovati
8. Načini ulaganja	- Državne mirovine - Lutrija
9. Izvori ulaganja	Država
10. Sustavi ulaganja	- Nada
11. Očekivana stopa povrata	Obogati se brzo
12. Rizik	Nema pojma kako ga procijeniti
13. Što funkcionira	Ako ne funkcionira, rade i dalje isto
14. Vremenski obzor	Sljedeća plaća
15. Nekretnine	Voljeli bi ih posjedovati
16. Najvredniji resurs	Plaća
17. Zašto rade?	Rade za vikend
18. Savjetnici	Bankrotirani prijatelji i obitelj
19. Resursi	Televizija
20. Ključni indikatori	Štedni računi sa 100 dolara na njima
21. Pitanja i odgovori	Ne shvaćaju razliku
22. Delegiranje	«Ako želite da nešto bude napravljeno dobro, napravite to sami»

Alan Jacques je predsjednik uspješne konzultantske tvrtke iz Kanade.

Sjajan je učitelj na području novca, bogatstva i poduzetništva.

Uspješan investitor srednje klase	Bogati
Zaposlenici i samozaposlene osobe	Vlasnici tvrtke i investitori
- Cijene obrazovanje, često imaju diplomu - Pohađaju tečajeve i seminare o investiranju	Cijene samo «uličnu» edukaciju, često su je stekli od vršnjaka i/ili su učili sami
Izgraditi značajnu neto vrijednost do 55-ih 65 godine	Sloboda
Neto vrijednost	Protok novca
Razumiju vrijednost upravljanja protokom novca	Razumiju da je upravljanje protokom novca temelj svega bogatstva
Sve što ima tržišnu vrijednost	Sve što stvara pozitivan prtok novca
Jedno od najvažnijih sredstava	Kuća je obveza, ne sredstvo
- Uzajamni fondovi - Dionice pouzdanih kompanija - Nekretnine: stanovi i kuće	- Dionice: PJP kao investitori i/ili ključni dioničari - Nekretnine: veći projekti - Tvrtke
Investiraju u financijske proizvode koje stvaraju drugi	Stvaraju proizvode i usluge koje prodaju srednjoj klasi i masama
- Prosjek po cijeni - Sustavi nekretnina s niskim pologom	- Stvaraju svoje vlastite i/ili modificiraju tuđe - Često uče od drugih bogatih investitora koji su im kolege
12% do 30%	50% do 500%+++
Prihvaća umjereni rizik	Većina investicija su niski ili vrlo niski rizik
Uče što funkcionira i to rade bez obzira na sve	Stalno uče i inoviraju, inoviraju, inoviraju
Dugoročni	Prilagođeni svakog cilju i/ili investiranju
Kupuju i zadržavaju, čekaju da poraste vrijednost	«Novac se zaraduje kad kupujete, ne kad prodajete.»
Investicije	Vrijeme
Rade za novac, od kojeg 10 do 20% ide na investicije	Novac radi, pa oni ne moraju
Financijski planeri, računovođe	Sami, jedni drugima, imaju trenere i birane profesionalce
<i>Milijunaš iz susjedstva</i> <i>Bogati brijač</i>	<i>Bogati otac/siromašni otac</i> <i>Kvadrant Protoka novca</i> <i>Igra Protok novca</i> <i>Kasete Roberta Kiyosakija</i>
Milijun dolara neto vrijednosti	Pasivni prihodi veći su od troškova
Postavljaju pitanja i traže ispravne odgovore	Znaju da postoji puno odgovora
«Možete delegirati ono što ne znate.»	«Ako ne poznajete osnove, možete nastradati!»

PREPORUČENA LITERATURA

Za unapredivanje vaše financijske inteligencije

- At the Crest of the Tidal Wave (ekonomija), Robert Prechter
Awaken The Giant Within, (osobni razvoj), Anthony Robbins
Creating Wealth, (nekretnine), Robert Allen
Deals on Wheels, (nekretnine), Lonnie Scruggs
E-Myth, (biznis), Michael Gerber
Emotional Intelligence (osobni razvoj), Daniel Goleman
God Wants You To Be Rich, (bogatstvo), Paul Zane Pilzer
The Great Boom Ahead (ekonomija), Harry S. Dent, Jr.
How To Make Money In Stocks, (dionice), William J. O'Neil
Influence, (osobni razvoj), Robert Cialdini
Over the Top, (prodaja), Zig Ziglar
Rich Dad Poor Dad (osobne financije), Robert T. Kiyosaki i Sharon Lechter
The Sovereign Individual (ekonomija), James Dale Davidson i Lord William Rees-Mogg
Stone Soup (vodstvo), Marcia Brown
Trade Your Way To Financial Freedom (trgovina), dr. Van Tharp
Trading For A Living, (trgovina), Dr. Alexander Elder
The Wealth of Nation (ekonomija"), Adam Smith
Think and Grow Rich, (ekonomija), Napoleon Hill
Unlimited Wealth, (bogatstvo), Paul, Zane Pilzer
What Works On Wall Street, (dionice), James O'Shaughnessy
Who Stole the American Dream? (mrežni marketing), Burke Hedges
The Worldly Philosophers (ekonomija), Robert Heilbroner

O Autorima

Robert T. Kiyosaki

Robert Kiyosaki je pisac knjige *Bogati otac, siromašni otac*, međunarodne uspješnice koja se fokusira na stvari kojima bogati podučavaju svoju djecu o novcu, a siromašni i srednja klasa ne. On je i tvorac financijske društvene igre na ploči PROTOK NOVCA, i drugih inventivnih financijskih proizvoda.

"Glavni razlog zbog kojeg ljudi imaju financijske probleme jest to što provode godine u školi, ali ne nauče ništa o novcu. Kao rezultat toga, ljudi uče raditi za novac... ali nikad ne nauče kako postići da novac radi za njih", kaže Robert.

Rođen i odrastao na Havajima, Robert Kiyosaki je četvrta generacija američkih Japanaca. Dolazi iz obitelji istaknutih učitelja. Njegov otac bio je pročelnik za obrazovanje savezne države Havaji. Nakon srednje škole, Robert je završio koledž u New Yorku, ušao je u marince i otišao u Vijetnam kao časnik i pilot helikoptera topovnjače.

Vrativši se iz rata, Robert je započeo sa svojom poslovnom karijerom. Godine 1977. osnovao tvrtku koja je na tržište izbacila prve najlonske novčanike s čičkom za surfere, koji su postali svjetski poznati proizvod vrijedan milijune dolara. O njemu i njegovim proizvodima pisali su časopisi *Runner's World*, *Gentleman's Quarterly*, *Success Magazine*, *Newsweek*, pa čak i *Playboy*.

Nakon što je napustio svijet poslovanja, 1985. godine bio je suosnivač međunarodne edukativne tvrtke koja djeluje u sedam država, podučavajući tisuće ljudi o biznisu i investiranju.

Robert se umirovio se u dobi od 47 godina, i radi ono u čemu najviše uživa... investira. Zabrinut zbog sve većeg jaza između onih koji imaju i onih koji nemaju, Robert je stvorio društvenu igru *PROTOK NOVCA*, koja podučava ljude igri novca, koju su prije poznavali samo bogati. Robert je za svoju inovativnu edukativnu igru dobio nagradu Američkog patenta.

Iako se Robert bavi nekretninama i razvojem malih tvrtki, njegova prava ljubav i strast je podučavanje. Vrlo je cijenjeni govornik na temu financijskog obrazovanja i ekonomskih trendova. Svoj utjecajan rad dijelio je s publikama od 50 do 35.000 ljudi diljem svijeta. Poruka Roberta Kiyosakija jasna je: "Preuzmite odgovornost za svoje financije ili cijeli život slušajte zapovijedi. Ili ste gospodar novca, ili njegov rob."

Tijekom ovog razdoblja velikih ekonomskih promjena, Robertova poruka je neprocjenjivo vrijedna.

Supruga i majka troje djece, ovlaštenu javnu računovođu i savjetnicu u industriji proizvodnje igraćaka i izdavaštva, Sharon Lechter je svoje profesionalne napore posvetila polju edukacije.

Diplomirala je računovodstvo s pohvalom na Državnom sveučilištu Floride. Bila je jedna od prvih žena koja se pridružila jednoj od tadašnjih osam velikih računovodstvenih tvrtki. Bila je financijska direktorica jedne računalne tvrtke, porezna direktorica nacionalne osiguravajuće tvrtke i osnivačica Udruženih izdavača prvog ženskog regionalnog magazina u Wisconsinu, zadržavajući svoje profesionalne privilegije kao ovlaštenu javnu računovođu.

Njezin fokus brzo je prešao na edukaciju dok je gledala svoje troje djece kako rastu. Imala je problema da ih natjera na čitanje. Više su voljeli gledati televiziju.

Zato se pridružila izumitelju prve elektroničke "pričajuće knjige" i pomogla u širenju industrije elektroničkih knjiga na multimilijunsko internacionalno tržište. Danas je pionir u razvoju novih tehnologija za vraćanje edukacije u živote djece.

"Naš trenutni edukacijski sustav nije sposoban držati korak s globalnim i tehnološkim promjenama u svijetu. Moramo podučavati mlade ljude vještinama, školskim i financijskim, koje će trebati ne samo za preživljavanje, već i za napredovanje u svijetu s kojim su suočeni."

Kao koautorica knjiga *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant protoka novca*, sada se fokusira na još jedan propust obrazovnog sustava, potpuno izostavljanje temeljnog znanja o financijama. *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant protoka novca* edukativni su alati za sve one zainteresirane za unapređivanje svoje obrazovne i financijske situacije.

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiyosaki, Kim Kiyosaki i Sharon Lechter udružili su snage kao direktori tvrtke *CASHFLOW Technologies Inc.* čiji je cilj stvaranje inovativnih proizvoda za financijsku edukaciju.

Njihova izjava o misiji glasi:

"Uzdizanje financijskog blagostanja čovječanstva."

Tvrtka *CASHFLOW Technologies, Inc.* predstavlja Robertovo učenje kroz proizvode kao što su knjige *Bogati otac, siromašni otac*, *Kvadrant PROTOKA NOVCA* i patentirane društvene igre na ploči *PROTOK NOVCA* (patent broj 5.826.878) i *PROTOK NOVCA za djecu*. Postoje i drugi proizvodi namijenjeni ljudima koji traže financijsku edukaciju koja će ih povesti na putu ka financijskoj slobodi.

Financijska edukacija za informatičko doba

Većina nas zna da nas škola ne uči ništa o novcu. Zato sam napisao knjige *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant protoka novca* i osmislio *PROTOK NOVCA 101*, revolucionarni proizvod utemeljen na zabavnoj edukativnoj igri na ploči. Ovi i drugi proizvodi CASHFLOW Technologies osmišljeni su da bi vama i vašoj obitelji pružili istu onu obrazovnu prednost na području financija kakvu je meni dao moj bogati otac.

Kvadrant protoka novca pomoći će vam da:

- utvrdite gdje se danas nalazite u financijskom smislu,
- utvrdite gdje želite biti za pet godina u financijskom smislu
- identificirate putove svoje financijske budućnosti
- identificirate promjene koje ćete možda morati načiniti kad jednom odaberete svoj put prema financijskoj slobodi, i
- identificirate prilike za financijski uspjeh koje dolaze s informatičkim dobom.

U informatičkom dobu pravila o upravljanju novcem su se promijenila. Više ne možete slijepo prihvaćati ideju da je vaš posao siguran, da će vaš marljivi rad biti nagrađen, da vam je kuća sredstvo i i najveća investicija, i da je sigurno kupovati uzajamne fondove. Informatičko doba od vas će zahtijevati više informacija kako biste uspjeli. *Bogati otac, siromašni otac, Kvadrant protoka novca* i *PROTOK NOVCA 101* osmišljeni su za ljude poput vas, koji shvaćaju potrebu za novim obrazovanjem, ljude koji shvaćaju da je industrijsko doba završilo, a informatičko doba započelo.

Robert T. Kiyosaki

PROTOK NOVCA 101

Unaprijedite svoju financijsku inteligenciju!

Želim da budete bogati i da dobijete istu financijsku inteligenciju kakvu je meni dao moj bogati otac. Njegovo će vam učenje pružiti nevjerojatnu početnu prednost u životu, iako možda započinjete s vrlo malo novca. Zato sam stvorio PROTOK NOVCA 101, zabavnu, ali sofisticiranu igru, koja vas podučava financijskim vještinama kojima je moj bogati otac podučio mene.

Ova igra podučava vas financijskim vještinama kroz zabavu, ponavljanje i akciju. PROTOK NOVCA 101 nije igračka... i mnogo je više od igre. Toliko je jedinstvena da je dobila patent. Izazvat će vas, podučiti vas, i zahtijevati od vas da razmišljate onako kako razmišljaju bogati. Svaki puta kad je odigrate, steći ćete veće financijske vještine. Svaki puta kad je odigrate, igra će biti drukčija. Riješit ćete razne financijske probleme, dok pritom ovladavate novim financijskim strategijama. Vaše financijske vještine porast će, a vaše financijsko samopouzdanje poletjet će nebu pod oblake.

Učenje tih lekcija o novcu može biti vrlo skupo u stvarnom svijetu. Prednost PROTOKA NOVCA jest što stječete financijsku inteligenciju služeći se novcem iz igre.

Prvo igranje PROTOKA NOVCA 101 možda vam neće biti lako... no, postajat će sve lakše, jer će vam financijska inteligencija rasti. Najprije pogledajte video kazetu, odigrajte igru najmanje 6 puta, poslušajte 3 audio kasete, i steći ćete veću kontrolu nad svojom financijskom budućnošću. Zatim se pripremite za naprednu verziju, PROTOK NOVCA 202.

PRUŽITE SEBI I SVOJOJ DJECI POČETNU FINANCIJSKU PREDNOST

"Ova knjiga promijenila je moj stav o novcu. *Bogati otac, siromašni otac* obvezno je štivo za svakog roditelja koji preuzima odgovornost za obrazovanje svoje djece."

Cheryl Gorder, Edukator, stručnjak za školovanje kod kuće, autorica knjige *Home Schools an Alternative* i *Home Education Resource Guide*

"Da biste došli do financijskih vrhunaca, morate pročitati *Bogatog oca, siromašnog oca*. To je zdrav razum i tržišna pronicljivost u službi vaše financijske budućnosti."

Zig Ziglar, svjetski poznat pisac i govornik

"Ako želite saznati kako postati i OSTATI bogat, pročitajte ovu knjigu! Potkupite svoju djecu (ako treba i novcem) da učine isto."

Mark Victor Hansen, Suautor serijala uspješnica s liste *New York Timesa*
Pileća juha za dušu

"Rad Roberta Kiyosakija na obrazovanju dubok je i mijenja živote. Pozdravljam njegov trud i snažno ga preporučam."

Anthony Robbins, pisac knjige *Unlimited Power*

"Volim svoju djecu i želim im osigurati najbolje moguće obrazovanje! Iako je tradicionalno školovanje vrlo važno, ono više nije dovoljno. Svi moramo shvatiti novac i način na koji on funkcionira."

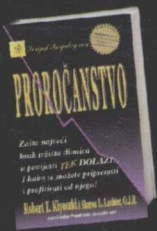
Sharon Lechter, OJR, majka i suautorica

KATARINA ZRINSKI d.o.o., Varaždin
Moslavačka 9, 42000 Varaždin
tel.: 042/241-000, fax: 042/241-828

Lektura: Martina Mašić

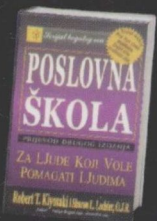
Korektura: Mario Hranj

Tisak: Tiskara Varteks d.o.o., Varaždin

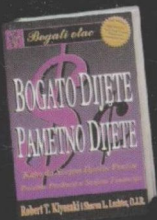


Uspješnica broj 1 prema časopisima *Wall Street Journal*, *New York Times* i *USA Today*.

Priprema li škola vaše dijete za financijsko preživljavanje u stvarnom svijetu? Što možemo učiniti ako: naše dijete ne voli školu, ..., donosi kući loše ocjene, ..., želi napustiti školu?



Naučite osam skrivenih vrijednosti biznisa mrežnog marketinga - osim zaradivanja novca! Shvatite zašto bogati cijene riječ MREŽA. Poslovna škola za ljude, koji vole pomagati drugima, otkrit će vam najbrži način za izgradnju biznisa u B kvadrantu i zašto je riječ "mreža" tako moćna u svijetu bogatih.



Ova knjiga napisana je za roditelje koji cijene edukaciju, žele pružiti svojoj djeci financijsku i akademsku početnu prednost u životu, i voljni su prihvatiti aktivnu ulogu u ostvarenju toga. Naučite kako kod vašeg djeteta probuditi ljubav prema učenju.



Robert T. Kiyosaki pruža pogled na investiranje sa stajališta unutarnjeg investitora i govori o tome kako bogati pronalaze najbolje investicije, te kako možete primijeniti tehnike bogatih, kako biste stvorili vlastito bogatstvo.



Snažna osobna priča o tome kako su Robert i Kim Kiyosaki postali financijski slobodni, za manje od 10 godina, i kako su to učinili do kraja života, ovdje...

Kvadrant PROTOKA NOVCA™

Vodič Bogatog oca u financijsku slobodu



Robert T. Kiyosaki,
vlasnik tvrtke,
investitor, pisac,
učitelj

Knjiga *Kvadrant protoka novca* otkrit će vam zašto neki ljudi rade manje, zarađuju više, plaćaju manje poreze, i osjećaju se financijski sigurnijima od drugih. Stvar je jednostavno u tome da treba znati iz kojeg kvadranta raditi i kada.

Jeste li se ikada zapitali...

- Koja je razlika između zaposlenika i vlasnika tvrtke?
- Zašto neki investitori zarađuju novac uz malo rizika, dok većina investitora jedva ostaje na pozitivnoj nuli?
- Zašto neki zaposlenici sele s posla na posao, dok drugi daju otkaz i grade poslovna carstva?
- Zašto je u industrijsko doba većina roditelja željela da njihova djeca postanu liječnici, računovode ili odvjetnici... i zašto su u informatičko doba te profesije izložene financijskom napadu?

Jeste li primijetili da mnogi od najbistrijih studenata s naših sveučilišta žele raditi za ljude koji su ispali s fakulteta... Ljude poput Billa Gatesa iz Microsofta, Richarda Bransona iz Virgin Industries, Michaela Della iz Dell Computersa, Teda Turnera iz CNN-a? Ljude koji su danas megabogati.

Ova knjiga odgovorit će na neka od tih pitanja, i pomoći vam u pronalaženju vlastitog puta prema financijskoj slobodi u svijetu sve većih financijskih promjena.

Ta je knjiga napisana...

- za ljude koji su spremni napustiti siguran posao i potražiti vlastiti svijet financijske slobode,
- za ljude koji su spremni načiniti duboke profesionalne i financijske promjene u životima,
- za ljude koji su spremni prijeći iz industrijskog u informatičko doba.

Ova knjiga govori o izboru novih opcija, novih smjerova, i nove financijske budućnosti.

Robert T. Kiyosaki, pisac



Sharon L. Lechter,
vlasnica tvrtke,
spisateljica

"Čovjeka ne možete naučiti ničemu; možete mu samo pomoći da to pronađe u sebi."

Galileo

"Mnogi ljudi neće krenuti niz ulicu dok sva svjetla na semaforima ne budu zelena. Zato ne idu nikamo".

Keith Cunningham,
suosnivač tvrtke Prime Cable

"Kvadrant Protoka novca otkrit će vam zašto neki ljudi rade manje, zarađuju više, plaćaju manje poreze, i osjećaju se financijski sigurnijima od drugih. Stvar je jednostavno u tome da treba znati iz kojeg kvadranta raditi i kada."
Sharon L. Lechter, spisateljica

www.kz.hr

Moslavačka 9, Varaždin
Tel: ++385 42 241-000
Fax: ++385 42 241-828
E-mail: info@kz.hr

ISBN 978-953



9 789532