



Bogati otac

Od autora
uspješnice br. 1
New York Timesa
Bogati otac,
siromašni otac

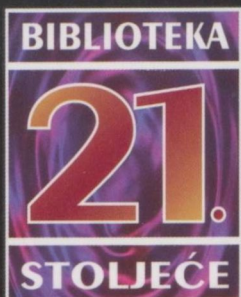
VODIČ U BOGAĆENJE

BEZ REZANJA

KREDITNIH KARTICA

**Pretvorite "loš dug"
u "dobar dug"**

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



- 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



Bogati ne akumuliraju novac. Oni akumuliraju sredstva koja generiraju tok novca za njih. U čitanju Bogati otac Siromašni otac bolje ćete razumjeti snagu koju takvo razmišljanje može imati u vašem životu. Ako tražite finansijsku slobodu, tada je ova knjiga odlično mjesto na kojem možete početi svoj proces učenja.



VODIČ U
BOGAĆENJE
BEZ REZANJA
KREDITNIH KARTICA

Druge uspješnice Roberta T. Kiyosakija i Sharon L. Lechler u serijalu
Bogati otac:

BOGATI OTAC; SIROMAŠNI OTAC: Čemu bogati podučavaju djecu, a siromašni i srednja klasa ne!

KVADRANT PROTOKA NOVCA BOGATOG OCA: Vodič bogatog oca ka financijskoj slobodi

VODIČ U INVESTIRANJE BOGATOG OCA: U što bogati investiraju, a siromašni i srednja klasa ne!

BOGATO DIJETE; PAMETNO DIJETE: Pružanje početne financijske prednosti vašem djetetu

PROROČANSTVO: Zašto nas očekuje najveći slom tržišta dionica...
I kako se možete spremiti i izvući profit iz toga!

UMIROVITE SE MLADI I BOGATI: Kako se brzo obogatiti i ostati bogat zauvijek!

POSLOVNA ŠKOLA: Za ljude koji vole pomagati ljudima

PRIJE NEGO ŠTO DATE OTKAZ: 10 životnih lekcija koje bi svaki poduzetnik trebao znati prije pokretanja višemilijunskog posla

TKO JE UZEO MOJ NOVAC? Zašto spori ulagači gube a brzi dobivaju



VODIČ U BOGAĆENJE

BEZ REZANJA

KREDITNIH KARTICA

Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Autori knjige *Bogati otac, siromašni otac*



KATARINA ZRINSKI
d.o.o. VARAŽDIN

2006.

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

Za izdavača: *Mirjana Ptiček*
Urednik: *Mario Golenko*

Naslov originala: Guide to becoming rich without cutting up
your credit cards

Copyright © 2003. by Robert T.Kiyosaki and Sharon L.
Lechter

© 2006 KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 953-236-102-2

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i sveučilišna knjižnica - Zagreb

UDK 65.012(035)

KIYOSAKI, Robert T.
Vodič u bogaćenje bez rezanja vaših kreditnih kartica :
pretvorite "loš dug" u "dobar dug" / Robert T. Kiyosaki i
Sharon L. Lechter ; <prijevod Nebojša Buđanovac. -
Varaždin : "Katarina Zrinski", 2006. - (Biblioteka 21. stoljeće)

Prijevod djela: Guide to becoming rich without cutting up
your credit cards.

ISBN 953-236-102-2

1. Lechter, Sharon L.
I. Poduzetništvo – Priručnik

460328152

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, finansijskih 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.

Iako su zasnovani na istinitim pričama, određeni događaji u knjizi su obrađeni radi boljeg edukacijskog efekta.

Copyright 2003 Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Sva prava rezervirana.

Objavio Warner Books u suradnji s

CASHFLOW technologies, Inc.



Zaštitni znakovi

CASHFLOW Technologies, Inc.

Sadržaj

Uvod	9
Prvo poglavlje: Cijena škrтости15
Drugo poglavlje: Cijena pogreške25
Treće poglavlje: Cijena obrazovanja35
Četvrto poglavlje: Cijena rezanja kreditne kartice	59
Peto poglavlje: Koliko ste stvarno zaduženi?81
Šesto poglavlje: Cijena promjene91
Zaključak: Cijena popravka vaše financijske svjedodžbe107
Dodatak111

UVOD

Pitamo se zapravo:

TKO NE ŽELI BITI MILIJUNAŠ?

Najpopularnija emisija na američkoj televiziji nedavno je bio kviz *Tko želi biti milijunaš?* Kviz je postigao ogroman uspjeh ne samo ovdje, nego i diljem svijeta, s različitim voditeljima, u različitim zemljama. Naravno, sve što ste morali učiniti bilo je da odgovorite na niz pitanja, i sa svakim točnim odgovorom zaradili biste više novca - sve do glavnog zgoditka od milijun dolara!

Pitanje "Tko želi biti milijunaš?" postalo je popularna uzrečica. Budimo realni - uz toliki interes za kvizove s novcem, bogaćenje, milijunaše s burze dionica i goleme zgoditke na lotu, postavlja se pitanje "Tko *ne* želi biti milijunaš?"

Da, moguće je osvojiti milijun dolara na kvizu. Također, moguće je osvojiti više milijuna dolara na lotu. Moguće je i postati milijunaš ulažući u PJP (početnu javnu ponudu). Možete biti umirovljeni bogati i tako ostati bogati do kraja života. Zapravo, danas postoji više načina za bogaćenje nego ikad prije u povijesti. Možda se zato u svijetu javila tolika pomama za bogaćenjem - i to što prije, to bolje.

Nedavno sam na televiziji govorio o svojoj knjizi *Bogati otac, siromašni otac*. Voditeljica me pitala: "Ma hajde, zašto

nam ne kažete istinu? Niste li napisali svoju knjigu samo da biste iskoristili ovo ludilo za bogatstvom koje se širi nacijom?"

Njezino me pitanje stvarno iznenadilo i gotovo sam ostao bez riječi. Kad sam se napokon pribrao, odgovorio sam: "Znate, nikad to nisam gledao na taj način. Shvaćam zbog čega mislite da sam knjigu napisao zbog želje za bogaćenjem. Volio bih da mogu reći da sam toliko pametan da tempiram svoju knjigu baš za ovaj trenutak u povijesti, ali bojim se da nisam toliko pametan. Napisao sam tu knjigu zato što sam htio ispričati priču o financijskim lekcijama koje sam dobio od svoja dva oca."

Kad sam 1997. napisao knjigu, sve knjižare i svi distributeri knjiga kojima smo se obratili odbili su je. Zapravo, 1997. još nije ni postojao kviz *Tko želi biti milijunaš?*. Tada sam rekao: "Zapravo, moja knjiga predstavlja upravo suprotnu poruku od one koju daju ti kvizovi, milijunaši s tržišta dionica i lutrija." Zamislio sam se nad tom činjenicom i rekao: "Danas zaista vlada pomama za bogaćenjem, i iako moja knjiga govori o bogaćenju, ona *ne* govori o brzom bogaćenju."

Voditeljica je kimnula i skeptično se nasmiješila. "Ako niste dio ove manije brzog bogaćenja, što onda zagovarate? Sporo bogaćenje?"

Mogao sam osjetiti njezin sarkazam, i osjetio sam se izazvanim. Pred milijunima gledatelja nastojao sam zadržati hladnokrvnost. Usiljeno sam se nasmijao njezinom otrovnom komentaru i rekao: "Ne, moja knjiga ne govori o brzom ili sporom bogaćenju." Zatim sam se nasmiješio, čekajući njezino sljedeće pitanje. Tišina je bila strašna, ali držao sam se što je moguće mirnije, čekajući njezin sljedeći potez.

Ona se nasmiješila i upitala me: "Pa o čemu govori vaša knjiga?"

Nacerio sam se i odgovorio: "Govori o cijeni bogaćenja."

"Cijeni?" odgovorila je. "Kako to mislite, cijeni?"

Kad je postavila to pitanje, producent joj je signalizirao da nam je vrijeme isteklo. Potaknula me da požurim s odgovorom, i završio sam razgovor riječima: "Većina ljudi želi se obogatiti. No, problem je u tome što su samo malobrojni spremni platiti cijenu za to."

TV intervju je bio završen. Voditeljica mi je zahvalila i prešli su na reklame. Problem je u tome što nisam uspio reći što je po mom mišljenju cijena bogaćenja. Ova knjiga odgovara na pitanje na koje nisam uspio odgovoriti u tom TV intervjuu.

Tko plaća cijenu?

Američko ministarstvo zdravstva, obrazovanja i socijalne skrbi pratilo je ljude od dvadesete do šezdeset i pete godine života. Rezultati istraživanja bili su sljedeći:

Do 65. godine života od sto ljudi

1 je bio bogat

4 su bila dobrostojeća

5 ih je još radilo jer su morali raditi

54 je živjelo od obiteljske ili državne potpore

36 je bilo mrtvo

Pored toga, od 35% bogatih 1% naslijedilo je svoje bogatstvo, kao i veliki postotak onih 4% dobrostojećih. Dodao bih još da magazin *Forbes* definira bogataše kao ljude s prihodom od preko milijun dolara godišnje.

Nakon naglog ekonomskog razvoja posljednjih deset godina 20. stoljeća, broj bogatih i dobrostojećih povećao se. No, pitanje je i dalje, što je učinilo onih 5% bogatih a što ostali nisu? Kakvu je cijenu platilo tih 5%, a ostali ne?

Znači li velika kuća da ste bogati?

Kad sam bio mali, moj bogati otac provezao me pokraj kuće kolege iz razreda, smještene u vrlo bogatoj četvrti. Pitao sam bogatoga oca je li otac mojeg kolege bogat. Bogati otac nasmijao se i rekao: "Dobro plaćeni posao, velika kuća, lijepi automobili i putovanja ne znače da si bogat. Zapravo, mogu

značiti upravo suprotno. Raskošan životni stil ne znači da si pametan ili dobro obrazovan. Može značiti upravo suprotno."

Većina nas dovoljno je mudra da shvati što je bogati otac htio reći. No, smatram da je jedan od razloga zašto toliko ljudi stalno igra lutriju taj što i oni žele imati veliku, lijepu kuću, skupe automobile, i sve druge igračke koje se mogu kupiti novcem. Iako je moguće dobiti milijune na lutriji, u stvarnosti, izgledi za to vrlo su mali. Kao što velika kuća ne znači nužno da ste bogati, gledanje TV kviza ili klađenje na sretne brojeve nije cijena koju je onih 1% platilo da bi se obogatilo.

Koja je cijena bogaćenja?

Postoje mnogi načini bogaćenja. Dobivanje na lutriji ili pobjeda na kvizu samo su dva primjera. Možete se obogatiti i ako ste škrt, ako ste varalica, ili ako se vjenčate s milijunašem. Mnogi ljudi aktivno traže milijunaša s kojim bi se htjeli vjenčati. Naravno, budite oprezni: svaka metoda koja dovodi do velikog bogatstva ima svoju cijenu, a cijena se ne mjeri uvijek novcem.

Cijena toga što sjedite i gledate kvizove, ili se kladite na lutriji, *jest ta što se golema većina gledatelja nikad neće obogatiti... a to je vrlo visoka cijena.* Postoje bolji načini za bogaćenje, s mnogo boljim izgledima, ali većina ljudi nije spremna platiti cijenu za to. Zapravo, postoje neki načini za bogaćenje u kojima su izgledi na vašoj strani; gotovo vam je zajamčeno da ćete se obogatiti, ali problem je u tome što većina ljudi nije spremna platiti cijenu. Zbog toga se, prema podacima Ministarstva zdravstva, obrazovanja i socijalne skrbi, samo 1% ljudi obogati u najbogatijoj zemlji na svijetu. Svi žele biti milijunaši, ali nisu spremni platiti cijenu.

Na što je moj bogati otac mislio kad je govorio o cijeni? Najbolje ću objasniti tu ideju upotrijebivši drugi primjer kako bih objasnio koncept *cijene*. Kako bi ljudi reagirali kad bih rekao: "Volio bih imati tijelo poput Arnolda Schwarzeneggera"? Pa, prvo što bi mi većina vas rekla bilo bi: "Navuci tenisice, pretrči

pet milja na dan, provedi u teretani tri sata na dan, i prestani žderati picu." Ja bih na to rekao: "Postoji li još koji način da dobijem tijelo poput Arnoldovog?" Na to mislim kad govorim o cijeni. Milijuni ljudi voljeli bi imati sjajno tijelo, ali malobrojni su spremni platiti cijenu. Zato reklame koje obećavaju: "Izgubiti ćete na težini i pritom jesti koliko želite. Samo uzmite ovu malu čarobnu pilulu", ili "Možete izgledati poput ovog predivnog modela bez vježbanja ili dijet", dovode ljude do velikog profita. Bez obzira na to radi li se o novcu, seksi tijelu, sjajnim vezama, sreći, ili bilo čemu drugom što ljudi žele, Avenija Madison stvorit će reklamnu kampanju koja obećava brz i lagan način da dođete do onoga što želite. Međutim, većina reklamiranih proizvoda ne funkcionira, ne zbog samih sebe, nego zato, što ljudi koji ih kupuju, nisu spremni raditi (ili platiti cijenu).

Često govorim o tečaju investiranja u nekretnine, vrijednom 385 dolara do kojeg sam došao preko televizijske reklame prije mnogo godina. Sjećam se kako sam sjedio kod kuće i mijenjao kanale kad li naletim na tu reklamu. Reklama me potakla da dođem na besplatni večernji seminar u Hilton Hawaiian Village-u, hotelu na plaži Waikiki, odmah pokraj stana u kojem sam živio. Nazvao sam kako bih rezervirao mjesto na besplatnom seminaru, odslušao seminar, i predbilježio se za seminar od 385 dolara. U to sam vrijeme još bio u marincima, pa sam pozvao kolegu pilota da pođe sa mnom na vikend seminar. Njemu se seminar nije svidio, nazvao ga je pljačkom i gubitkom vremena, i zatražio povrat novca. Kad smo se sreli, rekao mi je: "Znao sam da će to biti pljačka. Nisam te trebao slušati."

Moje iskustvo bilo je potpuno drugačije. Otišao sam sa seminara, uzeo knjige i kazete, pročitao ih i preslušao, i zaradio milijune dolara zahvaljujući informacijama koje sam dobio na tom seminaru. Jedan prijatelj rekao mi je mnogo godina kasnije: "Problem tvojeg prijatelja bio je taj što je on bio prepametan i nije dobio ništa od tog tečaja. Ti si bio dovoljno glup da povjeruješ instruktoru i učinio si ono čemu te on podučio."

I danas preporučam ljudima da krenu na seminare kako bi učili o osnovama kupnje nekretnina, pokretanja tvrtki, investiranja u dionice, i drugim temama. Često čujem komentare iz publike: "Ali što ako tečaj nije dobar? Što ako me opljačkaju? Što ako ne naučim ništa? Osim toga, ne želim popravljati toalete ni dobivati noćne pozive od podstanara." Kad čujem takve komentare, obično odgovaram: "Onda je najbolje da ne idete na seminar. Definitivno će vas opljačkati."

Prema mojem iskustvu, mnogi ljudi traže odgovore koji će im na neki način poboljšati živote. Problem je u tome što im se odgovor ne sviđa kad ga pronađu... kao što se ni meni ne sviđa odgovor: "Prestani se šopati picom i počni dizati utege tri sata na dan." Drugim riječima, dok mi se ne sviđa taj odgovor, nema šanse da razvijem tijelo poput tijela Arnolda Schwarzeneggera. Većina ljudi nikad se neće obogatiti zbog toga što im se ne sviđaju odgovori koje dobivaju. Po mojem mišljenju, to nema mnogo veze s odgovorima: ljudima se ne sviđa cijena povezana s odgovorom. Kao što je rekao bogati otac: "Većina ljudi želi se obogatiti. Problem je u tome što ne žele platiti cijenu."

U ovoj knjizi govorim o cijeni bogaćenja a da ne postanete škrti, nemoralni, varalice, i da se nepotrebno ne vjenčate s bogatom osobom. Saznat ćete kako biti bogat i uživati u bogatom životnom stilu. No, postoji cijena... a kao što mi je bogati otac često govorio: "Cijena se ne mjeri uvijek novcima." Podijelit ću s vama odgovore i cijenu koju sam platio. Ako vam se ne sviđe moji odgovori, ili odgovori mojega bogatoga oca, sjetite se da postoji više načina za bogaćenje... Uvijek će postojati neka nova lutrija i neki novi kviz koji će vam postaviti pitanje: "Tko želi biti milijunaš?"

PRVO POGLAVLJE

CIJENA ŠKRTOSTI

"Cijena nečega ne mjeri se uvijek novcem."

- Bogati otac

Postoje mnoge knjige koje populariziraju ideju štedljivosti i življenja ispod svojih mogućnosti. Mnogi takozvani financijski stručnjaci pišu, govore ili emitiraju putem radija ili televizije o prednostima rezanja kreditnih kartica, štednje novca, ulaganja maksimalne količine novca u mirovinski plan, vožnje rabljenog automobila, življenja u manjoj kući, izrezivanja kupona, kupnje na rasprodajama, hranjenja kod kuće, davanja odjeće starije djece mlađoj djeci, jeftinijih godišnjih odmora, i sličnih stvari.

Iako su te ideje odlične za većinu ljudi, i iako postoji vrijeme i mjesto za štednju, velikom broju ljudi takve se ideje ne sviđaju. Istina je da mnogi ljudi vole uživati u lijepim stvarima koje se mogu kupiti novcem. Većini ljudi velika kuća, novi automobil, zabavne igračke i skupa putovanja mnogo su zabavniji i poželjniji od polaganja novca u banku. Većina nas slaže se s mudrim izrekama koje zagovaraju štedljivost i

ekonomsku apstinenciju. No, duboko u sebi, većina nas voljela bi imati platinastu kreditnu karticu bez ograničenja trošenja... koju plaća bogati ujak koji ima više novca od svih arapskih šeika, privatnih švicarskih banki i Bill Gatesa zajedno.

I dok bi većina nas uživala u čudesnim stvarima koje se mogu kupiti novcem, shvaćamo da je ono, što mnoge od nas dovodi u financijske nevolje, naša neobuzdana želja za zabavom, lijepim i pomodnim stvarima u životu. Zbog tih financijskih nevolja u koje nas te želje dovode, novčani gurui govore: "Izrežite kreditne kartice. Živite ispod svojih mogućnosti. Kupite rabljeni automobil."

Moj bogati otac *nikada* mi nije rekao: "Izreži kreditnu karticu." *Nikada* nije rekao: "Živi ispod svojih mogućnosti." Zašto bi mi savjetovao da činim stvari u koje on osobno nije vjerovao? Kad se radilo o štedljivosti, rekao je: "Možeš se obogatiti tako da budeš škrt. No, problem je u tome što ćeš biti škrt i kad se obogatiš." Dodao bi: "Nema smisla da živim škrto i umrem bogat. Zašto bi netko htio živjeti škrto, umrijeti bogat, da bi zatim njegova djeca nakon sprovoda potrošila njegovu životnu uštedevinu?" Bogati otac primijetio je da su ljudi koji su štedjeli čitav život često imali djecu koja su se ponašala poput gladnih hijena kad bi roditelji umrli. Umjesto da uživaju u nasljedstvu svojih roditelja, često bi se posvađali oko novca i potrošili ga čim bi došli do "svojeg dijela", kako bi ga nazivali.

Umjesto da mi kaže kako bi trebao živjeti, bogati otac često bi govorio: "Ako želiš nešto, otkrij cijenu, a zatim je plati." Također je govorio: "Uvijek imaj na umu da sve ima svoju cijenu. A cijena bogaćenja škrtošću jest ta što ćeš ostati škrt."

Različiti načini na koje se možete obogatiti

Bogati otac objasnio mi je: "Možeš se obogatiti tako da se oženiš s nekim zbog novca. No, svi znamo cijenu toga. U New Yorku sam imao razrednog kolegu koji je govorio: 'Jednako se lagano oženiti bogatašicom kao i siromašnom djevojkom'. Kad je maturirao, oženio se djevojkom iz dobre, bogate obitelji kao

što je i rekao. Osobno, smatram ga ljigavcem, ali to je bio njegov način bogaćenja."

Možete se obogatiti tako da postanete lopov, ali svi znamo cijenu tog izbora. Kad sam bio dječak, mislio sam da lopovi nose maske i pljačkaju banke. Danas znam da postoje mnogi lopovi koji nose plava odijela, bijele košulje i crvene kravate, koji su poštovani članovi svojih zajednica.

Postoje i drugi koji se obogate klađenjem u kasinu ili na trkalištima, na lutriji, ili slijepim bacanjem novca na tržištu dionica. Znamo i cijenu toga. Tijekom manije kompanija s Interneta, poznavao sam mnoge ljude koji su bili spremni napisati ček samo ako biste rekli: "Pokrećem kompaniju na Internetu."

Možete se obogatiti tako da postanete nasilnik, a svi znamo što se događa nasilnicima. Pojavi se veći nasilnik, ili nasilnik otkrije da su jedini ljudi, spremni poslovati s njim ili s njom, oni koji uživaju u ponižavanju.

Kao što sam već rekao, možete se obogatiti i tako da postanete škrti, a svi znamo da svijet prezire škrte bogataše... ljude poput Scroogea iz klasičnog djela Charlesa Dickensa *Božićna priča*. Većina nas upoznala je ljude koji uvijek žele veći popust, žale se zbog računa, ili što je još gore, odbijaju platiti račun uz neko smiješno obrazloženje. Jedna prijateljica koja posjeduje prodavaonicu haljina često se žali na kupce koji kupe haljinu, nose je na zabavi, a zatim je vrate nekoliko dana kasnije, tražeći povrat novca. Naravno, postoje i oni koji voze rabljene automobile, nose odjeću predugo, kupuju jeftine cipele, izgledaju siromašno, a imaju milijune dolara na banci. Iako se takvi ljudi mogu obogatiti škrtošću, takvo ponašanje nosi cijenu daleko veću od novca. I sam se ponekad borim s pretjeranom škrtošću, ipak primjećujem da mi se ljudi češće smiješe i da im se više sviđam kad sam velikodušan. Primjerice, kad dam malo veću napojnicu za dobru uslugu, to mi se vrati na druge načine. Drugim riječima, ljudi više vole velikodušne ljude od škrtaca.

Može li se svatko obogatiti?

Bogati otac i ja nastavili smo razgovor o cijeni bogaćenja. Rekao mi je: "Cijena je različita za različite ljude."

Dodao je: "Jedini ljudi koji misle da bi život trebao biti lagan lijeni su ljudi."

Budući da nisam bio zadovoljan s takvim odgovorom, nastavio sam se propitivati: što je htio reći time da je cijena različita za različite ljude? Odgovorio je: "Volim vjerovati u to da svi mi dolazimo na ovaj svijet s jedinstvenim darovima i talentima... darovima i talentima poput sposobnosti pjevanja, slikanja, bavljenja sportom, pisanja, odgoja djece, propovijedanja, podučavanja, i tako dalje. No, iako nam je Bog dao sve te talente, na nama je da ih razvijamo... A razvoj tih talenata često je ta cijena koju moramo platiti. Svijet je pun pametnih, talentiranih i nadarenih ljudi koji nisu uspješni financijski ili profesionalno, kao ni u osobnim odnosima. Iako svatko od nas posjeduje darove, pred svakim od nas nalaze se i osobni izazovi koje moramo prevladati. Nitko nije savršen. Svatko od nas ima darove i probleme, snage i slabosti. Zato kažem da je cijena različita za različite ljude - svatko od nas suočava se s različitim izazovima. Jedini ljudi koji misle da bi život trebao biti lagan lijeni su ljudi."

Ne znam je li izjava bogatog oca o lijenim ljudima istinita ili ne. Znam da mi je ta izjava koristila kad god bih se žalio na to kako stvari ne idu onako kako bih ja htio. Kad zateknem sebe kako govorim: "Volio bih da su stvari lakše", znam da sam se ulijenio. Kad god poželim da stvari budu lakše, odmorim se, provjerim svoj stav, i zapitam se o dugoročnoj cijeni takvog stava. Nije da ne tražim lakše načine za obavljanje nekih poslova. Jednostavno sam svjestan kad se ponašam lijeno, škrto, ili poput razmaženog derišta, a zatim se upitam kakva bi mogla biti cijena takvog ponašanja.

Novac je nagrada za plaćanje cijene

Bogati otac govorio bi: "Razgovaraj bilo s kime tko je bogat, slavan ili uspješan, i siguran sam da će ti reći kako ima svoje osobne izazove i demone s kojima se susreće svakodnevno. Sine, ne postoji besplatan ručak. Moj je izazov bio u tome što nisam imao obrazovanja ni novca kad sam počinjao. Morao sam prehranjivati obitelj kad je moj otac umro. Imao sam trinaest godina kad sam se susreo s tim izazovom... a čekali su me još veći izazovi. No, uspio sam platiti cijenu, i na kraju doći do velikog bogatstva. Kad pogledam unatrag, novac je bio moja nagrada za plaćanje cijene."

Cijena sigurnosti

Tijekom godina, bogati otac nastojao je da njegov sin Mike i ja uvijek budemo svjesni cijene bilo čega. Kad mi je moj otac, čovjek kojeg zovem "siromašni otac", savjetovao da nađem "siguran posao", bogati otac odgovorio je: "Sjeti se da sigurnost ima svoju cijenu." Kad sam ga upitao o kakvoj je cijeni riječ, odgovorio je: "Za većinu ljudi, cijena sigurnosti je osobna sloboda. Bez slobode, mnogi ljudi provode živote radeći za novac, umjesto da žive svoje snove. Za mene, život bez ostvarivanja snova previsoka je cijena za sigurnost." Također je komentirao poreze na uobičajen način, rekavši: "Ljudi koji radije traže sigurnost umjesto slobode plaćaju veće poreze. Zato ljudi koji imaju sigurne poslove plaćaju veće poreze od onih koji posjeduju tvrtke i osiguravaju poslove drugima."

Nekoliko sam dana razmišljao o tom komentaru, čekajući da mi se ta ideja razbistri. Sljedeći put kad sam susreo bogatoga oca upitao sam ga: "Moram li birati između sigurnosti i slobode? Drugim riječima, znači li to da mogu imati jedno, ali ne i drugo?"

Bogati otac nasmijao se shvativši koliko sam razmišljao o njegovoj primjedbi. "Ne", odgovorio je, smijući se. "Ne moraš birati. Možeš imati oboje."

"Misliš, mogu imati i sigurnost i slobodu?" upitao sam.

"Naravno", rekao je. "Ja imam i jedno i drugo."

"Zašto onda kažeš da je za većinu ljudi cijena sigurnosti osobna sloboda?" upitao sam ga. "Kako ti imaš i jedno i drugo, kad kažeš da većina ljudi može imati samo jedno. U čemu je razlika?"

"U cijeni", rekao je bogati otac. "Uvijek sam ti govorio da sve ima cijenu. Većina ljudi spremna je platiti cijenu za sigurnost, ali nije spremna platiti cijenu slobode. Zato većina ljudi ima ili jedno ili drugo."

"A zašto ti imaš i sigurnost i slobodu?" upitao je Mike. On je tek ušao u sobu i čuo je samo dio razgovora.

"Zato što sam ja platio dvostruku cijenu", rekao je bogati otac. "Ja sam bio spreman platiti cijenu i za sigurnost i za slobodu. To je kao da posjeduješ dva automobila. Recimo da mi je potreban kamion, ali želim i sportski automobil. Ako želim oboje, platit ću dvostruku cijenu. Većina ljudi u životu plati cijenu za jedno ili za drugo, ali ne za oboje."

"Plaćamo neku cijenu, čak i ako ne platimo onu koju želimo", nastavio je bogati otac.

"Dakle, postoji cijena sigurnosti i cijena slobode. A ti si platio cijenu za oboje." Ponovio sam ono što je bogati otac upravo rekao, kako bih bolje shvatio misli.

Bogati otac kimnuo je. "Da, ali još ću bolje razjasniti svoju spremnost da platim cijenu za oboje. Vidiš da svi ionako plaćamo cijenu. Plaćamo cijenu čak i ako ne platimo onu koju želimo platiti."

"Što?" upitao sam, mršteći se i odmahujući glavom. Činilo se da se bogati otac vrti u krugu.

"Da ti objasnim", rekao je bogati otac pokazujući nam gestikuliranjem da se smirimo. "Sjećate li se kako sam vam prije nekoliko tjedana pomagao rješavati zadaću iz fizike? Učili ste Newtonove zakone?"

Mike i ja kimnuli smo.

"Sjećate li se zakona: *svaka akcija izaziva jednaku suprotnu reakciju?*"

Opet smo kimnuli. "Tako mlazni avion leti kroz zrak", rekao je Mike. "Motor izbacuje vrući zrak unatrag, a mlažnjak se kreće prema naprijed."

"Točno", rekao je bogati otac. "Budući da su Newtonovi zakoni univerzalni zakoni, oni su primjenjivi za sve, ne samo za mlazne motore." Bogati otac pogledao nas je da bi vidio pratimo li njegove riječi. "Sve." Ponovio je to kako bi bio siguran da smo shvatili.

"U redu, sve", rekao je Mike, pomalo frustriran zbog ponavljanja.

Sumnjajući da zapravo nismo shvatili što je htio reći onim *sve*, bogati otac nastavio je: "Kad kažem sve, mislim na sve. Sjećate li se mojih lekcija o financijskim izvješćima? Sjećate li se mojeg objašnjenja - da bi postojao *trošak*, negdje drugdje mora postojati *prihodi*"

Sad sam počeo shvaćati na što je mislio rekavši *sve*. Newtonov univerzalni zakon vrijedio je i za financijska izvješća. "Dakle, za svaku imovinu i sredstvo mora postojati i obveza." Zatim sam dodao kako bih mu pokazao da sam ga počeo pratiti: "Univerzalni zakon može se primjeniti u različite svrhe."

"Da bi nešto moglo biti *gore*, nešto drugo mora biti *dolje*", dodao je Mike. "A da bi nešto bilo *staro*, nešto drugo mora biti *novo*. Kao što je rekao Einstein, 'Sve je relativno'."

"Točno", rekao je bogati otac s osmijehom.

"Kakve to ima veze sa sigurnošću i slobodom, i tvojom spremnošću da platiš dvostruku cijenu?" upitao je Mike.

"Dobro pitanje", odgovori bogati otac. "Ti nećeš dobiti ono što želiš ako ne platiš cijenu dva puta. Drugim riječima, ako ne platiš dvostruku cijenu, nećeš dobiti ni ono što si platio prvi put."

"Što?" upitao sam. "Ako ne platiš dvaput, nećeš dobiti ono što si platio?"

Bogati otac kimne i počne objašnjavati: "Ljudi koji plaćaju samo cijenu sigurnosti možda se nikada neće osjećati

sigurnima... kao, primjerice, kad govorimo o sigurnom poslu", ustvrdio je. "Čovjek može imati lažan osjećaj sigurnosti, ali nikad se ne osjeća stvarno sigurnim."

"Dakle, iako moj tata ima posao koji smatra sigurnim, duboko u sebi nikad se ne osjeća sigurnim?" upitao sam.

"Točno", rekao je bogati otac. "zato što plaća samo za akciju, ali ne i svoju unutrašnju reakciju. Što napornije radi za sigurnost, ili što veću cijenu plaća za sigurnost, veća je njegova unutarnja nesigurnost."

"Mora li reakcija biti nesigurnost?" upita Mike.

"Dobro pitanje", reče bogati otac. "Ne, reakcija može biti drukčija. Čovjek može imati toliko sigurnosti da reakcija može biti dosada, a zatim nemir. Ljudi žele nastaviti, ali ne nastavljaју, zato što bi tada morali odustati od svoje sigurnosti. Zato kažem da svatko od nas ima različite izazove, da je svatko od nas jedinstven. Jedinstveni smo zato što ne reagiramo na isti način."

"Recimo, neki ljudi vide zmiju i uspaniče se, a druge ljude zmije čine sretnima", dodao sam.

"Točno. Različiti smo jer smo drukčije stvoreni", rekao je bogati otac.

"Koja je svrha te mentalne gimnastike?" upitao sam.

"Gimnastika služi da vas natjera na razmišljanje", rekao je bogati otac. "Želim da zapamtite kako sve ima cijenu... i kako je cijena često *dvostruko* veća od onoga kako se čini. Ako platite samo jednu stranu Newtonovog zakona, mislit ćete da ste platili cijenu, ali nećete dobiti ono što želite."

"Možeš li nam dati neki primjer?" upita sam.

"Mogu vam dati općenite primjere, jer, kao što rekoh, svi smo različiti", rekao je bogati otac. "No, zapamtite svaka situacija ima dvije strane.

Primjerice, najbolji poslodavac obično započinje karijeru kao zaposlenik. On ili ona koristi se svojim iskustvom zaposlenika da razvije stil upravljanja koji osnažuje zaposlenike koji rade za njega ili za nju."

"Dakle, dobar poslodavac bit će pošten i odnosit će se prema svojim zaposlenicima onako kako bi htio da se odnosi i prema njemu?" upitao sam.

"Točno." Bogati otac kimne. "Pogledajmo sada jedan ekstremni primjer. Što mislite, što je potrebno čovjeku da bi bio dobar detektiv?"

"Dobar detektiv?" ponovili smo Mike i ja u isti čas, misleći da je bogati otac skrenuo na pogrešnu stranu ceste.

"Da, dobar detektiv", nastavio je bogati otac. "Dobar detektiv mora biti pošten, moralan i posjedovati najvišu razinu integriteta. Je li to točno?"

"Nadam se da je tako", rekao je Mike.

"No, da bi bio dobar, detektiv mora razmišljati poput lopova, ili poput nekoga tko je nemoralan, neetičan i ne poštuje zakon", rekao je bogati otac. "Uvijek imajte na umu Newtonov zakon. Ne možete biti dobar detektiv ako niste u stanju razmišljati poput dobrog lopova."

Mike i ja kimnuli smo. Napokon smo počeli shvaćati koji je cilj ove lekcije bogatoga oca. "Dakle, zato osoba koja se pokušava obogatiti škrtošću završava jednako siromašna kao netko tko nema novca?"

Bogati otac nastavio je: "I zato se čovjek koji traži *samo* sigurnost nikad ne osjeća sigurno, čovjek koji traži investicije niskog rizika nikad ne smatra da je investiranje sigurno, a čovjek koji je uvijek u pravu na kraju bude u zabludi. Ljudi plaćaju cijenu za jednu stranu jednadžbe, ali ne plaćaju punu cijenu. Narušavaju univerzalni zakon."

Mike se uključio: "Zato su za svađu potrebne dvije osobe. A da bi bio dobar detektiv, moraš biti i dobar lopov. Kako bi smanjio rizik, moraš riskirati. Kako bi se obogatio, moraš znati kako je to biti siromašan. Da bi znao što je dobra investicija, moraš znati i što je loša."

"I zato većina ljudi govori da je investiranje rizično", dodao sam ja. "Većina ljudi misli da sigurno ulaganje mora imati i niže povrate investicija. Zato toliko mnogo ljudi stavlja novac na štednju. Traže sigurnost, i zbog toga su spremni na manje kamate. No, činjenica je da inflacija jede njihov novac, a na

kamate plaćaju visoke poreze. Zato njihova ideja "siguran poput novca u banci" i nije tako sigurna."

Bogati otac složio se. "Imati novac u banci bolje je nego nemati ga... ali u pravu si kad kažeš da to nije onako sigurno kao što bi mnogi voljeli vjerovati. Postoji cijena za tu iluziju sigurnosti."

Mike se tada okrenuo svojem ocu i rekao: "Uvijek si govorio da je moguće investirati s niskim rizikom i imati vrlo visoke povrate investicija."

"Da", odgovorio je bogati otac. "Relativno lako je dobiti povrat od 20% do 50% bez plaćanja visokih poreza, i bez korištenja veće sume vlastitog novca, ako znaš što radiš - i uz sve to biti siguran."

"Dakle, želiš nam reći da je cijena koju si ti platio viša od cijene koju je spreman platiti prosječan investitor."

Bogati otac kimnuo je. "Uvijek imajte na umu da sve ima cijenu, i da se ta cijena ne mjeri uvijek novcem."

Cijena škrtosti

Kad čujem financijske gure kako govore: "Izrežite kreditne kartice, kupite rabljeni automobil, živite ispod svojih mogućnosti", znam da imaju dobru namjeru. Za većinu ljudi, njihov je savjet dobar. No, kao što je rekao moj bogati otac: "Sve ima svoju cijenu." A cijena bogaćenja škrtošću je ta što ćete i dalje biti škrti. A život bogate, ali škrte osobe ima prema mom mišljenju, vrlo visoku cijenu.

Bogati otac još je rekao: "Problem nije u kreditnim karticama - problem je u nedostatku financijske pismenosti osobe koja posjeduje kartice. Financijska pismenost dio je cijene koju morate platiti kako biste se obogatili."

Zato se tolikim ljudima ne sviđa ideja rezanja kreditnih kartica i življenja ispod svojih mogućnosti. Mislim da bi veći broj ljudi, ako im ponudite izbor, izabrala uživanje u *bogatim životima bogatih ljudi*... i spremnost platiti cijenu za to uživanje.

DRUGO POGLAVLJE

CIJENA POGREŠKE

**"Moj bankar nikad od mene nije tražio moju
svjedodžbu."**

- Bogati otac

U dobi od petnaest godina, pao sam razred zbog negativne ocjene iz engleskog zato što nisam znao pisati, ili, ljepše rečeno, mojoj učiteljici iz engleskog nije se sviđalo ono o čemu sam pisao. Osim toga, bio sam strašno loš u sricanju. Zbog svega toga morao sam ponavljati prvi razred srednje škole. Emocionalna bol i sramota pritiskali su me sa svih strana. Povrh svega, moj je otac bio nadzornik za obrazovanje za otok Havaje i bio je zadužen za više od četrdeset škola. U obrazovnim institucijama javio se podsmijeh kad se proširila vijest da je šefov sin propao u školi. Ponavljanje razreda značilo je da ću biti prebačen u razred svoje mlađe sestre. Drugim riječima, ona je napredovala, a ja sam nazadovao. To je također značilo da neću dobiti sportsku preporuku za američki nogomet, sport za kojim sam izgarao svim srcem. Onoga dana kad sam dobio

svjedodžbu i vidio negativnu ocjenu iz engleskog jezika, otišao sam iza zgrade gdje se nalazio laboratorij za kemiju kako bih bio sam. Sjeo sam na hladni beton, privukao koljena bradi, naslonio se na drvenu zgradu i zaplakao. Tu sam negativnu ocjenu očekivao nekoliko mjeseci, ali kad sam je vidio na papiru, iznenada su iz mene nekontrolirano provalili svi osjećaji. Sjedio sam nešto više od sat vremena iza zgrade laboratorija, potpuno sam.

Dobra je vijest bila ta što je moj najbolji prijatelj, sin bogatoga oca, također dobio negativnu ocjenu. Nije bilo dobro što je i on pao razred, ali bilo je dobro da u svojem jadu imam barem jednog supatnika. Mahnuo sam mu dok je prolazio kroz kampus kako bih uhvatio prijevoz do kuće, ali on je samo odmahnuo glavom i nastavio hodati.

Te večeri, nakon što su moja braća i sestre otišli na spavanje, rekao sam mami i tati da sam dobio negativnu ocjenu iz engleskog jezika i da ću morati ponavljati razred. U to vrijeme, prema pravilima obrazovnog sustava učenici koji bi dobili negativnu ocjenu iz engleskog ili društvenih znanosti ponavljali bi cijeli razred. Moj otac, koji je upravljao obrazovanim sustavom cijelog otoka, bio je dobro upoznat s tim problemom. Iako su očekivali loše vijesti, potvrda mojeg neuspjeha ipak je izazvala šok za moje roditelje. Moj otac tiho je sjeo i pognuo glavu. Lice mu je bilo bezizražajno. S druge strane, mojoj je majci bilo mnogo teže. Mogao sam vidjeti osjećaje na njezinu licu... osjećaje koji su iz tuge prelazili u bijes. Okrenula se prema ocu i rekla: "Što će se dogoditi sada? Hoće li ga zadržati u prvom razredu?" Sve što je moj otac mogao reći bilo je: "Takva su pravila. No, prije nego što donesem odluku, proučit ću slučaj."

Sljedećih nekoliko dana, moj otac, čovjek kojeg nazivam svojim siromašnim ocem, proučavao je slučaj. Otkrio je da je od 32 učenika iz mojeg razreda, čak petnaest palo razred. Osam učenika dobilo je dvojke, jedan učenik peticu, četvoro učenika četvorke, a ostali su dobili trojke. S obzirom na tako visok stupanj neuspjeha, moj se otac umiješao u cijelu priču, ne kao moj otac, nego kao nadzornik za školstvo. Njegov prvi korak

bio je da naredi školskom ravnatelju da pokrene formalnu istragu. Istraga je započela razgovorom s učenicima. Završila je tako da je nastavnik prebačen u drugu školu, a učenici koji su željeli poboljšati svoje ocjene dobili su priliku pohađati ljetnu školu. Tog ljeta proveo sam tri tjedna u školi kako bih zaradio dvojku iz engleskog jezika i prešao u drugi razred zajedno s mojim ostalim kolegama.

Moj otac otkrio je da i učenici i nastavnik imaju argumente koji govore i protiv i za njih. Ono što ga je najviše uznemirilo bila je činjenica da je većina onih koji su pali razred bila među najboljim učenicima prvih razreda. Veći dio nas dobio je mogućnost da pohađa koledž. Umjesto da bude pristran, otac se vratio kući i rekao mi: "Ovaj školski neuspjeh shvati kao vrlo važnu lekciju za život. Iz ovog incidenta možeš naučiti mnogo ili malo. Možeš biti ljut, okriviti učitelja i zamjerati mu ono što se dogodilo. A možeš pogledati vlastito ponašanje, naučiti više o sebi i sazrijeti zahvaljujući tom iskustvu. Ne mislim da je učitelj trebao rušiti toliko učenika, ali mislim da ti i tvoji prijatelji morate postati bolji učenici. Nadam se da ćete i vi i učitelj naučiti nešto iz ovog događaja."

Moram priznati da mi se učitelj zamjerio, još uvijek mi se ne sviđa, i da sam nakon toga zamrzio školu. Nikad mi se nije sviđalo što me tjeraju da učim predmete koji me nisu zanimali i za koje sam znao da mi nakon škole nikad neće zatrebati, lako su emocionalni ožiljci bili duboki, malo sam se primirio, promijenio sam stav, poboljšale su mi se navike učenja, i uredno sam maturirao. Također sam bio jedan od dva učenika koji su dobili kongresnu prijamnicu za Američku akademiju za pomorsku trgovinu, na kojoj sam diplomirao 1969.

Na Akademiji sam prevladao svoj strah od pisanja i naučio uživati u tome, iako sam u tehničkom smislu još uvijek loš pisac. Zahvaljujem dr. A. A. Nortonu, koji mi je bio učitelj engleskog tijekom dvije godine na akademiji, i koji mi je pomogao da prevladam nedostatak samopouzdanja, strahove i gnjev prošlosti. Da nije bilo dr. Nortona i Sharon Lechter, moje partnerice i suautorice, sumnjam da bih postao autor uspješnica *New York Timesa* i *Wall Street Journala*.

Što je najvažnije, prihvatio sam očev savjet i iskoristio lošu situaciju najbolje što sam mogao. Kad se osvrnem unatrag, mogu vidjeti kako mi je taj pad iz engleskog jezika, te jedva izbjegnuto pad razreda, bio prikriveni blagoslov. Taj incident me natjerao da se primirim i popravim svoj stav i navike učenja. Da nisam učinio te korekcije u srednjoj školi, sigurno bih izletio s koledža.

Komentari Bogatoga oca

- Negativna ocjena koju je njegov sin dobio iz engleskog jezika uznemirila je oca mog prijatelja. Bio je zahvalan što se moj otac umiješao i što je organizirao program ljetne škole, tako da smo mogli popraviti negativne ocjene. No, on je iskoristio to iskustvo kako bi Mikeu i meni prenio drukčiju lekciju.

"Naši životi su uništeni", rekao sam. "Čemu sve to?" dodao je Mike. "Nikad nećemo napredovati zbog navedenog učitelja. Unatoč svemu, moramo provesti ljeto u učionici." Mike i ja često smo se žalili nakon što smo pali iz engleskog. Na neki način, osjećali smo da nam je oduzeta budućnost, ili barem ljeto. Mogli smo vidjeti kako takozvana pametna djeca napreduju, a mi smo zaostajali. Mnogi naši kolege iz razreda prolazili su pokraj nas i smijuljili se. Neki su nas nazivali "gubitnicima". Povremeno smo čuli komentare iza leđa: "Ako ne dobijete dobre ocjene, nećete doći na dobar koledž.", ili "Ako mislite da je engleski težak u srednjoj školi, čekajte samo da dođete na koledž." Pokušali smo se othrvati smijehom ovim grubim komentarima koji su uobičajeni među djecom. No, duboko u sebi, još smo uvijek osjećali bol. Istina je da smo se osjećali neuspješnima i smatrali smo da ćemo zaostati za drugima.

Jednoga dana, nakon ljetne škole, Mike i ja sjedili smo u uredu bogatoga oca razgovarajući o komentarima naših kolega i o tome što mislimo o njima. Bogati otac čuo nas je, sjeo je, pogledao nas ravno u oči i rekao: "Dosta mi je vašeg

zapomaganja i prituživanja. Dosta mi je da razmišljate poput žrtava i ponašate se poput gubitnika." Sjedio je i promatrao nas je. "Sad je dosta. Pali ste. Pa što? Ako jednom doživite neuspjeh, ne znači da ste neuspješni u svemu. Pogledajte koliko sam puta ja doživio neuspjehe. Zato prestanite sažalijevati sami sebe i ne dopustite svojim kolegama da vas uznemire."

"Ali sada imamo loše ocjene", pobunio sam se ja. "Te će loše ocjene ostati s nama zauvijek. Kako ćemo se upisati na dobar koledž ili sveučilište?"

"Gledajte", reče bogati otac. "Ako dopustite da vam jedna loša ocjena uništi život, onda ionako nemate budućnosti. Ako dopustite da jedna loša ocjena znači vašu propast, onda bi vas stvarni život ionako uništio. Stvarni život je mnogo teži od engleskog u srednjoj školi. A ako krivite svojeg učitelja engleskog i ako mislite da je on bio strog, onda vas čeka ružno iznenađenje kad uđete u stvarni svijet. Svijet izvan škole pun je ljudi koji su mnogo stroži, mnogo tvrđi i mnogo zahtjevniji od vašeg učitelja engleskog. Ponavljam: ako dopustite jednoj lošoj ocjeni i jednom učitelju engleskog da vam uništi život, onda ionako nemate budućnosti."

"A što je s djecom koja nas zadirkuju i smiju nam se?" požalio se Mike.

"Ma hajde", naceri se bogati otac. "Pogledaj koliki ljudi kritiziraju mene! Roberte, pogledaj koliko su puta javno kritizirali tvojeg oca. Pogledaj koliko su puta naša imena bila u vijestima. Koliko puta su mene nazivali pohlepnim biznismenom, a tvojeg oca nepoštenim državnim službenikom? Ako dopustite grupi prištavaca da vas pogode i poraze, onda ćete stvarno biti neuspješni."

Razlika između uspješne osobe i prosječne osobe je težina kritike koju može podnijeti. Prosječna osoba ne može podnijeti mnogo kritike i zato ostaje prosječna cijeli život. Zato se ne pretvara u vođu. Prosječni ljudi žive u strahu od onoga što bi drugi mogli reći ili misliti o njima. Zato provode živote povlađujući drugima i pokušavajući se složiti s njima... žive u strahu od kritike. Žive u strahu od onoga što bi netko drugi mogao pomisliti, ili zbog onoga zbog čega bi ih netko mogao

kritizirati. Ljudi su uvijek kritični prema drugima. Gledaj, ja kritiziram tvojeg tatu i znam da on kritizira mene - ali ipak poštujemo jedan drugoga.

No, ako te ljudi kritiziraju, barem znači da su te primijetili. Zabrine se ako te nitko ne kritizira", zaključio bogati otac smijući se. "Dali ste im nešto o čemu mogu razgovarati. Dali ste im nešto čime će razbiti dosadnu monotoniju svojih života. Ako se naučite nositi s kritikom, naučit ćete nešto vrijedno u životu", rekao je bogati otac, još uvijek nasmijan. "Gledajte, 33% ljudi voljet će vas bez obzira na to što činite. 33% ljudi neće vas voljeti bez obzira na to što činite, bilo to dobro ili loše. A 33% ionako ne mari. Vaš je posao da ignorirate onih 33% kojima se ne sviđate, i date sve od sebe da uvjerite onih 33% u sredini da se pridruže 33% ljudi koji vas vole. To je to. Jedina stvar gora od kritike jest kad vas ne kritiziraju." Nasmijao se od srca sam sebi.

"Dakle, čak i odrasli žive u strahu od kritike?" upitao sam, dajući sve od sebe da se posvetim učenju i udaljim od smijeha bogatoga oca. On je smatrao da je to smiješno, ali meni nije bilo.

Bogati otac kimne i uozbilji se. "To je strah broj jedan za većinu ljudi - strah od odbacivanja, od različitosti, od izdvajanja iz mase. Zato je govor u javnosti najveći strah, za mnoge ljude veći od straha od smrti."

"Dakle, ljudi se pridruže mnoštvu i sakriju u njemu zato što se boje kritike?" upita Mike.

"Da, i zbog toga razloga tako mali broj ljudi ostvaruje veliko bogatstvo. Većina ljudi sigurnije se osjeća u mnoštvu prosječnosti - žive u strahu od kritike ili različitosti", rekao je bogati otac. "Većini je ljudi lakše biti prosječan, normalan, sakriti se, činiti isto što čini i mnoštvo... samo kako bi bili prihvaćeni."

"Želiš reći da bi nam ovaj pad iz engleskog mogao biti od koristi, dugoročno gledajući?" upita Mike.

"Ako želite, možete od toga učiniti nešto dobro", odgovorio bogati otac tihim glasom. "A možete učiniti i nešto loše."

"Ali što je s našim ocjenama? Te ocjene pratit će nas cijelog života", dodao sam blago cvileći.

Bogati otac odmahnuo je glavom i nagnuo se pa prozborio strogim glasom: "Gledaj, Roberte, podijelit ću s tobom veliku tajnu." Bogati otac zastao je kako bi provjerio pratim li ga i hoću li ga čuti i razumjeti. Rekao je: "*Moj bankar nikad od mene nije tražio moju svjedodžbu.*"

Njegov me komentar trgnuo iz razmišljanja - moje misli govore su mi da mi je život uništen zbog loših ocjena. "Što želiš reći?" upitao sam ga slabašnim glasom, jer još nisam do kraja shvatio kamo smjera svojom tvrdnjom.

"Čuo si me", rekao je bogati otac, ljuljajući se u svojem naslonjaču. Znao je da sam ga čuo. Dao mi je vremena da shvatim njegove riječi. Znao je da je uzdrmao temeljne vrijednosti moje obitelji, obitelji edukatora.

"Tvoj bankar nikad od tebe nije tražio tvoju svjedodžbu?" ponovio sam tiho. "Želiš li reći da ocjene nisu važne?"

"Jesam li to rekao?" upita bogati otac. "Jesam li rekao da ocjene *nisu* važne?"

"Ne", odgovorio sam pokorno. "Nisi to rekao."

"Što sam rekao?"

Sada sam bio u stanju ponoviti njegove riječi, pa sam izlanuo: "Rekao si, 'Moj bankar nikad od mene nije tražio moju svjedodžbu.'" U mojoj obitelji, svjedodžbe i dobre ocjene bile su gotovo svetinja.

"Kad idem svojem bankaru", nastavio je bogati otac, "on ne kaže: 'Pokaži mi svoje ocjene' Zar ne?" Nastavio je ne čekajući odgovor. "Pita li moj bankar 'Jesi li bio odličan učenik?' Traži li od mene svjedodžbu? Kaže li 'Oh, imao si dobre ocjene, posudit ću ti milijun dolara'? Govori li takve stvari?"

"Mislim da ne", reče Mike. "Barem nikada to nije rekao kad sam ja bio s tobom u njegovom uredu. A znam da ti ne posuđuje novac na temelju tvojeg prosjeka ocjena."

"Pa što onda traži?" upita bogati otac.

"Traži tvoje financijsko izvješće", odgovori Mike tiho. "Uvijek traži nova izvješća o dobiti i gubitku, i bilancu."

Bogati otac nastavio je: "Bankari uvijek traže financijsko izvješće! Bankari od svih traže financijsko izvješće. Što mislite, zbog čega traže financijsko izvješće prije nego im ponude novac od svih, bogatih ili siromašnih, obrazovanih ili neobrazovanih?"

Mike i ja tiho smo odmahnuili glavama i čekali odgovor. "Nikad nisam razmišljao o tome", reče Mike napokon. "Zašto nam ne kažeš?"

"Zato što je vaše financijsko izvješće vaša svjedodžba kad napustite školu", reče bogati otac snažnim, dubokim glasom. "Problem je u tome što većina ljudi napušta školu i nemaju pojma što je financijsko izvješće."

"Moje financijsko izvješće je moja svjedodžba nakon što napustim školu?" upitao sam u nevjerici.

Bogati otac kimne. "To je jedna od tvojih svjedodžbi - i to vrlo važna. Druge svjedodžbe su tvoj godišnji sistematski pregled, tvoja težina, tvoj krvni tlak, i emocionalno zdravlje tvojeg braka."

"Dakle, osoba može imati sve petice na svjedodžbi iz škole, i sve jedinice na financijskom izvješću?" upitao sam. "To nam želiš reći?"

Bogati otac složio se. "To se događa cijelo vrijeme. Ljudi koji su u školi imali dobre ocjene često u životu imaju loše ili prosječne financijske ocjene."

Dobre ocjene važne su u školi, financijska izvješća važna su u životu

Dobivanje negativne ocjene u dobi od petnaest godina pokazalo se vrlo vrijednim iskustvom, jer sam shvatio da sam razvio negativan stav prema učenju. Bio mi je to poziv za buđenje. Isto tako, rano u životu naučio sam da su ocjene važne u školi, ali da će mi financijsko izvješće biti svjedodžba kad napustim školu.

Bogati otac rekao mi je: "U školi, učenici dobivaju svjedodžbu jednom na tri mjeseca. Ako je dijete u nevolji,

barem ima vremena popraviti ocjene ako želi. U stvarnom životu, mnogi odrasli nikad ne dobivaju financijsko izvješće - sve dok ne bude prekasno. Budući da nemaju tromjesečna financijska izvješća, mnogi odrasli ne vrše financijske korekcije potrebne za vođenje financijski sigurnog života. Možda imaju dobro plaćen posao, veliku kuću, lijep automobil, i možda su dobri u poslu, ali kod kuće doživljavaju financijski neuspjeh. Kad shvate da su doživjeli financijski neuspjeh, možda će već biti prestari ili više neće imati vremena za popravak stanja. To je cijena nedobivanja financijskog izvješća barem jednom na tri mjeseca."

Učite na svojim greškama

Niti jednom od mojih očeva nije se svidjelo što su njihovi sinovi doživjeli neuspjeh u školi. No, nisu nas smatrali propalicama. Umjesto toga, poticali su nas da učimo na svojim pogreškama. Kao što je rekao moj otac-učitelj: "Ne uspjeti je glagol, ne imenica." Nažalost, previše ljudi svoj neuspjeh pretvara u pridjev, pa se smatraju *neuspješnima*. Kad bi ljudi mogli naučiti kako učiti na svojim greškama, kao što djeca uče voziti bicikl padajući s njega, otvorili bi im se novi svjetovi. Ako žive uz ljude koji izbjegavaju činiti greške, ili počnu lagati, ili okrive nekog drugog, onda neće iskoristiti najvažniji način na koji ljudska bića uče... a to je na vlastitim pogreškama.

Da nisam doživio školski neuspjeh u dobi od petnaest godina, možda nikad ne bih diplomirao na koledžu i sumnjam da bih naučio kako će mi svjedodžba u životu nakon škole biti financijsko izvješće. Ta je pogreška u dobi od petnaest godina bila od neprocjenjive važnosti. Razlog zbog kojeg tako malo ljudi dolazi do velikog bogatstva jest taj što nedovoljno griješe. Greške mogu biti neprocjenjivo vrijedne ako ste voljni učiti na njima.

Ljudi koji griješe, a iz toga ništa ne nauče, ljudi su koji stalno govore: "To nije bila moja greška." To su riječi osobe koja gubi jedan od najvećih darova u životu, dar učenja na

greškama. Naši zatvori puni su ljudi koji govore: "Ja sam nevin. To nije bila moja greška." Naše ulice pune su ljudi koji žive ispraznim životima zato što ponavljaju ono čemu su ih naučili u školama i kod kuće: "Idi na sigurno. Ne griješi. Greške su opasne. Ljudi koji rade previše grešaka neuspješni su."

Kad se obraćam skupini ljudi, često kažem: "Danas se nalazim pred vama zato što sam napravio više pogrešaka od većine vas i izgubio više novca od većine vas." Drugim riječima, cijena bogaćenja jest spremnost na griješenje, na priznanje da ste pogriješili bez pokušaja da prebacite krivnju na drugoga ili se opravdavate. Ljudi koji su često najmanje uspješni u životu oni su koji nisu spremni na pogreške, ili su činili pogreške a iz njih nisu naučili svoju lekciju... zato ustaju svakog jutra i čine iste stvari.

TREĆE POGLAVLJE

CIJENA OBRAZOVANJA

"Ako mislite da je obrazovanje skupo, isprobajte neznanje."

-Dr. Dolf de Roos

Povremeno me pitaju: "Želite li reći da čovjek ne bi trebao ići u školu?" Moj odgovor glasi: "Ne, ne želim to reći. Obrazovanje je danas važnije nego ikada prije. Ono što želim reći jest da obrazovni sustav zaostaje za vremenom. To je zastarjeli sustav iz industrijskoga doba koji se pokušava nositi s vremenom informatike... i to, nažalost, ne pretjerano dobro."

Prema povjesničarima ekonomije, godine 1989., kad je srušen Berlinski zid i kad je postavljen World Wide Web, završilo je industrijsko doba i službeno je započelo informatičko doba. Slijedi jednostavan dijagram ove promjene:

<i>Industrijsko doba</i>	<i>Informatičko doba</i>
Siguran posao	Financijska sigurnost
Posao za cijeli život	Slobodni agenti
Jedna profesija	Mnoge profesije
Mirovinski plan s definiranim beneficijama (odgovoran je poslodavac)	Mirovinski plan - definirani doprinosi - 401 (k) (odgovoran je zaposlenik)
Sigurno socijalno osiguranje	Nesigurno socijalno osiguranje
Sigurno zdravstveno osiguranje	Nesigurno zdravstveno osiguranje
Hijerarhija prema sredstvima	Hijerarhija prema obvezama
Povišice plaće po položaju	Povišice plaće su obveza, zato što mnogi poslodavci traže mlađe radnike s modernijim tehničkim vještinama koji su spremni raditi za niže plaće

Zašto siguran posao nije problem

Moja majka i otac odrasli su tijekom Velike depresije. Čini se da je taj povijesni događaj utjecao na njihov mentalni i emocionalni stav o životu. Zato su često naglašavali važnost izreke "Dobij dobre ocjene kako bi pronašao siguran posao."

Ako pogledate današnje gospodarstvo, problem je u prevelikom broju poslova. Pitajte bilo kojeg poslodavca i on će vam reći očajnički traži dobre zaposlenike.

Danas je problem u financijskoj sigurnosti, ne sigurnosti zaposlenja. Uzrok toga velikim je dijelom prebacivanje mirovinske uplate s poslodavca na zaposlenika, zamjena mirovinskih planova iz industrijskog doba (planova definiranih beneficija) planovima informatičkog doba (planovi definiranih doprinosa). Postoje tri glavna problema povezana s mirovinskim planovima definiranih doprinosa. Prvi je problem taj što bi ih trebali financirati zaposlenici, a mnogi zaposlenici ne ulažu novac u planove zato što im novac treba za život. Drugi problem je taj što su planovi povezani s tržištem dionica, što znači da će mirovinski plan biti visok ako je tržište dionica visoko, ali, ako se tržište poremeti, što se događalo u posljednjih nekoliko godina, poremetit će se i mirovinski plan zaposlenika. Treći je problem taj što mirovinski plan s doprinosima može presušiti upravo kad ga umirovljenik najviše treba.

Recimo da umirovljenik ima 85 godina i da više nema novca za mirovine. Bivši poslodavac nema nikakvih obveza prema umirovljeniku. S mirovinskim planom definiranih beneficija iz Industrijskoga doba, poslodavac bi podržavao zaposlenika sve do zaposlenikove smrti, bez obzira na dob.

Najviše me brinu državni programi socijalne i zdravstvene skrbi. Znaete da su ti programi u nevolji kad političari u kampanjama obećavaju da će ih "spasiti". Sustav zdravstvene zaštite Amerike najviše me zabrinjava. Kako starimo, naši troškovi života možda se smanjuju, ali zato zdravstveni troškovi munjevito rastu. Jedna katastrofalna bolest može koštati više od kuće u kojoj čovjek živi. Sve češći razlog bankrota u današnje vrijeme nije pogrešno rukovođenje financijama, nego katastrofalne bolesti. Jedan prijatelj mojeg prijatelja nedavno je povrijeđen u automobilskoj nesreći. On je bio jedini zaposleni član obitelji, imaju neadekvatno medicinsko osiguranje, i morao je prodati sve što posjeduje. Da bi stvari bile još gore, njegovoj kćeri dijagnosticirana je leukemija, i obitelj sada traži donacije i pomoć od svih ljudi koji su voljni pomoći.

Zakašnjelo vrijeme?

To su samo neki od razloga zbog kojih kažem da nam je potrebno više obrazovanja u informatičko doba, umjesto starog obrazovanja koje smo dobili. U svijetu biznisa, dvije industrije s najvećim *vremenom kašnjenja* su obrazovna i građevinska industrija. Vrijeme kašnjenja znači vremensku razliku između početka neke nove ideje i trenutka u kojem industrija prihvati tu ideju. U računalnoj industriji, vrijeme kašnjenja iznosi oko godinu dana. U zrakoplovnoj industriji, vrijeme kašnjenja iznosi oko dvije godine. To znači da su potrebne samo dvije godine da se neka nova ideja začne i da je industrija prihvati. U industrijama obrazovanja i građevine, vrijeme kašnjenja je otprilike pedeset godina. Sumnjam da će ljudi koji se nadaju da će obrazovni sustav prihvatiti ideju o završetku industrijskog doba shvatiti to prije 2040... što je jedan od razloga zbog kojih roditelji povlače djecu iz škola i školuju ih kod kuće.

Ne samo da industrije mogu biti u zaostatku, to mogu biti i pojedinci. U industrijsko doba, Einsteinova formula $E=mc^2$ bila je formula razdoblja. Tijekom industrijskoga doba, vladale su dvije supersile i ljudi su živjeli u strahu od nuklearnog rata. U informatičko doba, zahvaljujući World Wide Web-u, više nitko ne vlada. Danas vlada Mooreov zakon, a on kaže da informacije i tehnologija brzo napreduju. Današnja interpretacija Mooreovog zakona kaže da se informacije i tehnologija udvostručuju svakih osamnaest mjeseci, što znači da svatko od nas mora udvostručiti svoje informacije svakih osamnaest mjeseci, ili riskirati da zaostane u znanju. Zato je za informatičko doba ono *što učite* manje važno od toga *koliko brzo učite*. Danas je rizično primati savjet od bilo koga tko ima stare informacije... a u informatičko doba, osamnaest mjeseci znači starost. Ne poželite dobivati informacije od čovjeka koji zaostaje u informiranosti... drugim riječima, od nekoga sa starim informacijama. Stari odgovori mogu funkcionirati u

kvizovima "Tko želi biti milijunaš?", ali ne funkcioniraju u stvarnom svijetu.

Kakvo nam je obrazovanje potrebno u informatičko doba?

Na mnogo načina, oba moja oca bila su sjajni edukatori. Kao što sam ispričao u prijašnjim knjigama, podučavali su me o onome što su smatrali važnim, ali nisu me podučavali istim stvarima. U tekstu koji slijedi sažeo sam svoje viđenje obrazovanja koje sam dobio od oba oca. Iako postoje različite vrste obrazovanja, primjerice fizičko obrazovanje, glazbeno i slikarsko obrazovanje, duhovno obrazovanje, i iako su sve te vrste važne, navest ću temeljna obrazovna područja koja su potrebna za minimalnu sigurnost u informatičkom dobu.

1. *Akademsko obrazovanje*: učite čitati, pisati i računati.

2. *Profesionalno obrazovanje*: učite stjecati novac, takvo je zanimanje liječnika, odvjetnika, vodoinstalatera, tajnice, električara ili učitelja.

3. *Financijsko obrazovanje*: obrazujete se za sticanje novca koji radi za vas.

Očito je da su sva tri obrazovna područja od vitalnog značaja. Ako čovjek ne zna čitati, pisati i računati, život mu je općenito jako težak. Nažalost, mnogi učenici danas odlaze iz škole iako nisu pretjerano vješti u tim temeljnim područjima. Dana 7. svibnja 2000., u časopisu *Arizona Republic* objavljen je članak naslova: "U školama u Los Angelesu tisuće učenika past će razred." U članku su istaknuti sljedeći elementi:

- Drugi najveći školski sustav u državi odustao je od namjere da ove godine sruši veliki broj učenika.

- Službenici Zajedničkog školskog okruga Los Angelesa u početku su planirali srušiti čak trećinu od 711 000 učenika, ili 237 000 učenika, ali kriteriji za prolaz u viši razred ublaženi su,

zbog zabrinutosti da bi masovno padanje razreda moglo naškoditi ugledu škola.

To je točno. Trebali su srušiti gotovo četvrt milijuna učenika jer ovi nisu usvojili osnovne standarde čitanja, pisanja i aritmetike. Dopustili su učenicima da prođu razred jer bi njihov pad naškodio školskom sustavu. Pitam se što će to značiti učeniku koji će biti akademski obogaljen do kraja života? To je primjer obrazovanja koje kasni. Očito, učenici su se promijenili, ali školski sustav temelji se na tradicionalnim načinima obrazovanja. Osobno, škola mi je bila dosadna, nevažna, i nisu me motivirale dobre ocjene kako bih dobio siguran posao, za razliku od mojih roditelja. Akademsko obrazovanje danas je važnije no ikad prije, ali naš obrazovni sustav ne uspijeva držati korak s vremenom, pa se akademsko obrazovanje učenika žrtvuje dok čekamo promjenu sustava.

Moj pravi otac jedno je vrijeme bio pročelnik sindikata učitelja Havaja. Zahvaljujući njemu, shvatio sam zašto je sindikat važan učiteljima, i suosjećam s mnogim njihovim problemima. Također, suosjećam i s učenicima i zabrinut sam zbog dugoročnih posljedica neadekvatnog obrazovanja u trenutku, kad je obrazovanje važnije no ikad prije.

I važnost profesionalnog obrazovanja vrlo je velika. Primjerice, osoba koja ima samo maturu, može kad izađe iz škole, zaraditi 10 dolara na sat. Ako ta ista osoba završi školu za električara, satnica joj odmah skače na 50 dolara. Ako tu razliku od 40 dolara na sat pomnožite s osam sati dnevno, pet dana tjedno, četiri tjedna mjesečno, dvanaest mjeseci godišnje, tijekom 40 godina, investicija u profesionalno obrazovanje daje najbolji povrat u novcu za uloženo vrijeme. Kad shvatite da većina liječnika ulaže u dodatnih deset do petnaest godina učenja, nakon srednje škole, da bi postali liječnici, neće vam biti čudno što smatraju kako zaslužuju malo više plaće od nas ostalih.

Bez obzira na to jeste li uspješni u školi ili ne, i bez obzira na to planirate li postati liječnik ili domar, svima nam je potrebno temeljno financijsko obrazovanje. Zašto? Zato što,

bez obzira na to što smo i što radimo, svi trebamo novac. Često sam se pitao zašto u školama ne učimo mnogo o novcu. Često sam se pitao zašto se sustav toliko fokusira na ocjene i svjedodžbe, kad me u stvarnom svijetu bankar nikad nije zatražio svjedodžbu.

To sam pitanje postavljao nekim edukatorima i dobivao sam odgovore poput: "Mi podučavamo ekonomiju u školi." ili "Mnogi naši učenici uče investirati u tržište dionica." ili "Nudimo poslovni tečaj za učenike koji su zainteresirani za biznis." I opet, shvaćam da ljudi iz sustava daju sve od sebe i podučavaju učenike koliko znaju. No, ako pitate većinu bankara, reći će vam da traže nešto više od portfelja dionica ili ocjena iz ekonomije.

Kao što kaže moj prijatelj Dolf de Roos: "Ako mislite da je obrazovanje skupo, isprobajte neznanje." Većinu ljudi, bili oni visoko obrazovani ili ne, ne košta ono što znaju, nego *ono što ne znaju*. Uzmimo samo jednu temu kao primjer nedostatka obrazovanja - poreze. Mnogi od nas shvaćaju da su nam porezi najveći trošak. Plaćamo poreze kad zarađujemo, kad trošimo, kad štedimo, kad investiramo i kad umiremo. Usporedite sada poreze koje plaćaju zaposlenici s porezima koje plaćaju vlasnici tvrtki. Razlika u novcu koja se nabere tijekom 40 godina zapanjujuća je. Jedan od razloga zbog kojih ljudi, koji su završili škole, imali dobre ocjene i rade na dobrim poslovima, imaju financijskih problema jest taj što većina njihovog novca odlazi državi - istoj onoj državi koja nas obrazuje, ili nas ne obrazuje. A porezi su važna tema u svijetu financijskog obrazovanja.

Sad izračunajte troškove koje ima osoba koja ne zna čitati financijsko izvješće, ili uopće ne zna što je to, ili razmislite što se događa s osobom koja ne zna razliku između sredstava ili obveze, razliku između dobrog ili lošeg duga, duga i vlasništva, ili razliku između pasivnog prihoda, zarađenog prihoda i prihoda od vrijednosnica. Nedostatak temeljnog financijskog obrazovanja potkopava temeljnu financijsku inteligenciju neke osobe. Zbog tog manjka financijske inteligencije, mnogi ljudi naporno rade, zarađuju mnogo novca, ali ne napreduju u

financijskom smislu. Možda imaju siguran posao, ali nikad neće ostvariti financijsku sigurnost.

Moj bogati otac često je govorio: "Bit financijske inteligencije nije u tome koliko novca zarađuješ, nego u tome koliko novca zadržiš, u kojoj mjeri novac radi za tebe, i koliko generacija nakon tebe će moći živjeti od tog novca". Jedan od glavnih razloga zbog kojih siromašna djeca i djeca iz srednje klase započinju život s financijskim hendikepom jest taj što im njihovi roditelji ne ostavljaju ništa u financijskom smislu. Teško ćete u svoju oporuku uključiti svoj posao i mirovinski plan svoje kompanije. Znam to zato što su moji roditelji ostavili svojoj djeci vrlo malo novca za život, dok je bogati otac ostavio svojoj djeci milijune dolara. Procijenjeno je da je John Kennedy ml. nakon smrti ostavio stotine milijuna dolara svakom od dvoje djece svoje sestre Caroline. Razmislite na trenutak koliko bi vam život bio drukčiji da ste u početku imali na raspolaganju stotinu milijuna dolara? Što ste mogli učiniti sa svojim životom umjesto da morate ustajati i odlaziti na posao?

Temeljno financijsko obrazovanje

Kad me ljudi pitaju: "Što bih trebao znati u financijskom smislu?", ja uvijek odgovaram: "Saznajte od svojeg bankara što mu je važno, i znat ćete što je važno u financijskom smislu." Zbog toga mi je jedna od najvećih grešaka koje sam ikad učinio to što sam imao loše ocjene u srednjoj školi. Da nije bilo tako, možda nikad ne bih naučio da ocjene nisu važne mojem bankaru. Moj bankar od mene traži samo moje financijsko izvješće, a kao što sam rekao, većina učenika izlazi iz škole ne znajući što je financijsko izvješće.

Većina ljudi jednostavno ispuni financijsko izvješće koje im daje banka, umjesto da preda vlastito, unaprijed pripremljeno financijsko izvješće. Zato većina ljudi misli da je posuđivanje novca *prosjačenje*, umjesto da dokazuje bankaru zbog čega bi im trebali *posuditi* novac. Uvijek imajte na umu da je posao bankara da vam posuđuje novac, a ne da vas odbije. Bankari

neće zaraditi ako vam ne posude novac. Zbog toga, kad vas bankar odbije, to je kao kad vam učitelj kaže: "Dobio si negativnu ocjenu". Umjesto da se naljutite na bankara, trebali biste ga pitati što ne radite kako valja i što biste mogli učiniti da poboljšate svoje financijsko stanje... koje je vaša prava svjedodžba nakon što odrastete i napustite školu.

Što je važno u financijskom izvješću?

Različiti ljudi vide različite stvari u financijskom izvješću. Kao što sam rekao u drugim knjigama, čitanje financijskog izvješća je poput čitanja priče o životu neke osobe. Financijsko izvješće pokazuje čitatelju koliko je netko financijski pametan ili neinteligentan sa svojim novcem. Slijede neke stvari kojima me bogati otac naučio i rekao da ih potražim u financijskom izvješću. Financijsko izvješće koje ovdje koristim izvješće je iz moje društvene igre PROTOK NOVCA 101, koju sam izumio kako bih ljude podučio financijskoj pismenosti i osnovama investiranja.

Tri vrste prihoda

Oni među vama koji su pročitali moje ostale knjige sjetit će se da me moj bogati otac podučio važnosti tri različita tipa prihoda. To su *zarađeni prihod*, *pasivni prihod* i *prihod od vrijednosnica*. Kad danas pogledam financijsko izvješće neke osobe ili tvrtke, mogu gotovo istog trenutka znati hoće li se osoba obogatiti, osiromašiti ili ostati u srednjoj klasi, samim time što pogledam stupac prihoda.

Ovo je financijsko izvješće iz igre PROTOK NOVCA 101. Ona podučava ljude kako funkcionira financijsko izvješće.



Siromašni i srednja klasa fokusiraju se na ovo
Posao s najvišom
Mogućom plaćom,
tj. zarađeni prihod

Profesija		Igrač	
Cilj: Izaci iz Utrke štakora na Brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti Ukupne troškove			
Izvjeshće o prihodima			
<i>Prihodi</i>		<i>Financijski kontrolor</i>	
Opisi	Priljev novca	<i>Osoba s vaše desne strane</i>	
Plaća	XXX kuna	Pasivni prihod = _____ (Priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke)	
Kamate			
Dividende			
Nekretnine			
Tvrtke			
<i>Rashod</i>		Ukupni prihod: _____	
Porezi			
Hipoteka na kuću			
Plaćanje zajma za školu			
Rata za automobil			
Otplata duga s kreditne kartice			
Životni troškovi			
Drugi troškovi			
Troškovi za djecu			
Otplaćivanje bankovnog zajma			
		Ukupni rashod: _____	
			Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)
Bilanca stanja			
<i>Sredstva</i>		<i>Obveze</i>	
Učteda		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	

Prikazano je financijsko izvješće osobe koja upravlja novcem poput siromašne osobe ili osobe iz srednje klase. Njihov jedini prihod je onaj zarađeni, u ovom slučaju plaća. Najteže se obogatiti s takvom vrstom prihoda. Jedan od razloga za to jest činjenica da, svaki puta kad čovjek dobije povišicu zarađenog prihoda, i država povisuje porez. Drugi razlog jest

taj što u većini slučajeva vaš zarađeni prihod nestaje kad prestanete raditi.

Slijedi financijsko izvješće osobe koja ima dobre izgleda da se obogati. Zašto? Zato što ta osoba već ima pasivni prihod, što je prihod od nekretnina, na koji se plaćaju najmanji porezi, i prihod od vrijednosnica, (prihod od vrijednosnih papira poput dionica, obveznica, uzajamnih fondova, štednje s kamatama, i tome slično).

Ovo je financijsko izvješće osobe koja radi tako da će se vjerojatno obogatiti.

**Bogati se
Fokusiraju na:**
Pasivni prihod i
prihod od vrijednosnica
To su prihodi.
Koji bogate
čine još bogatijima.

Profesija		Igrač	
Cilj: Izaći iz Utrice štakora na Brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti Ukupne troškove			
Izvjeshće o prihodima			
Prihodi		Financijski kontrolor	
Opisi	Priljev novca	Osoba s vaše desne strane	
Plaća		Pasivni prihod = _____ (Priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke)	
Kamate	XXX kuna		
Dividende	XXX kuna		
Nekretnine	XXX kuna		
Tvrtke	XXX kuna	Ukupni prihod: _____	
Rashod			
Porezi		Broj djece: _____ (počinite igru s 3 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			
Otplaćivanje bankovnog zajma			
		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 zajam

Kennedyjevi nikad nisu trebali posao. Nikad im nije trebala plaća. Zašto? Zato što su njihovi roditelji znali da su pasivni prihodi i prihodi od vrijednosnica prihodi bogatih. Kennedyjevi su izabrali da rade, ali očito je da nisu trebali raditi. Kad biste imali vrijednosnice od stotinu milijuna dolara, pasivni prihodi i prihodi od vrijednosnica bili bi vam više nego dovoljni da živite životom bogatih i slavnih.

Jedan od razloga zbog kojeg je igra PROTOK NOVCA važna za sve koji zaista žele postati milijunaši je taj što igra podučava ljude kako da pretvore *zarađeni* prihod u *pasivni* prihod i prihod od *vrijednosnica* - dvije vrste prihoda bogatih. Gotovo je nemoguće obogatiti se *isključivo* zarađenim prihodom... a nažalost, to je ono što većina ljudi pokušava učiniti. Jedan od razloga što tako mnogo dobitnika lutrije bankrotira taj je što ne pretvaraju zarađeni prihod u pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica.

Što je još važnije, igra podučava igrače o tome kako funkcionira financijsko izvješće, što se ne može naučiti čitanjem knjige ili tako da odigrate igru samo nekoliko puta. Budući da učimo ponavljanjem, učestalo igranje može pomoći igračima da ovladaju tehničkim detaljima financijskog izvješća, koje je vaša svjedodžba nakon što napustite školu. Ponavljajući način djelovanja financijskog izvješća, igra također naglašava i važnost pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica, što su prihodi bogatih, te važnost poznavanja razlike između dobrog i lošeg duga. Učestalim igranjem igre počinjete razbijati temeljno uvjerenje koje je većina nas stekla kod kuće i u školi, uvjerenje da moramo naporno raditi za novac. Igra uvježbava vaš mozak da pretvorite zarađeni prihod u pasivni prihod i prihod od vrijednosnica.

Pritužbe na igru PROTOK NOVCA

Podijelit ću s vama tri najčešće pritužbe na igru:

1. *Potrebno je dugo vrijeme da naučite igrati.* Preporučam vam da posvetite osnovama igre dvaput po četiri sata, tri sata

posvetite igranju i sat vremena razmjeni iskustava s drugim igračima. Igrači kažu da je razmjena iskustava najbolji dio igre. Uspoređujte igru s financijskim izazovima iz stvarnog života. Nakon dvije seanse bit ćete u stanju isprobavati različite financijske strategije kako biste pobijedili. Igra je nalik šahu, što znači da ne postoji samo jedna formula za pobjedu. Svaki put kad igrate igru suočit ćete se s različitim financijskim izazovima. Rješavanjem financijskih izazova, koje predstavlja svaka igra, vaša financijska inteligencija raste.

2. *Igra traje predugo.* Igra zaista traje dugo, osobito kad čovjek tek uči igrati. No, vrijeme igranja smanjuje se kad igrač nauči rješavati razne izazove koje igra postavlja pred njega. Cilj je da naučite završavati igru u roku od sat vremena. Drugim riječima, vrijeme igranja se skraćuje kako raste vaša financijska inteligencija.

3. *Igra je preskupa.* U SAD-u igra PROTOK NOVCA 101 prodaje se za 195 dolara i dolazi s video kazetom i tri audio kazete. To oruđe za učenje tvori cjeloviti edukativni paket. PROTOK NOVCA 202, napredna igra, koja zahtijeva ploču 101 za igranje, prodaje se za 95 dolara, a PROTOK NOVCA za djecu (u dobi od šest godina i više) prodaje se za 59,95 dolara. Cijene su visoke zato što je proizvodnja ograničena, i zbog prve dvije pritužbe. Postavili smo visoku cijenu zato što želimo da ljudi shvate kako se radi o obrazovnom proizvodu stvorenom samo za ljude koji ozbiljno pristupaju svojem financijskom obrazovanju. Istraživanja tržišta pokazala su da ljudi doživljavaju igru kao zabavu kad je cijena niža. Brinula nas je mogućnost da će ljudi, koji ne pristupe učenju ozbiljno, vraćati igru i tražiti povrat novca. Cijena igre možda će se smanjiti kad veći broj ljudi shvati da je njezina namjena obrazovna, i kad se naša ograničena proizvodnja poveća. Igre su zabavne kad ih naučite, ali kao i kod učenja vožnje bicikla, prve faze učenja mogu biti zahtjevne. Elektronske verzije PROTOKA NOVCA 101 i PROTOKA NOVCA za djecu, objavljene 2003., također je moguće nabaviti putem naše web stranice, www.richdad.com. Bilo je potrebno nekoliko godina istraživanja i razvoja da bi se stvorila elektronska verzija, jer

nam je bilo važno da u nju budu uključeni elementi kooperativnog učenja i razmjene iskustava. Ne samo da možete igrati protiv računalno generiranih protivnika, za istim računalom s drugima, nego sada možete igrati PROTOK NOVCA 101 preko Interneta protiv najviše četiri igrača iz cijelog svijeta.

Za sada, igre PROTOK NOVCA namijenjene su samo onima koji ozbiljno shvaćaju financijsko obrazovanje. Kao što je rekao bogati otac: "Postoje samo dvije stvari koje možete ulagati: vrijeme i novac." Većina ljudi nije spremna ulagati vrijeme i novac u svoje financijsko obrazovanje, i zbog toga će se, prema podacima američkog Ministarstva zdravstva, obrazovanja i socijalne skrbi, samo 1 od 100 ljudi obogatiti do svoje 65 godine.

Nadamo se da će se taj postotak mijenjati kad financijsko obrazovanje postane dostupnije. Iako se i dalje pritužujemo na to što se u školama ne podučava temeljna financijska pismenost, odlučili smo razviti elektronski program za podučavanje temeljnih financijskih koncepata kako bismo vratili nešto zajednici i pomogli u uključivanju tog programa u škole. Taj program, kojeg su razvili nastavnici za nastavnike, može se naći na web stranici www.richkidsmartkid.com i sastoji se od četiri mini igre koje uče o razlici između sredstava i obveze, između zarađenog i pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica, između dobrog i lošeg duga, kao i o važnosti dobrotvornog rada. Učitelji i škole diljem svijeta mogu putem te web stranice zatražiti besplatnu kopiju elektronske verzije igre PROTOK NOVCA za djecu. Ako naša djeca nauče temeljne financijske koncepte u ranoj dobi, bit će bolje pripremljena za svijet s kojim će se suočiti u odrasloj dobi, i imat će veće izgleda za financijski uspjeh.

Tko ocjenjuje vaš test?

Kao što sam prije rekao, jedna od važnih namjena školske svjedodžbe jest ta što vam svjedodžba govori koliko ste uspješni i što morate popraviti. Ako ne shvate da im je financijsko izvješće svjedodžba nakon što napuste školu, mnogi ljudi *nikad* ne shvate koliko su uspješni u financijskom smislu. Mnogi ljudi ne iskoriste svoj potencijal za zaradu i veći dio života imaju financijskih problema. Moj siromašni otac, iako je u školi bio odlikaš, nije otkrio da je doživio financijski neuspjeh sve dok nije izgubio posao u dobi od 50 godina. Žalosno je to što, iako je znao da se u dobi od 50 godina nalazi u financijskoj nevolji, nije znao što učiniti. Znao je samo da novac odlazi brže nego što dolazi. To je cijena nepoznavanja pripreme i čitanja financijskog izvješća i načina korekcije vlastitih postupaka nakon što čovjek doživi financijski neuspjeh. Igrajući PROTOK NOVCA u školi, djeca će bolje shvatiti važnost vlastitih financijskih izvješća i naučiti kako ih izrađivati kad napuste školu - bit će im to životne svjedodžbe.

Ako pogledate financijsko izvješće iz igre PROTOK NOVCA na sljedećoj stranici, primijetit ćete da na njoj piše *Financijski kontrolor*.

Kad sam nadzirao igranje igre na seminarima, često bih primijetio da igrači ne ispunjavaju tu rubriku. Kad bih im postavio pitanje zašto je nisu ispunili, često bi odgovarali pitanjima: "Je li to važno?" ili "Nitko ne treba provjeravati moj rad." U tom trenutku ja postanem strog i upozorim ih da je financijski kontrolor, u ovom slučaju drugi igrač, *jedan od najvažnijih aspekata igre*. Igra bi trebala osnažiti dobre financijske navike, a redovita provjera financijskog izvješća je financijska navika nužna za svakoga tko želi postati milijunaš. Drugim riječima, vaš je financijski kontrolor poput vašeg učitelja u školi, koji redovito pregledava vaš rad i govori vam kako napredujete

Vaš financijski trener, tj. vaša savjest

Profesija		Igrač	
Cilj: Izaći iz Utrke trakora na Brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti ukupne troškove			
Izvešće o prihodima			
Prihodi		Financijski kontrolor	
Opisi	Priljev novca	Osoba s vaše desne strane	
Plaća		Pasivni prihod = _____ (Priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke)	
Kamate			
Dividende			
Nekretnine			
Tvrtke			
Rashod		Ukupni prihod: _____	
Porezi		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			
Otplaćivanje bankovnog zajma		Ukupni rashod: _____	
		Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)	
Bilanca stanja			
Sredstva		Obveze	
Ušteđa		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	

i pomaže vam da vršite korekcije ako je potrebno. U elektronskoj verziji PROTOKA NOVCA 101, računalo je financijski kontrolor svakog igrača, i igrač ne možete napredovati ako ispravno ne iskontrolira svoje financijsko izvješće nakon svakog poteza.

Moja supruga i ja imamo naviku da dvaput mjesečno vršimo ovaj proces financijske kontrole. Dolazi nam računovođa, vadimo financijska izvješća i knjige, i detaljno pregledavamo

naš financijski život... kao što sam rekao, dvaput mjesečno. Kad smo imali problema i kad nije bilo novca, ovaj je proces bio bolan. Bilo je to kao da čitamo svjedodžbu prepunu jedinica i dvojki. No, kako smo učili iz svojih pogrešaka, ispravljali ih i popravljali svoju financijsku situaciju, ove su seanse financijske kontrole postale zabavne. Valjda je isti takav osjećaj kad dobijete svjedodžbu s peticama iz svih predmeta - iako ga ja nikad nisam iskusio. Kad smo Kim i ja započeli zajednički život, 1985., imali smo loša financijska izvješća. Dugovi mojih prošlih financijskih katastrofa teško su pritiskali stupac obveza, a u stupcu sredstava nismo imali ništa. Bilo je vrlo neugodno gledati naša financijska izvješća. Bilo je to kao da gledamo rengenšku sliku pacijenta oboljelog od raka, samo što se u mojem slučaju radilo o financijskom raku.

Danas su moji prihodi u stupcu sredstava znatni. Broj unosa u stupcu prihoda povećao se zahvaljujući zarađenim, pasivnim приходima i приходima od vrijednosnica, a svi su brojevi u stupcu prihoda dobili iza sebe nekoliko nula. Naši pasivni prihodi i prihodi od vrijednosnica mnogo su veći od troškova u stupcu troškova.

Godine 1985. morali smo raditi da bismo preživjeli, ali danas radimo zato što to želimo. Sumnjam da bismo to mogli učiniti bez financijskog obrazovanja koje mi je prenio moj bogati otac. Bez financijskog obrazovanja mojeg bogatog oca, ne bih znao važnost financijskog izvješća. Ne bih spoznao razliku između zarađenog prihoda, pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica. Ne bih poznavao važnost korporacija niti to kako zaštititi sredstva i smanjiti poreze. Ne bih poznavao važnost vršenja financijske kontrole dva puta mjesečno, niti bih znao zašto je testiranje i ocjenjivanje dva puta mjesečno nužno ako želite postati milijunaš. Te financijske kontrole dio su cijene. Zahvaljujući financijskom obrazovanju mojeg bogatog oca, postao sam milijunaš a nisam morao rezati svoje kreditne kartice, dobiti na lutriji ili otići na kviz.

Današnje stanje u mojem stupcu prihoda

Danas, Kim i ja imamo stupac prihoda koji izgleda ovako:

Zarađeni prihod	10%
Pasivni prihod	70%
Prihod od vrijednosnica	20%

Prije nekoliko dana, jedan novinar pitao me: "Koliko novca zarađujete? Kolika vam je plaća?"

Odgovorio sam: "Nije velika. Ne želim vam reći kolika mi je plaća. Reći ću samo da vjerojatno nije visoka poput vaše."

Odmahnuo je glavom i žmirnuo. "Kako onda možete pisati knjigu o novcu?" Rekao je da mrzi pisce koji pišu o vezama a sami ih nemaju, i pisce koji pišu o novcu a sami nemaju novca. Intervju je završio i on je otišao.

Ako ste financijski obrazovaniji od njega, shvatit ćete zašto sam mu tako odgovorio. Prije svega, moja plaća je vrlo mala. *To je zato što je moja plaća zarađeni prihod, a na zarađeni prihod plaćaju se najviši porezi.* Drugi razlog zbog kojeg je moja plaća mala jest taj što je pasivni prihod zapravo prihod od nekretnina i od autorskih honorara. Prihod od vrijednosnica dolazi od vrijednosnih papira, u koje spadaju dividende od korporacija, prihodi od investicija u nekretnine, i kamate.

Kao što možete primijetiti, jedna od najvećih prednosti koje nudi malo financijskog obrazovanja golemu je količina kontrole nad porezom koji plaćam, a koji je najveći trošak.

Profesionalni prihod

Još jedna stvar koju treba uočiti je ta moj današnji prihod ne dolazi od mojeg profesionalnog obrazovanja. Nakon što sam maturirao, pohađao sam američku Akademiju pomorske trgovine, gdje sam učio da postanem brodski časnik za tankere, tegljače i putničke brodove. Također sam pohađao pilotsku školu američke ratne mornarice u Pensacoli, Florida, gdje sam

učio za profesionalnog pilota. Danas od te dvije profesije ne dobivam nikakav prihod.

Druga važna stvar jest da veliki dio pasivnih prihoda dobivam iz područja u kojem sam u srednjoj školi imao negativnu ocjenu. U dobi od petnaest godina, ako se sjećate, skoro sam pao prvi razred jer nisam znao dobro pisati. Zbog tog neuspjeha napredovao sam, i danas sam poznatiji kao pisac nego kao pilot ili brodski časnik. Razlika se mjeri u milijunima dolara. Drugim riječima, mnogo sam više zaradio od svojih neuspjeha nego od svojih uspjeha.

Kao što sam rekao na početku ovog poglavlja, u doba informatike mnogi od nas imat će više od jedne profesije. Zato u doba informatike nije toliko važno *što ste naučili* nego *koliko brzo učite*. Sjetite se Mooreovog zakona koji kaže da se informacije udvostručuju svakih 18 mjeseci. Imajte na umu da broj ispravnih odgovora koje ste dali i vaše školske ocjene neće biti mjerilo vašeg uspjeha u kasnijem životu. Vaš uspjeh mjeri se time koliko odgovora *ne znate*, koliko ste puta doživjeli neuspjeh, ustali, učili na svojim pogreškama, načinili korekcije bez okrivljavanja, laganja ili opravdavanja, i nastavili dalje.

Definicija gubitnika

Ako želite saznati što je važno za vašu financijsku svjedodžbu, jednostavno se nađite s vašim lokalnim bankarom. Ispunite svoje osobno financijsko izvješće i nadajte se da će vas on ili ona odbiti. Ako vas ne odbiju, jednostavno zatražite više novca. Nakon što vas odbiju, sjednite i zapitajte ih što biste mogli učiniti kako biste poboljšali svoju financijsku svjedodžbu. Obrazovanje koje ćete dobiti bit će neprocjenjivo vrijedno i može vam promijeniti život. Kao što sam rekao, ako želite otkriti što je važno u stvarnom svijetu, pitajte svojeg bankara. Bankari svakodnevno čitaju svjedodžbe ljudi.

No, pitanje je: "Ako bankari znaju tako mnogo, zašto nisu bogati? Zašto još uvijek rade za banku, i bave se tuđim poslovima?" O tome sam govorio u prijašnjem dijelu knjige o

Newtonovom zakonu koji tvrdi da svaka akcija izaziva jednaku i suprotnu reakciju". Odgovor se također može pronaći u objašnjenju razloga zbog kojeg policajac, da bi bio dobar, pošten i uspješan, mora također biti i dobar lopov, ili u činjenici da svaki novčić ima dvije strane, ptica dva krila, a mi dvije noge, ruke, dva oka i tako dalje. Većina bankara nije bogata zato što su previše konzervativni. Da biste se obogatili, osobito ako počinjete bez ičega, morat ćete biti dobar bankar, kao i dobar kockar, a većina bankara nisu dobri kockari. Kao što je rekao bogati otac: "Cijenu moraš platiti dvaput." Da biste se obogatili, morate platiti cijenu da postanete i dobri bankari i dobri kockari, a većina ljudi nije spremna ni za jedno ni za drugo.

Bogati otac rekao je Mikeu i meni: "Većina bankara nije bogata zato što nisu kockari. A većina bankara nisu kockari zato što kockari uglavnom nisu dobri bankari."

Upitao sam ga: "Pripada li većina ljudi jednima ili drugima? Ili su kockari, ili bankari?"

On je odgovorio: "Ne. Nažalost, veći broj ljudi su financijski gubitnici."

"Gubitnici" trgnuo sam se. "Nije li to vrlo gruba riječ?"

"Rekao sam 'financijski gubitnici'", branio se bogati otac. "Ne želim nikoga vrijeđati. Dat ću ti definiciju gubitnika prije no što me proglasiš bezdušnim."

"Da, molio bih te", odgovorio sam, pomalo se braneći.

"Moja definicija gubitnika je: gubitnik je onaj tko si ne može priuštiti da izgubi", rekao je bogati otac.

"Onaj tko si ne može priuštiti da izgubi?" ponovio sam riječi bogatoga oca, pokušavajući ih razumjeti.

"Objasnit ću ti i to", rekao je mirno bogati otac. "Kad se radi o novcu, većina odraslih osoba ne može si priuštiti da izgubi. Mnogi ljudi danas žive na onome što ja zovem 'crvenom linijom'. Kao što znaš, budući da se zanimaš za automobile, crvena linija automobila označava granicu u kojoj je rad motora takav da bi se motor raspao kad bi jače nagazio na gas."

"Dakle, svaki dolar koji dolazi kao prihod, izlazi kao rashod", ubaci se Mike.

"Točno", odgovori bogati otac. "Zato si ne mogu priuštiti da izgube - već su doživjeli financijski poraz." Bogati otac zastao je na trenutak i pogledao nas u oči, a zatim nastavio: "To je vrlo žalosno. Milijuni ljudi diljem ove zemlje, najbogatije na svijetu, žive na financijskoj crvenoj liniji."

Ja sam dodao: "A to su ljudi koji govore: 'Investiranje je rizično' ili 'Što ako izgubim svoj novac?' Ljudi često govore takve stvari ili se čvrsto drže svojeg novca zato što znaju da su već izgubili financijsku bitku."

Bogati otac kimne. "Vidite, pravi kockar zna da pobjeda i poraz idu ruku pod ruku. Profesionalni kockari ne zavaravaju se idejom da mogu samo pobjeđivati. Pravi kockari znaju da mogu i izgubiti. Kockari znaju da često gube kako bi pobjeđivali."

"Dakle zato moraš biti i bankar i kockar ako želiš biti bogat", dodao sam ja, shvaćajući sve više ono što je govorio bogati otac. Ideja da dobar policajac mora biti i dobar lopov imala mi je sve više smisla.

"Zato ljudi koji dobivaju dobre ocjene ne prolaze uvijek dobro u stvarnom svijetu", rekao je Mike. "Stvarni život ne sastoji se od ispravnih odgovora. Stvarni život sastoji se od višestrukih mogućnosti izbora, od kojih neki mogu biti ispravni, a mnogi drugi pogrešni."

Bogati otac kimnuo je glavom. "Zato su mnogi najbogatiji ljudi na svijetu ujedno oni koji su napravili najviše pogrešaka. J. Paul Getty bio je poznat po tome što je izbušio mnoge suhe bušotine u potrazi za naftom. Bio je slavan po suhim bušotinama. No, obogatio se kad je napokon izbušio jednu koja je pogodila jedno od najvećih nalazišta nafte na svijetu. Isto vrijedi za Thomasa Edisona, čovjeka koji je navodno doživio neuspjeh 10 000 puta prije no što je izumio električnu žarulju. Razlog zbog kojeg kažem da su većinom ljudi gubitnici jest to što žive svoje živote nesposobni da si priušte i najmanji neuspjeh. Da biste bili uspješni, morate biti i bankar i kockar, kako biste si *mogli priuštiti poraz*, jer svaki kockar zna da je *gubljenje dio pobjeđivanja*."

Svoju igru PROTOK NOVCA stvorio sam nakon učenja bogatoga oca. U igri, naučit ćete kako biti bankar, kao i kockar.

Danas previše ljudi želi položiti svoje novce u sigurne, niskorizične investicije. Bojim se da će mnogi od tih ljudi završiti kao veliki gubitnici u životu. Iako možda neće nikad izgubiti, vjerojatno nikada neće ni pobijediti. To su ljudi koji se planiraju obogatiti tako što će biti štedljivi, igrati na sigurno, živjeti ispod svojih mogućnosti, i rezati svoje kreditne kartice. Kao što je rekao bogati otac: "Možete se obogatiti škrtošću. Problem je u tome što ćete i dalje biti škrti."

Koliko si gubitka možete priuštiti da izgubite?

Jedan od razloga zbog kojeg toliko ljudi igraju lutriju jest taj što si većina ljudi može priuštiti gubitak od jednog dolara. Mnogi ljudi igraju na automatima u kasinu zato što si mogu priuštiti gubitak od nekoliko dolara. Problem je u tome što si barem 60% Amerikanaca ne može priuštiti gubitak veći od nekoliko dolara. To je zato što su već financijski izgubili igru života. Mnogi ljudi ne shvate u kojoj su mjeri izgubili dok ne izgube posao ili ne prestanu raditi zbog starosti ili bolesti. Uz malo sreće, imat će članove obitelji koji si mogu priuštiti da se brinu za njih i koji su voljni to učiniti. To su ljudi koji žive na crvenoj liniji života, duboko uronjeni u loš dug. Toliko su zabrinuti za opstanak da si ne mogu zamisliti život u bogatstvu. U knjizi *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca* postoji poglavlje "Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca" čija je svrha pomoći tim ljudima da isplaniraju kako da se riješe lošeg duga. Ako pratite formulu, ona će vam pomoći da izađete iz duga za pet do sedam godina. Šest jednostavnih koraka reproducirano je na 59. i 60. stranici ove knjige.

Isti ti ljudi vjeruju da je bogaćenje stvar sreće. Na jednom od mojih predavanja, jedan čovjek postavio mi je ovo pitanje: "Koliku ulogu igra sreća u vašim financijama?" Odgovorio sam riječima koje mi je netko rekao, ali nažalost ne sjećam se tko. Zahvaljujem tom čovjeku i ispričavam se što nisam zapamtio njegovo ime... ali zapamtio sam njegove riječi. Odgovor je glasio: "Skracjenica za sreću (eng. luck) jest:

Laboring

Under

Correct

Knowledge

(Rad uz ispravno znanje)

Neki dan moja supruga i ja izgubili smo 120 000 dolara u lošem, vrlo sumnjivom ulaganju. Naš bliski prijatelj bio je vrlo uznemiren, kao da je to bio *njegov* novac. Rekao je Kim i meni: "Vas dvoje nemate sreće". Kim i ja nismo mu odgovorili, jer nemamo razloga razgovarati o tome s nekim tko živi u strahu od gubitka. Nismo mu rekli da smo također zaradili oko milijun dolara, a izgubili samo 120 000 dolara iz naših vrijednosnica. Također mu nismo rekli da smo se osjećali sretnima iz dva razloga. Razlog broj jedan bio je taj što smo izgubivši 120 000 dolara naučili mnogo više nego dobivši milijun dolara. Drugi razlog bio je taj jer smo bili sretni spoznavši da možemo izgubiti toliki novac i ne osjećati se loše zbog toga. 1985. bili smo u skupini ljudi koja si nije mogla priuštiti nikakav gubitak.

ČETVRTO POGLAVLJE

CIJENA REZANJA VAŠE KREDITNE KARTICE?

"Morate znati razliku između dobrog i lošeg duga."

- Bogati otac

Što je loše u rezanju kreditnih kartica?

Za mene, rezanje kreditnih kartica je isto kao kad osoba koja mora smršaviti ode na strogu dijetu. Čovjek vjerno slijedi dijetu živeći mjesec dana od tri mrkve po jednom obroku, a za desert pojede dva deci jogurta nakon večere. Nakon trideset dana više ne može izdržati bol. Jednoga dana, mladi prodavač čokoladnih kolača u trgovačkom centru ponudi mu uzorak. Miris tih svježih kolača previše je jak za čovjekova čula, pa on kaže sam sebi: "Ma hajde. Bio si dobar. Uzmi samo komadić tog kolača." Iznenada, čovjek kupuje cijelu vreću kako bi je "ponio kući za obitelj", ali vrećica kolača ne napušta trgovački centar - već su pojedeni. Sve počinje iznova, i čovjek ubrzo ima pet kilograma

više nego što je imao kad je započeo s djetom. Akcija stroge dijete dovodi do reakcije prežderavanja.

Ljudi koji me poznaju znaju da nemam odgovor na jo-jo dijete. Kad bih znao djetetu koja jamči trajni gubitak težine, bio bih bogatiji od Billa Gatesa. Nažalost, i predobro znam što znači ići na djetetu, a nakon toga se opet prežderavati. U mojoj obitelji, ja sam jedini koji pati od problema pretilosti, problema s kojim se borim od djetinjstva, ali ne mogu kriviti genetsko nasljeđe. Iako nemam rješenje za trenutni gubitak težine, imam rješenje za neumjereno trošenje i stvaranje duga na kreditnoj kartici, a rezanje kreditne kartice nije dio tog rješenja. No, moje rješenje ima svoju cijenu i pitanje je opet: "Jeste li spremni platiti cijenu?"

Ljepotica i zvijer

Jedan moj prijatelj i njegova supruga primjeri su fizičke ljepote. Vitki su, u dobroj formi, i zdravi. Dijeta im nije problem, kao ni vježbanje u teretani. No, upravljanje novcem druga je priča. Oboje su u kasnim četrdesetima i zarađuju mnogo novca, ali ga i troše u tolikoj mjeri da to zastrašuje ljude koji ih poznaju. To su ljudi koji otplaćuju stare kreditne kartice novima. Kad otplate kredit za kuću, kupuju veću kuću. Drugim riječima, naporno rade i zarađuju mnogo novca samo da bi *povećavali troškove*. Također imaju sluškinju i dadilju zaposlene na puno radno vrijeme. Imaju više automobila, više igračkaka, više odjeće, i odlaze na luksuznija putovanja od ljudi koji zarađuju deset puta više od njih. Fizički su prelijepi, ali njihova je zvijer nedostatak financijske samokontrole.

Godinama smo jako dobri prijatelji, pa kad se nađemo, oni mene napadaju zbog nedostatka discipline u vježbanju i prehrani, a ja napadam njih zbog njihovog nedostatka financijske discipline. Kao što sam već rekao, svi imamo različite izazove u životu. Moj je hrana, a njihov novac.

Bogati imaju veće dugove od siromašnih

Volim trošiti novac, ali Kim i ja ne trošimo ga glupo. Volim imati lijepe stvari u životu. Sviđa mi se što mogu birati hoću li letjeti prvom ili drugom klasom. Volim davati dobre napojnice ako sam zadovoljan uslugom. Isto tako, ne dajem ih ako je usluga bila loša. Volim davati bonuse kad kompanija zaradi više novca. Volim činiti svoje prijatelje bogatima kad dobro investiramo. Volim slobodu koju novac može kupiti. Volim raditi ako to želim, i ne raditi ako to ne želim. Za mene, novac je zabavan, kupuje mi više izbora, a što je najvažnije, on je Kim i meni kupio slobodu od napornog rada za život. Zato ne razumijem ljude koji kažu: "Novac vas neće usrećiti." Često se pitam što njih zabavlja.

Kad netko kaže: "Izrežite svoje kreditne kartice", ne mislim da ljudima predlaže nešto što će ih usrećiti. Jedan od glavnih razloga zbog kojih ljudi troše novac je da se usreće. Postoje ljudi koji tu potrebu za financijskom srećom dovode do ekstrema, kao što postoje ljudi koji vježbaju i drže dijetu u ekstremnoj mjeri. No, po mojem mišljenju, glavni razlog zbog kojeg rezanje kreditnih kartica ne funkcionira na duge staze je taj što se ljudi ne vole odreći stvari u kojima uživaju. Ako im ponudite mogućnost izbora, ljudi će radije izabrati više novca i slobodu da uživaju u životu. Jedini ljudi koji kažu "Novac vas neće usrećiti" oni su koji već imaju mnogo novca i još su uvijek nesretni, ili oni koji ionako ne znaju što znači biti sretan. Po mojem mišljenju, nije novac ono što vas čini nesretnima. Nesretnima vas čini nemogućnost plaćanja računa, ili nemogućnost da radite stvari koje volite raditi.

Krajem 1970-ih, moja je kompanija vrlo brzo zaradila milijune dolara zahvaljujući biznisu s najlonskim novčanicima na čičak za surfere. Budući da sam bio u kasnim dvadesetima, novac i uspjeh udarili su mi u glavu, ili bolje reći, u ego. Svaki put kad bih pogledao bilancu svoje kompanije i vidio da se novac gomila, bio bih sve zadovoljniji. Postao sam drzak i arogantan.

Mislio sam da sa svakim dolarom raste i moj kvocijent inteligencije. Nažalost, bilo je upravo suprotno. Dok je moje bogatstvo raslo, moj je financijski kvocijent inteligencije padao. Ubrzo sam se počeo baviti brzim automobilima i još bržim ženama. Iskustvo s brzim automobilima i brzim ženama bilo je zabavno i ne žalim zbog tog razdoblja u životu, ali to vrijeme nije moglo potrajati. Bol, koju sam osjetio kada sam od *papirnatog* milijunaša iznenada postao osoba s gotovo milijun dolara *stvarnog* duga, bila je otrežnjavajuće iskustvo. (Zato me danas brinu toliki ljudi koji se osjećaju bogatima, a imaju vrijednosnice ispunjene vrijednosnim papirima. Velika je razlika između *vrijednosnih papira* i *stvarne* imovine, *papirnatog bogatstva* i *stvarnog bogatstva*).

Nakon što sam izgubio prvi milijun, pošao sam bogatom ocu po savjet. Kad je pregledao moje financijsko izvješće, odmahnuo je glavom i rekao: "Ovo je financijska katastrofa". Zatim me nastavio kritizirati. No, i za tu je pogrešku vrijedilo ono što sam već rekao o pogreškama: ta "financijska katastrofa" i ukor koji je uslijedio bili su mi najbolja lekcija u životu. Vrijednost te pogreške bila je neprocjenjiva i još mi uvijek koristi. Iako me taj neuspjeh koštao gotovo milijun dolara, dugoročno mi je zaradio mnogo više milijuna, a u budućnosti će mi donijeti još više novca. Kao što sam već rekao, pravljenje grešaka i učenje na greškama može biti neprocjenjivo vrijedno iskustvo. Ako pogriješite, a zatim lažete, prebacujete krivnju, negirate grešku ili se pravite da je niste učinili, znači da ignorirate grešku. Kad se danas nađem u situaciji da radim novu grešku, kažem sebi: "Glavu gore. Ne uznerniruj se. Budi pažljiv i neka te iskustvo poučava. Ovo naizgled loše iskustvo, dobro će ti poslužiti ako si poučljiv. Obrati pažnju na pogreške i nauči koliko možeš dok je stvar aktualna."

Bilo je strašno postati papirnati milijunaš u kasnim dvadesetima, da bih zatim postao gubitnik s milijun dolara stvarnih dugova. Htio bih reći da sam trebao znati cijeniti prošlo iskustvo dok se kuća od karata rušila, ali nisam ga znao cijeniti. Okrivljavao sam druge, lagao sam, negirao sam sve i pokušavao pobjeći od odgovornosti. Dobro je bilo to što sam imao bogatoga

oca, koji me pritisnuo i natjerao da prekinem kriviti druge i počnem s učenjem jedne od najvećih lekcija u životu.

Pretvaranje lošeg duga u dobar dug

Nakon mojeg velikog iskustva učenja, i kad me bogati otac prestao gnjaviti, rekao je: "Uspješno si pretvorio milijun dolara *dobrog* duga u milijun dolara *lošeg* duga. Nema previše ljudi koji naprave tako veliku pogrešku. Iz tog iskustva možeš naučiti nešto, ili pobjeći od njega. Izbor je tvoj." Kao što sam rekao, pogreške mogu biti neprocjenjiva iskustva, ali kad se nađete u takvom iskustvu, teško je shvatiti vrijednost vaše gluposti. Ipak, ta "financijska katastrofa", kako ju je nazvao bogati otac, bila je puna vrijednih lekcija. Jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio bila je da se suočim s vlastitim pogreškama, učim iz njih, i nastojim da ne ponovim pogrešku. To je bila najvažnija lekcija u lancu mnogo važnih lekcija zato što sam izabrao suočiti se s problemom.

Druga važna lekcija bila je ona o dobrom i lošem dugu. Nisam stvarno razumio koncept, barem ne tako jasno. Moj bogati otac često me upozoravao na dobar i loš dug. Govorio bi: "Svaki put kad nekom duguješ novac, postaješ zaposlenik njegovog novca." Svojem sinu i meni objašnjavao je da je dobar dug onaj kojeg netko drugi plati za nas, a loš dug je onaj koji mi plaćamo vlastitim znojem i krvlju. Zato je volio iznajmljivanje nekretnina. Dodao bi: "Banka ti daje zajam, ali tvoj stanar ga isplaćuje." Čuo sam koncept i shvatio ga intelektualno, ali sad sam učio o razlikama između dobrog i lošeg duga svojim umom, tijelom i duhom. Danas se trgnem kad vidim kako ljudi jednostavno pretvaraju svoj dug s kreditne kartice u zajam za kuću. Možda misle da je to dobra ideja, i država vam daje porezne olakšice za to, ali ja znam da nije sve to jako dobro.

Ljudi uzimaju vrlo skupi kratkoročni loši dug i pretvaraju ga u nešto jeftiniji dugoročni loši dug. To im možda daje privremeno olakšanje, ali ne rješava problem. Pretvorili su svoj dug s kreditne kartice u drugu hipoteku, a oni među vama koji su

čitali moje druge knjige znaju da riječ *mortgage* (hipoteka) dolazi iz stare francuske riječi *mort*, što znači *smrt*. Drugim riječima, *mortir* znači "obveza do smrti". Poput mojih prijatelja koji naporno rade samo da bi upali u dublje dugove, ne činite iste ili slične greške. Ako se nešto ne promijeni, moji prijatelji do smrti će biti u lošim dugovima.

Nakon što sam izgubio sve, osjećao sam se strašno, krivio druge za svoje pogreške, i htio pobjeći od problema. Bogati otac prisilio me da se suočim sa svojim pogreškama. Pregledavanje brojeva bio je bolan, ali vrlo koristan proces. Kad sam se suočio s pogreškama, postalo mi je jasno da ne mogu raditi toliko da bih otplatio svoj dug. Većina ljudi gubi novac malo pomalo, i polako tonu u dugove. No, kad izgubite mnogo novca, bol i stvarnost lošeg duga otrijeznit će vas. Meni su dugovi promijenili život. Kad izgubite 100 000 dolara, ili se zadužite za 100 000 dolara, većina ljudi može fizički odraditi plaćanje tog duga. No, kad se radi o milijun dolara, naporan fizički rad ne može izbrisati taj dug, barem ne s mojim ograničenim kapacitetom zarade.

Kad se bogati otac smirio, pogledao me i rekao: "Možeš ignorirati ovo iskustvo i praviti se da se nikada nije dogodilo, ili ga možeš učiniti najboljim iskustvom u životu." Oni koji su pročitali našu drugu knjigu, *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca*, i našu treću knjigu, *Vodič u investiranje*, znaju za moje razdoblje krize i za neke lekcije koje sam naučio iz tog procesa.

Jednog dana, godine 1979., bogati otac podučio me jednoj lekciji koja se pokazala neprocjenjivo vrijednom. Toga dana rekao je: "Bogati imaju više dugova od siromašnih. Razlika je u tome što oni imaju dobre dugove, a siromašni i srednja klasa imaju loše dugove." Bogati otac nastavio je: "Sa svim dugovima, i dobrim i lošim, trebao bi postupati kao što postupaš s napunjenom puškom... s mnogo poštovanja. Ljudi koji ne poštuju moć duga često bivaju financijski ranjeni... a ponekad i ubijeni. Ljudi koji poštuju i ukrote moć duga mogu se obogatiti više no što su mogli sanjati u najluđim snovima. Kao što sada znaš, dug te može učiniti jako bogatim, a može te učiniti i jako siromašnim."

Kroćenje moći duga

Postoje mnogi razlozi zbog kojih ne pristajem uz one koji govore: "Izrežite kreditne kartice, izadite iz dugova, i živite ispod svojih mogućnosti." Ne govorim to zato što ne mislim da taj savjet rješava problem bilo kome tko se želi obogatiti. Za ljude koji žele biti bogati, imati mnogo novca i uživati u životnom stilu koji omogućuje taj novac, obično rezanje kreditnih kartica i izlaženje iz dugova ne rješava taj problem... niti će ih nužno usrećiti. Slažem se da je, prema temeljnim financijskim načelima, rezanje kreditnih kartica dobar savjet za većinu ljudi. No, obično izlaženje iz duga nije funkcionalno za onoga tko se želi obogatiti i uživati u životu. Ako se netko želi obogatiti mora naučiti kako se više zadužiti, kako poštivati *moć* duga i kako *ukrotiti* moć duga. Zato, ako ljudi nisu spremni naučiti kako poštivati i ukrotiti moć duga, rezanje kreditnih kartica i život ispod mogućnosti odličan je savjet. Svaka odluka nosi sa sobom svoju cijenu.

Odličan rabljeni automobil

Jedan prijatelj došao mi je u posjet prije nekoliko mjeseci kako bi mi pokazao svoj novi automobil. "Odlično sam prošao", rekao je. "Platio sam za njega samo 3500 dolara, uložio 500 dolara u neke dijelove, i vozi sjajno. Mogao bih ga prodati za 6000 dolara." Zatim je rekao: "Uđi. Sjedni. Isprobaj ga." Nisam htio biti nepristojan, pa sam ga poslušao i autom sam se vozio po kvartu. Na kraju probne vožnje nasmiješio sam se i rekao: "Ovo je sjajan automobil." No, u sebi sam rekao: "Trebalo ga obojiti, smrdi po starim cigaretama; ne bih htio imati tako depresivno vozilo." Uzeo je ključeve, nasmiješio se i rekao: "Znam da nije lijep, ali platio sam ga gotovinom pa se nisam morao zadužiti." Dok je odlazio, iz ispušne cijevi izlazio je bijeli dim.

Ako se želite obogatiti, kupite novi automobil

Moja supruga Kim vozi prekrasan Mercedes kabriolet. Ja vozim Porsche kabriolet. Čak i kad smo bili bez novca vozili smo Porschee i Mercedese, ili druge lijepe automobile. Nismo ih plaćali gotovinom; zaduživali smo se da bismo ih kupili. Zašto? Objasnit ću vam to sljedećom pričom, koju često pričam na svojim seminarima. To je priča o dobrom dugu i lošem dugu, i o uživanju u dobrim stvarima u životu.

Godine 1995. nazvao me lokalni prodavač Porschea. Rekao mi je: "Automobil vaših snova je ovdje." Odmah sam se odvezao u prodavaonicu kako bih pogledao Porsche Speedster iz 1989. Znao sam da je u tri godine proizvedeno samo 8000 primjeraka ovog automobila. Godine 1989., zaljubljenici u Porsche kupovali su ih i pohranjivali u garaže. Ako ste mogli pronaći kolekcionara koji bi vam bio voljan prodati ovakav automobil, početna cijena 1989. bila je od 100 000 do 120 000 dolara. No, 1995., gledao sam najrjeđu varijantu Porsche Speedstera iz 1989. To je bio Speedster broj jedan, prvi koji je ikad izrađen, i imao je Porsche turbo karoseriju, što nešto znači samo pravim obožavateljima Porschea. Budući da je to bio prvi izrađeni primjerak, bio je to model kojeg je tvornica prikazivala na svim izložbama automobila diljem svijeta, i koristila ga za fotografije na brošuri. Automobil je također imao posebnu plaketu tvornice Porsche. Godine 1989., nakon što je turneja završila, automobil je također pohranjen u skladištu. Kad ga je kolekcionar odlučio prodati 1995., prodavač je nazvao mene. Znao je da je to automobil kojeg sam tražio. Možda je bio rabljen, ali imao je samo 3800 prijeđenih kilometara.

Moja supruga Kim gledala me kako padam u trans dok sam prilazio automobilu svojih snova. Sjeo sam u automobil, uhvatio volan i duboko udahnuo, njušeći jak miris kože, koji je još uvijek širio automobilom. Automobil je bio apsolutno savršen i boja je bila idealna, nijansa koju u Porscheu zovu "metalik lan". Kim me pogledala i upitala: "Želiš li ga?" Kimnuo sam glavom i

nasmiješio se. "Onda je tvoj. Moraš samo pronaći neko sredstvo kojim ćeš ga platiti." Opet sam kimnuo, izašao iz automobila, pomirisao gume i nasmiješio se. Bio je to automobil mojih snova, i bio je moj. Ostavili smo polog, dogovorili plaćanje s prodavačem, i otišao sam u potragu za sredstvom kojim ću platiti automobil. Drugim riječima, krenuo sam u potragu za *sredstvom* kojim ću platiti svoju *obvezu* upotrijebivši *dobar dug* da platim *loš dug*.

Tjedan dana kasnije, pronašao sam sjajnu nekretninu, posudio novac za kupnju, i protok novca od te nekretnine platio mi je dug za Porsche. Za nekoliko godina Porsche će biti otplaćen, a ja ću još uvijek imati pritok novca od nekretnine. Drugim riječima, umjesto da postanem siromašniji zbog skupe obveze, postao sam bogatiji, i dobio automobil svojih snova, kojeg imam i danas. Učinili smo isto kad je moja supruga pronašla Mercedes svojih snova.

Najbolje stvari u životu besplatne su

Postoji izreka: "Najbolje stvari u životu besplatne su." Slažem se s tim. Jednostavan osmijeh može usrećiti tolike ljude, a osmijeh ništa ne košta. Tapšanje po leđima i riječi "Čestitam" ne koštaju ništa, a mogu nekome uljepšati dan. Ljepota izlaska sunca ili punog mjeseca ništa ne košta. Po mojem mišljenju, najbolje stvari u životu su besplatne. No, ovdje govorim o dobrim stvarima koje koštaju. Sreća o kojoj govorim ovdje je ona sreća koja se može pronaći u materijalnim stvarima. Pišem o unutrašnjoj sreći; materijalna imovina vam ne može dati ako sreće nemate u srcu. Unutrašnja sreća je besplatna... i neprocjenjivo vrijednija ako je imate. I dok svi mi imamo slobodan pristup našoj unutrašnjoj sreći, ne pronalaze je svi.

Važnost životnog standarda

Da sam još u srednjoj školi, automobil za 3500 dolara, kakvog je kupio moj prijatelj, bio bi automobil mojih snova. No, kad sam bio u četrdesetima, vožnja u jeftinom automobilu baš i nije bila moj san. Radi se o nečem što se zove životni standard, što je mjerilo vaše materijalne sreće i zadovoljstva. Postoje tri razloga zbog kojih je važna svijest o materijalnoj sreći i promjenama u životnom standardu. To su:

1. *Vaši standardi se mijenjaju.* Kako starimo, naši se standardi mijenjaju jer se i mi mijenjamo. Ako čovjek shvati da se njegov ukus mijenja na bolje, ali da se mogućnost da si priušti poboljšanje ukusa ne mijenja, ta osoba može početi posuđivati, povećavati svoj loši dug, kako bi si priuštila te promjene. Ako se vaši standardi promijene, osobito u odnosu na skuplje stvari, važno je da pronađete načine da si povećate prihod kako biste si mogli priuštiti te promjene.

2. *Važno je poštivati unutarne promjene u materijalnim standardima.* Unutrašnja sreća može se smanjiti ako osoba promijeni svoje materijalne standarde, ali nije u stanju financijski slijediti tu promjenu. Primjerice, ja mogu biti sretan srednjoškolac u rabljenom automobilu koji stoji 3500 dolara, ali bio bih nesretna odrasla osoba kad bih se još uvijek vozio u istom automobilu o kojem sam sanjao u srednjoj školi. Danas poznajem mnoge ljude kojima nedostaje unutrašnji mir zato što nisu držali korak s promjenama u svojim željama za ljepšim stvarima u životu. Upoznao sam mnoge ljude koji su nesretni, koji žive ispod svojih mogućnosti, i pokušavaju se usrećiti kupujući samo jeftine stvari koje si mogu priuštiti, ali koje su ispod njihovih osobnih mogućnosti.

3. *Trošite manje ako kupujete ono što želite.* Moja supruga i ja vrlo smo zadovoljni svojim automobilima. Možda trošimo više na zadovoljavanje naših materijalnih standarda, koji uključuju i kuću i odjeću, ali dugoročno trošimo manje novca, vremena i sretni smo, jer kupujemo ono što želimo.

Naučene lekcije

Prije mnogo godina, moj je bogati otac rekao: "Neki ljudi vjeruju da Bog želi da živimo štedljivo i izbjegavamo iskušenja boljih stvari u životu. Postoje i ljudi koji vjeruju da je Bog stvorio te lijepe stvari kako bismo u njima uživali. Na tebi je da izabereš u kakvog Boga želiš vjerovati."

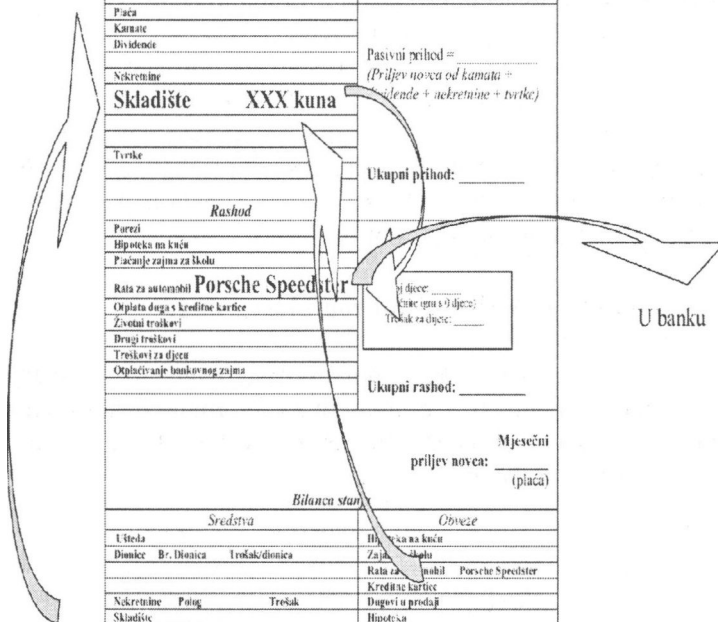
Ovu priču ispričao sam vam ne zato da bih vam rekao kako imam automobil svojih snova, već zato što želim da i vi imate divne materijalne stvari koje vam ovaj život može ponuditi - a da ne žrtvujete svoje financijsko blagostanje i da ne završite u financijskom paklu. Ovu jednostavnu priču o Porscheu ispričao sam zbog sljedećih lekcija o obilju:

Lekcija br. 1: Važnost dobrog i lošeg duga

Kao što sam već rekao, bogati otac naglasio je važnost financijske pismenosti i činjenicu da je financijsko izvješće vaša svjedodžba nakon što napustite školu. Slijedi dijagram transakcije s Porscheom:

Ovo je primjer financijskog izvješća koje prikazuje kako svojim sredstvima kupujem svoje obveze (tj. zašto bogati postaju još bogatiji).

Projekcija			Igrač	
Cilj: Izlaz iz Utrke, stakora na Brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti Ukupne troškove				
Izvjeshće o prihodima				
Prihodi			Financijski kontrolor	
Opisi			Osoba s vaše desne strane	
Priljev novca				
Plaća				
Kamate				
Dividende				
Nekretnine			Pasivni prihod =	
Skladište XXX kuna			(Priljev novca od kamata +	
			dividende + nekretnine + tvrtke)	
Troškovi			Ukupni prihod: _____	
Rashod				
Porezi				
Hipoteka na kuću				
Plaćanje zajma za školu				
Rata za autotranspil Porsche Speedster			Troškovi djece: _____	
Otplata duga s kreditne kartice			Troškovi za dječju: _____	
Životni troškovi			Trošak za dječju: _____	
Drugi troškovi				
Troškovi za djecu				
Otplaćivanje bankovnog zajma			Ukupni rashod: _____	
			Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)	
Bilanca stanja				
Sredstva			Obveze	
Ušteđevina			Hipoteka na kuću	
Dionice Br. Dionica Trošak/dionica			Zajam za školu	
			Rata za automobil Porsche Speedster	
Nekretnine Poisig. Trošak			Kreditna kartica	
Skladište			Dugovi u prodaji	
			Hipoteka	
Troška Poisig. Trošak			Obveza (tvrtka)	
			Bankovni zajam	



Kao što možete vidjeti s dijagrama financijskog izvješća, posudio sam novac i za investiciju uloženu u nekretnine, u ovom slučaju projekt mini skladišta u Teksasu, i za Porsche. Pritok novca od investicije pokrio je mjesečne troškove Porschea. Zahvaljujući dobrom rukovođenju, prtok novca od mini skladišta značajno je porastao i Porsche je otplaćen dvije godine ranije. Danas, Kim i ja imamo nekretninu, prtok novca i

Porsche. Sličnu stvar napravili smo kupujući njezin Mercedes. Na taj način, bogatili smo se, a istovremeno smo bili u stanju kupiti automobile naših snova. Naši prijatelji, koji žive iznad svojih mogućnosti i koji voze automobile svojih snova, postaju sve siromašniji jer im je plaća jedini izvor prihoda. Izvana izgledaju dobro, ali pretpostavljam da ih financijske brige od lošeg duga izjedaju iznutra. Kupuju dugove po obvezama i stvaraju si loš dug, umjesto da kupuju sredstva stvaraju si dobar dug.

Bogati otac naučio me da dobrim dugom kupujem sredstava koja mi osiguravaju prtok novca za stvari koje želim. Pritok novca od sredstava radi za vas što moji prijatelji i mnogi drugi ljudi još ne shvaćaju.

Za koga zapravo radite?

Kad se radi o dvojbi dobar dug - loš dug, ponovit ću ono što mi je bogati otac često govorio: "Svaki put kad nekome nešto dugujete, postajete zaposlenik njegovog novca. Ako uzmete zajam na trideset godina, istog trena postajete zaposlenik tih trideset godina. Nažalost, ne daju vam zlatni sat kad otplatite dug."

Bogati otac posuđivao je novac, ali se trudio da ne postane osoba koja plaća kamate. U tome je ključ. Njegov savjet vrijedi ponoviti. Objašnjavao je svojem sinu Mikeu i meni kako je dobar dug onaj koji za vas otplaćuje netko drugi, a loš dug onaj koji sami plaćate svojim znojem i krvlju. Njegova ljubav prema nekretninama bila je utemeljena na principu: "Banka vam daje pozajmicu - ali stanar vam je otplaćuje."

Ilustrirat ću vam to tipičnim primjerom iz stvarnog života. Pretpostavimo da pronađete lijepu kućicu koja se prodaje u pristojnoj četvrti. Istina, potrebno joj je dotjerivanje - možda novi krov, nove cijevi, a možda i nova fasada. No, okružena je drugim kućama koje su u dobrom stanju, susjedstvo je dobro, kao i škole. Što je još bolje, ta se četvrt nalazi u blizini lokalnog

sveučilišta, koje uvijek traži nove kuće za smještaj studenata, budući da njihov broj raste iz godine u godinu.

Vlasnik kuće želi otići u mirovinu i preseliti se na neko toplo, sunčano mjesto. Traži 110 000 dolara za svoju kuću. Malo se cjenkate, i na kraju dogovorite cijenu od 100 000 dolara. Na štednji već imate 10 000 dolara, pa vam treba hipoteka na najmanje 90 000 dolara. No, budući da je taj iznos od 10 000 dolara sva gotovina koju imate, odlučite zatražiti hipoteku na 100 000 dolara. Zašto? Zato što ćete s tih dodatnih 10 000 dolara platiti troškove banke, kao i lokalnog majstora koji će okrečiti kuću i popraviti krov i cijevi.

U većini slučajeva, banka će biti sretna što vam može dati hipoteku. Zašto? Zato što je hipoteka osigurana vrijednošću kuće. Kad biste otišli u banku i zatražili zajam od 100 000 dolara, a da pritom nemate nikakvu imovinu kojom biste jamčili otplatu, banka bi vas glatko odbila. No, ako imate kuću kojom jamčite za zajam, banka će vam rado pomoći u financiranju kupnje. Zapamtite, posao banke je davanje pozajmica - i to će i učiniti ako postoji imovina kojom ćete jamčiti otplatu zajma.

Krenimo dalje. Prema postojećim uvjetima, banka vam daje hipoteku na trideset godina po stopi od 6%. No, prije svega, naravno, traži onih 10 000 dolara kao polog u gotovini, što joj dajete. Kad uračunate poreze na imovinu, vaša će mjesečna otplata hipoteke iznositi negdje oko 700 dolara. No, kao što sam već rekao, ne želite biti zaposlenik koji radi za taj zajam sljedećih trideset godina. Bolje je da netko drugi otplaćuje taj dug za vas.

Bogati otac predložio bi da, kad zaključite posao i kupite kuću, počnete pregovarati s lokalnim sveučilištem o iznajmljivanju vaše kuće studentima. Recimo da za stanarinu tražite 1000 dolara mjesečno. Ako kuća ima četiri spavaonice, u nju se mogu smjestiti četiri studenta, od kojih će svaki plaćati 250 dolara mjesečno. To je prilično niska cijena čak i za najštedljivije studente.

S druge strane, možete se javiti lokalnoj agenciji za nekretnine i vidjeti mogu li se oni pozabaviti iznajmljivanjem vaše kuće. Za malu cijenu mjesečnog održavanja, mnoge

agencije za nekretnine ne samo da će vam pronaći stanara, nego će rješavati i sve manje popravke, poput odčepljivanja toaleta.

Evo još dobrih vijesti. Ako iznajmljujete kuću za 1000 dolara mjesečno, a otplaćujete samo 700 dolara mjesečno, onda vam je mjesečni neto prihod 300 dolara mjesečno. Taj neto prihod je ono što zovemo *pasivni prihod*. To znači da ne morate raditi ništa da biste ga zaradili. Netko drugi, vaš stanar, otplaćuje vašu hipoteku na trideset godina, a što je još bolje, zarađujete dodatnih 300 dolara mjesečno.

Filozofija bogatoga oca vezana uz investiranje u nekretnine primarno je zasnovana na pritoku novca. Imate li pozitivnu bilancu krajem svakog mjeseca? No, postoji i popularna filozofija da cijene nekretnina općenito rastu. Dok svaki mjesec dobivate ovaj dodatni prihod, također otplaćujete i hipoteku. To znači da polako ali sigurno povisujete temeljnu vrijednost kuće. Budući da većina nekretnina dobiva na vrijednosti kako vrijeme prolazi, vaša početna investicija od 110 000 dolara s vremenom će dobiti na vrijednosti. Drugim riječima, ako za deset godina odlučite prodati kuću, tržišna vrijednost kuće možda će porasti na 125 000 dolara. Dakle, na papiru, mogli biste ostvariti i lijepi profit od 15 000 dolara od prodaje kuće, pored pasivnog prihoda kojeg ste dobivali kroz to vrijeme. No, bogati otac upozoravao je: "Uvijek pazite na svoj protok novca. Porast vrijednosti nekretnina smatrajte bonusom, ne temeljnim razlogom za kupnju."

Poslušajte savjet onih koji su preuzeli kontrolu

Pogledajte jednu od mojih prijašnjih knjiga, *Priče Bogatoga oca o uspjehu*. To je zbirka priča običnih ljudi iz Sjedinjenih Država (kao i iz nekih drugih zemalja) kojima je dojadilo živjeti od plaće do plaće. Jednostavno im je bilo dosta da broje godine do mirovine i tada, u teoriji, žive od svojih 401 (k) (pod pretpostavkom da ovaj fond još ima dovoljno novca koji će im omogućiti da budu umirovljeni). U toj knjizi, pronaći ćete jednostavne priče ljudi - od kojih su neki tinejdžeri, a neki

gotovo umirovljenici - koji su slijedili savjet bogatoga oca i počeli razvijati postojeće priljeve pasivnog prihoda.

Mnoge od tih priča o uspjehu izgrađene su na osnovi investiranju u nekretnine. Svi ljudi u knjizi pričaju o tome kako su morali prevladati strah od prvog koraka kako bi pronašli i kupili prvo imanje. No, kad im je počeo pristizati pasivni prihod, ubrzo bi ponavljali proces... u mnogo slučajeva, iznova i iznova. Neki od tih ljudi prešli su s malih kuća za jednu obitelj na veća imanja, a svi oni ističu kako su ih vodili savjeti bogatoga oca.

U nekim pričama o uspjehu, ljudi su odlučili investirati u male tvrtke kako bi zaradili svoju financijsku slobodu. Jedno od poglavlja opisuje ženu koja je počela investirati u perilice za rublje. Čim su ona i njezin suprug otkrili da je to prilično sigurna i lagana investicija, investirali su u još dvije perilice. Sada su u prilično dobroj financijskoj situaciji, a oni će vam prvi reći da je to bilo samo pitanje obavljanja financijske domaće zadaće - postigli su da novac radi za njih, umjesto da oni rade za novac.

Suština je u tome da većina ljudi ne može financijski napredovati zbog mjesečne poplave računa. Tek kad se odluče učiniti nešto u vezi sa svojim financijskim životnim stilom, počnu pronalaziti nove načine stvaranja novca. Kao što kaže bogati otac, ako želite izaći iz utrke štakora, bolje vam je da počnete učiti o različitim tipovima prihoda: zarađenom prihodu, pasivnom prihodu i prihodu od vrijednosnica. Bilo da je riječ o investiranju u nekretnine, u tvrtke, ili o drugim vrstama investicija, što prije otkrijete da postoje mnogi lakši i bolji načini za zaradu osim posla, bolje će biti za vas i vašu obitelj.

Lekcija br. 2: Moć nadahnuća

Vratimo se na onu priču o rabljenim automobilima. Kad sam vozio rabljeni automobil svojeg prijatelja, osjećao sam se utučeno. Vožnja u tom automobilu nije me nadahnula. Nisam čuo pjev anđela niti vidio nebeske blagoslove, što mi se događa kad sjedim u svojem Porscheu. Dok se moj prijatelj udaljavao u

automobilu koji je dimio iz ispušne cijevi, meni je bilo mučno. Nasuprot tome, kad otvorim vrata svoje garaže i pogledam svoj Porsche, još uvijek čujem pjev anđela. Volim taj automobil i volim nadahnuće za pronalaženje nove investicije koje mi je dao. Drugim riječima, taj mi je automobil dao nadahnuće da postanem još bogatiji. Vožnja u automobilu mojeg prijatelja nadahnula me samo na kupanje.

Vjerujem da nam naš stvoritelj pomaže u izradi lijepih stvari. Kad vidim lijepu sliku, lijepu kuću ili lijepi automobil, osjećam se nadahnuto. Osjećam velikodušnost, ljepotu i obilje Boga, i to me nadahnjuje da investiram još energičnije - ne da još napornije radim.

Primijetio sam da ljudi koji prema sebi postupaju loše uglavnom nisu ljudi čija vas nazočnost može nadahnuti. Imam bliske prijatelje koji su toliko škrti da se u njihovoj kući osjećam kao u rabljenom automobilu svojeg prijatelja. Volim ih i ne namećem im svoje stavove o financijama. No, oni se trude živjeti ispod svojih mogućnosti, dok Kim i ja širimo svoje mogućnosti, i to predstavlja veliku razliku u načinu na koji živimo naše živote. Kao što sam rekao, svi smo različiti i svi se odlučujemo za različite izbore u životu. Ja samo dijelim s vama način na koji moja supruga i ja koristimo životne luksuze kako bismo se nadahnuli da postanemo još bogatiji.

Lekcija br. 3: Moj bankar voli mi pozajmljivati novac i za sredstva i za dugove po obvezama

Moja tvrdnja u knjizi *Bogati otac, siromašni otac* da vam kuća nije sredstvo izazvala je mnogo kontroverze. Zapravo, zbog toga dobivam više ljutih pisama nego zbog bilo koje druge tvrdnje iz mojih knjiga. Često kažem: "Kad vam bankar kaže da vam je kuća sredstvo, ne laže vam. Samo ne kaže čije je to sredstvo. Vaša je kuća *njegovo* sredstvo." Također kažem: "Ne želim vam reći da ne kupujete kuće. Želim vam reći da ne zovete dugove po obvezama sredstvom." Ipak, i dalje dobivam pisma. Ako niste sigurni zbog čega vaša kuća nije vaše

sredstvo, nego sredstvo vašeg bankara, ponovno pročitajte moje druge knjige.

Postoji nešto o čemu želim govoriti detaljnije u ovoj knjizi. Vaš će vam bankar posuditi novac bez obzira na to kupujete li *sredstvo* ili dug po *obvezi*. Bankar vam neće reći što da kupite. Ako želite kupiti novi gliser, a financijsko izvješće pokazuje vam da si to možete priuštiti, bankar će vam rado posuditi novac. Ako želite kupiti kuću s tri spavaonice koju ćete iznajmljivati i tako zarađivati, i ako vam je financijsko izvješće dobro, bankar će vam opet rado posuditi novac. Zašto? Zato što je za bankara novac koji vam posudi u svakom slučaju sredstvo, bilo da vi od njega pozajmljujete novac za kupnju sredstva ili pasive. Ljudi koji najprije posuđuju novac za kupnju sredstva obično kasnije imaju više novca za kupnju dugova po obvezama. Ljudi koji kupuju samo dugove po obvezama često više nemaju novca za kupnju sredstava. Bit je u sljedećem: budući da vašeg bankara nije briga što kupujete, sredstva ili obveze, zato što je za banku i jedno i drugo sredstvo, možda biste *vi* trebali razmisliti o tome. Zapravo, što bolje vi razmislite, to će bankar biti sretniji, jer njegov je posao da vam pozajmi što više novca, ne da vas odbija. Bankari ne zarađuju ako ne posuđuju novac, pa će biti utoliko sretniji što ste vi bogatiji. Ja volim svojeg bankara, zato što mi posuđuje novac i za kupnju sredstava, i za kupnju dugova po obvezama.

Lekcija br. 4: Koja sredstva vaš bankar najviše voli?

Jedan radijski voditelj upitao me: "U što ulažete?" Odgovorio sam: "Počeo sam ulagati u nekretnine u svojim dvadesetim godinama, pa je većina mojih investicija danas u nekretninama. Također posjedujem i tvrtke, i nešto vrijednosnih papira, poput dionica, obveznica i uzajamnih fondova."

Voditelj intervjuja zatim je rekao: "Ja ne volim nekretnine. Ne želim popravljati toalete ni primati pozive stanara u kasne večernje sate. Zato ne ulažem u nekretnine. Sve što imam u dionicama je ili uzajamnim fondovima." Zatim je završio intervju, prešao na reklamu i izveo me iz studija.

Skupa ideja

Kasnije, te iste večeri, razmišljao sam o intervjuu. Rekao sam sebi: "Kako li je skupu odluku donio taj voditelj. On ne želi ulagati u nekretnine zato što ne želi popravljati toalete ni primati pozive stanara u kasne večernje sate. Pitam se je li svjestan koliko ga ta ideja košta?"

U našoj trećoj knjizi, *Vodič u investiranje*, pisao sam o tri glavne klase sredstava u koje se može investirati. To su:

1. Tvrtke
2. Nekretnine
3. Vrijednosni papiri

Dok sam te večeri sjedio i razmišljao, mogao sam čuti bogatoga oca kako mi govori: "Koju od te tri klase sredstava moj bankar najviše voli?" Odgovor je bio: nekretnine. Vrlo je teško dobiti zajam za pokretanje male tvrtke. Možete dobiti zajam za malu tvrtku, ali takvi zajmovi najčešće zahtijevaju da kao osiguranje založite neko drugo sredstvo.

Također, vrlo je teško dobiti zajam za kupnju vrijednosnih papira. Vaš bankar ih može koristiti kao jamstvo, i pozajmiti vam novac osobno. *No, bankar će vam vrlo rijetko pozajmiti novac na 30 godina s kamatama od 8% kako biste kupili vrijednosne papire. S druge strane, rado će vam dati pozajmicu za kupnju nekretnine.*

Prije mnogo godina, bogati otac rekao je meni i Mikeu: "Ako se želite obogatiti, morate dati svojem bankaru ono što želi. Prije svega, on želi vidjeti vaša financijska izvješća. Drugo, bankar vam želi pozajmiti novac za kupnju nekretnina. Otkrijte što bankar želi, i lakše ćete se obogatiti." To je jedan od razloga zbog kojih kažem da je predrasuda radio voditelja u odnosu na nekretnine vrlo skupa. Ta je predrasuda skupa zato što će taj čovjek morati upotrijebiti vlastiti oporezovani novac za kupnju dionica, obveznica i uzajamnih fondova bez poluge

novca svojeg bankara. Morat će upotrijebiti najskuplji novac, vlastiti novac koji je zaradio vlastitim radom, nakon što je država uzela svoj dio u vidu poreza.

Ilustrirat ćemo to primjerom s 10 000 dolara.

Ako radio voditelj kupuje uzajamne dionice, može ih kupiti samo za 10 000 dolara. Kad bi kupovao nekretnine, bilo bi prilično lako kupiti imanje vrijedno 100 000 dolara s 10 000 njegovih dolara i 90 000 dolara posuđenih od banke. Također pretpostavljam da imanje stvara pozitivan prtok novca, što znači da stanarine pokrivaju sve troškove i hipoteku banke, a uz to stvaraju i nekakav prihod. Recimo da tržište stoji dobro i da vrijednost imovine poraste 10% te godine. Uzajamni fondovi priskrbit će tom investitoru 1000 dolara, a nekretnina će mu priskrbiti 10 000 dolara, plus prihod od pritoka novca, plus porast vrijednosti, plus porezna olakšica (u Americi, porezna olakšica koristi se u vrijeme prodaje nekretnine). Uzajamni fond vjerojatno ne osigurava nikakav prtok novca, ne raste mu vrijednost, i na njega se plaća porez ako je izvan mirovinskog plana.

To ne znači da su vrijednosni papiri loši. Imam prilično velike iznose uložene u dionice i uzajamne fondove. Ovdje želim opisati cijenu ideje "ja ne ulažem u nekretnine". Za mene, najveći od svih troškova je osobna sloboda. Za Kim i mene, najbolja stvar u vezi s nekretninama je mjesečni *pasivni* priljev novca, na koji se plaća niži porez nego na *zarađeni* prihod, što nam omogućava financijsku slobodu. Drugim riječima, nekretnine nam omogućuju dobar dug, a dobar dug nam omogućava brže bogaćenje. No, ako se koristite polugom, ili novcem banke, morat ćete platiti određenu cijenu.

Ako pogledate povrat svojeg kapitala ukoliko ne koristite polugu, povrat na 10 000 dolara bit će vam 10%. No, ako upotrijebite novac banke, povrat na *vaš* novac bit će 100%. To također znači da vrijednost nekretnina mora porasti samo 1% da bi vam osigurala isti povrat koji vam vrijednosni papiri osiguravaju ako im vrijednost poraste 10%. Kad uračunate i porezne olakšice, tržište nekretnina mora porasti za manje od 1% da bi vam osiguralo isti neto povrat kao i tržište

vrijednosnih papira koje poraste za 10%. To su neki od razloga zbog kojih je bogati otac govorio: "Uvijek daj bankaru ono što želi." Zato je dao i ovo upozorenje: "Uvijek postupaj s dugom kao što bi postupao s napunjenom puškom." Razlog za to je činjenica da se poluga može pokrenuti u oba smjera jednako snažno, što znači da uz pomoć novca banke možete zaraditi mnogo novca, ali i izgubiti mnogo novca. Dakle, cijena koju morate platiti je ulaganje u vaše obrazovanje i nekoliko godina iskustva. Ako niste spremni platiti tu cijenu, nemojte se služiti novcem drugih ljudi. Služite se samo vlastitim novcem i igrajte na sigurno.

Plaćanje cijene obrazovanja

Kao što sam već rekao, tijekom 1970. investirao sam u tečaj investiranja u nekretnine, koji je koštao 385 dolara. Taj trodnevni tečaj bila je jedna od mojih najboljih investicija. Počeo sam polako s malim investicijama, i investirao sljedećih pet godina kako bih stekao iskustvo koje mi je bilo potrebno. Ni ja ne želim popravljati toalete, niti primati kasne večernje pozive... a to mi se i ne događa. No, sviđa mi se ono što mi donose investicije u nekretninama, a to je mnogo dobrog duga i mnogo slobode.

Na jednom seminaru o nekretninama koji je nedavno održan u Dallasu, Teksas, gdje sam bio gost predavač, prišao mi je čovjek od šezdesetak godina. Čuo me kad sam rekao: "Moj bogati otac naučio me kako da postanem investitor u nekretnine igrajući Monopoly, a svi znamo formulu za veliko bogatstvo iz te igre. Formula je: kupi četiri zelene kućice i pretvori ih u crveni hotel."

Taj gospodin prišao mi je i pitao: "Bih li trebao pretvoriti svoje kuće u crvene hotele?"

Nasmiješio sam se i rekao: "Koliko kuća imate?"

Na trenutak se zamislio, a zatim rekao: "Malo više od 700." "Što?" bilo je sve što sam uspio reći.

Kad sam sjeo i započeo razgovor s njim, otkrio sam da je on vlasnik ranča iz zapadnog Teksasa. Posljednjih 40 godina kupovao je nekoliko kuća godišnje i iznajmljivao ih. Preživio je uspone i padove naftnog i stočarskog biznisa u zapadnom Teksasu. Kad bi tržište padalo, kupovao bi kuće od ljudi koji su bili u financijskom nevolji, i zatim ih iznajmljivao tim istim ljudima. Kako mu je priljev novca rastao, kupovao je sve više kuća, uglavnom za manje od 65 000 dolara, i nikada nije prodao niti jednu. Kad smo se upoznali, otkrio sam da dobiva u prosjeku 200 dolara mjesečno od svake kuće. Zinuo sam i rekao: "Želite reći da dobivate preko 140 000 dolara mjesečnih prihoda? Preko milijun dolara godišnje samo od iznajmljivanja?"

"Da", rekao je. "Zato sam vas došao pitati bih li trebao prodati neke od svojih zelenih kućica i početi kupovati crvene hotele. Kupnja tih zelenih kućica zahtijeva mnogo vremena. Zato mi se sviđa vaša ideja kupnje većih zgrada. Onda ne moram kupovati tako mnogo njih."

Odmahnuo sam glavom, nasmijao se i rekao: "Želim da na sljedećem seminaru vi budete predavač, a ja ću biti učenik." Zatim sam mu dao ime i brojeve mojih financijskih i poreznih savjetnika i rekao mu da ih nazove. Rekao sam mu da me daleko nadmašio. Dok mi je zahvaljivao na telefonskim brojevima, vratio sam se četrdeset godina u prošlost i sjetio se kako je bogati otac igrao Monopoly s Mikeom i sa mnom. Ja sam igrao Monopoly s malim zelenim plastičnim kućicama, a gospodin koji se udaljavao od mene igrao je igru u stvarnosti. Mogao sam čuti bogatog oca kako govori Mikeu i meni: "Moj bankar uvijek mi želi posuditi više novca da kupujem više nekretnina. Zato mu uvijek dajem ono što želi."

PETO POGLAVLJE

KOLIKO STE STVARNO ZADUŽENI?

Prije no što krenete na put prema financijskoj slobodi, morate prije svega precizno ustanoviti koliko ste stvarno zaduženi. Za mnoge ljude, otkrivanje stvarne zaduženosti je poput odlaska zubaru - znate da je to dobro za vas, ali nije uvijek ugodno. Neki su ljudi već odustali. Znaju da su u velikoj nevolji, ali ne žele se suočiti s problemom.

No, ako ste ozbiljno pristupili izgradnji pozitivnog protoka novca u životu, morate započeti s temeljima financijske pismenosti. Evo brzog kviza za početak. Ocijenite s 1 svako pitanje na koje je vaš odgovor "da".

Kasnite li uvijek s plaćanjem računa?

Jeste li ikada sakrili račun od svojeg supružnika?

Jeste li zanemarili održavanje automobila zato što niste imali dovoljno novca?

Jeste li u posljednje vrijeme kupili nešto što vam nije potrebno i što si ne možete priuštiti?

Trošite li redovito više od svoje plaće?

Jesu li vam odbili zahtjev za kredit?

Kupujete li listiće lutrije u nadi da ćete se izvući iz problema?

Jeste li odustali od štednje za crne dane?

Premašuje li vaš ukupni dug (bez hipoteke) vašu štednju za crne dane?

Sada zbrojite rezultate. Ako je vaš rezultat 0, to je odlično! Već kontrolirate svoj protok novca. Ako je vaš rezultat od 1 - 5, mogli biste razmisliti o smanjenju duga pomoću programa bogatoga oca. Ako je vaš rezultat od 6 - 9, pazite! Možda se krećete prema financijskoj katastrofi.

Program protoka novca za hitne slučajeve prema učenju Bogatog oca

Ako stvarno želite ostvariti kontrolu nad svojim protokom novca, potrebna su vam tri ključna sastojka: morate otkriti gdje ste sada u financijskom pogledu, potrebna vam je osobna disciplina i plan igre koji će vas odvesti tamo kamo želite doći. Upotrijebite financijsko izvješće iz naše igre PROTOK NOVCA 101, prikazano u Dodatku, i u njega unesite svoje podatke.

Je li teško mijenjati svoje navike? Možete se kladiti da jest. To zavisi o vama, i o tome koliko snažno želite preuzeti kontrolu nad svojim financijskim životom. Imajte na umu da ne morate načiniti niti jedan od tih koraka. No, ako ih ne načinite, ostat ćete gdje jeste, u utrci štakora u kojoj svoju plaću trošite na račune koji neprekidno stižu (osim, naravno, ako ne dobijete na lutriji. Uvijek sam zapanjen kad vidim koliki ljudi smatraju da je dobitak na lutriji stvarno dobar plan za financijski napredak.)

No, vratimo se u stvarnost. Iako ne morate rezati svoje kreditne kartice, morate slijediti plan smanjenja duga. Prva dva koraka u tome su: 1) *Plaćajte najprije sami sebi.* Kad god

dobijete plaću, platite najprije sebi. Ne plaćajte ratu za automobil. Ne plaćajte stanarinu ili hipoteku. Platite najprije sebi pozamašan iznos, a odmah zatim stavite taj novac na poseban štedni račun za investicije. I ne dirajte ga sve dok ne budete spremni da ga na neki način investirate. 2) *Sljedeći korak je da prestanete kupovati drangulije.* To su one sitnice u životu za kojima svi žudimo, ali ih zapravo ne trebamo. Možda je to skupi automobil, ili večere u skupim restoranima, ili vrhunska odjeća. O čemu god se radilo, jednostavno prestanite to kupovati impulzivno. Ovdje će do izražaja doći vaša samodisciplina i snaga volje. No, ako stvarno želite izaći iz duga, morate usvojiti staru, dobru vrlinu odgađanja gratifikacije.

Ako ste pročitali ostale moje knjige, možda ćete pomisliti da smo promijenili svoj savjet. No, iako je bogati otac vjerovao u širenje svojih mogućnosti kako biste si mogli priuštiti onakav životni stil kakav želite, postoje trenuci kad morate zastati i primijeniti druge mjere kako biste se vratili na pravi put. Sjetite se one izreke: "Što ćete učiniti kad se nađete u rupi? Prestati kopati." Ranije sam spominjao ljude koji žive na crvenoj liniji života. Oni jedva preživljavaju od plaće do plaće. Savjeti i formula "Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca" iz knjige *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca* prikazani u nastavku teksta i uključeni u Dodatku ove knjige, osmišljeni su tako da vam pomognu da poduzmete one drastične korake koji će vam pomoći da "prestanete kopati" i počnete planirati bolju financijsku budućnost.

Što dalje?

U redu, odlučili ste se disciplinirati i preuzeti kontrolu nad svojim protokom novca. Evo sljedećih koraka:

- Slijedite formulu "Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca" iz knjige *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca*.

Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca

1. Pregledajte svoje financijsko izvješće koje ste upravo napisali.

2. Utvrdite u kojem kvadrantu PROTOKA NOVCA danas dobivate svoj prihod:

3. Utvrdite u kojem kvadrantu želite dobivati veći dio svojeg prihoda za pet godina:

4. Počnite sa svojim planom upravljanja protokom novca:

A) Platite najprije sami sebi. Stavite u stranu određeni postotak od svake plaće ili drugog honorara kojeg dobijete iz drugih izvora. Položite taj novac na štedni račun za investicije. Kad vaš novac sjedne na račun, NE DIRAJTE GA, sve dok ne budete spremni za investiranje.

Čestitamo! Upravo ste počeli upravljati svojim protokom novca.

B) Usredotočite se na smanjivanje svojeg osobnog duga.

Slijede neki jednostavni i primjenjivi savjeti za smanjivanje i eliminaciju vašeg osobnog duga:

Savjet br. 1: Ako imate kreditne kartice s istaknutim bilancama...

1. Izrežite sve kreditne kartice, osim jedne ili dvije.

2. Svi novi troškovi koji napravite na preostalim karticama sada moraju biti otplaćeni svakog mjeseca. Ne ulazite u nove dugoročne dugove.

Savjet br. 2: Pronadite način da zaradite dodatnih 150 do 200 dolara mjesečno. Kako postajete financijski sve pismeniji, to bi vam trebalo biti relativno lako. Ako ne možete stvoriti dodatnih 150 do 200 dolara mjesečno, onda su vaši izgledi da ostvarite financijsku slobodu samo pusti snovi.

Savjet br. 3: Upotrijebite dodatnih 150 do 200 dolara od vaše mjesečne plaće SAMO NA JEDNOJ od vaših kreditnih kartica. Sada ćete plaćati minimum, plus 150 do 200 dolara na toj kartici.

S ostalih kreditnih kartica plaćajte samo minimalni iznos. Ljudi često uplaćuju na svoje kartice malo više od minimuma, ali to im se, začudo, nikad ne isplati.

Savjet br. 4: Kad otplatite dug s prve kartice, onda ukupan iznos koji ste mjesečno uplaćivali na tu karticu počnite uplaćivati na sljedeću karticu. Sada uplaćujte minimalan iznos na drugu karticu, plus ukupan mjesečni iznos koji ste uplaćivali na prvu karticu.

Nastavite s ovim procesom na svim svojim kreditnim karticama i drugim potrošačkim kreditima, poput onih u trgovinama. Nakon što otplatite jedan dug, cijeli iznos prebacite za otplatu sljedećeg duga. Kako otplaćujete jedan po jedan dug, mjesečni iznos kojim ćete otplaćivati onaj sljedeći, dug sve više raste.

Savjet br. 5: Kada sve vaše kreditne kartice i potrošački krediti budu otplaćeni, nastavite s tom procedurom otplaćujući rate za automobil i za kuću.

Ako se budete držali ove procedure, začudit ćete se koliko vam je malo vremena potrebno da se u potpunosti oslobodite dugova. Većina ljudi može se osloboditi svih dugova za pet do sedam godina.

Savjet br. 6: Sad kad ste se oslobodili dugova, mjesečni iznos kojim ste otplaćivali dugove počnite štedjeti za investicije. Gradite stupac sredstava.

Stvar je tako jednostavna.

Drugi savjeti koji će vam pomoći da ostvarite kontrolu

- Počnite plaćati svoje račune na vrijeme kako biste izbjegli opomene i kamate.

- Pronađite kreditnu karticu s najnižom kamatnom stopom i bez godišnjih članarina ili plaćanja transfera. Zatim razmislite o tome da sve druge dugove s kreditnih kartica prebacite na tu karticu. To će vam omogućiti da plaćate manje kamate i troškove opomena.

- Prestanite se koristiti bankomatima koji naplaćuju uslugu. To je kao da plaćate kako biste mogli upotrijebiti vlastiti novac!

Možda ćete morati obuzdati svoje navike trošenja

- Steknite naviku plaćanja gotovinom. Kreditnu karticu rabite samo za hitne slučajeve.

- Naučite kako prestati s impulzivnom kupnjom. Upotrijebite svoju snagu volje kako biste rekli "ne"!

- Kupujte u veleprodajnim trgovinama i diskontima.

- Poštujte svoj proračun! Ako ste došli do granice od 200 dolara, preskočite čips i sladoled.

- Kupujte generičke lijekove ili pronadite diskontnu ljekarnu.

- Potražite honorarni posao ili neki drugi način da dodatno zaradite.

- Snizite termostat. Isključite nekoliko žarulja kako biste uštedjeli struju.

- Naučite kako temeljito izolirati svoj dom. Izolirajte cijevi. Riješite se prozora koji propuštaju propuh. Eliminirajte ona područja na kojima gubite energiju.

- Smanjite telefonski račun, kao i upotrebu mobitela. To je područje koje mnogi ljudi previđaju pri štednji novca.

- Provjerite svoje osiguranje. Pogledajte možete li pronaći druge slične police po istoj cijeni. Povećajte porezne olakšice kako biste smanjili mjesečne račune.

Ukratko, steknite naviku praćenja sitnih troškova. Dajte si tjedan dana i provjerite koliko možete uštedjeti ne kupujući skupi šampon, ne izlazeći na večeru, ili smanjujući duge telefonske razgovore. Recimo da uštedite 30 do 40 dolara tjedno. Tijekom mjesec dana, ispadne više od 100 dolara. Tijekom godine uštedite 1200 dolara i više - a to je lijepi novac koji možete usmjeriti na otplaćivanje duga s kreditnih kartica.

Vaš cilj trebao bi biti da izadete iz dugova što je moguće prije, kako biste počeli tražiti bolju budućnost i razmišljati poput bogatih. Tada možete početi kupovati ili graditi sredstva koja će stvoriti pasivni prihod kojim ćete plaćati telefonske račune, račune za struju, police osiguranja, i tako dalje. To je filozofija bogatoga oca koja pomaže u širenju mogućnosti da izaberete životni stil kojim želite živjeti.

Osiguran i neosiguran dug

Postoje dvije vrste duga. *Osiguran dug* je dug koji ima neko zaleđe. Tipičan je primjer hipoteka na kuću ili zajam za automobil. *Neosiguran dug* je dug bez zaleđa. U takve dugove spadaju računi kreditnih kartica, osobni zajmovi i medicinski računi.

Prvi dugovi kojih se morate riješiti su oni neosigurani. U sustavu Bogatoga oca, neosigurani dug definitivno spada u ono što zovemo lošim dugom. Što ga prije možete eliminirati, imat ćete više kontrole nad svojim financijama. To znači da otplaćujete dug s kreditne kartice što je moguće brže, kao i sve druge izražene dugove koje imate.

Pogledajmo na trenutak kreditne kartice. Jasno je da su one vrlo zgodna stvar. Zapravo, nema razloga da ih režete, sve dok razumijete na koji vas način mogu odvesti u financijske probleme. Primjerice za mnoge kreditne kartice traži se od vas

godišnja članarina samo kako biste ih mogli posjedovati. Povrh te godišnje članarine, plaćate i godišnju kamatu na sav novac koji im dugujete. Pogledajte svoje kreditne kartice. U današnje vrijeme, većina bankara naplaćuje oko 10% na vašu kupnju i bilancu, ali neki naplaćuju mnogo više - čak i 20% do 25%. Ne moramo ni reći da ćete potrošiti pravo bogatstvo ako dugove na kreditnim karticama budete otplaćivali mjesečnim minimalnim iznosom. Steknite naviku da svaki mjesec otplaćujete dugove s kreditnih kartica.

Gdje možete pronaći najbolje godišnje kamate? To je lako. Provjerite sljedeće web stranice kako biste pronašli najbolje kamate i otkrili način kako da prebacite svoje postojeće dugove kreditnih kartica na mnogo bolje kamate:

- Bankrate.com (www.bankrate.com)
- Quicken.com (www.quicken.com)
- CreditChoice (www.creditchoice.com)
- iVillage:Money Life (www.ivillage.moneylife.com)

U redu, riješimo se lošeg duga

Evo precizne metode za postizanje kontrole nad vašim mjesečnim protokom novca:

Izvadite sve kreditne kartice iz svojeg novčanika ili torbice. Prateći formulu "Preuzmite kontrolu nad svojim protokom novca", provjerite stanje duga na svakoj kartici. Najprije otplatite najmanji dug s kartice. Kad otplatite te kartice, pozovite kompaniju za kreditne kartice i otkazite ih.

Zatim učinite isto s preostalim karticama. Udarajte po tom dugu sve dok ne nestane. Molim vas, imajte na umu da je to proces koji se, u većini slučajeva, ne može provesti za samo mjesec ili dva. Zavisno o tome koliko novca imate, taj proces smanjivanja duga na kreditnim karticama može potrajati nekoliko mjeseci, pa čak i godina. No, učinite to - zato što je sjajan financijski osjećaj kad više niste rob tim mjesečnim računima. Što je još bolje, otkrit ćete da sada svakog mjeseca

imate dodatni novac za otplatu drugih dugova (poput hipoteke na kuću).

Kad se riješite svoje kreditne kartice, uzmite višak novca koji imate i počnite otplaćivati hipoteku na kuću. Većina vlasnika kuća imaju opciju pretplate na hipoteku. Provjerite svoj ugovor za hipoteku kako biste se uvjerali možete li to učiniti, ili jednostavno provjerite kod vlasnika hipoteke. U većini slučajeva, vlasnicima kuća najrazumnije je uštedjeti tisuće dolara mjesečnom pretplatom hipoteke. Čak i ako dodate samo 50 dolara mjesečno osnovnom iznosu uplate (pazite, novac treba dodati na osnovni iznos uplate za hipoteku), otplatu hipoteke za kuću smanjit ćete za mnogo godina i za više tisuća dolara.

Najbolja vijest je to što će one osobe koje imaju snagu volje da slijede ove jednostavne mjere financijski ozdraviti i riješiti se velikih dugova za svega nekoliko godina. To vam možda zvuči nemoguće u trenutnoj financijskoj situaciji, ali vjerujte mi - ove mjere koristit će vam.

Mjere za hitne slučajeve

Sto možete učiniti ako stvarno gubite bitku protiv svih svojih dugova, ako se stvarno nađete na crvenoj liniji života? Trebali biste potražiti neki besplatan ili jeftin savjet. Evo nekih službi koje možete nazvati:

- Nacionalna fondacija za kreditno savjetovanje (1-800-388-2227, www.nfcc.org). Ova neprofitna služba, koju djelomično financiraju kompanije za kreditne kartice, nudi obrazovne programe i povjerljivo savjetovanje o kreditima. Onima koji se nalaze u velikim dugovima savjetnik će načiniti pomoćni plan i pregovarati o povoljnim uvjetima plaćanja s kreditorima.

- Anonimni dužnici (1-781-453-2743 www.debtorsanonymous.com). Modelirana na temelju anonimnih alkoholičara, ova grupa za potporu slijedi program od dvanaest koraka kako bi pomogla članovima da prevladaju prisilno trošenje novca.

ŠESTO POGLAVLJE

CIJENA PROMJENE

**"Definicija ludosti jest stalno raditi istu stvar
očekujući da će se rezultat promijeniti."**

- Popularna izreka

Kad govorim o temi dobrog i lošeg duga, često čujem pitanja poput sljedećih:

1. Što ako burza propadne?
2. Što ako pogriješim?
3. Što ako ne budem mogao otplaćivati dug?
4. Što ako me ne zanimaju nekretnine?
5. Kako bih si mogao priuštiti kupnju nekretnina kad su cijene u mojem gradu tako visoke?
6. Nije li svaki dug rizičan?
7. Nije li bolje biti bez dugova?

Sve su to opravdana pitanja utemeljena na pravim problemima iz stvarnog svijeta i ne treba ih olako shvatiti. Čuo sam jednog poznatog investitora kako govori: "Postupajte

prema svim investicijama kao da su loše investicije." No, vidite da poznati investitor nije rekao: "Vaše brige su opravdane, pa ne činite ništa." Milijuni ljudi paralizirani su zbog tih strahova i ne čine ništa. Strah od nepoznatog najčešće sprečava ljude u pokušaju mijenjanja postojećeg stanja.

Pogledajmo još jednom statistike američkog Ministarstva zdravstva, obrazovanja i socijalne skrbi.

U dobi od 65 godina:

1 osoba je bogata

4 osobe su dobrostojeće

5 osoba još radi jer moraju

54 osobe živi od obiteljske ili državne potpore

36 osoba je mrtvo

Očito je da je jedan od uzroka zbog kojeg se samo 1 od 100 osoba uspjela obogatiti taj što se većina ljudi ne može promijeniti kad je to potrebno. Stalno rade jedno te isto. Siguran sam da su se mnogi željeli promijeniti, ali su ih paralizirali strahovi i sumnje poput ovih: "Što ako burza propadne?", ili "Što ako pogriješim?", ili "Što ako ne budem mogao otplaćivati dug?" Drugim riječima, mnogi ljudi ne mogu se promijeniti zato što postaju zatočnici vlastitih sumnji i strahova. Njihove sumnje i strahovi prisiljavaju ih da stalno rade jedno te isto, nadajući se da će se stvari promijeniti, što je popularna definicija ludosti.

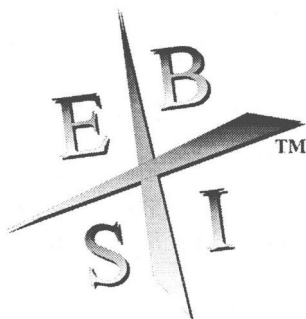
Drugi Newtonov zakon

Bogati otac često je govorio: "Ljudima koji se boje grešaka često je lakše ne činiti ništa, ili činiti isto što uvijek rade." Drugi zakon sir Isaaca Newtona, Zakon očuvanja energije kaže: "Tijelo koje miruje ostaje u stanju mirovanja. Tijelo u pokretu ostaje u pokretu." Drugim riječima, ljudima je često lakše raditi iste stvari jer tijelo u pokretu jednostavno ostaje u pokretu. Isto tako, često im se ne da pokrenuti - teško se pokrenuti jer tijelo

koje miruje ostaje u stanju mirovanja. Cijena koju morate platiti da biste postali milijunaš često zahtijeva da učinite nešto novo... treba početi ispočetka, pokrenuti novu aktivnost, načiniti nekoliko grešaka, i napokon se izvještiti u nečem novome. Zvuči jednostavno, a to i jest, ali u ovom Newtonovom zakonu možemo pronaći uzrok zbog kojeg većina ljudi ne učini nešto jednostavno što ih može pretvoriti u milijunaše.

Promijenite nešto više od svojeg posla

U svojoj drugoj knjizi, *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca*, pisao sam o četiri različite tipa osoba koje možemo naći u svijetu novca i biznisa. Sljedeći dijagram prikazuje Kvadrant PROTOKA NOVCA:



E znači zaposlenik, S znači obrtnik ili mali poduzetnik, B znači veliki poduzetnik, a I znači investitor. Knjiga objašnjava temeljne razlike između ovih kvadranta i promjene koje ljudi moraju izvršiti žele li promijeniti kvadrante. Prikazujem Kvadrant na ovom mjestu zato što su, iako se žele promijeniti, mnogi ljudi zarobljeni u svojem kvadrantu. Primjerice, mnogi napuštaju školu, zaposle se, i ostaju u kvadrantu zaposlenika sve do mirovine, iako možda žude za tim da iskoče iz kvadranta i učine nešto drugo... nešto poput investiranja, ili pokretanja biznisa.

Mnogi ljudi koji odluče nešto promijeniti učine to unutar jednog od kvadranta. Primjerice, mnogi ljudi izvrše promjenu unutar kvadranta zaposlenika, i zato prelaze s posla na posao tražeći bolju plaću ili više sreće. Kao što sam objasnio u drugim knjigama, uzrok zbog kojeg se toliko malo ljudi obogati u kvadrantu zaposlenika je činjenica da porezni zakoni najjače pogađaju upravo taj kvadrant.

Ako se čovjek premjesti iz jednog kvadranta u drugi, najpopularnija promjena je ona iz kvadranta E u kvadrant S. Čovjek koji napravi takvu promjenu govori: "Želim raditi sam", ili "Želim biti svoj šef." I u tom se kvadrantu teško obogatiti, jer, ako osoba prestane raditi, prestaju i prihodi. Porezni zakoni također jako pogađaju privatnike.

Kvadranti B i I najbolji su za ostvarivanje velikog bogatstva, ali i oni stvaraju izazove, razne osobne izazove.

Ukoliko želite saznati daljnje informacije o četiri kvadranta i o tome kako izvršiti potrebne promjene, pročitajte *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca...* i uvijek imajte na umu Newtonov Zakon očuvanja energije. *Mojje savjet: zadržite svoj posao i čekajte barem pet godina kako biste započeli s nečim novim u novom kvadrantu.*

Kako biste unaprijedili svoje izgleda da postanete milijunaš, samo promijenite kvadrante.

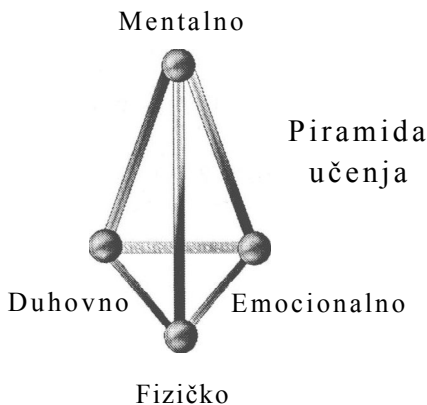
Razlog zbog kojeg toliko ljudi igraju lutriju ili odlaze na kvizove u nadi da će se obogatiti je taj što većina ljudi djeluje u kvadrantu E ili S. Mnogo ljudi koji dolaze do velikog bogatstva djeluju u kvadrantima B ili I. Jedan od načina na koji čovjek može poboljšati svoje izgleda da postane milijunaš jest promjena kvadranta. Nema jamstava, ali vaši će izgledi značajno porasti ako budete djelovali iz kvadranta B ili I. *Procijenjeno je da manje od 1% vrlo bogatih osoba djeluje u kvadrantu E, a postotak je isti za kvadrant S.* Drugim riječima, ako ozbiljno želite postati milijunaš u najkraćem mogućem roku, možda ćete morati promijeniti kvadrante. Znam da bi

moji izgledi za bogaćenje bili vrlo mali u kvadrantima E ili S. Znam da imam najbolje izgleda u kvadrantu B i I, i tamo sam zaradio svoje milijune.

Kad upitam ljude: "Tko *stvarno* želi biti milijunaš?", istim ljudima postavljam pitanje jesu li spremni promijeniti kvadrante. Neki jesu, ali većina nije. Zašto? Odgovor se opet nalazi u riječi "promjena". Za mnoge ljude, promjena koja je potrebna da bi prešli iz kvadranta s lijeve strane, kvadranta E i S, u kvadrante s desne strane, B i I, zahtijeva previsoku cijenu... cijenu koju mnogi od njih nisu spremni platiti. Ljudima koji ne žele izvršiti tu promjenu najbolje je da pronađu druge načine na koje mogu postati milijunaši. Oni se mogu pokušati obogatiti tako što će biti škrti i rezati kreditne kartice, oženiti osobu zbog novca, ili postati lopovi. No, onima koji su spremni razmisliti o promjeni nudim sljedeći dijagram, o kojem nisam govorio u *Kvadrantu PROTOKA NOVCA Bogatoga oca*. Taj će kvadrant biti od pomoći onima koji su hrabra srca... jer to je ono što je potrebno - vrlo hrabro srce.

Vodič u bogaćenje

Razvio sam sljedeći dijagram kako bih objasnio zašto obično knjiško ili akademsko znanje nije dovoljno za potpuni



financijski uspjeh. Iako se ovaj dijagram može upotrijebiti za objašnjenje mnogih stvari, ovdje ću ga upotrijebiti kao vodič pomoću kojeg ću vam objasniti koje promjene čovjek mora proći da bi se financijski obogatio. Ovaj model nazivam "piramida učenja".

Ako ste pročitali našu treću knjigu, *Vodič u investiranje*, možda ćete prepoznati ovaj dijagram kao tetraedar, trostrana piramida. Neki ljudi zovu ga "piramida", a jedan od mojih učitelja, dr. Buckminster Fuller, rekao je da je tetraedar jedna od najstabilnijih struktura u svemiru... što objašnjava zbog čega egipatske piramide traju tako dugo. Bez obzira na to, ovaj tetraedar nam može pomoći da objasnimo cijenu promjena koje su nužne da bi se čovjek obogatio - zapravo, cijenu bilo koje promjene. Piramida također objašnjava zbog čega je tolikim ljudima tako teško napraviti promjenu.

Jedan od mojih omiljenih citata koji je izrekao Albert Einstein glasi: "Veliki umovi često su se susretali sa silovitom oporbom od strane mediokriteta." Ovu izjavu ne rabim kako bih osudio one koji se ne slažu s mojim idejama. Rabim je kako bih podsjetio sam sebe da imam veliki um i um mediokriteta.

Da bih vam objasnio način na koji funkcionira Piramida učenja, upotrijebit ću sljedeći primjer. Recimo da čovjek čita knjigu u kojoj piše: "Pođite i kupite nekretnine, ili pronađite neki dobar dug." On ima ideju koja mu govori: "Počni investirati u nekretnine, malo se zaduži i obogati se.", što nije teško učiniti, ali većina ljudi to ne čini. Možda razmišljaju o tome mentalno, ali ne čine ništa fizički. Zašto? Mnogi ljudi ne mogu *fizički* izaći iz kuće i kupiti nekretninu zato što imaju *emocionalni* problem. A do problema dolazi kad njihove *emocionalne* misli nadvladaju *mentalne* misli. Kad nove *mentalne* ideje isprovociraju *emocionalne* misli, dolazi do pitanja koja smo već naveli, pitanja poput:

1. Što ako se burza propadne?
2. Što ako pogriješim?

To su primjeri osjećaja straha koji se javlja kako bi izazvao novu mentalnu ideju, čak i tako jednostavnu poput ove: "Počni investirati u nekretnine, zaduži se tako da ti otplata bude mala i obogati se." Ako je *emocionalna* misao jača od *mentalne* misli, rezultat je nedostatak akcije. Čovjek može upasti u takozvanu "paralizu analize" i provoditi sate i sate ne čineći ništa, osim svađati se s vlastitim mislima i emocijama. Čovjek može učiniti ono što je učinio radio voditelj tijekom našeg razgovora i obezvrijediti cijelu ideju investiranja u nekretnine. Možda se sjećate kako mi je voditelj rekao: "Ja ne želim popravljati toalete i primati kasne večernje pozive stanara."

To je još jedan primjer razmišljanja koje potiskuje novu *mentalnu* ideju. Radio voditelj uopće nije dao priliku novoj ideji, čime si je uskratio mogućnost da brže ostvari veliko bogatstvo i financijsku slobodu. Na kraju je rekao: "Mislio sam da ćete nam reći kako da postanemo milijunaši?" Ja sam odgovorio: "Jesam. Rekao sam vam da mnogi ljudi postaju milijunaši i ostvaruju financijsku slobodu time što imaju mala dugovanja a vi ste koncentrirani na toalet." Ne moram ni reći da me više nije zvao u svoju emisiju.

Moć ideja

Radio voditelj nije jedina osoba koja je blokirala ideje koje bi mu mogle promijeniti život na financijskom i drugim planovima. I ja to činim. Svi mi to činimo. Svi mi činimo stvari zbog kojih smo uspješni, i stvari zbog kojih smo neuspješni. Suština ovog poglavlja jest: kako se možemo promijeniti znajući da nam je promjena nužna? Kao što sam rekao prije, definicija ludosti je nastaviti činiti isto, i pritom očekivati da će se stvari promijeniti.

Moj bogati otac rekao je: "*Jedan od glavnih uzroka zbog kojih ljudi ne dolaze do velikog bogatstva i financijske slobodne je strah od grešaka.*" Nastavio je: "Mnogi pametni i obrazovani ljudi ne dolaze do bogatstva zato što ih u školama uče da su pogreške loše. U stvarnom svijetu, osoba koja načini najviše

pogrešaka i bude poučljiva - bez laganja, varanja, nijekanja ili okrivljavanja - pobjeđuje." Kad pogledate dijagram Piramide učenja, možete vidjeti jedan od glavnih uzroka zbog kojeg ljudi ne postaju milijunaši, iako to *mentalno* žele: oni su *emocionalno* naučili bojati se pogreške. Bogati otac često je govorio: "Mnogi ljudi doživljavaju neuspjeh zbog straha od neuspjeha." Strah od neuspjeha je nešto zbog čega se je potrebno promijeniti, jer je *emocionalna* ideja često moćnija od *mentalne* ideje. Zbog toga se tako malo ljudi uspijeva obogatiti.

Ono što je funkcioniralo u školi ne mora funkcionirati u stvarnom životu

Kad mi je bogati otac rekao prije mnogo godina: "Moj bankar nikad nije od mene tražio moju svjedodžbu", jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio bila je da ono što je funkcioniralo u školi ne mora funkcionirati u praktičnom životu. Kad bih upoznao ljude koji su imali financijskih problema, često bih otkrio da je uzrok tome nemogućnost da se otrgnu od starih ideja svoje obitelji, prijatelja i škole. Drugim riječima, oni su slijedili ideje kojih možda nisu bili ni svjesni - ideje poput "nemoj griješiti" i "pronađi siguran posao", ili "vrijedno radi, štedi i ne zadužuj se." To su dobre ideje za ljude koji više cijene sigurnost od financijske slobode. No, to su loše ideje ako ste osoba koja želi postati milijunaš što je moguće brže. Za mnoge ljude, cijena koju moraju platiti da bi postali milijunaši jest da ispitaju svoje stare ideje i otkriju koje ideje moraju promijeniti. No, imajte na umu da promjena jedne mentalne ideje često zahtijeva i emocionalnu, fizičku i duhovnu promjenu.

Uključujući financijsku pismenost u niže razrede osnovne škole, nadamo se da ćemo nove ideje - "kupuj sredstva", "neka novac radi za tebe" i "financijska sloboda" - učiniti dostižnijima.

Ono što je funkcioniralo u ratu ne mora funkcionirati u miru

Za mene, problem nije strah od neuspjeha, kao što je slučaj s mnogim drugim ljudima. Kao što sam već rekao, negativna ocjena u dobi od petnaest godina koju sam zaradio zato što nisam znao pisati jedna je od najboljih stvari koje su mi se ikad dogodile. Danas zarađujem više novca kao pisac od većine učenika koji su imali čistu peticu iz engleskog. Iz tog neuspjeha naučio sam da je moje financijsko izvješće moja prava svjedodžba. Znao sam da je neuspjeh dobra stvar ako mogu naučiti lekciju na osnovi pogrešaka. Shvatio sam da mogu steći veliku prednost budem li spreman činiti više grešaka od ljudi koji su u akademskom smislu pametniji od mene. Problem je bio u sljedećem: iako sam mnogo naučio praveći greške, moj nedostatak straha od neuspjeha također je ograničavao ono što mogu naučiti.

Jedan od razloga zbog kojih sam se dobrovoljno javio u Vijetnamski rat bio je emocionalni i fizički izazov koji je za mene predstavljao rat. Dok je većina ljudi govorila: "Ne želim ići u rat", ili "Ja sam protiv rata", ja sam odlučio da je najbolje da pođem u rat. Zato sam se dobrovoljno javio, unatoč činjenici da sam bio oslobođen novačenja. Dobro je bilo to što su marinci sjajno obučavali mlade muškarce i žene da prevladaju svoje *emocionalne i fizičke* sumnje i ograničenja. Bili smo rigorozno pripremljeni za hladnokrvno djelovanje, iako smo bili emocionalno užasnuti i iako su pred nama bili veliki fizički izazovi. Bili smo spremni da izvršimo posao i ispunimo misiju, čak i po cijenu vlastitih života. Ta mentalna, emocionalna, fizička i duhovna obuka je ono što me održalo na životu u Vijetnamu. Loše je bilo to što me ta obuka ubijala kad sam se vratio iz rata. Posljednjih dvadeset i pet godina proveo sam trudeći se da se *odučim* od onoga što sam *naučio* pripremajući se za rat.

Da bismo preživjeli u ratu, obučavaju nas da donosimo borbene odluke u djeliću sekunde. Često smo morali pucati ne razmišljajući, ulaziti u strašne situacije ne mareći za vlastite živote, i činiti grozne stvari iako ih nismo željeli činiti. Drugim riječima, *fizički* smo morali obavljati stvari koje nismo željeli raditi, ne dopuštajući *mentalnim* i *emocionalnim* osjećajima da nas zakoče u obavljanju posla.

Kad sam se vratio iz rata, otkrio sam da mi moja sposobnost prevladavanja straha i spremnost za borbu zapravo smetaju. U mirnodopskom razdoblju nema potrebe za ratničkim ponašanjem. Ubrzo sam shvatio da postoji velika razlika između marinaca u ratu i marinaca u miru. Ljudi koji postaju generali u vojsci ljudi su koji funkcioniraju dobro i u ratu i u miru... generali poput Colina Powella i Normana Schwartzkopfa. U mirnodopskom razdoblju morao sam naučiti razmišljati i djelovati poput političara ili diplomata, čak i u marincima. Morao sam naučiti da budem strpljiviji, da promislim prije djelovanja, da budem ljubazniji, manje izravan, i manje spreman za borbu na najmanji povod. To su lekcije koje i danas pokušavam naučiti. Shvaćam da bih bio mnogo uspješniji - u financijskom, društvenom i profesionalnom smislu - kad bih se mogao brže promijeniti... ali nisam mogao. Kao što sam rekao, proveo sam 25 godina učeći kako se boriti, a zatim još 25 godina učeći kako se *ne boriti*.

Za mene je dobro to što me sposobnost prevladavanja straha od neuspjeha učinila dobrim poduzetnikom i investitorom. No, iste te sposobnosti postale su i ograničenje mojem rastu i uspjehu. Kao što sam napisao prije, jedan od Newtonovih zakona kaže: "Svaka akcija izaziva jednaku i suprotnu reakciju." Ja sam u svojem životu morao napraviti ozbiljne osobne promjene kada sam htio postići veći uspjeh. Zahvaljujući svojoj spremnosti na borbu pobjeđivao sam u malim bitkama, ali sam gubio rat. Ubrzo sam shvatio da će moj uspjeh biti ograničen ako ne napravim bitne promjene. Da bih rastao, morao sam se mijenjati.

Kao što sam rekao, svaka medalja ima dvije strane, i svaki kockar mora biti i bankar. Ja sam 25 godina razvijao ratničke

osobine, a sljedećih 25 godina sam razvijao diplomatske osobine. Kad sam izgradio obje osobine, postigao sam značajniji uspjeh. Da posjedujem samo jednu stranu medalje, siguran sam da bih bio jako ograničen. Drugim riječima, moje snage postale su moje slabosti, a da bih postao cjelovit, morao sam svoje slabosti pretvoriti u vrline.

Promjena je bit života

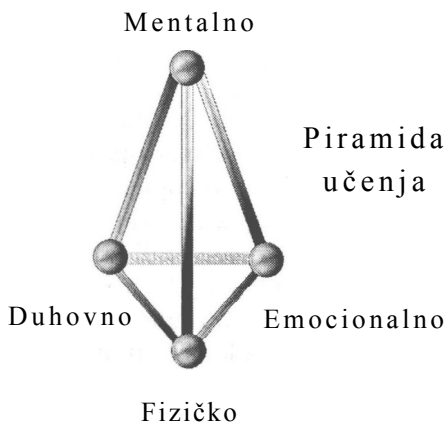
Kad me ljudi pitaju: "U što bih trebao investirati?" ili "Što mi savjetujete da učinim?", ili "Biste li mi dali pravi odgovor?", oklijevam i diplomatski se suzdržim od davanja *mojih odgovora*. Ne volim davati odgovore zato što ispravni odgovori funkcioniraju samo u školi i na kvizovima. U stvarnom životu, svatko od nas ima određene snage, sposobnosti i talente. Također imamo i svoje slabosti... a kao što možete primijetiti, naše su snage često i naše slabosti.

Za mene, promjena je bit života. Po mojem mišljenju, ako se ne mijenjate, možete se naći u velikoj opasnosti, jer svijet se mijenja brže no ikada prije. U najvećoj nevolji su oni ljudi koji se drže starih ispravnih odgovora i starih svjedodžbi. Dok se Internet sve više koristi, jaz između onih koji imaju i onih koji nemaju samo će rasti. Danas imamo klince koji još nisu završili srednju školu, a već zarađuju milijune dolara na webu. Još nikada nisu radili, a možda nikada neće ni morati tražiti posao.

Kao što sam rekao u drugim knjigama, ideja o poslu je ideja rođena u industrijsko doba. Svi oni koji se drže starih pravila iz industrijskog doba financijski će zaostati za onima koji se prilagođavaju novim pravilima informatičkog doba... a vjerujte mi, pravila su različita. Ako se držite ideje sigurnog posla, automatskih povišica i napredovanja po godinama, držite se pravila stvorenih u industrijsko doba. Dobra je vijest to što nikad nije bilo više prilika za stjecanje golemog bogatstva - ali da biste ga stekli, možda ćete morati platiti cijenu vlastitom promjenom.

Moć vašeg duha

Nesigurnost promjene često je zastrašujuća. Ja sam jednako oprezan prema nepoznatom kao i svi drugi. Imam iste sumnje kao i svi drugi. Mrzim biti u krivu i grijешiti kao i svi drugi. No, dobra je vijest to što se danas svi moraju mijenjati. Zahvaljujući Internetu, promjena je danas demokratska. Svi se moraju promijeniti ili platiti cijenu sporog ali sigurnog zaostajanja. Dobro je to što svi imamo moć prilagoditi se toj promjeni, ako je želimo iskoristiti. Tu moć možemo pronaći u Piramidi učenja, koju sam još jednom ovdje prikazao. Ta moć je moć vašeg duha.



Jedna od najboljih stvari koje sam doživio u Vijetnamu je da sam mogao iz prve ruke svjedočiti o snazi ljudskog duha. Ako razgovarate s veteranima koji su bili u pravoj bici, većina će vam pričati o pojedincima koji su daleko nadmašili mentalna, fizička i emocionalna ograničenja koja ometaju većinu nas u svakodnevnom životu. Jedan od mojih razrednih kolega i dragih prijatelja iz osnovne škole, Wayne, čovjek je koji je godinu dana radio najjednom od najopasnijih zadataka u ratu - sudjelovao je u izvidnicama daleko iza neprijateljskih

linija. Te su ljude spuštali iza linija u malim borbenim timovima kako bi prikupljali informacije. Često su i ostajali iza linija, hraneći se u prirodi, od tjedan dana do dva mjeseca.

Prije nekoliko dana, bio sam kod Waynea na Havajima i razgovarao s njim o promjenama kroz koje smo prošli od odrastanja na Havajima, preko odlaska na koledž, do sudjelovanja u ratu. Razgovarali smo o tome koliko je ratno iskustvo dramatično promijenilo nas i naše temeljne vrijednosti. Obojica smo tiho izmjenjivali priče i razgovarali sa strahopoštovanjem o mladim ljudima koji su hrabro i junački djelovali daleko nadilazeći ono što se od njih zahtijevalo. Pričam vam o Wayneu zbog onoga što je on rekao govoreći o snazi duha koju svi posjedujemo. Tijekom tog kasnovječernjeg razgovora Wayne je tiho rekao: "Bio sam u dvije misije iz kojih sam se vratio kao jedini preživjeli. Ja sam danas živ zato što su se mrtvi ljudi nastavili boriti."

Pretpostavljam da je uzrok emocionalnim problemima mnogih vijetnamskih veterana što smo se borili u ratu kojeg naša zemlja nije namjeravala dobiti... a oni, koji su se vratili živi, su samo zato što su naši prijatelji dali život kako bismo mi mogli živjeti. Vratili smo se u zemlju koja je često pljuvala po vojnicima umjesto da im zahvali na onome što su činili, bilo to ispravno ili pogrešno. I ja sam vidio mrtvace koji su se nastavljali boriti... ljude koji su fizički, mentalno i emocionalno bili mrtvi... ali njihov se duh i dalje borio kako bi drugi mogli živjeti. Koliko god ta iskustva bila tragična, lekcije o moći ljudskog duha koje smo Wayne i ja naučili bile su neprocjenjivo vrijedne za njegov i moj život. Kad danas čujem nekoga kako kaže: "Što ako izgubim novac?" ili "Što ako pogriješim?" ili "Što ako ne uspijem?", samo se nasmiješim svojim diplomatskim osmijehom, kimnem i udaljim se. Još uvijek mi je teško suosjećati s nekim tko se boji izgubiti 10 000 dolara nakon što sam vidio kako ljudi gube živote.

Međutim, ne moramo otići u rat da bismo vidjeli primjere moći ljudskog duha, duha kojeg svi posjedujemo. Prije nekoliko godina, otišao sam na sportsko natjecanje invalidnih osoba. Tamo sam vidio još jednog kolegu iz razreda koji je u

automobilskoj nesreći izgubio obje noge. Imao je pedeset godina, bez obje noge, i trčao je utrku na 100 metara na svojim novim protezama. Dok je trčao, nisam vidio njegova fizička ograničenja. Sve što sam mogao vidjeti bio je njegov duh koji ga je tjerao naprijed. Dok je trčao, njegov duh i duh drugih invalidnih osoba ispunio je gledateljstvo. Većina nas zaplakala je kad su njihove duše dotakle naše. I opet sam se prisjetio moći ljudskog duha. Shvatio sam da je invalid u daleko boljoj fizičkoj kondiciji od mene, iako sam ja zdraviji od njega. Njegov duh pretvorio je njegovu invalidnost u fizičku, mentalnu i emocionalnu snagu. Svi mi imamo pristup moći tog duha.

Svi imamo i snage i slabosti

Kao što sam objasnio, nisam akademski nadaren. Nisam ono što bi se u školskom sustavu nazvalo "pametnim učenikom". Nisam emocionalno blagoslovljen zbog svoje teške naravi, nestrpljenja i nedostatka pažnje za detalje. Isto tako, nisam blagoslovljen ni fizički. Nisam dobar sportaš, niti posjedujem veliku fizičku ljepotu. No, rekao bih da sam pronašao osobnu sreću i financijsku slobodu jer se uvijek prisjećam snage ljudskog duha. Oba moja oca, kao i moja majka, posjedovali su tu snagu duha i poticali me da je iskoristim u trenucima osobne sumnje. Danas sam živ zbog toga što su se, kao što je rekao moj kolega Wayne, "Mrtvaci nastavili boriti". Danas sam ono što jesam zato što sam se oženio ženom koja posjeduje snažan, čvrst duh... duh koji je vjerovao u mene i ostao uz mene kad su drugi govorili da bi trebala otići.

Da nije bilo duhovne snage moje Kim, znam da danas ne bih bio tamo gdje jesam. Ne bih bio ovdje da nije bilo mojih prijatelja koji su ostali uz mene i pomogli mi kad sam posrnuo i izgubio vjeru u sebe. Nisam postigao financijsku slobodu zahvaljujući svojoj fizičkoj, emocionalnoj ili mentalnoj snazi. Ljudi iz moje okoline poticali su me da nastavim, čak i kad sam izgubio kontakt s vlastitim duhom. Uspio sam se promijeniti i

narasti kako bih se nosio s novim izazovima jednostavno zato što su me duhovi drugih ljudi nadahnuli da nastavim. A uvijek sam pronalazio slobodu kad bih pronašao svoj duh.

Postoji jedna pjesma čije stihove često recitiram u trenucima dubokih osobnih sumnji i tame. Nedavno sam saznao da je njezina autorica spisateljica pod imenom Ella Wheeler Wilcox, koja je živjela na prijelazu iz 19. u 20. stoljeće. Evo te pjesme:

Bit ćeš ono što želiš biti.
Neka neuspjeh pronađe svoje lažno zadovoljstvo,
U okolini te bijedne riječi.
No, duh je odbacuje i slobodan je.
On ovladava vremenom, pobjeđuje prostor.
Straši sreću, tog hvalisavog vragolana,
I ruši s trona tiranina - okolnost
Te ga postavlja na mjesto sluge.
Ljudska volja... ta nevidljiva sila
Potomak besmrtne duše,
Utire put do svakog cilja,
Makar i kroz granitni zid.
Ne budi nestrpljiv,
Već čekaj, ispunjen spoznajom:
Kad duh ustane i zapovijedi
Bogovi ga slušaju.

Zahvaljujući svojem duhu, mogao sam mentalno učiti, naučio sam obuzdavati emocije, i fizički djelovati - iako sam bio ispunjen sumnjom - kako bih ustao nakon što posrnem.

ZAKLJUČAK

***CIJENA POPRAVKA VAŠE
FINANCIJSKE
SVJEDODŽBE***

"Računovodstvo vodi odgovornosti"

- Bogati otac

Često čujem kako ljudi govore: "Ne želim učiti računovodstvo. Ne zanima me ažuriranje financijskog izvješća." Kad čujem takve komentare, svjestan sam da svatko može birati da uči ono što želi učiti. U tom času, često ponavljam izreku bogatoga oca: "Računovodstvo vodi odgovornosti." Drugim riječima, jedna od prednosti učenja računovodstva i nastojanja poboljšanja financijskog izvješća je da u tom procesu raste i vaša odgovornost. Odgovornost prema sebi je cijena koju morate platiti želite li zaista postati milijunaš.

Nakon što sam izgubi prvi biznis, bogati otac rekao mi je: "Kad ti se automobil pokvari, odvezeš ga profesionalnom mehaničaru i on ga popravi. Problem s tvojim financijskim poteškoćama je u tome što ih može riješiti samo jedna osoba, a to si ti." Nastavljajući s objašnjenjem, rekao je: "Tvoja financijska situacija je poput igranja golfa. Možeš pročitati knjige, pohađati seminare, unajmiti trenera i plaćati lekcije, ali na kraju, ti si jedina osoba koja može poboljšati svoju vještinu u golfu." Jedan od razloga zbog kojih toliko malo ljudi dolazi do velikog bogatstva je sljedeći: kad ljudi upadnu u financijsku nevolju, ne znaju kako izaći iz nje. Nitko ih nije naučio kako dijagnosticirati specifičan financijski problem u kojem se nalazi. Zbog toga, mnogi ljudi znaju da su u financijskoj nevolji, ali budući da ne znaju čitati financijsko izvješće, niti voditi financijske bilješke, ne znaju ni koliko su ozbiljni njihovi financijski problemi, a kamoli da bi ih znali dijagnosticirati ili riješiti.

Kad sam propao, suočavanje s financijskim izvješćem bilo mi je vrlo bolno. No, suočavanje s problemima bilo je najbolja stvar koju sam mogao učiniti. Suočivši se s problemima, umjesto da gubim vrijeme praveći se da ih nemam, došao sam do najboljeg financijskog iskustva u životu. Suočivši se s problemima i s financijskim izvješćem, otkrio sam što ne znam, kao i ono što moram naučiti kako bih popravio svoju financijsku situaciju.

Gledajući me kako se mučim suočen s financijskom katastrofom, bogati otac rekao je: "Ono što je dobro kod tebe je to da, kad pogriješiš, tvoje greške su stvarno velike." Rekao je još i: "Ako si se spreman suočiti s istinom i učiti iz svojih grešaka, naučit ćeš o novcu mnogo više no što bih te ja mogao naučiti." Ovu rečenicu mi je i pojasnio: "Kad se suočavaš sa svojim osobnim financijskim izvješćem, suočavaš se sa sobom i s vlastitim financijskim izazovima. Počinješ otkrivati ono što znaš i ono što ne znaš. Kad pogledaš svoje financijsko izvješće, postaješ odgovoran prema samom sebi. Kao što igrač golfa ne može kriviti nikog drugog zbog svojeg lošeg rezultata, i ti postaješ odgovoran za sebe kad pogledaš svoje

računovodstvene podatke." Kao što sam rekao, suočavanje s finansijskim problemima i njihovo rješavanje bilo je najbolje obrazovanje koje sam mogao dobiti jer sam, suočivši se sa svojim pogreškama, postao odgovoran za vlastite nedostatke. Kad sam se suočio sa svojim finansijskim izvješćem, otkrio sam da su moje finansijske ocjene negativne. Shvatio sam da nisam tako finansijski pametan koliko sam mislio da jesam. Poboljšavajući te ocjene, naučio sam ono što sam trebao naučiti da bih postao milijunaš... i to je cijena koju sam platio. Platio sam cijenu jer sam stvarno htio postati milijunaš.

Završna misao

Postoje mnogi načini da čovjek postane milijunaš. Jedan od načina je da izrežete kreditne kartice i živite škrto. Ja sam odlučio da to ne učinim, jer je cijena za to bila previsoka. Drugi način je da se vjenčate s nekim tko je bogat. Mogao sam učiniti i to, ali i ta je cijena bila previsoka, iako je to popularan način za brzo bogaćenje. Treći način za bogaćenje je da postanete lopov, ali za mene, ta je cijena definitivno bila previsoka. A četvrti način da postanete milijunaš je da unaprijedite svoju finansijsku pismenost i svoju finansijsku inteligenciju, i da budete odgovorni prema sebi, svojim rezultatima, svojem trajnom obrazovanju, i svojem osobnom razvoju, te postanete bolji čovjek. Ja sam bio spreman platiti tu cijenu kako bih postao milijunaš.

Prije no što završimo ovu knjigu, tražim od vas da još jednom pogledate finansijsko izvješće, kao podsjetnik za ono što je moj bogati otac smatrao važnim.

Sažetak onoga što je važno (tj. financijska inteligencija)

Profesija		Igrač	
Cilj: Izaći iz Utrke štakora na brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti U kupne troškove			
Izvjestje o prihodima			
<i>Prihodi</i>		<i>Financijski kontrolor</i>	
Opisi	Prijev novca	Osoba s vaše desne strane Pasivni prihod = (Prijev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke) Ukupni prihod: _____	
Plaće			
Kamate			
Dividende			
Nekretnine			
Tvrtke			
<i>Rashod</i>		Ukupni rashod: _____ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Bicy djece: (počine igru s 0 djece) Trošak za dječje: </div>	
Porezi			
Hipoteka na kuću			
Plaćanje zajma za školu			
Rata za automobil			
Otplata duga s kreditne kartice			
Životni troškovi			
Drugi troškovi			
Troškovi za djecu			
Otplaćivanje banovnog zajma			
Bilanca stanja		Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)	
<i>Sredstva</i>		<i>Obveze</i>	
Ušteda		Hipoteka na kuću	
Dionice Br. Dionica	Trošak/dionica	Zajam za školu	
		Rata za automobil	
		Kreditne kartice	
Nekretnine	Polug	Trošak	Dugovi u prodaji
Skladište		Hipoteka	Skladište
Tvrtka	Polug	Trošak	Obaveza: (tvrtka)
			Bankovni zajam



Dobar
dug

Hvala vam što ste pročitali ovu knjigu i želim vam da postanete milijunaš, ako to već i niste.

Dodatak

Profesija	Igrač			
Cilj: Izaći iz Utrke Štakora na Brzu traku tako što će Pasivni prihod nadmašiti Ukupne troškove				
IZVJEŠĆE O PRIHODIMA				
Prihod		Financijski kontrolor		
Opisi:	Priljev novca	Osoba s vaše desne strane		
Plaća:		Pasivni prihod = (Priljev novca od kamata + dividende + nekretnine + tvrtke) Ukupni prihod: _____		
Kamate:				
Dividende:				
Nekretnine:				
Tvrtke:				
Rashod:				
Porezi:				Broj djecc: (počnite i grus 0 djecc) 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:				
Otplaćivanje bankovnog zajma:				
			Mjesečni priljev novca: _____ (plaća)	
		<i>Bilancu stanja</i>		
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:	Obveza: (tvrtka):	
			Bankovni zajam:	

ROBERT T. KIYOSAKI

Rođen i odrastao na Havajima, Robert T. Kiyosaki pripada četvrtoj generaciji američkih Japanaca. Nakon završenog koledža u New Yorku, ušao je u marine i otišao u Vijetnam kao časnik i pilot helikoptera topovnjače.

Vrativši se iz rata, Robert se zaposlio u korporaciji Xerox, a 1977. osnovao tvrtku koja je na tržište izbacila prve najlonske i Velcro novčanike za surfere. 1985. osnovao je međunarodnu kompaniju za edukacije koja je desetke tisuća studenata širom svijeta podučavala o biznisu i investiranju.

1994. godine, Robert je prodao svoj biznis i umirovio se u dobi od 47 godina. Tijekom svoje kratke mirovine, napisao je knjigu *Bogati otac, siromašni otac*. Uskoro nakon toga napisao je i *Kvadrant protoka novca bogatog oca, Vodič bogatog oca u investiranje* i *Bogato dijete, pametno dijete*. Sve knjige bile su na popisima uspješnica *Wall Street Journala*, *Business Week-a*, *The New York Timesa*, *E. Trade.com-a*, i drugih.

Robert je također stvorio edukacijsku igru PROTOK NOVCA kako bi ljude naučio iste financijske strategije koje je njegov bogati otac godinama učio njega, iste strategije koje su mu omogućile da se umirovi u 47. godini života.

2001. godine izašla je prva knjiga iz serijala Savjetnici Bogatog oca. Tim profesionalaca okupljen oko tog serijala podržava Robertovo vjerovanje da su "biznis i investiranje timski sportovi." Robertovim riječima: "Idemo u školu kako bismo naučili teško raditi za novac. Ja pišem knjige i stvaram proizvode koji uče ljude kako da novac radi za njih i kako bi mogli uživati u luksuzima ovog velikog svijeta u kojem živimo."

Organizacija Bogati otac je proizvod zajedničkog truda Roberta i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter koji su 1996. krenuli na putovanje koje će im pružiti mogućnost da utječu na financijsku pismenost ljudi diljem svijeta i pronesu misiju Bogatog oca i u najudaljenije krajeve.

SHARON L. LECHTER

Ovlašteni javni računovođa, koautorica serijala Bogati otac i direktorica organizacije Bogati otac, Sharon Lechter posvetila je svoj profesionalni život polju edukacije. Diplomirala je računovodstvo s pohvalom na Državnom sveučilištu Floride. Pridružila se Coopers & Lybrandu, jednoj od tadašnjih osam velikih računovodstvenih tvrtki i popela se do menadžerskog položaja na područjima računala, osiguranja i izdavaštva, zadržavajući svoje profesionalne privilegije kao ovlašteni javni računovođa.

Sharon je sretno udana za Michaela Lechtera preko 20 godina i ima troje djece, Phillipa, Shelly i Williama. Dok su joj djeca odrastala, žustro se uključila u njihovu edukaciju i uvijek je zauzimala vodeće položaje u njihovim školama. Postala je aktivist u područjima matematike, računala i učenja čitanja i pisanja.

1989. pridružila se izumitelju prve elektroničke "knjige koja govori" i pomogla mu u širenju industrije elektroničkih knjiga na multimilijunsko internacionalno tržište. Danas je pionir u razvoju novih tehnologija za vraćanje edukacije u živote djece. Kao koautor knjiga Bogati otac i direktorica te kompanije, fokusirala je svoj trud na područje financijske edukacije.

"Naš trenutačni 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 aktivan filantrop, Sharon 'vraća' dug društvu kao volonter i kao donator. Vodi Fondaciju za financijsku pismenost i snažan je zagovornik edukacije i potrebe za unapređenjem financijske pismenosti.

Sharon i Michael dobili su 2002. od strane Childhelp USA, nacionalne organizacije posvećene iskorjenjivanju zlostavljanja djece u SAD-u nagradu "Duh djece". U svibnju 2002. Sharon je

imenovana predsjednicom odbora ogranka Childhelp USA za Phoenix.

Kao aktivan član organizacije žena-predsjednica, uživa u kontaktima s drugim profesionalkama u cijeloj zemlji.

Robert Kiyosaki, autor knjiga Bogati otac i njezin partner kaže za nju: "Sharon je jedna od rijetkih prirodno talentiranih poduzetnica koje sam upoznao. Moje poštovanje prema njoj raste sa svakim danom našeg zajedničkog rada."

Organizacija Bogati otac je proizvod zajedničkog truda Roberta i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter koji su 1996. krenuli na putovanje koje će im pružiti mogućnost da utječu na financijsku pismenost ljudi diljem svijeta i pronesu misiju Bogatog oca i u najudaljenije krajeve.

Edukacijsko komercijalni oglas

Tri prihoda

U svijetu računovodstva, postoje tri različita tipa prihoda: zarađeni, pasiva i vrijednosnice. Kad mi je moj pravi otac rekao: "Idi u školu, izbori se za dobre ocjene i pronađi siguran posao", preporučivao je da radim za zarađeni prihod. Kad je moj bogati otac rekao: "Bogati ne rade za novac, njihov novac radi za njih", govorio je o pasivnom prihodu i vrijednosnicama. Pasivni prihod, u većini slučajeva, proizlazi iz ulaganja u građevinarstvo. Vrijednosnice su papirnata dobra kao što su dionice, obveznice i obostrana sredstva.

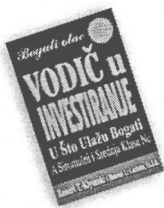
Bogati otac je govorio, "Ključ bogaćenja je sposobnost mijenjanja zarađenog prihoda pasivnim prihodom i/ili vrijednosnicama, što je brže moguće. Rekao bi: "Porezi su najveći na zarađeni prihod. Najmanje oporezovani prihod je pasivni prihod. To je drugi razlog zbog kojeg želite da vaš novac radi za vas. Vlada oporezuje novac koji teško zarađujete više nego novac koji zarađuje vaš novac."

Ključ za financijsku slobodu

Ključ za financijsku slobodu i veliko bogatstvo je sposobnost ili vještina pretvaranja zarađenog prihoda u pasivni prihod i/ili prihod od vrijednosnica. To je vještina kojoj je moj bogati otac dugo vremena podučavao Mikea i mene. Zbog te vještine ja i moja žena Kim financijski smo slobodni i više nikada ne moramo raditi. Nastavljamo raditi jer to želimo. Danas imamo tvrtku za ulaganje u građevinarstvo radi pasivnog prihoda i sudjelujemo u privatnim ulaganjima i inicijalnim javnim dražbama dionica radi prihoda od vrijednosnica.

Ulaganje radi bogaćenja zahtijeva različite osobne vještine, vještine bitne za financijski uspjeh te za niskorizične i visoke zarade. Drugim riječima, treba znati kako treba raditi sa sredstvima koja će kupiti druga sredstva. Problem je što stjecanje iskustva i edukacije često traje dugo, zastrašujuće je to i skupo, a pogotovo kad činite greške s vlastitim novcem. Zato sam smislio svoje patentirane edukacijske igre nazvane PROTOK NOVCA.

Vodič bogatog oca u investiranje



U što bogati investiraju, a siromašni i srednja klasa ne. Naučite kako primijeniti tehnike bogatih kako biste stvorili i povećali vlastito bogatstvo.

Ovo je treća knjiga iz serijala *Bogati otac*. *Vodič bogatog oca u investiranje* raspravlja o stvarima u koje bogati investiraju, a siromašni i srednja klasa ne. Robert pruža pogled na investiranje sa stajališta unutarnjeg investitora, i govori o tome kako bogati pronalaze najbolje investicije, i kako možete primijeniti tehnike bogatih kako biste stvorili vlastito bogatstvo.

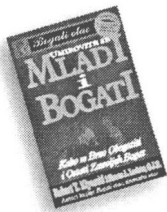
Bogato dijete, pametno dijete



Pružite svojem djetetu početnu financijsku prednost. Probudite djetetovu ljubav prema učenju načina na koji može postati financijski slobodno. Zamislite rezultate koje ćete vidjeti ako počnu dovoljno rano!

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. *Bogato dijete, pametno dijete* osmišljeno je tako da vam pomogne da pružite svojem djetetu isto onakvo inspirativno i praktično financijsko znanje kakvo je Robertov bogati otac dao njemu. Naučite kako probuditi ljubav prema učenju kod vašeg djeteta.

Umirovite se mladi i bogati



Snažna osobna priča o tome kako su Robert i Kim Kiyosaki počeli ni iz čega, i umirovili se finansijski slobodni za manje od 10 godina. Ako ne planirate raditi naporno do kraja života, ovo je knjiga za vas.

Ako ste umorni od istih starih savjeta o investiranju - kao što su "Budite strpljivi": "Investirajte dugoročno", i "Investirajte u različite stvari", - ovo je knjiga za vas.

Robert detaljno objašnjava moć poluge. Kako polugom potpomoći vaš um, vaše finansijske planove, vaše akcije, i što je najvažnije, vaše prve korake prema finansijskoj slobodi.

Naučit ćete tehnike bogatog oca koristeći se polugom da izgradite finansijsku sigurnost, a na kraju ostvarite život kakav želite.

Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugima



Naučite osam skrivenih vrijednosti biznisa mrežnog marketinga - osim zarađivanja 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 za bogate.



Proročanstvo Bogatog oca

Zašto najveći bankrot tržišta dionica u povijesti tek dolazi... I kako se možete pripremiti za to i profitirati!

U 6. knjizi iz serijala Bogati otac, Robert Kiyosaki predviđa neizbježnu finansijsku krizu koja će pogoditi SAD kad 83 milijuna

pripadnika "baby boom" generacije ode u mirovinu, i ponese sa sobom toliku količinu svoje štednje da će tržište zasigurno doživjeti bankrot. To će se neminovno dogoditi. Stare cijenjene kompanije tonu, i Dow ponire u dubine. No, Proročanstvo Bogatog oca nije knjiga zlih prognoza, već knjiga koja govori o uspjehu usred nevolja, s pouzdanim strategijama koje su osmišljene tako da vam pomognu u izbjegavanju katastrofe u nadolazećoj krizi.

Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca

Vodič Bogatoga oca u financijsku slobodu. Učite o četiri Kvadranta PROTOKA NOVCA i razumjet ćete najvažnije ključeve za stvaranje bogatstva.

Nastavak knjige *Bogati otac, siromašni otac*, knjiga *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca* opisuje četiri tipa osoba koje čine svijet biznisa, te objašnjava razlike u temeljnim vrijednostima između njih. Razgovara o alatu koji je potreban čovjeku da bi postao uspješan vlasnik tvrtke i investitor.

Bogati otac, siromašni otac

Sto bogati uče djecu o novcu, a siromašni i srednja klasa ne. Naučite kako postići da vaš novac radi za vas i zašto vam nije potrebna visoka zarada da biste se obogatili.

Knjiga je to koja je "uzdrmla" svijet financija.

J.P. Morgan je rekao: "*Bogati otac, siromašni otac* obvezno je štivo za milijunaše."

The Wall Street Journal

"Početna točka za sve one koji žele steći kontrolu nad svojom financijskom budućnošću."

USA Today



Unaprijedite svoju finansijsku slobodu pomoću serijala Savjetnici

Zaštita vašeg sredstva br. 1 - Stvaranje bogatstva na temelju vaših ideja

Priručnik o intelektualnom vlasništvu

Knjiga "Zaštita vašeg sredstva br. 1" podučit će vas kako da pretvorite svoje ideje u intelektualno vlasništvo, izbjegnute nehотиčno davanje svojih prava, upotrijebite intelektualno vlasništvo kako biste izgradili prepreke za konkurenciju i generirali prtok novca davanjem licence na intelektualno vlasništvo.

Michael Lechter

Psi prodaje - Ne morate biti pas-napadač da biste bili uspješni u prodaji

Knjiga "Psi prodaje" predstaviti će vam pet pasmina Pasa prodaje, što će vam omogućiti da zaradite više novca iskoristivši svoje prirodne snage. Knjiga otkriva pet jednostavnih, ali važnih vještina za stvaranje prihoda, pomoću kojih ćete doći do beskrajne rijeke kvalificiranih kupaca i doživotne prodaje. Iz knjige možete naučiti kako da radikalno promijenite svoj stav u 30 sekundi i manje kako biste mogli upravljati svojim finansijskim rezultatima.

Blair Singer

Pravne prečice bogatih - kako bogati mogu zakonito zarađivati više novca i plaćati manje poreze

Knjiga "Pravne prečice bogatih" otkriva vam kako kontrolirati porez koji plaćate i vrijeme plaćanja, i sažima 500 000 stranica poreznog zakona u tri jednostavna pravila koja

će vam zadržati novac u džepu. Također, knjiga vam pokazuje kako pronaći pravu poslovnu strukturu za vašu tvrtku kako biste plaćali manje poreze i zaštitili ono što imate.

Diane Kennedy, OJR

Imajte vlastitu korporaciju - zašto bogati posjeduju svoje kompanije, a drugi rade za njih

Knjiga "Imajte vlastitu korporaciju" ilustrira vam kako:

- izabrati najbolji entitet za svoju osobnu strategiju
 - doći do novca za vaš poslovni pothvat
 - maksimalno iskoristiti nevjerojatne beneficije C korporacije
 - upotrijebiti ugovore o radu u svoju korist
 - upotrijebiti Nevada korporacije za zaštitu sredstava i uštedu poreza
 - s lakoćom pripremiti i održavati korporacijske podatke
- Garret Sutton

Bogatstva u nekretninama - kako se obogatiti koristeći novac vašeg bankara

Knjiga "Bogatstva u nekretninama" će vam:

- pokazati zašto je ulaganje u nekretnine desetke i stotine puta bolje od drugih ulaganja
 - podučiti vas kako da svakog tjedna pronađete "posao desetljeća"
 - podučiti vas kako da značajno povećate vrijednost imanja a da ne potrošite previše novca
 - objasniti kako poreznik može dodatno oploditi vašu investiciju u nekretnine
 - otkriti kako stvoriti pasivni prihod koristeći se novcem vašeg bankara, tako da radite samo onda kad to želite
- Dr. Dolf de Roos

Kako kupiti i prodati tvrtku - kako možete pobijediti u kvadrantu biznisa

Knjiga "Kako kupiti i prodati tvrtku" otkriva strategije kojima se uspješni poduzetnici koriste da bi ostvarili i unovčili investicije u tvrtke. Napisana jasnim i lako razumljivim stilom, knjiga "Kako kupiti i prodati tvrtku" daje znanje potrebno da biste izbjegli zamke i prevladali prepreke, te ostvarili dobitnu transakciju.

Garrett Sutton

Pravne prečice s nekretninama - tajne uspješnog investiranja u nekretnine

Knjiga "Pravne prečice s nekretninama" otkrit će vam kako iskoristiti rupe u poreznom zakonu u svoju korist, i kako spriječiti da drugi iskoriste rupe u zakonu da bi vam oduzeli sredstva. Pored toga, naučit ćete kako:

- utvrditi najbolji način da zadržite pravo na investiranje u nekretnine
- upotrijebiti vlastitu kuću kao investiciju koja je oslobođena poreza i koja donosi novac
- upotrijebiti sedam rupa u poreznom zakonu koje su na raspolaganju samo vlasnicima nekretnina
- zaštititi svoja sredstva u nekretninama od stanara i kreditora.

Diane Kennedy, OJR, i Garrett Sutton

Drugi govore o Bogatom ocu...

"Zahvaljujući Bogatom ocu, naučio sam da je bogatstvo svugdje oko nas. Dostupno je i moguće ga je ostvariti. Možete čitati knjige i tražiti savjet, ali stvar sam shvatio tek igranjem igre PROTOK NOVCA. Shvatio sam koncept bogaćenja, načina razmišljanja i djelovanja bogatih. Sada želim nastaviti sa svojom financijskom edukacijom i ostvariti bolji život za svoju obitelj"

- Roshiem A., Arizona

"Naša djeca, Madeline (4 godine) i Makenzie (3 godine) apsolutno obožavaju interaktivne programe Bogatoga oca. Madeline već stječe pravo znanje o investiranju i novcu proučavajući knjigu "Bogato dijete, pametno dijete", što smatram sjajnim za njenu dob. Ja sam, kao roditelj, dobio forum na kojem mogu raspravljati i podučavati djecu - što vjerojatno ne bih činio u ovoj fazi dječjeg života da nema vašeg programa."

- Jon F., Arizona

"Bio sam projektni menadžer/inženjer i penjao sam se na korporacijskoj ljestvici 20 godina. Napokon sam dobro zarađivao, ali otkrio sam da me porezi ubijaju. Nisam mogao zamisliti da radim od 9 do 17 još 30 godina.

Nakon što sam pročitao Vodič u investiranje, sinulo mi je da bih na poslu vodio tim inženjera. Zašto ne bih pokrenuo vlastiti tim za investiranje u nekretnine? Moj tim savjetnika sad se sastoji od dva pravnik, računovođe, dva brokera za nekretnine, agenta osiguranja, tri brokera za hipoteke, inspektora stanovanja i najsnažnijeg igrača u timu, moje supruge i partnerice Connie. Život je prekratak da bismo sami sebe ograničavali."

- Larry N. Massachussets

"Ideje kojima nas podučava Robert Kiyosaki i tim Bogatoga oca imao je golem utjecaj na naše živote i biznis. Kao savjetnici za poreze i biznis, značajno smo promijenili i poboljšali načine na koje služimo svojim klijentima. Svi u našem uredu sad razmišljaju u terminima "drangulija" i protoka novca i o tome kako izaći iz Utrke štakora.

Jedan od najvećih utjecaja na naše klijente imala je igra PROTOK NOVCA 101. Godinama smo tražili načine da objasnimo svojim klijentima načela računovodstva i porezne strategije. PROTOK NOVCA 101 sjajno je edukativno oruđe za te koncepte, kao i općenito za investiranje i za financijski menadžment. Svaki mjesec igramo PROTOK NOVCA 101 s klijentima i prijateljima tvrtke. Večeri provedene u igranju daju našim klijentima mogućnost da prošire perspektivu vezanu uz novac i investiranje, a nama omogućava da im pomognemo da shvate temeljne principe računovodstva, upravljanja novcem i poreznih strategija.

Hvala vam što ste stvorili čudesan način podučavanja i što ste nam pomogli da drukčije gledamo na problem financija zajedno s našim klijentima."

- Tom W. i Ann M., Arizona

"Jedan prijatelj predstavio mi je knjige Bogatoga oca prije nekoliko godina, a ja sam ih pokazala svojem ocu, farmeru koji je upravo počinjao investirati u nekretnine... Moj otac i ja zatim smo dali knjige i kazete mojim sestrama... i cijela se obitelj navukla!

Nedavno smo kupili četiri gradske kuće (taj je "posao" moj otac otkrio kad se otvorio raznim mogućnostima...) i znamo da nikad ne bismo razmišljali o protoku novca i pasivnom prihodu da nismo pročitali knjige Bogatoga oca. Svi smo financirali svoja imanja na različite načine i povrati na investicije nam se razlikuju - ali svi se krećemo u pravom smjeru.

Tako je uzbudljivo stalno rasti i mijenjati svoje gledište na novac."

- Sally D., Kalifornija

"Zahvaljujući Bogatom ocu, sada imam dovoljno hrabrosti i samopouzdanja da prijedem na važne karte života - i stvorim pravu financijsku slobodu."

- Cindy O., Teksas

"Bili smo prodavači nekretnina i fokusirali se samo na zaradu honorara. Kad smo čuli za knjigu "Bogati otac, siromašni otac" na listi "preporučenih knjiga" koju nam je dao naš poslovni trener, shvatili smo da PRODAJEMO naše najbolje poslove... umjesto da ih kupimo za sebe!

Zahvaljujući Bogatom ocu, počeli smo se fokusirati na protok novca naše imovine (umjesto na honorare) i na načine kako iskoristiti naša imanja kako bismo ostvarili veću zaradu. Putovanje cestom prema financijskoj slobodi bilo je poučno iskustvo!"

- Curtis i Diana O, Kalifornija

"Prije godinu dana utapao sam se u lošem dugu i razmišljao o tome da proglasim bankrot. Bio sam frustriran i ljutit. Moje financijsko stanje — moje financijsko neznanje - skoro me koštalo obitelji, posla i samopoštovanja.

Knjiga "Bogati otac, siromašni otac" toliko je snažno utjecala na mene da sam kupio tucet primjeraka i podijelio ih osoblju, prijateljima i djeci na koledžu. Kao vlasniku tvrtke, knjiga "Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatoga oca" pomogla mi je da shvatim trokut BI i da stvorim i koristim sustave koji osnažuju moj biznis.

Moj novčani IQ raste svakodnevno i mogu iskreno reći da su me poruke Bogatoga oca spasile od financijskog uništenja."

- Dr. Randy R., Ohio

"Moja kći od 12 godina živo se zainteresirala za naše financijsko obrazovanje dok smo čitali serijal Bogati otac i igrali PROTOK NOVCA 101 (Ona je igrala igru s nama i čitala "Bogato dijete, pametno dijete")

Često nam priča o svojim planovima za budućnost. Jednog dana bili smo u vrtu, kad mi je rekla da će, kad bude posjedovala nekretnine, također posjedovati i tvrtku za uređenje eksterijera, kako bi mogla brinuti za okolinu svojih nekretnina na najisplativiji način! Njezin plan za budućnost je da novac radi za nju - ispravno investirajući novac. Ne sumnjamo ni trenutka u realizaciju!"

- Kris P., Pennsylvania

"Tri moja brata zapalila su se za materijale Bogatoga oca, kao i ja! Prihvatili smo poruke i krećemo naprijed punom parom s novom nadom i strašću! Moj brat (Joe) sad sebe zove "Joe Sloboda"!"

- Dan M.

"Robert Kiyosaki oduševio me! Pročitao sam pola knjige "Kvadrant PROTOKA NOVCA i ne mogu je se zasititi! Imam potpuno nov stav prema svemu!

Već poduže vrijeme svjestan sam činjenice da o novcu znam proketo malo. Oko godinu dana prisiljavao sam se da čitam poslovni dio nedjeljnih novina i nisam napredovao. Knjigu Roberta Kiyosakija pročitao sam za 3 dana i napokon vidim kopno! Sviđa mi se smjer u kojem idem i osjećaj nade koji me ispunjava."

- Joe Sloboda (tj. Joe M., brat Dana M.)

"Radila sam sve što su mi roditelji govorili: dobivala dobre ocjene, dobila stipendiju kojom sam platila koledž, pronašla dobar posao i ostala na njemu...

Moj suprug i ja sad smo u ranim četrdesetima, i zaduženiji smo i imamo više financijskih problema nego kad nam je bilo dvadeset. Naš najstariji sin je u četvrtom razredu srednje škole, i sprema se na koledž, a ja ne želim da ide istim putem kojim su išli njegovi roditelji. Srce mi je tužno jer svojoj obitelji želim najbolje.

Spremna sam za drugi put, drugi način, drugi glas koji će me voditi. Moj Bogati otac, Robert Kiyosaki, je taj glas. Želim zahvaliti svojem Bogatom ocu što je bio na toj polici, što me podigao iz beznađa u kojem sam živjela i što mi je osvijetlio put koji mogu slijediti kao i drugi poput mene."

- Tia L., Havaji

"Velika hvala Robertu što mi je pomogao da promijenim gledište. Došlo je do goleme promjene u načinu na koji promatram svijet. Čitala sam vaše materijale, slušala kazete i igrala igru PROTOK NOVCA više od godinu dana. Pomogli su mi da toliko razvijem svoju financijsku pismenost da smo moj suprug i ja počeli investirati u nekretnine. Upravo smo kupili naše prvo imanje!"

- Valerie P., Kanada

"Knjige Bogatoga oca za mene su bile iskustvo koje mijenja život. Robert mi je podario vjeru i hrabrost da slijedim svoja uvjerenja i pripremam svoj plan ka financijskoj slobodi. Knjige Bogatoga oca dale su mi hrabrost da krenem prema financijskoj slobodi.

Kupila sam dva imanja u blizini svoje kuće i, iako sam u iskušenju da pomoću njih otplatim hipoteku, namjeravam iskoristiti prihod od tih imanja za druge investicije."

- Kay G., Velika Britanija

"Zahvaljujući nadahnuću od Roberta i Sharon, naši životi razlikovat će se od života 99% drugih ljudi.

Bili ste nam svjetionik u potrazi za financijskom slobodom. Igrajući igru PROTOK NOVCA, naučili smo više o poslu nego u poslovnoj školi! Vaš doprinos u ovom svijetu financijske nepismenosti i kaosa golem je."

- Merced, Jon i Jeff H., Utah

Što učitelji i učenici govore o igri PROTOK NOVCA za djecu

"Više nauče za sat vremena igranja PROTOKA NOVCA nego što bi naučili za 10 sati domaće zadaće."

- Pam L., ravnateljica, Oklahoma

"Žao mi je moje mame, jer je lako upasti u dug na kreditnoj kartici, a teško izaći iz njega."

- Carrie S., učenica 6. razreda, Oklahoma

"Jedan učitelj pitao je djecu: "Da imate mnogo novca, što biste kupili?" Na početku tog dana htjeli su automobil, a na kraju dana htjeli su tvornicu slatkiša ili druge stvari pomoću kojih će zarađivati novac."

- Michelle H., Scottsdale

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

Lektura i korektura: Slavica Kadija-Popović
Grafička priprema: KATARINA ZRINSKI d.o.o., Varaždin

Naklada: 1000 primjeraka

Tisak: TIVA tiskara d.o.o., Varaždin

www.kz.hr

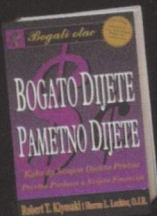
Moslavačka 9, Varaždin
Tel/Fax: 042/241-000
E-mail: info@kz.hr
www.kz.hr



Danas milijuni ljudi ovise o svojim mirovinskim planovima. Zaposlenici sami planiraju svoje financije za mirovinu i profitiraju od povijesno stabilnog uspona tržišta dionica. No 2. travnja 2000. američka NASDAQ burza dionica zabilježila je najveći pad u jednom danu. Zatim su Enron i WorldCom došli do najvećeg bankrota u povijesti SAD-a, izbrisavši tisuće radnih mjesta i nada svojih zaposlenika. Robert Kiyosaki kaže da najgore tek dolazi. Ova knjiga pokazat će vam kako da izgradite vlastitu financijsku arku, koja će osigurati ne samo to da prebrodite oluju, već i da iz nje izvučete profit.



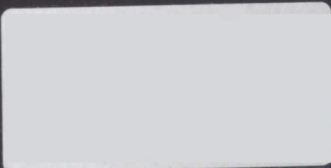
Naučite osam skrivenih vrijednosti biznisa mrežnog marketinga – osim zarađivanja novca! Shvatite zašto bogati cijene riječ MREŽA. Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugima otkrit će vam najbrži način za izgradnju biznisa u B kvadrantu I zašto je riječ mreža tako moćna za bogate.



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 probuditi ljubav prema učenju kod vašeg djeteta.



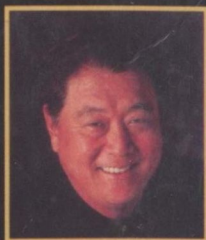
Robert T. Kiyosaki pruža pogled na investiranje sa stajališta unutarnjeg investitora, i govori o tome kako bogati pronalaze najbolje investicije, i kako možete primijeniti tehnike bogatih kako biste stvorili vlastito bogatstvo.



Snažna osobna priča o tome kako su Robert i Kim Kiyosaki počeli ni iz čega, i umirovili se financijski slobodni za manje od 10 godina. Ako ne planirate raditi naporno do kraja života, ovo je knjiga za vas ili obrnuto.

Zašto se nećete obogatiti režući kreditne kartice

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. Ako netko posjeduje dobro financijsko obrazovanje, znat će da postoje dvije vrste duga... dobar dug i loš dug. Osoba s dobrim financijskim obrazovanjem znat će kako upotrijebiti dobar dug u svrhu bržeg bogaćenja... i obogatiti se mnogo brže od osobe koja samo štedi novac, i ne zadužuje se.



*Robert T. Kiyosaki,
investitor, poduzetnik,
edukator*

Vodič Bogatoga oca u bogaćenje

- Imate li dugove na kreditnim karticama?
- Je li sigurnost stalnog posla mrtva?
- Je li vaša financijska sigurnost ugrožena?
- Je li odgovor dobro plaćeni posao?
- Radi li vaš novac za vas?
- Imate li dobar ili loš dug?

www.richdad.com

Svima nam je potrebno dodatno financijsko obrazovanje. Moramo znati kako postići da novac radi za nas, kako ga koristiti i kako provoditi živote radeći za novac. Zato nam je potrebno sofisticirano financijsko obrazovanje... ne pojednostavljeno. Djetinjasti financijski savjeti poput onoga da izrežete kreditne kartice i štedite više novca. Ako ste se zapravo bavili unapređivanjem svojeg financijskog obrazovanja i za to koristili u svojim kreditnim karticama, onda je ovo knjiga za vas.

*investitorica,
poslovna direktorica, OJR*

Serijski bogatog oca



ISBN 953-236-102-2



KATARINA ŽRINSKA
i.o. PRAZDIN

www.kz.hr

Moslavačka 9, Varaždin
Tel: ++385 42 241-000
Fax: ++385 42 241-828
E-mail: info@kz.hr
www.kz.hr

Od autora *Bogatog oca, siromašnog oca*
uspješnice br. 1 *New York Timesa*, *Wall*
Street Journala, *Business Week-a*, i
poslovna uspješnica br.1 *USA Today*