

Serijal bogatog oca

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

VODIČ U INVESTIRANJE

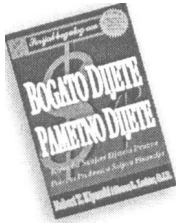
U Što Ulažu Bogati,
A Siromašni i
Srednja Klasa Ne!

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

Bogati otac, siromašni otac

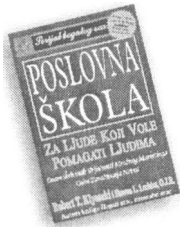
VODIČ U INVESTIRANJE

Serijal Bogati otac



Uspješnica broj 1 prema časopisima Wall Street Journal, New York Times i USA Today.

Uspješnica časopisa Wall Street Journal, The New York Times i USA Today.



U drugom izdanju svoje uspješnice, Robert T. Kiyosaki obnavlja i širi svojih originalnih osam «skrivenih vrijednosti» biznisa mrežnog marketinga (pored zarađivanja novca!) Poseban bonus - tri dodatne «skrivenne vrijednosti» od Kim Kiyosaki, Sharon Lechter i Diane Kennedy.

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



VODIČ U INVESTIRANJE

**U što ulažu bogati, a siromašni i srednja
klasa ne**

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



KATARINA ZRINSKI

d.o.o.

VARAŽDIN

2004.



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

Za izdavača: *Mirjana Ptiček, dipl. inf.*
Urednik: *Vedran Martinez*

Naslov originala: Rich Dad's Guide to Investing
Copyright © 2000 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L.
Lecher. All rights reserved.
© 2003. KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 953-236-039-5

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i sveučilišna knjižnica - Zagreb

UDK 330.322(035)

KIYOSAKI, Robert T.

Vodič u investiranje : u što ulažu
bogati, a siromašni i srednja klasa ne /
Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter :
<prijevod Nebojša Buđanovac. - Varaždin :
"Katarina Zrinski", 2004. - (Serijal
bogatog oca) (Biblioteka 21. stoljeće)

Prijevod djela: Guide to Investing.

ISBN 953-236-039-5

1. Lechter, Sharon L.
I. Investicije

441020212

Očev savjet o investiranju

Prije mnogo godina, pitao sam bogatog oca
kakav bi savjet dao prosječnom investitoru.

Odgovorio je:

"Ne budi prosječan."

90/10 PRAVILO NOVCA

Većina nas čula je za pravilo 80/20. Drugim riječima, 80% našeg uspjeha dolazi od 20% napora. Potječe od talijanskog ekonomista Vilfreda Pareta iz 1897., a poznato je i kao Princip najmanjeg napora.

Bogati otac slagao se s pravilom 80/20 za uspjeh u svim područjima osim u novcu. Kad se radilo o novcu, vjerovao je u pravilo 90/10. Bogati otac primijetio je da 10% ljudi ima 90% novca. Ukazivao je na to da u svijetu filma, 10% glumaca zarađuje 90% novca. 10% sportaša zarađuje 90% novca, kao i 10% glazbenika. Isto pravilo 90/10 primjenjivo je i na svijet investicija i zato je njegov savjet investitorima bio: "Nemojte biti prosječni." Članak u *The Wall Street Journalu* nedavno je potvrdio njegovo mišljenje. Naveo je podatak da 90% svih udjela dionica u Americi posjeduje samo 10% ljudi.

Ova knjiga objašnjava kako su neki od investitora od tih 10% stekli 90% bogatstva i kako biste i vi to mogli učiniti.

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

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

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

Copyright 2000 Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter
Sva prava rezervirana.

Objavio Warner Books u suradnji s
CASHFLOW technologies, Inc.



Zaštitni znakovi CASHFLOW
Technologies, Inc.

Posjetite našu web stranicu www.richdad.com

Tiskano u Sjedinjenim Američkim Državama

Prvo Warner Books izdanje: lipanj 2000

Zahvale

8. travnja 1997. službeno je objavljena knjiga *Bogati otac, siromašni otac*. Tiskali smo je u tisuću primjeraka, smatrajući da će nam ta količina biti dostatna za barem godinu dana. Nakon što smo otisnuli milijunti primjerak, pri čemu niti dolar nije potrošen na formalnu promidžbu, uspjeh knjiga *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant PROTOKA NOVCA* i dalje nas zapanjuje. Toliku prodaju potakla je uglavnom preporuka, što je najbolja vrsta marketinga.

Zahvalni smo vam što ste pomogli da *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant PROTOKA NOVCA* budu toliko uspješni.

Kroz taj uspjeh stekli smo mnoge nove prijatelje, a neki od njih doprinijeli su razvoju ove knjige. Slijede prijatelji, stari i novi, kojima bismo željeli osobno zahvaliti za njihov doprinos ovoj knjizi. Ako niste na tom popisu, a pomogli ste na bilo koji način, molimo vas da nam oprostite zbog previda i znajte da smo zahvalni i vama.

Na tehničkoj i moralnoj podršci zahvaljujemo slijedećim osobama: Diane Kennedy, O.J.R.; Rolf Parta, O.J.R.; Dr. Ann Nevin, psiholog odgoja i obrazovanja; Kim Butler, CFP; Frank Cerie, bankar za investicije; Rudy Miller, vlasnica poduzeća; Michael Lechter, odvjetnik za intelektualno vlasništvo; Chris Johnson, odvjetnik osiguranja; Dr. Van Tharp, psiholog-investitor; Craig Coppola, komercijalist nekretnina; Dr. Dolf De Roos, investitor u nekretnine; Bill i Cindy Shopoff, investitori u nekretnine; Keith Cunningham, stručnjak za restrukturiranje korporacija; Wayne i Lynn Morgan, edukatori o nekretninama; Hayden Holland, zaklade; Larry Clark, poduzetnik za nekretnine; Marty Weber, društveni poduzetnik; Tom Weisenborn, broker; Mike Wolf, poduzetnik; John Burley,

investitor u nekretnine; Dr. Paul Johnson, profesor poslovanja na sveučilištu Thunderbird; Američka škola međunarodnog menadžmenta; Carolita Oliveros, profesorica - sveučilišta Arizona i Thunderbird; Larry Gutsch, savjetnik za investiranje; Liz Berkenkamp, savjetnik za investiranje; John Milton Fogg, izdavač; Dexter Yager i obitelj Internet usluga; John Addison, Trish Adams, bankari za hipoteke; Bruce Whiting, O.J.R., Australija; Michael Talarico, investitor u nekretnine, Australija; Harry Rosenberg, O.J.R., Australija; Dr. Ed Koken, financijski savjetnik, Australija; John Hallas, vlasnik poduzeća, Australija; Dan Osborn, savjetnik za međunarodnu razmjenu, Australija; Nigel Brunel, prodavač osiguranja, Australija; David Reid, odvjetnik za osiguranja, Kanada; Thomas Allen, odvjetnik za osiguranja, Kanada; Kelvin Dushinsky, generalni konzul, Kanada; Alan Jacques, poduzetnik, Kanada; Raymond Aaron, poduzetnik, Kanada; Dan Sullivan, poduzetnik, Kanada; Brian Cameron, osiguranja, Kanada; Jannie Tay, poslovne investicije, Singapur; Patrick Lim, investicije u nekretnine, Singapur; Dennis Wee, investicije u nekretnine, Singapur; Richard i Veronica Tan, poduzetnici, Singapur; Bellum i Doreen Tan, poduzetnici, Singapur; C.K. Teo, poduzetnik, Singapur; Nazim Kahn, odvjetnik, Singapur; K.C. See, poduzetnik, Malezija; Siew Ka Wei, poduzetnik, Malezija; Kevin Stock, Sara Woolard, Joe Sposi, Ron Barry, Loral Langemeier, Mary Painter i Kim Arries;

S velikom zahvalnošću i ljubavlju prisjećamo se Cynthia Oti. Cynthia je bila financijska komentatorica radio postaje KSFO-San Francisco, Kalifornija, brokerica, učiteljica i što je najvažnije, prijateljica. Stvarno nam nedostaje.

Naš popis ne bi bio potpun bez zahvale nevjerojatnim članovima tima koje imamo u CASHFLOW Technologies.

Hvala vam,

Robert i Kim Kiyosaki

Sharon Lechter

Vodič bogatog oca u investiranje

UVOD 13

FAZA JEDAN

Jeste li mentalno spremni da postanete investitor? 27

PRVO POGLAVLJE

U što da investiram? 29

DRUGO POGLAVLJE

Izgradnja temelja bogatstva 45

TREĆE POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 1

Izbor 53

ČETVRTO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 2

Kakav svijet vidite? 57

PETO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 3

Zašto je investiranje zbunjujuće 63

ŠESTO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 4

Investiranje je plan, ne produkt ili procedura 71

SEDMO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 5

Planirate li postati bogati ili siromašni? 77

OSMO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 6

Bogaćenje je automatsko, ako imate dobar plan i pridržavate ga se 85

DEVETO POGLAVLJE

Lekcija iz investiranja br. 7

Kako možete pronaći plan koji je dobar za vas? 95

DESETO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 8	
Odlučite sada što želite biti kad odrastete	101
JEDANAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 9	
Svaki plan ima cijenu	109
DVANAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 10	
Zašto investiranje nije rizično	117
TRINAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 11	
S koje strane stola želite sjediti?	123
ČETRINAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 12	
Osnovna pravila investiranja	131
PETNAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 13	
Smanjite rizik putem financijske pismenosti	147
ŠESNAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 14	
Pojednostavljena financijska pismenost	165
SEDAMNAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 15	
Čarolija grešaka	187
OSAMNAESTO POGLAVLJE	
Lekcija iz investiranja br. 16	
Koja je cijena bogaćenja?	197
DEVETNAESTO POGLAVLJE	
Zagonetka 90/10	209

FAZA DVA

Kakav investitor želite postati? 221

DVADESETO POGLAVLJE

Rješavanje zagonetke 90/10 223

DVADESET I PRVO POGLAVLJE

Kategorije investitora prema bogatom ocu 229

DVADESET I DRUGO POGLAVLJE

Ovlašteni investitor 237

DVADESET I TREĆE POGLAVLJE

Kvalificirani investitor 241

DVADESET I ČETVRTO POGLAVLJE

Sofisticirani investitor 257

DVADESET I PETO POGLAVLJE

Unutrašnji investitor 271

DVADESET I ŠESTO POGLAVLJE

Vrhunski investitor 277

DVADESET I SEDMO POGLAVLJE

Kako se brzo obogatiti 281

DVADESET I OSMO POGLAVLJE

Zadržite svoj posao i ipak se obogatite 293

DVADESET I DEVETO POGLAVLJE

Poduzetnički duh 299

FAZA TRI

Kako izgraditi snažan biznis? 305

TRIDESETO POGLAVLJE

Zašto graditi biznis? 307

TRIDESET I PRVO POGLAVLJE

Trokut B-I 311

TRIDESET I DRUGO POGLAVLJE

Menadžment protoka novca 329

TRIDESET I TREĆE POGLAVLJE
Menadžment komunikacije 335

TRIDESET I ČETVRTO POGLAVLJE
Menadžment sustava 345

TRIDESET I PETO POGLAVLJE
Menadžment pravnih propisa 353

TRIDESET I ŠESTO POGLAVLJE
Menadžment proizvoda 359

FAZA ČETIRI

Tko je sofisticirani investitor? 367

TRIDESET I SEDMO POGLAVLJE
Kako razmišlja sofisticirani investitor? 369

TRIDESET I OSMO POGLAVLJE
Analiziranje investicija 385

TRIDESET I DEVETO POGLAVLJE
Vrhunski investitor 397

ČETRDESETO POGLAVLJE
Jeste li vi slijedeći milijarder? 421

ČETRDESET I PRVO POGLAVLJE
Zašto bogati bankrotiraju? 447

FAZA PET
Vraćanje 459

ČETRDESET I DRUGO POGLAVLJE
Jeste li spremni za vraćanje? 461

ZAKLJUČAK
Zašto više nije potreban novac da stvara novac 471

Vodič bogatog oca u investiranju

Uvod

Što ćete naučiti čitajući ovu knjigu

Komisija osiguranja i razmjene (KOR) Sjedinjenih Američkih Država smatra pojedinca ovlaštenim investitorom ako on ima:

1. 200,000\$ ili više godišnjih prihoda,
2. 300,000\$ ili više godišnjih prihoda u paru sa supružnikom ili
3. 1 milijun \$ ili više neto vrijednosti.

KOR je utvrdila ove zahtjeve kako bi zaštitila prosječne investitore od nekih od najgorih i najrizičnijih ulaganja. Problem je u tome što ovi zahtjevi za investitore također štite prosječnog investitora od nekih od najboljih ulaganja na svijetu i zato bogati otac savjetuje prosječnom investitoru: "Nemoj biti prosječan."

Početi ni iz čega

Ova knjiga počinje pričom o mojem povratku iz Vijetnama 1973. Imao sam manje od godinu dana do otpuštanja iz marinaca. To je značilo da za manje od godinu dana neću imati posao, novca niti sredstava. Ova knjiga priča o početku ni iz čega.

Pisanje ove knjige bilo je izazov. Napisao sam je i ponovno pisao četiri puta. Prvu verziju pisao sam kad sam bio na razini KOR-ovog ovlaštenog investitora, razini koja počinje s minimalnim godišnjim prihodom od 200,000\$. Nakon što sam prvi puta završio knjigu, Sharon Lechter, moja koautorica, podsjetila me na pravilo 90/10 bogatog oca. Rekla je, "Iako se u

ovoj knjizi radi o investicijama bogatih ljudi, u stvarnosti manje od 10% ljudi u Americi zarađuje više od 200,000\$ godišnje. Zapravo, mislim da manje od 3% zarađuje dovoljno da bi se mogli kvalificirati kao ovlaštene investitori." I tako, izazov ove knjige bio je pisati o investicijama bogatih, koje počinju sa zahtjevom minimalnih primanja od 200,000\$, tako da je mogu čitati svi, bez obzira na to imaju li novca ili ne. To je bio prilično velik izazov i zato sam knjigu pisao četiri puta.

Knjiga sada započinje s osnovnom razinom investitora i penje se do razina najsofisticiranijih investitora. Umjesto da počne s razinom ovlaštenog investitora, knjiga sada počinje pričom iz 1973., jer tada nisam imao niti posao, niti novac, niti sredstava. Taj trenutak mojeg života zajednički je mnogima od nas. Sve što sam imao 1973. bio je san da ću jednog dana biti vrlo bogat i da ću postati investitor kvalificiran da ulaže u investicije bogatih - investicije o kojima malo ljudi može i čuti, o kojima se piše u financijskim novinama, ili ih za pultovima preprodaju brokeri za investicije. Ova knjiga počinje pričom kad nisam imao ništa osim sna i vodstva mojeg bogatog oca prema tome da postanem investitor koji može ulagati u investicije bogatih.

Bez obzira na to imate li vrlo malo novca za ulaganje, ili vrlo mnogo, i bez obzira na to znate li vrlo malo ili vrlo mnogo o investiranju, ova knjiga trebala bi vas zanimati. Napisana je jednostavno, ali govori o vrlo složenoj temi. Napisana je tako da uključi sve one koji žele postati bolje informirani investitori, bez obzira na to koliko novca imaju.

Ako je ovo vaša prva knjiga o investiranju i ako ste zabrinuti da bi mogla postati prekomplikirana, molim vas da ne brinete. Sve što Sharon i ja tražimo od vas jest da imate volju za učenjem i da pročitate knjigu od početka do kraja otvorenog uma. Ako neke dijelove knjige ne razumijete, samo čitajte i nastavite do kraja. Čak i ako ne shvaćate sve, već time što ćete pročitati knjigu do kraja znat ćete više o investiranju od mnogih ljudi koji trenutno ulažu na tržištu. U stvari, pročitavši cijelu knjigu, znat ćete mnogo više o investiranju od mnogih ljudi koji daju savjete o investiranju i za to su plaćeni. Ova knjiga počinje

jednostavnim temama i prelazi na sofisticirane bez da se zaglavi na detaljima i složenim dijelovima. Na mnogo načina, ova knjiga počinje jednostavno i ostaje jednostavna, iako pokriva neke od vrlo sofisticiranih strategija investiranja. To je priča o bogatašu koji vodi mladića, sa slikama i dijagramima koji pomažu objasniti često zbunjujuće teme investiranja.

Pravilo novca 90/10

Moja bogati otac cijenio je talijanskog ekonomista, Vilfreda Paretoa i njegovo otkriće pravila 80/20, poznato kao Princip najmanjeg napora. No, kad se radilo o novcu, bogati otac bio je svjesniji pravila 90/10 koje je značilo da 10% ljudi uvijek zarađuje 90% novca.

13. rujna 1999., izdanje *The Wall Street Journala* objavilo je članak koji podržava stajalište mog oca o pravilu 90/10. U članku je pisalo:

"Usprkos govoru o uzajamnim fondovima za mase, o brijateljima i čistateljima cipela koji dijele savjete o investiranju, tržište dionica ostalo je privilegija relativno elitne skupine. Prema ekonomistu Newyorškog sveučilišta Edwardu Wolfu, samo 43.3% kućanstava u 1997., posljednjoj godini za koju postoje podaci, posjedovalo je dionice. Od njih, mnogi su vrijednosni papiri bili relativno mali. Gotovo 90% svih dionica posjedovalo je 10% najbogatijih kućanstava. Zaključak: Tih 10% posjedovalo je 73% neto vrijednosti države 1997., za razliku od 68% u 1983."

Drugim riječima, ako danas ulaže veći broj ljudi, bogati postaju još bogatiji. Kad se radi o dionicama, pravilo novca 90/10 istinito je.

Ja sam osobno zabrinut zato što sve više obitelji računa na to da će ih njihove investicije izdržavati u budućnosti. Problem je u tome što, iako sve više ljudi investira, vrlo mali broj njih su

dobro educirani investitori. Ako, ili kad se tržište sruši, što će se dogoditi sa svim tim novim investitorima? Savezna vlada SAD-a osigurava našu štednju od katastrofalnih gubitaka, ali ne osigurava naša ulaganja. Zato je moj bogati otac, kad sam ga upitao kakav savjet bi dao prosječnom investitoru, odgovorio: "Nemoj biti prosječan."

Kako ne biti prosječan

Postao sam vrlo svjestan teme investiranja kad sam imao samo 12 godina. Do te dobi, koncept investiranja nije mi bio na umu. Bejzbol i nogomet jesu, ali ne i investiranje. Čuo sam za tu riječ, ali nisam joj poklanjao mnogo pažnje sve dok nisam shvatio moć investiranja. Sjećam se šetnje po maloj plaži s ocem kojeg zovem bogati otac i njegovim sinom Mikeom, mojim najboljim prijateljem. Bogati otac pokazivao je svojem sinu i meni imanje koje je upravo kupio. Iako sam imao samo 12 godina, shvatio sam da je moj bogati otac upravo kupio jedno od najvrednijih imanja u našem gradu. Iako sam bio vrlo mlad, znao sam da imanje s izlazom na more i pješćanom plažom vrijedi više od imanja bez plaže. Moja prva pomisao bila je: "Kako si Mikeov otac može priuštiti tako skupo imanje?" Stajao sam tamo dok su mi valovi zapljuskivali bosa noge i gledao čovjeka koji je bio vršnjak mojeg pravog oca i koji je napravio jednu od najvećih financijskih investicija u životu. Čudio sam se tome što si je mogao priuštiti takav posjed. Znao sam da moj otac zarađuje mnogo više jer je bio odlično plaćen državni službenik s većom plaćom. No, znao sam i to da si moj pravi otac nikada ne bi mogao priuštiti kupnju imanja uz more. Kako si je Mikeov otac to mogao priuštiti, a moj ne? Nisam znao da je moja karijera profesionalnog investitora počela onog trenutka kad sam shvatio moć riječi 'investiranje'.

Nekih 40 godina nakon te šetnje po plaži s bogatim ocem i njegovim sinom Mikeom, sada me mnogi ljudi pitaju ista pitanja koja sam ja počeo postavljati tog dana. Na seminarima o investiranju koje držim, ljudi mi postavljaju slična pitanja. Počeo sam bogatom ocu postavljati pitanja kao što su:

- . "Kako mogu investirati kad nemam novaca?"
- . "Imam 10,000\$ za ulaganje. U što bih mogao uložiti, po tvojem mišljenju?"
- . "Preporučaš li investiranje u nekretnine, uzajamne fondove ili dionice?"
- "Mogu li kupiti nekretnine ili dionice bez novca?"
- "Zar ne treba novac za stvaranje novca?"
- "Nije li investiranje rizično?"
- "Kako imaš tako visoke povrate s niskim rizikom?"
- "Mogu li investirati s tobom?"

Sve više ljudi počinje shvaćati moć skrivenu u svijetu investiranja. Mnogi žele otkriti kako da i sami steknu tu moć. Moja je namjera da čitanjem ove knjige nađete odgovore na mnoga od tih pitanja ili nadahnuće da krenete u potragu za odgovorima koji su vam potrebni. Prije više od 40 godina, najvažnija stvar koju je moj bogati otac učinio za mene bila je ta što je pobudio moju znatiželju za temu investiranja. Moja znatiželja narasla je kad sam shvatio da je otac mog najboljeg prijatelja, koji je zarađivao manje novca od mogeg pravog oca, kad se usporede njihove plaće, mogao sebi priuštiti investicije kakve su vršili samo bogataši. Shvatio sam da je moj bogati otac imao moć koju moj pravi otac nije imao i ja sam htio tu moć.

Mnogi ljudi boje se te moći, drže se podalje od nje, a mnogi postaju žrtvom te moći. Umjesto da pobjegnem od moći ili je osudim govoreći stvari kao što su "Bogati iskorištavaju siromašne", "Investiranje je rizično" ili "Nisam zainteresiran da postanem bogat", postao sam znatiželjan. Moja su me znatiželja i moja želja za stjecanjem te moći, poznate još kao znanje i sposobnost, potakle da pođem životnim putem učenja.

Investiranje poput bogate osobe

I premda vam ova knjiga možda neće pružiti sve tehničke odgovore koje želite, namjera nam je da vam pružimo uvid u to

koliko je najbogatijih samostvorenih pojedinaca zaradilo svoje bogatstvo. Dok sam kao dvanaestogodišnjak stajao na plaži gledajući novostečenu nekretninu mog bogatog oca, moj um otvorio se za svijet mogućnosti koje nisu postojale u mojem domu. Shvatio sam da nije novac pretvorio mog bogatog oca u bogatog investitora. Shvatio sam da je moj bogati otac imao obrazac razmišljanja koji je bio gotovo izravno suprotan razmišljanju mog pravog oca. Shvatio sam da moram razumjeti obrazac razmišljanja bogatog oca ako želim imati istu financijsku moć kao i on. Znao sam da ću biti zauvijek bogat ako budem razmišljao poput njega. Znao sam da, ne budem li razmišljao poput njega, nikada neću biti bogat, bez obzira na to koliko novca imao. Bogati otac upravo je investirao u jedno od najskupljih zemljišta u gradu, a nije imao novca. Shvatio sam da je bogatstvo način razmišljanja, a ne količina novca na banci. Taj obrazac razmišljanja investitora želimo vam Sharon i ja prenijeti u ovoj knjizi, i zato smo je ponovo pisali četiri puta.

Odgovor bogatog oca

Stojeći na plaži prije 40 godina, napokon sam smogao hrabrosti da upitam bogatog oca: "Kako si možeš priuštiti kupovinu ovih 10 ari vrlo skupe zemlje uz more, kad moj otac to ne može?" Bogati otac stavio mi je ruku na rame i dao mi odgovor koji nikada nisam zaboravio. S njegovom rukom oko mogjeg ramena, okrenuli smo se i krenuli niz plažu hodajući uz vodu. Počeo mi je energično objašnjavati osnove svojeg načina razmišljanja o novcu i investiranju. Njegov odgovor počeo je ovako: "Niti ja si ne mogu priuštiti tu zemlju. Ali moja tvrtka može." Toga dana smo sat vremena hodali plažom, bogati otac u pratnji svojeg sina s jedne strane i mene s druge strane. Moje investitorske lekcije su započele.

Prije nekoliko godina održavao sam trodnevni tečaj o investiranju u Sydneyu, Australija. Prvi dan i pola drugog dana raspravljali smo o novim trendovima u izgradnji biznisa. Napokon je jedan od sudionika frustrirano podigao ruku i upitao: "Došao sam učiti o investiranju. Zašto trošite toliko vremena na biznis?"

Odgovorio sam: "Postoje dva razloga. Razlog broj jedan je zato što je ono u što investiramo obično biznis. Ako investirate u dionice, investirate u biznis. Ako kupite nekretnine, kao što je stanarska zgrada, i ta zgrada je biznis. Ako kupite obveznice, također investirate u biznis. Da biste bili dobar investitor, najprije morate biti dobri u biznisu. Razlog broj dva je taj što je najbolji način investiranja taj, da vam vaš biznis kupuje investicije. Prosječni investitor zna vrlo malo o biznisu i obično investira kao pojedinac. Zato trošim toliko mnogo vremena na temu biznisa." Zato će i ova knjiga neko vrijeme govoriti o tome kako izgraditi biznis i o tome kako ga analizirati. Također ću govoriti i o investiranju kroz biznis, jer bogati otac učio me da tako investiram. Kao što mi je rekao prije 40 godina: "Ni ja si ne mogu priuštiti kupnju ove zemlje. Ali moj biznis može." Drugim riječima, pravilo mog bogatog oca bilo je: "Moj biznis kupuje moje investicije. Većina ljudi nije bogata jer investiraju kao pojedinci, a ne kao vlasnici biznisa."

Taj čovjek je kasnije, tijekom tečaja, shvatio zašto sam posvetio toliko vremena temi biznisa. Kako je tečaj napredovao, i on i cijela skupina počeli su shvaćati da najbogatiji investitori na svijetu ne kupuju investicije, već da je većina investitora stvorila vlastite investicije. Razlog što imamo milijardere koji su još u svojim dvadesetima nije taj što su oni kupovali investicije. Oni su stvarali investicije, zvane biznis, koje su milijuni ljudi željeli kupiti.

Gotovo svakog dana čujem kako ljudi govore: "Imam ideju za novi proizvod koji će zaraditi milijune." Nažalost, većina tih kreativnih ideja nikada se neće pretvoriti u bogatstvo. Druga polovica ove knjige usredotočit će se na to kako je 10% ljudi pretvorilo svoje ideje u biznise vrijedne više milijuna, pa čak i milijardi dolara u koje ulažu drugi investitori. Zato je bogati otac proveo toliko vremena podučavajući me kako da gradim biznis, kao i to kako da analiziram biznis u koji ću investirati. Ako imate ideju za koju smatrate da vas može učiniti bogatim i pomoći vam da se pridružite klubu 90/10, druga polovica knjige namijenjena je vama.

Kupi, zadrži i pomoli se

Tijekom godina, bogati otac naglašavao je da investiranje različitim ljudima znači različitu stvar. Danas često čujem ljude kako govore ovakve stvari:

- "Upravo sam kupio 500 dionica kompanije XYZ za 5\$ po dionici, cijena je skočila na 15\$ i prodao sam ih. Zaradio sam 5,000\$ za manje od tjedan dana."
- "Moj suprug i ja kupujemo stare kuće, popravljamo ih i prodajemo za profit."
- "Ja trgujem sirovinama budućnosti."
- "Imam preko milijun dolara na svojem mirovinskom računu."
- "Sigurno poput novca u banci."
- "Imam različite vrijednosne papire."
- "Investiram na duge staze."

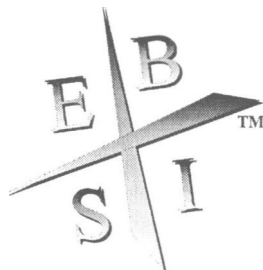
Kao što je rekao bogati otac: "Investiranje različitim ljudima znači različitu stvar." I dok gore navedene izjave odražavaju različite tipove proizvoda i procedura investiranja, bogati otac nije investirao na taj način. Govorio je: "Većina ljudi nisu investitori. Većina ljudi su špekulatori ili kockari. Većina ljudi ima mentalitet "kupi, zadrži i pomoli se da će se cijena povisiti". Većina investitora živi u nadi da će se tržište održati i živi u strahu od sloma tržišta. Pravi investitor zarađuje novac bez obzira na to raste li tržište ili pada; zarađuje bez obzira na to dobiva li ili gubi, i ide i na duge i na kratke staze. Prosječni investitor ne zna kako to postići i zato većina investitora ulazi u skupinu od 90% koji zarađuju samo 10% novca."

Više od kupovanja, zadržavanja i molitve

Investiranje je za bogatog oca značilo više od kupovanja, zadržavanja i molitve. Ova tema pokrit će teme kao što su:

1. 10 kontrola investitora: Mnogi ljudi govore da je investiranje rizično. Bogati otac rekao je: "Investiranje nije rizično. Rizično je biti izvan kontrole." Ova knjiga izložit će 10 kontrola investitora prema bogatom ocu, koje mogu umanjiti rizik i povećati profit.
2. 5 faza plana bogatog oca da me vodi od toga da nemam novca do toga da ulažem s mnogo novca. Faza jedan mojeg bogatog oca bila je priprema mojeg uma da postanem bogati investor. Ovo je jednostavna, ali vrlo važna faza za bilo koga tko želi sigurno ulagati.
3. Različiti porezni zakoni za različite investitore. U knjizi *Kvadrant PROTOKA NOVCA*, pokrio sam četiri vrste ljudi koje se nalaze u svijetu biznisa.

To su:



E znači zaposlenik. S znači samozaposlen ili mali poduzetnik. B znači vlasnik biznisa. I znači investor. Bogati otac poticao me da ulažem iz B kvadranta zato što su porezni zakoni bolji za ulaganje iz B kvadranta. Bogati otac uvijek je govorio: "Porezni zakoni nisu pošteni; oni su napisani od bogatih za bogate. Ako želiš biti bogat, moraš koristiti iste porezne zakone kao i bogati." 10% ljudi kontrolira većinu bogatstva zato što samo 10% zna koje porezne zakone treba koristiti.

Godine 1943. savezna vlada zapečatila je većinu poreznih rupa u zakonu za zaposlenike. Godine 1986., savezna vlada

oduzela je rupe u zakonu u kojima uživa B kvadrant pojedincima iz S kvadranta, kao što su liječnici, odvjetnici, računovođe, inženjeri i arhitekti.

Drugim riječima, još jedan razlog zbog kojeg 10% investitora zarađuje 90% novca je taj što samo 10 % svih investitora zna kako investirati iz sva četiri kvadranta kako bi stekla različite porezne prednosti. Prosječni investitor obično investira samo iz jednog kvadranta.

4. Zašto i kako će pravi investitor zaraditi novac bez obzira na to drži li se tržište ili se ruši.

5. Razlika između Fundamentalnih investitora i Tehničkih investitora.

6. U *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, prikazao sam šest razina investitora. Ova knjiga započinje s posljednje dvije razine investitora i dalje ih klasificira na slijedeće tipove:

Ovlašteni investitor

Kvalificirani investitor

Sofisticirani investitor

Unutrašnji investitor

Vrhunski investitor

Do kraja ove knjige, znat ćete razne vještine i zahtjeve edukacije koji razlikuju svaku vrstu investitora.

7. Mnogi ljudi kažu: "Kad zaradim mnogo novca, moji problemi s novcima će nestati." Ono što ne shvaćaju je činjenica da je posjedovanje prevelike količine novca jednako velik problem kao i novčana neimaština. U ovoj knjizi naučit ćete razliku između dvije vrste problema s novcem. Jedan problem je problem nedostatka novca. Drugi

je problem viška novca. Malo ljudi shvaća koliki problem može biti posjedovanje viška novca.

Mnogo ljudi bankrotira nakon što zarade mnogo novca zato što se ne znaju nositi s problemom posjedovanja prevelike količine novca.

U ovoj knjizi naučit ćete kako početi s problemom novčane neimaštine, kako zaraditi mnogo novca, te kako se nositi s problemom posjedovanja previše novca.

Drugim riječima, ova knjiga neće vas naučiti samo kako da zaradite mnogo novca, već i kako da ga zadržite. Kao što je rekao bogati otac: "Što vrijedi zaraditi mnogo novca ako ga opet izgubiš?"

Jedan moj prijatelj broker jednom mi je rekao: "Prosječni investitor ne zarađuje novac na tržištu. On ga ne mora izgubiti, ali jednostavno ne uspijeva zaraditi. Vidio sam mnogo investitora koji su jedne godine zaradili novac, a slijedeće ga izgubili."

8. Kako zaraditi mnogo više od 200,000\$, što je minimalna razina prihoda za ulazak u investicije bogatih. Bogati otac rekao mi je: "Novac je samo pitanje stajališta. Kako možeš biti bogat ako misliš da je 200,000\$ mnogo novca? Ako želiš biti bogati investitor, moraš shvatiti da je 200,000\$, minimalni iznos za kvalifikaciju među ovlaštene investitore, samo kap u moru." Zato je prva faza ove knjige toliko važna.

9. Prva faza ove knjige, koja vas na mentalnoj razini priprema da postanete bogati investitor, na kraju svakog poglavlja sadrži kratki kviz.

Iako su pitanja u kvizu jednostavna, oblikovana su tako da vas potaknu na razmišljanje, a možda i raspravu o odgovorima s ljudima koje volite. Moj otac mi je postavljao pitanja za preispitivanje duše, koja su mi pomogla da

pronađem odgovore koje sam tražio. Drugim riječima, mnogi odgovori koje sam tražio, vezani uz temu investiranja, cijelo su vrijeme bili u meni.

Što čini investitora 90/10 drugačijim?

Jedan od najvažnijih aspekata ove knjige jest mentalna razlika između prosječnog investitora i investitora 90/10. Bogati otac često je govorio: "Ako želiš biti bogat, otkrij što rade svi drugi i učini suprotno od njih." Čitajući ovu knjigu otkrit ćete da veći dio razlike između 10% investitora koji zarađuju 90% novca i 90% onih koji zarađuju samo 10% novca ne leži u onome u što investiraju, već u njihovom načinu razmišljanja. Na primjer:

1. Većina investitora govori: "Ne riskiraj." Bogati investitor riskira.
2. Većina investitora kaže: "Proširi se na različita područja." Bogati investitor se usredotočuje.
3. Prosječni investitor pokušava minimalizirati dug. Bogati investitor povećava dug u svoju korist.
4. Prosječni investitor pokušava umanjiti troškove. Bogati investitor zna kako uvećati troškove kako bi postao još bogatiji.
5. Prosječni investitor ima posao. Bogati investitor stvara radna mjesta.
6. Prosječni investitor naporno radi. Bogati investitor radi sve manje i manje, a zarađuje sve više i više.

Druga strana novčića

Važan aspekt čitanja ove knjige jest da primijetite kada su vaše misli za 180 stupnjeva drukčije od smjernica mojeg bogatog oca. Bogati otac govorio je: "Jedan od razloga što se tako malo ljudi obogati jest taj što se naviknu na jedan način razmišljanja. Misle da postoji samo jedan način razmišljanja ili

činjenja. I dok prosječni investitor ide na sigurno i ne riskira, bogati investitor mora razmišljati o tome kako da unaprijedi svoje vještine kako bi mogao više riskirati." Bogati otac ovakvo je razmišljanje zvao "razmišljanje s obje strane novčića". Govorio bi: "Bogati investitor mora imati fleksibilniji način razmišljanja od prosječnog investitora. Na primjer, iako i prosječni i bogati investitor moraju razmišljati o sigurnosti, bogati investitor mora razmišljati i o novim rizicima. Dok prosječni investitor razmišlja o smanjenju dugova, bogati investitor razmišlja o tome kako da poveća dugove. Dok prosječni investitor živi u strahu od sloma tržišta, bogati investitor raduje se slomu tržišta. Iako to prosječnom investitoru može zvučati kontradiktorno, ta kontradikcija čini bogatog investitora bogatim."

Dok čitate ovu knjigu, budite svjesni kontradikcija u razmišljanju prosječnih i bogatih investitora. Kao što je rekao bogati otac: "Bogati investitor vrlo je svjestan da svaki novčić ima dvije strane. Prosječni investitor vidi samo jednu stranu. Strana koju prosječni investitor ne vidi zadržava ga na tome da ostaje prosječan investitor, a bogatog investitora čini bogatijim." Drugi dio knjige govori o drugoj strani novčića.

Želite li biti više od prosječnog investitora?

Ova knjiga je mnogo više od obične knjige o investiranju s dobrim savjetima i čarobnim formulama. Jedan od osnovnih razloga njezinog nastanka jest da vam ponudimo mogućnost da steknete drukčije gledište o temi investiranja. Počinje s pričom o mojem povratku iz Vijetnama 1973. i pripremama da počnem ulagati kao bogati investitor. Godine 1973. bogati otac počeo me podučavati kako da steknem istu financijsku moć koju je on posjedovao, moć koje sam prvi puta postao svjestan u dobi od 12 godina. Dok sam prije 40 godina stajao na pješčanoj plaži pred najnovijom investicijom mog bogatog oca, shvatio sam da su, po pitanju investiranja, razlike između mog bogatog i siromašnog oca mnogo dublje od količine novaca koju su njih dvojica imali za ulaganje. Razlika se nalazi prije svega u

dubokoj želji osobe da bude mnogo više od prosječnog investitora. Ako imate takvu želju, nastavite s čitanjem.

BESPLATNO!

Posebno audio izvješće Roberta Kiyosakija
Samo za čitatelje *Vodiča bogatog oca u investiranje*

Kao naša zahvala vama što ste preuzeli aktivnu ulogu u svojoj financijskoj edukaciji, Robert je pripremio posebno audio izvješće. "Moj bogati otac rekao je da je jedna od najvažnijih vještina investitora znati kako se obogatiti kad se tržište ruši. Kad svi drugi paničare i prodaju, kako da ostanete mirni, na tržištu i zaradite mnogo novca?"

Molimo vas da poslušate snimku
"Moj bogati otac rekao je da profit ne paničari."

Sve što morate učiniti kako biste dobili ovo audio izvješće jest posjetiti našu specijalnu web stranicu www.richdadbook3.com i izvješće je vaše. (izvješće je na engleskom jeziku op. ur.)

Hvala vam i sretno.

Faza jedan

***Jeste li mentalno spremni da
postanete investitor?***

Kontrola investitora #1
Kontrola nad samim sobom

Prvo poglavlje

U što da investiram?

Godine 1973. vratio sam se kući iz Vijetnama. Imao sam sreće što su me premjestili u bazu na Havajima, blizu mojeg doma, a ne u neku bazu na Istočnoj obali. Nakon što sam se smjestio u Zrakoplovnoj luci marinaca, nazvao sam svog prijatelja Mikea i otišli smo na ručak s njegovim ocem, čovjekom kojeg zovem Bogatim Ocem. Mike je jedva čekao da mi pokaže svoju bebu i svoj novi dom, pa smo se složili da ručamo kod njega slijedeće subote. Kad je Mikeova limuzina došla po mene u bazu gdje se nalazio smještaj časnika, počeo sam shvaćati koliko se toga promijenilo otkad smo maturirali 1965.

"Dobrodošao kući", reče Mike dok sam ulazio u predsoblje njegovog prekrasnog doma s mramornim podovima. Mike se smiješio od uha do uha držeći svojeg sedmomjesečnog sina. Drago mi je da si se vratio u jednom komadu."

"I meni", odgovorih gledajući pokraj Mikea prema svjetlucavom plavom Pacifiku, koji je oplakivao bijelu plažu

iza njegove kuće. Kuća je bila spektakularna. Bila je to prizemna kuća u tropskom stilu i posjedovala je sav šarm starog i novog načina života na Havajima. Imao je prekrasne perzijske sagove, visoke zelene biljke u posudama i veliki bazen koji je s tri strane bio okružen kućom, a s četvrtice oceanom. Kuća je bila otvorena, prozirna, simbol ugodnog života na otoku s najboljim detaljima. Kuća je odgovarala mojim maštanjima o luksuznom životu na Havajima.

"Ovo je moj sin James", reče Mike.

"Oh", rekoh iznenađeno. Mora da su mi usta bila širom otvorena dok sam u transu upijao zapanjujuću ljepotu njegovog doma. "Kako slatko dijete." Rekao sam ono što bi svatko trebao reći kad gleda bebu. Ali dok sam tamo stajao, mahao i pravio grimase, a dijete me zbunjeno gledalo, još uvijek sam bio u šoku zbog promjena posljednjih osam godina. Živio sam u vojnoj bazi, u starim barakama i dijelio sobu s još tri neuredna mlada pilota sklona pivu, dok je Mike živio na multimilijunskom imanju s prekrasnom ženom i novorođenim sinom.

"Uđi", nastavi Mike. "Tata i Connie čekaju nas na terasi."

Ručak je bio spektakularan, a posluživala ga je njihova služavka zaposlena na puno radno vrijeme. Sjedio sam tamo uživajući u hrani, prizoru i društvu, i razmišljao o svoja tri cimera koji su u tom trenutku ručali u časničkom restoranu. Budući da je bila subota, ručak se vjerojatno sastojao od hladnog sendviča i zdjele juhe.

Nakon što je završilo podsjećanje na stara vremena, bogati otac rekao je: "Kao što možeš vidjeti, Mike je odlično poslovao investirajući profit iz biznisa. Posljednje dvije godine zaradili smo više novca no što sam ja zaradio prvih dvadeset godina. Ima mnogo istine u tvrdnji da je prvi milijun najteži."

"Dakle, biznis je dobro išao?" upitah, potičući daljnji razgovor o tome kako se njihovo bogatstvo tako naglo povećalo.

"Biznis je išao odlično", reče bogati otac. "Ovi novi zrakoplovi 747 donose tako mnogo turista iz cijelog svijeta na Havaje da biznis ne može ne rasti. Ali naš pravi uspjeh dolazi

od naših investicija, a ne od našeg biznisa. A Mike upravlja našim investicijama."

"Čestitam", reko Mikeu. Svaka čast.

"Hvala ti", reče Mike. "Ali zasluga nije samo moja. Zapravo je tatina formula investiranja ono što radi za nas. Samo radim točno ono što nas je on sve ove godine podučavao o biznisu i investiranju."

"Sigurno je dobro provedena", reko ja. "Ne mogu vjerovati da živite ovdje, u najbogatijoj četvrti u gradu. Sjećaš li se dok smo bili siromašni klinci i trčali s našim daskama za surfanje između kuća, pokušavajući doći do plaže?"

Mike se nasmije. "Da, sjećam se. I sjećam se kako su me proganjali oni zločesti stari bogataši. Sad sam ja taj zločesti stari bogataš koji tjera te klince. Tko bi ikada mogao i pomisliti da ćemo ti i ja živjeti...?"

Mike je iznenada zastao, shvativši što je rekao. Shvatio je da on živi ovdje, a ja živim s druge strane otoka u vojničkim barakama.

"Žao mi je", reče on. "Nisam htio..."

"Ne trebaš se ispričavati", reko s osmijehom. "Sretan sam zbog tebe. Drago mi je da si tako bogat i uspješan. Zaslužuješ to, jer si dugo vremena učio kako voditi biznis. Ja ću za nekoliko godina izaći iz baraka, kad završi moj ugovor s marincima."

Bogati otac, osjetivši napetost između mene i Mikea, upadne i reče: "I radio je bolje od mene. Veoma sam ponosan na njega. Ponosan sam na svojeg sina i njegovu ženu. Oni su odličan tim i zaslužili su sve što imaju. Sada kad si se vratio iz rata, red je na tebe, Roberte."

Mogu li investirati s tobom?

"Volio bih investirati s tobom", odgovorih energično.

Uštedio sam skoro 3,000\$ dok sam bio u Vijetnamu i htio bih to uložiti prije no što potrošim. Mogu li investirati s tobom?"

Pa, dat ću ti ime dobrog brokera", reče bogati otac. "Siguran sam da će ti dati dobre savjete, možda čak i o nekoj jako aktualnoj mogućnosti."

"Ne, ne, ne", reko. "Želim investirati u isto ono u što i ti investiraš. Hajde. Znaš koliko dugo poznajem vas dvojicu. Znam da uvijek imate nešto na čemu radite i u što ulažete. Ne želim ići brokeru. Želim ući u posao s vama dvojicom."

Soba je utihnula dok sam čekao odgovor bogatog oca i Mikea. Tišina je prerasla u napetost.

"Jesam li rekao nešto pogrešno?" napokon upitah.

"Ne", reče Mike. "Tata i ja investiramo u nekoliko novih, uzbudljivih projekata, ali mislim da je najbolje da najprije nazoveš nekog od naših brokera i počneš investirati s njim."

Opet je nastala tišina, koju je prekidalo samo zveckanje posuđa i čaša dok je služavka čistila stol. Mikeova supruga Connie ispričala se i odnijela bebu u drugu sobu.

"Ne shvaćam", reko. Okrenuo sam se više prema bogatom ocu nego prema Mikeu i nastavio: "Sve ove godine radio sam uz vas dvojicu gradeći vaš biznis. Radio sam gotovo ni za što. Pošao sam u koledž kao što si mi savjetovao i borio se za svoju zemlju, kao što si rekao da bi mladi ljudi trebali učiniti. Sada kad sam dovoljno star i napokon imam nekoliko dolara za investiranje, čini se da oklijevaš kada ti kažem da želim investirati u ono u što i ti investiraš. Ne shvaćam. Zašto tako hladan nastup - zar me pokušavaš odgurnuti od sebe? Zar ne želiš da budem bogat poput tebe?"

"Ovo nije hladan nastup", odgovori Mike, "i nikada te ne bismo odgurnuli od sebe ili željeli da se ne obogatiš. No, stvari su sada drukčije."

Bogati otac polako klimne glavom u znak slaganja.

"Voljeli bismo da možeš investirati u ono u što i mi investiramo", napokon reče bogati otac. "Ali to bi bilo protiv zakona."

"Protiv zakona?" ponovih u nevjerici. "Zar vas dvojica radite nešto ilegalno?"

"Ne, ne", reče bogati otac uz osmijeh. "Nikada ne bismo činili nešto ilegalno. Previše se lako obogatiti na legalan način da bismo riskirali zatvor zbog nečeg ilegalnog."

"Budući da želimo ostati s prave strane zakona, kažemo ti da bi bilo ilegalno da investiraš s nama", reče Mike.

"Za mene i Mikea nije ilegalno da investiramo u ono u što investiramo. Ali za tebe bi bilo", pokušava sažeti bogati otac.

"Zašto?" upitah.

"Jer nisi bogat", reče Mike tiho i nježno. "Ono u što mi ulažemo je samo za bogate."

Mikeove riječi su me prostrijelile. Budući da mi je bio najbolji prijatelj, znao sam da mu je bilo teško izreći te riječi. Iako ih je izrekao najnježnije što je mogao, ipak su boljale i probile mi srce poput noža. Počeo sam shvaćati koliko je širok financijski ponor između nas. Iako su njegov otac i moj otac počeli ni iz čega, on i njegov otac obogatili su se. Moj otac i ja još uvijek smo bili s druge strane. Mogao sam osjetiti da mi je ova velika kuća s lijepom pješčanom plažom još uvijek daleka, a udaljenost se mjerila ne samo u miljama. Naslonio sam se u stolicu i prekrizao ruke izgubljen u mislima. Sjedio sam tamo klimajući glavom, pokušavajući izvući zaključak. Obojica smo imali 25 godina, ali na mnogo načina Mike je financijski bio 25 godina ispred mene. Moj je otac upravo dobio otkaz u svojoj državnoj službi i počinjao je iz početka u dobi od 52 godine. Ja još nisam ni počeo.

"Jesi li u redu?" upita nježno bogati otac.

"Da, jesam", odgovorih, pokušavajući prikriti bol koja je dolazila iz osjećaja sažaljenja prema samom sebi i prema mojoj obitelji. "Samo duboko razmišljam i pretražujem dušu", reko, hrabro se nasmiješivši.

Soba je utihnula dok smo slušali šum valova i dok je hladan povjetarac pirkao kroz prekrasnu kuću. Mike, bogati otac i ja sjedili smo tamo, dok sam ja pokušavao shvatiti poruku i tu stvarnost.

"Dakle, ne mogu investirati s vama jer nisam bogat", napokon reko, izlazeći iz transa. "A kad bih investirao u ono u što vi investirate, bilo bi to protiv zakona?"

Bogati otac i Mike klimnu glavama. "U nekim slučajevima", doda Mike.

"Tko je donio taj zakon?" upitah ja.

"Savezna vlada", odgovori Mike.

"KOR", doda bogati otac.

"KOR?" upitah ja. "Što je KOR?"

"Komisija za osiguranje i razmjenu", odgovori bogati otac. "Stvorena je 30-tih godina pod upravom Josepha Kennedyja, oca našeg pokojnog predsjednika Johna Kennedyja."

"Zašto je stvorena?" upitah ja.

Bogati otac se nasmije. "Stvorena je da zaštiti javnost od divljih, beskrupuloznih biznismena, brokera i investitora."

"Zašto se smiješ?" upitah ja. "To se čini pametnim."

"Da, to je vrlo dobro", odgovori bogati otac, još uvijek nasmiješen. "Prije sloma tržišta dionica 1929., mnoge sumnjive investicije prodavale su se javnosti. Bilo je mnogo laži i dezinformacija. KOR je formiran da pazi na to. To je agencija koja pomaže pri donošenju - i provođenju - pravila. Ima vrlo važnu ulogu. Bez KOR-a, nastao bi kaos."

"Zašto se onda smiješ?" ustrajao sam ja.

"Jer ona štiti javnost od loših investicija, ali isto tako i od najboljih investicija", odgovori bogati otac ozbiljnijim tonom.

"Ako KOR štiti javnost od najgorih i najboljih investicija, u što onda javnost ulaže?" upitah ja.

"U sanirane investicije", odgovori bogati otac. "Investicije koje prate smjernice KOR-a."

"Pa, što ne valja s tim?" upitah ja.

"Ništa", reče bogati otac. "Mislim da je to dobra ideja. Moramo imati pravila i provoditi ih. KOR radi upravo to."

"Ali zašto se smiješ?" upitah. "Poznajem te predugo i znam da mi ne govoriš nešto zbog čega si se nasmijao."

"Već sam ti rekao", reče bogati otac. "Smijem se jer, štiteći javnost od loših investicija, KOR je štiti i od onih najboljih."

"A to je jedan od razloga što bogati postaju još bogatiji?" upitah oprezno.

"Shvatio si", reče bogati otac. "Smijem se jer vidim ironiju cijele situacije. Ljudi ulažu jer žele postati bogati. Ali zato što nisu bogati, ne smiju vršiti ulaganja koja bi ih mogla učiniti bogatima. Samo ako si bogat smiješ investirati kao bogataš. I tako se bogataši još više bogate. Za mene, to je ironično."

"Ali zašto se to radi na taj način?" upitah. "Je li to zaštita siromašnih i srednje klase od bogatih?"

"Ne, ne nužno", odgovori Mike. "Mislim da je to zaštita siromašnih i srednje klase od njih samih."

"Zašto to kažeš?" upitah.

"Jer mnogo je više loših poslova od dobrih poslova. Ako osoba nije iskusna, svi poslovi - dobri i loši - izgledaju isto. Treba mnogo edukacije i iskustva da se sofisticiranija investiranja podijele na dobra i loša. Biti sofisticiran znači biti sposoban razlikovati što čini jednu investiciju dobrom, a drugu opasnom. Većina ljudi nema tu edukaciju i iskustvo", reče bogati otac. "Mike, zašto ne doneseš najnoviji posao koji razmatramo?"

Mike napusti stol, krene u svoj ured i vrati se s registratorom debelim oko pet centimetara, punim papira, fotografija, brojeva i mapa.

"Ovo je primjer nečega u što ćemo možda investirati", reče Mike dok je sjedao. "Poznato je kao neregistrirano osiguranje. Ova investicija zove se memorandum o privatnom smještaju."

Moj um je otupio dok je Mike listao stranice i pokazivao mi grafikone, mape i listove ispisanog teksta koji je opisivao rizike i dobiti od investicije. Osjetio sam kako me hvata san dok je Mike objašnjavao ono što je tražio i zbog čega je to smatrao sjajnom prilikom za investiranje.

Bogati otac vidio je da se počinjem gubiti od mnoštva nepoznatih informacija pa je zaustavio Mikea i rekao: "Htio sam da Robert vidi ovo."

Bogati otac pokazao je mali odlomak na početku registratora na kojem je pisalo: "Iznimke iz Zakona o osiguranju iz 1933."

"Želim da ovo shvatiš", reče on.

Nagnuo sam se naprijed kako bih lakše pročitao sitna slova koja je on pokazivao. U tekstu je pisalo:

"Ova investicija je samo za ovlaštene investitore. Ovlaštenim investitorom smatra se onaj tko:

- posjeduje neto vrijednost od najmanje 1 milijun \$ ili više, ili

- ima godišnji prihod od 200,000\$ ili više u prethodnim godinama (ili 300,000\$ zajedno sa supružnikom) i tko opravdano očekuje da će sljedeće godine postići istu razinu prihoda."

Naslonivši se u svojoj fotelji, rekao sam: "Zato kažeš da ne mogu investirati u ono u što vi investirate. Ta investicija je samo za bogate."

"Ili ljude s visokim prihodima", reče Mike.

"Ne samo da su te smjernice oštre, već je i minimalni iznos koji možeš uložiti 35,000\$. Toliko košta svaka 'jedinica' investiranja, kako se to zove."

"35,000\$!" rekoh zapanjeno. "To je mnogo novca za veliki rizik. Misliš, to je najmanje što netko može uložiti u taj posao?"

Bogati otac klimne. "Koliko ti vlada plaća kao pilotu Marinaca?"

"Zarađivao sam oko 12,000\$ godišnje, uz naknadu za let i borbu u Vijetnamu. Zaista ne znam kolika će mi biti plaća sad kad sam smješten ovdje, na Havajima. Možda ću dobiti neki dodatak na troškove življenja, ali to sigurno neće biti mnogo, niti će pokriti troškove života na Havajima."

"Dakle, to što si uštedio 3,000\$ je prilično postignuće", reče bogati otac, pokušavajući me odobrovoljiti. "Uštedio si skoro 25% od svojeg bruto prihoda."

Klimnuo sam, shvaćajući koliko sam jako, jako daleko od toga da postanem ovlaštenu investitor. Shvatio sam da, čak i ako postanem general u marincima, vjerojatno neću zarađivati dovoljno novca da bih postao ovlaštenu investitor. Čak se niti predsjednik Sjedinjenih Država, osim ako je već bogat, ne bi mogao kvalificirati samo na temelju plaće.

"Što da učinim?" upitah napokon. "Zašto vam ne bih mogao dati svojih 3,000\$ koje bi vi spojili sa svojim novcem, pa možemo podijeliti dobit kad se posao isplati?"

"To bismo mogli", reče bogati otac. "Ali ne bih ti to preporučio. Ne tebi."

"Zašto?" upitah. "Zašto ne meni?"

"Ti već imaš prilično dobar temelj financijske edukacije. Možeš ići mnogo dalje od toga da budeš samo ovlaštenu investitor. Ako želiš, možeš postati sofisticirani investitor. Tada ćeš pronaći bogatstvo veće i od svojih najluđih snova."

"Ovlaštenu investitor? Sofisticirani investitor? U čemu je razlika?" upitao sam, osjećajući kako mi se budi nada.

"Dobro pitanje", reče Mike s osmijehom, osjećajući kako se njegov prijatelj pokreće iz letargije.

"Ovlaštenu investitor je po definiciji netko tko se kvalificira jer ima novca. Zato se ovlaštenu investitor često naziva kvalificirani investitor", objasni bogati otac. "Ali novac te sam po sebi ne kvalificira za sofisticiranog investitora."

"U čemu je razlika?" upitah ja.

"Pa, jesi li u jučerašnjim novinama vidio naslove o hollywoodskoj zvijezdi koja je izgubila milijune u neuspješnom ulaganju?" upita bogati otac.

Klimnuh, rekavši: "Da, jesam. Ne samo da je izgubio milijune, morao je platiti poreznoj upravi neoporezovani prihod koji je ušao u taj posao."

"Pa, to je primjer ovlaštenog ili kvalificiranog investitora", nastavi bogati otac. "Ali to što imaš novac ne znači da si sofisticirani investitor. Zato tako često čujemo o ljudima s visokim prihodima, kao što su liječnici, odvjetnici, rock zvijezde i profesionalni sportaši, koji gube novac u nezdravim ulaganjima. Imaju novac, ali nemaju sofisticiranost. Imaju novac, ali ne znaju kako da ga ulože sigurno i uz visoke povrate. Svi poslovi čine im se istima. Ne mogu razlikovati dobru investiciju od loše. Ljudi poput njih trebali bi ostati samo u osiguranim investicijama ili zaposliti profesionalnog financijskog menadžera kojem vjeruju da ulaže umjesto njih."

"Kakva je tvoja definicija sofisticiranog investitora?" upitah ja.

"Sofisticirani investitor zna za EIV", reče bogati otac.

"EIV", ponovih ja. "Što je EIV?"

Bogati otac okrene privatni registrator koji smo gledali i napiše na stražnjoj stranici jednog lista:

1. Edukacija,

2. Iskustvo,

3. Višak novca.

"To je EIV", reče on, podižući pogled sa stranice. "Postigni te tri stvari i bit ćeš sofisticirani investitor."

Gledajući tri točke, rekoh: "Dakle, filmska zvijezda imala je višak novca, ali ne i prve dvije stvari."

Bogati otac klimne. "Postoje mnogi ljudi s dobrom edukacijom, ali nemaju iskustvo, a bez životnog iskustva često nemaju višak novca."

"Takvi ljudi često kažu da sve znaju kad im objašnjavaš stvari, ali ne znaju što znaju", doda Mike. "Naš bankar uvijek kaže da zna posao koji radimo moj otac i ja, ali iz nekog razloga, ne radi ono što zna."

"I zato vaš bankar nema višak novca", rekoh ja.

Bogati otac i Mike klimnu.

Soba se opet utišala kad je razgovor završio. Sva trojica utonuli smo duboko u svoje misli. Bogati otac pozvao je služavku da donese još kave i Mike je odložio registrator. Sjedio sam prekrivenih ruku, gledajući plavi Pacifički ocean iz Mikeovog prekrasnog doma i razmišljajući o nastavku svojeg života. Završio sam koledž kao što su htjeli moji roditelji, moja vojna obveza uskoro će završiti, a tada ću moći odabrati put koji je za mene najbolji.

"O čemu razmišljaš?" upita bogati otac, srknuvši svoju kavu.

"Razmišljam o tome što želim postati sada kad sam odrastao", odgovorih.

"A što je to?" upita Mike.

"Mislim da bih trebao postati sofisticirani investitor", odgovorih tiho. "Što god to bilo."

"To bi bio mudar izbor", reče bogati otac. "Imaš prilično dobar start, temelj u financijskoj edukaciji. Sada je vrijeme da stekneš iskustvo."

"A kako ću znati da imam dovoljno i jednog i drugog?" upitah ja.

"Kada ćeš imati višak novca", nasmiješi se bogati otac.

Nasmijali smo se i podigli svoje čaše s vodom, nazdravljajući: "Za višak novca."

Bogati otac nazdravi: "I za sofisticiranog investitora."

"Za sofisticiranog investitora i za višak novca", ponovih ja tiho za sebe. Sviđao mi se odjek tih riječi u glavi.

Mikeov vozač limuzine odvezao me u moje časničke odaje da razmišljam o tome što ću raditi ostatak života. Odrastao sam i ispunio očekivanja svojih roditelja, očekivanja kao što su završavanje koledža i služenje svojoj zemlji u ratu. Bilo je vrijeme da odlučim što želim za sebe. Sviđala mi se pomisao da se školujem kako bih postao sofisticirani investitor. Mogao sam nastaviti edukaciju s bogatim ocem dok sam stjecao iskustvo koje sam trebao. Ovaj put, bogati otac vodit će me kao odraslog.

20 godina kasnije

Do 1993., bogatstvo bogatog oca bilo je podijeljeno među njegovom djecom, unucima i njihovom djecom. Za slijedećih stotinjak godina, njegovi nasljednici neće morati brinuti o novcu. Mike je dobio primarne aktive biznisa i sjajno je uvećao bilancu financijskog carstva bogatog oca, koje je bogati otac gradio ni iz čega. Tijekom svojeg života vidio sam njegov početak i rast.

Trebalo mi je 20 godina da postignem ono za što sam mislio da je moguće u 10 godina. Ima istine u izreci: "Prvi milijun je najteži."

Gledajući unatrag, zarada od milijun dolara nije bila toliko teška. Bilo je teško zadržati milijun i postići da ti novci rade za mene. Ipak, 1994., u dobi od 47 godina, mogao sam se umiroviti, financijski slobodan i s dovoljno novca da uživam u životu.

No, mirovina mi nije bila uzbudljiva. Uzbudljivo mi je bilo to što sam napokon mogao ulagati kao sofisticirani investitor. Mogućnost da investiram zajedno s Mikeom i bogatim ocem bio je vrijedan cilj. Taj dan 1973. godine, kad su Mike i bogati otac rekli da nisam dovoljno bogat da ulažem s njima, bio je

prekretnica u mojem životu i dan kad sam sebi postavio cilj da postanem sofisticirani investitor.

Slijedi lista nekih investicija u koje ulažu tzv. "ovlašteni investitori i sofisticirani investitori":

1. Privatni stanovi
2. Nekretnine i ograničena partnerstva
3. Preinicijalne javne ponude
4. Inicijalne javne ponude (iako su dostupne svim investitorima, do njih nije lako doći)
5. Neprvoklasna financiranja
6. Spojena poduzeća i akvizicije
7. Zajmovi za početnike
8. Fondovi osiguranja

Za prosječnog investitora, ove investicije su prerizične, ne zato jer su takve same po sebi, već zato što prosječnim investitorima često nedostaje edukacija, iskustvo i višak kapitala da bi znali u što se upuštaju. Sada se slažem s KOR-om da je nekvalificirane investitore bolje zaštititi tako što se ograniči njihov pristup tim vrstama ulaganja, jer i sam sam radio neke greške i krive korake uz put.

Danas, kao sofisticirani investitor, ulažem u takve poslove. Ako znate što radite, rizik je vrlo nizak, a potencijalna nagrada može biti ogromna. Bogati stalno ulažu u takve investicije.

Iako sam imao neke gubitke, povrati od investicija koje su dobro prošle bili su spektakularni, i u velikoj mjeri premašili gubitke. Povrat kapitala od 35% je normalan, ali ponekad postizem povrate od 1,000% i više. Više volim investirati u takve investicije, jer su mi uzbudljivije i izazovnije. To nije samo stvar onog: "Kupi mi 100 ovih dionica i prodaj 100 onih." Niti: "Je li povrat investicije visok ili nizak?" To nije bit sofisticiranog investitora. Takvo investiranje znači približavanje pogonskom stroju kapitalizma. U stvari, neke od navedenih investicija su kapitalne investicije, koje su daleko prerizične za prosječnog investitora. U stvarnosti, nisu rizične investicije, već nedostatak edukacije, iskustva i viška novca.

Ovo nije knjiga o investicijama.

Ovo je knjiga o investitorima.

Put

Ova knjiga ne govori samo o investicijama. Ova knjiga govori o investitoru i o putu prema postajanju sofisticiranim investitorom. Ona govori o tome kako možete pronaći put prema stjecanju EIV-a: edukacije, iskustva i viška novca.

Bogati otac, siromašni otac je knjiga o mojem putu edukacije za vrijeme djetinjstva. *Kvadrant PROTOKA NOVCA* drugi je dio knjige *Bogati otac, siromašni otac* i prikazuje moj put edukacije dok sam bio mlad, između 1973. i 1994. godine. Ova knjiga, *Vodič bogatog oca u investiranje*, nadogradnja je na lekcije svih prethodnih godina i pretvara lekcije u EIV kako bi prikazala kvalificiranje za sofisticiranog investitora.

Godine 1973., imao sam jedva 3,000\$ za investiranje i nisam imao mnogo edukacije niti iskustva iz stvarnog života. Do 1994. postao sam sofisticirani investitor.

Prije više od 20 godina, bogati otac je rekao: "Kao što postoje kuće za bogate, siromašne i srednju klasu, tako postoje i investicije za te klase. Ako želiš investirati u investicije bogatih, moraš biti više nego bogat. Moraš postati sofisticirani investitor, a ne samo bogata osoba koja investira."

Pet faza do sofisticiranog investitora

Bogati otac podijelio je moj razvojni program u pet odvojenih faza, koje sam ja organizirao u faze, lekcije i poglavlja. Faze su slijedeće:

1. Jeste li mentalno spremni da postanete investitor?
2. Kakav investitor želite postati?
3. Kako ćete izgraditi snažan biznis?
4. Tko je sofisticirani investitor?
5. Vraćanje.

Ova knjiga napisana je kao vodič. Neće vam dati specifične odgovore. Svrha ove knjige je da vam pomogne u shvaćanju koja pitanja trebate postaviti. Ako knjiga uspije u tome, postigla je svoj cilj. Bogati otac rekao je: "Ne možeš nekoga naučiti da postane sofisticirani investitor. Ali osoba može naučiti kako da postane sofisticirani investitor. To je kao učenje vožnje bicikla. Ja te ne mogu naučiti da voziš bicikl, ali to možeš naučiti sam. Učenje vožnje bicikla uključuje rizik, pokušaj i pogrešku, i pravilno vođenje. Isto vrijedi i za investiranje. Ako ne želiš riskirati, kažeš da ne želiš učiti. A ako ne želiš učiti, ja te ne mogu podučavati."

Ako tražite knjigu sa savjetima o najaktualnijim ulaganjima, o tome kako se brzo obogatiti ili s tajnom formulom ulaganja bogatih, ovo nije knjiga za vas. Ova knjiga više govori o učenju nego o investiranju. Napisana je za ljude koji uče investirati, ljude koji traže svoj put do bogatstva umjesto da do njega stignu lakšim putem.

Ova knjiga govori o pet razvojnih faza bogatog oca, pet faza kroz koje je on prošao i kroz koje ja trenutno prolazim. Ako proučavate bogate, čitajući ovu knjigu učit ćete da je pet faza bogatog oca istih pet faza koje su prolazili najbogatiji biznismeni i investitori na svijetu kako bi postali vrlo, vrlo bogati. Bill Gates, osnivač Microsofta; Warren Buffet, najbogatiji investitor Amerike i Thomas Edison, osnivač General Electrica, prošli su kroz tih pet faza. To su one iste faze kroz koje novi mladi milijunaši i milijarderi Internet ili "dot.com" generacije danas prolaze, još u svojim dvadesetim i tridesetim godinama. Jedina razlika je u tome što su zbog Informatičkog doba ovi mladi ljudi prošli kroz te faze brže, a možda to možete i vi.

Jeste li dio revolucije?

Ogromna bogatstva, imanja i megabogate obitelji stvoreni su tijekom Industrijske revolucije. Isto se događa danas u vrijeme Informatičke revolucije.

Zanimljivo mi je to što danas imamo multimilijunaše i multimilijardere vlastitog kova u dvadesetim, tridesetim i četrdesetim godinama života, ali imamo i ljude od četrdeset i više godina koji jedva preživljavaju na poslovima od 50,000\$ godišnje. Razlog za taj nesrazmjer je prijelaz iz Industrijskog u Informatičko doba. Kad smo prešli u Industrijsko doba, ljudi poput Henryja Forda i Thomasa Edisona postali su milijarderi. Danas na prijelazu u Informatičko doba, imamo Billa Gatesa, Michaela Della i osnivače Internet kompanija koji postaju mladi milijunaši i milijarderi. Ovi dvadesetogodišnjaci uskoro će u bogatstvu prestići Billa Gatesa - koji ima 39 godina. To je moć prijelaznog razdoblja, prijelaza iz Industrijskog doba u Informatičko doba. Rečeno je da ništa nije tako moćno kao ideja čije je vrijeme došlo, i ništa tako štetno kao netko tko još razmišlja o starim idejama.

Za vas, u ovoj knjizi možda se radi o pogledu na stare ideje i pronalazenju novih ideja za stjecanje bogatstva. Možda se radi i o paradigmatškoj promjeni u vašem životu. Možda se radi i o tranziciji tako radikalnoj kao što je prijelaz iz Industrijskog doba u Informatičko doba. Možda se radi o tome da definirate novi financijski put u životu. Možda ćete početi razmišljati više kao biznismen i investitor, umjesto kao zaposlenik ili samozaposlena osoba.

Trebale su mi godine da prođem kroz te faze. U stvari, još uvijek prolazim kroz njih. Nakon što pročitate ovu knjigu, možete razmotriti mogućnost da i sami prodete kroz tih pet faza ili možete odlučiti da takav razvojni put nije za vas. Ako odlučite krenuti istim putem, na vama je da odlučite koliko brzo ćete prolaziti kroz tih pet faza. Zapamtite da ova knjiga ne govori o brzom obogaćivanju. Izbor da se krene kroz takav osobni razvoj i program edukacije počinje u fazi jedan, fazi mentalne pripreme.

Jeste li mentalno spremni da postanete investitor?

Bogati otac često je govorio: "Novac će biti sve ono što želiš."

Htio je reći da novac dolazi iz naših umova, naših misli. Ako netko kaže: "Teško je zaraditi novac", vjerojatno će ga biti teško zaraditi. Ako netko kaže: "Oh, nikada neću biti bogat", ili "Teško je postati bogat", to će vjerojatno biti točno za tu osobu. Ako osoba kaže: "Jedini način da se čovjek obogati jest da naporno radi", ta će osoba vjerojatno naporno raditi. Ako osoba kaže: "Kad bih imao mnogo novca, stavio bih ga u banku jer ne bih znao što ću s njim", vjerojatno će se dogoditi upravo to. Iznenadili biste se koliko ljudi razmišlja tako i čini to. A ako osoba kaže: "Investiranje je rizično", bit će rizično. Kao što je rekao bogati otac: "Novac će biti sve ono što želiš."

Bogati otac upozorio me je da je mentalna priprema za sofisticiranog investitora slična mentalnoj pripremi koja slijedi prije uspona na Mt.Everest ili zaređivanja za svećenika. Šalio se, ali dao mi je do znanja da takav pothvat ne treba olako shvatiti. Rekao mi je: "Počinješ kao što sam i ja. Počinješ bez novca. Sve što imaš je nada i san o bogatstvu. I dok mnogi sanjaju o tome, malo njih to postiže. Razmišljaj i pripremaj se mentalno, jer ćeš naučiti ulagati na način na koji to može vrlo mali broj ljudi. Vidjet ćeš svijet investiranja iznutra, ne izvana. Promišljaj i budi spreman ako odlučiš da je to tvoj životni put."

Drugo poglavlje

Izgradnja temelja bogatstva

Povratak u sive časničke zgrade te večeri bio mi je vrlo težak. S njima je sve bilo u redu dok sam ranije toga dana odlazio, ali nakon što sam proveo poslijepodne u Mikeovom novom domu, činile su se jeftine, stare i istrošene.

Kao što sam i očekivao, moja tri cimera pili su pivo i gledali bejzbol utakmicu na televiziji. Limenke od piva i kutije od *pizze* ležale su razbacane naokolo. Nisu mnogo govorili dok sam prolazio kroz zajednički dnevni boravak. Samo su zurili u TV. Dok sam se zatvarao u svoju sobu, bio sam zahvalan što imamo privatne sobe. Morao sam razmišljati o mnogo toga.

U dobi od 25 godina, napokon sam shvatio stvari koje nisam mogao razumjeti kao dijete od 9 godina, kad sam počeo raditi s bogatim ocem. Shvatio sam da je moj bogati otac godinama naporno radio i gradio čvrste temelje bogatstva. Počeli su na siromašnoj strani grada, živjeli su skromno, gradili biznis, kupovali nekretnine i radili na svojem planu. Sad shvaćam da je plan bogatog oca bio da postane vrlo bogat. Dok smo Mike i ja bili u srednjoj školi, bogati otac proširio je posao na druge havajske otoke, kupujući biznise i nekretnine. Dok smo Mike i ja bili na koledžu, načinio je veliki potez i postao jedan od najvećih privatnih investitora u Honoluluu i dijelovima Waikikija. Dok sam letio s marincima u Vijetnamu, postavljen

je temelj za njegovo bogatstvo. Bio je to čvrst i snažan temelj. Sada su on i njegova obitelj uživali u plodovima svojeg rada. Umjesto da žive u sirotinjskim četvrtima na vanjskom otoku, živjeli su u jednoj od najbogatijih četvrti u Honoluluu. Nisu samo izgledali bogato, kao što su izgledali mnogi ljudi u susjedstvu. Znao sam da su Mike i njegov otac bogati jer su mi dozvolili da pogledam njihova financijska izvješća. Malo njih je imalo tu čast.

S druge strane, moj pravi otac upravo je izgubio svoj posao. Uspinjao se uz ljestve u državnoj službi, kad je ispao iz milosti političkog stroja koji je vladao državom Havaji. Moj otac izgubio je sve za što se borio kad se kandidirao na mjesto guvernera protiv svojeg šefa i izgubio. Uklonili su ga s položaja i pokušavao je početi iz početka. Nije imao temelja za bogatstvo. Iako je imao 52 godine, a ja 25, bili smo u istoj financijskoj situaciji. Nismo imali novca. Obojica smo završili koledž i mogli smo dobiti drugi posao, ali kad se radilo o pravim aktivama, njih nismo imali. Te noći, dok sam ležao u svojem krevetu, shvatio sam da imam rijetku priliku da odlučim o smjeru svog života. Kažem rijetku, jer vrlo malo ljudi ima priliku usporediti životne putove dvaju očeva i izabrati svoj put. Taj izbor nije mi bio lagan.

Investicije bogatih

Iako su mi mnoge stvari prolazile kroz um te noći, najviše me zaintrigirala ideja da postoje investicije samo za bogate i investicije za sve ostale. Sjećam se da je bogati otac, dok sam kao dijete radio za njega, govorio samo o izgradnji biznisa. Ali sada kad je bio bogat, govorio je samo o investiranju za bogate. Toga dana za ručkom, objasnio je: "Biznis sam gradio zato da mogu investirati u investicije bogatih. Biznis gradiš zato da njime kupiš aktive. Bez mojih biznisa, ne bih si mogao priuštiti investicije za bogate."

Bogati otac naglasio je razlike između zaposlenika koji investira i biznisa koji investira. Rekao je: "Većina investicija je preskupa kad ih vršiš kao zaposlenik. Ali mnogo su jeftinije ako ih biznis vrši za tebe." Nisam znao što je time htio reći, ali znao

sam da je ta distinkcija važna. Sad sam bio znatiželjan i jedva sam čekao da otkrijem u čemu je razlika. Bogati otac proučavao je porezne i korporacijske zakone i otkrio način da zaradi mnogo novca okrenuvši zakone u svoju korist. Te noći utonuo sam u san uzbuđen zbog toga što ću ujutro nazvati bogatog oca, šapćući tiho: "Investicije bogatih."

Sažetak lekcije

Kao dijete, proveo sam mnoge sate sjedeći za stolom u jednom od restorana bogatog oca, dok je on rješavao pitanja svojeg poslovanja. Na tim diskusijama, sjedio bih i pijuckao svoju sodu dok je bogati otac razgovarao sa svojim bankarima, računovođama, odvjetnicima, brokerima za dionice i nekretnine, finansijskim planerima i agentima osiguranja. Bio je to početak moje poslovne edukacije. U dobi od 9 do 18 godina, provodio sam sate slušajući te muškarce i žene kako rješavaju složene poslovne probleme. Ali te lekcije za stolom završile su kad sam otišao na četiri godine na koledž u New York, nakon čega je slijedilo 5 godina službe u marincima. Sada, kad je moja edukacija na koledžu završila i kad sam završio s vojnom obavezom, bio sam spreman da nastavim lekcije s bogatim ocem.

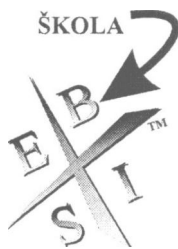
Kad sam ga nazvao slijedećeg dana, bio je spreman da opet započne sa svojim lekcijama. Predao je biznis Mikeu i bio je napola u mirovini. Tražio je nešto što bi mogao raditi pored toga da po cijele dane igra golf.

Kad sam bio mlad, nisam znao kojeg bih oca trebao slušati kad se radi o novcu. Obojica su bili dobri, vrijedni ljudi. Obojica su bili snažni i karizmatični. Obojica su rekli da trebam ići na koledž i služiti svojoj zemlji u vojsci. Ali nisu rekli iste stvari o novcu, niti su mi savjetovali isto o tome što bih trebao postati kad odrastem. Sada mogu usporediti rezultate razvoja karijere mojeg bogatog oca i mojeg siromašnog oca.

U *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, knjizi koja slijedi knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, moj siromašni otac savjetovao mi je: "Idi u školu, dobro uči i pronađi siguran, stalan posao s beneficijama." On mi je preporučio karijeru u ovom smjeru:



S druge strane, moj bogati otac rekao je: "Nauči graditi biznis i investirati kroz svoj biznis." Preporučio mi je karijeru koja je izgledala ovako:



Kvadrant PROTOKA NOVCA govori o temeljnim emocionalnim i tehničkim razlikama između ljudi u ta četiri kvadranta. Te su temeljne emocionalne i tehničke razlike važne, jer određuju koji kvadrant osoba favorizira i iz kojeg djeluje. Na primjer, osoba koja treba siguran posao vjerojatno će tražiti kvadrant E. U kvadrantu E nalaze se ljudi od domara do predsjednika kompanija. Osoba koja želi raditi sama obično se nalazi u kvadrantu S, kvadrantu samozaposlenih ili malih poduzetnika. Ja kažem da S znači 'solo' i 'spretan', jer se tamo nalaze mnogi profesionalci kao što su liječnici, odvjetnici, računovođe i drugi tehnički savjetnici.

Kvadrant PROTOKA NOVCA objašnjava mnogo o razlici između S kvadranta - gdje djeluje većina vlasnika malih poduzeća - i B kvadranta - gdje se nalaze veliki biznisi. U ovoj knjizi, mnogo detaljnije ćemo govoriti o tehničkim razlikama, jer se tamo nalaze razlike između bogatih i svih drugih.

Porezni zakoni su drukčiji

Razlike između kvadranta igraju veliku ulogu i u ovoj knjizi. Porezni zakoni različiti su za različite kvadrante. Ono što je ilegalno u jednom kvadrantu, legalno je u drugom. Ove suptilne razlike postaju velike kad se radi o investiranju. Kad se govori o temi investiranja, moj me bogati otac vrlo oprezno upitao iz kojeg kvadranta planiram zarađivati novac.

Lekcije počinju

Dok je Mike bio zaposlen vođenjem carstva, bogati otac i ja ručali smo u hotelu na plaži Waikiki. Sunce je bilo toplo, ocean predivan, vjetar lagan. Bogati otac bio je šokiran kad sam došao k njemu u odori. Nikada me prije nije vidio u odori. Vidio me samo kao dijete, odjevenog u svakodnevnu odjeću kao što su kratke hlačice, traperice i T-majice. Pretpostavljam da je napokon shvatio da sam odrastao i da sam do sada vidio mnogo svijeta i borio se u ratu. Nosio sam odoru na sastanak jer sam bio između dva leta i morao sam se vratiti u bazu kako bih te večeri opet letio.

"Dakle, to radiš otkad si završio srednju školu", reče bogati otac.

Klimnuo sam i rekao: "Četiri godine u vojnoj akademiji u New Yorku i četiri u marincima. Još jedna godina."

"Vrlo sam ponosan na tebe", reče bogati otac.

"Hvala", odgovorio sam. "Ali bit će lijepo izaći iz vojne odore. Nije lako kad te svi ti hipiji i ljudi koji su protiv rata pljuju ili zure u tebe i zovu te ubojicom djece. Nadam se da će to uskoro završiti."

"Drago mi je što Mike nije morao ići", reče bogati otac. "Htio se prijaviti, ali nije mogao zbog slabog zdravlja."

"Imao je sreće", odgovorio sam. "Izgubio sam dosta prijatelja u tom ratu. Ne bih volio izgubiti i Mikea."

Bogati otac klimne glavom i upita: "Kakvi su ti planovi kad završi tvoj ugovor s vojskom slijedeće godine?"

"Pa, trojici mojih prijatelja zrakoplovne tvrtke ponudile su posao pilota. Sada nije lako dobiti posao, ali kažu da me mogu zaposliti kroz neke veze."

"Dakle, razmišljaš da se zaposliš u zrakoplovnoj tvrtki?" upita bogati otac.

Polako klimnuh glavom. "Pa, to je to... Plaća je dobra, kao i druge pogodnosti. Osim toga, dobro sam naučio letjeti", rekoh. "Postao sam prilično dobar pilot nakon borbenih letova. Ako letim godinu dana za malu tvrtku i steknem iskustvo na velikom zrakoplovu, bit ću spreman za velike tvrtke."

"Dakle, misliš da ćeš to učiniti?" upita bogati otac.

"Ne", odgovorih. "Ne nakon onog što se dogodilo mojem ocu i nakon ručka u Mikeovom domu. Te noći satima sam ležao budan i razmišljao o onom što si rekao o investiranju. Shvatio sam da mogu postati ovlašten investitor ako prihvatim posao u zrakoplovnoj tvrtki. Ali shvatio sam i to da možda nikada neću prijeći tu razinu."

Bogati otac sjedio je u tišini, pomalo klimajući. "Dakle, ono što sam rekao imalo je smisla", reče bogati otac tihim glasom.

"U velikoj mjeri", odgovorih ja. "Razmišljao sam o svim onim tvojim lekcijama koje si mi prenio u djetinjstvu. Sad sam odrastao i lekcije mi imaju novo značenje."

"Čega se sjećaš?" upita bogati otac.

"Sjećam se da si mi oduzimao 10 centi na sat i da sam radio besplatno", odgovorih ja. "Sjećam se lekcije da ne smijem postati ovisan o plaći."

Bogati otac nasmije se i reče: "To je bila prilično gadna lekcija."

"Da, bila je", odgovorih. "Ali odlična. Moj otac bio je ljut na tebe. Ali sada je on taj koji pokušava živjeti bez plaće. Razlika je u tome što on ima 52 godine, a ja sam tada imao 9. Nakon ručka kod Mikea, zakleo sam se da neću provesti život oviseći o sigurnom poslu samo zato jer mi treba plaća. Zato sumnjam da ću se zaposliti kao pilot. I zato ručam ovdje s tobom. Želim ponovno proći tvoje lekcije o tome kako da novac radi za mene, tako da ne moram provesti život radeći za novac. Ali ovaj put,

želim tvoje lekcije kao odrasla osoba. Neka budu teže i detaljnije."

"Koja je bila moja prva lekcija?" upita bogati otac.

"Bogati ne rade za novac", rekoah brzo. "Znaju kako da postignu da novac radi za njih."

Široki osmijeh pojavi se na licu bogatog oca. Znao je da sam ga slušao sve te godine kao dijete. "Vrlo dobro", rekao je. "I to je osnova toga da postaneš investitor. Sve što investitori rade jest da uče kako da njihov novac radi za njih."

"I ja to želim naučiti", rekoah tiho. "Želim naučiti, i možda prenijeti svojem ocu ono što ti znaš. Trenutno je u vrlo lošem stanju, pokušava započeti iz početka u dobi od 52 godine."

"Znam", reče bogati otac. "Znam."

I tako, tog sunčanog dana, dok su surferi jahali na predivnim valovima plavog oceana, počele su moje lekcije. Lekcije su došle u pet faza, a svaka faza vodila me na višu razinu razumijevanja načina razmišljanja bogatog oca i njegovog plana investiranja. Lekcije su počele pripremom i preuzimanjem kontrole nad samim sobom, jer to je mjesto na kojem se investiranje odvija. Investiranje počinje i završava samokontrolom.

Lekcije prve faze u planu za investiranje bogatog oca govore o mentalnoj pripremi koja je potrebna prije samog investiranja. Moja mentalna priprema počela je te noći 1973. godine dok sam ležao u časničkim odajama. Mike je imao dovoljno sreće da ima oca koji je akumulirao veliko bogatstvo. Ja nisam bio tako sretan. Na mnogo načina, on je imao prednost od 50 godina. Ja sam tek trebao početi. Te noći, započeo sam svoje mentalne pripreme odlučivši između sigurnog posla, što je izabrao moj siromašni otac i stvaranja temelja pravog bogatstva, kao što je izabrao moj bogati otac. Tamo počinje proces investiranja i tamo su počele lekcije bogatog oca o investiranju. Počele su vrlo osobnom odlukom: izborom da se bude bogat, siromašan ili u srednjoj klasi. To je važna odluka, jer koju god financijsku poziciju u životu izabrali - da budete bogati, siromašni ili pripadnik srednje klase - sve u vašem životu tada se mijenja.

Treće poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 1

Izbor

Lekcije bogatog oca o investiranju počele su. Kad se radi o novcu i investiranju, ljudi imaju tri temeljna razloga ili izbora za investiranje. To su:

1. Sigurnost,
2. Udobnost,
3. Bogatstvo.

Bogati otac rekao je: "Sva tri izbora su važna. Razlika u čovjekovom životu događa se kad se izbori prioriziraju." Nastavio je govoreći kako većina ljudi donosi odluku o investiranju i novcu upravo tim redoslijedom. Drugim riječima, njihov prvi izbor kad se radi o novcu jest sigurnost, drugi je udobnost, a treći je bogatstvo. Zato većina ljudi smatra svojim najvišim prioritetom siguran posao. Nakon što imaju siguran posao ili profesiju, fokusiraju se na udobnost. Za većinu ljudi posljednji izbor jest bogatstvo.

Toga dana 1973., bogati otac rekao je: "Većina ljudi sanja o tome da postanu bogati, ali to nije njihov prvi izbor." Nastavio je: "Samo 3% ljudi u Americi bogato je zbog tog prioriteta izbora. Većina će ljudi, ako im stjecanje bogatstva naruši

udobnost ili sigurnost, odustati od stjecanja bogatstva. Zato toliko mnogo ljudi želi taj čarobni savjet o ulaganju. Ljudi koji na prvo i drugo mjesto stavljaju sigurnost i udobnost, traže lagane i udobne načine da se brzo obogate. Nekolicina ljudi zaista se obogati jednom sretnom investicijom, ali često opet izgube to bogatstvo."

Bogati ili sretni

Često čujem kako ljudi govore: "Više bih volio biti sretan nego bogat." Taj komentar mi je uvijek bio vrlo čudan jer bio sam i bogat i siromašan. U obje financijske pozicije, bio sam i sretan i nesretan. Pitam se zašto ljudi misle da moraju birati između sreće i bogatstva.

Kad razmišljam o toj lekciji, čini mi se da ljudi zapravo govore: "Više bih volio da sam siguran i da mi je udobno nego da sam bogat." To je zato što oni nisu sretni ako se osjećaju nesigurno ili ako im je neudobno. Ja sam bio bogat i siromašan, sretan i nesretan. Ali uvjeravam vas da mi je bilo mnogo gore kad sam bio siromašan i nesretan nego kad sam bogat i nesretan.

Nisam nikada razumio niti izjavu: "Novac te ne čini sretnim." Iako u tome ima istine, uvijek mi se činilo da se osjećam prilično dobro kad imam novca. Neki dan pronašao sam 10\$ u džepu svoje jakne. Iako je to bilo samo 10\$, osjećao sam se sjajno što sam ih pronašao. Primanje novca uvijek mi se činilo boljim nego primanje računa koje moram platiti. To je barem moje iskustvo s novcem. Sretan sam kada dolazi, a tužan kada odlazi.

Godine 1973., postavio sam ovako svoje prioritete:

1. Bogatstvo,
2. Udobnost,
3. Sigurnost.

Kao što sam rekao prije, kad se radi o novcu i ulaganju, važna su sva tri prioriteta. Redosljed kojim ih slažete je osobna odluka, koju treba načiniti prije početka ulaganja. Moj

siromašni otac stavio je na prvo mjesto sigurnost, a bogati otac bogatstvo. Prije početka investiranja, važno je odrediti svoje prioritete.

Kviz mentalnog stava

Želja za bogatstvom, udobnošću i sigurnošću zapravo su osobne temeljne vrijednosti. Jedno nije bolje od drugog. Međutim, znam da vršenje izbora između tih temeljnih vrijednosti često ima značajan dugoročni utjecaj na život kakav ste izabrali. Zato je važno znati koje temeljne vrijednosti su vam najvažnije, naročito kad se radi o novcu i financijskom planiranju.

Evo kviza mentalnog stava:

Nabrojite po važnosti svoje temeljne vrijednosti:

- 1,
- 2,
- 3,

Neki od vas možda će morati poraditi da bi došli do pravih osjećaja. Razgovarajte ozbiljno sa svojim bračnim partnerom ili mentorom. Načinite listu "za" i "protiv". Poznavanje vaših osobnih prioriteta poštedit će vas mnogih bolnih odluka i besanih noći.

Jedan od razloga što funkcionira pravilo 90/10 je taj što 90% ljudi bira sigurnost i udobnost ispred bogatstva.

Četvrto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 2

Kakav svijet vidite?

Jedna od najvećih razlika između mojeg bogatog i siromašnog oca je u tome kakav svijet su vidjeli. Moj siromašni otac uvijek je vidio svijet financijske neimaštine. Ta slika odražavala se u njegovim izrekama: "Misliš li da novac raste na drveću?" ili "Misliš li da sam načinjen od novca?" ili "Ne mogu si to priuštiti."

Provodeći vrijeme s bogatim ocem, shvatio sam da on vidi potpuno drukčiji svijet. On je mogao vidjeti svijet s previše novca. Taj pogled odražavao se u njegovim izrekama: "Ne brini o novcu. Ako učinimo prave stvari, novca će uvijek biti dovoljno", ili "Ne dozvoli da ti novac bude izgovor da ne dobiješ ono što želiš."

Godine 1973., tijekom jedne od lekcija bogatog oca, rekao je: "Postoje samo dvije vrste problema s novcem. Prvi problem je nedovoljno novca. Drugi problem je previše novca. Koju vrstu problema želiš imati?"

Na mojim seminarima o investiranju, govorio sam mnogo o toj temi. Većina ljudi dolazi iz obitelji u kojima je problem s novcem bio taj što ga nije bilo dovoljno. Budući da je novac samo ideja, ako je vaša ideja da nema dovoljno novca, takva će

vam biti i stvarnost. Jedna od prednosti koju sam imao, budući da dolazim iz dviju obitelji, bila je ta što sam mogao vidjeti obje vrste problema i budite sigurni da je i jedno i drugo problem. Moj siromašni otac uvijek je imao problem nedostatka novca, a bogati otac problem viška novca.

Bogati otac imao je komentar na taj čudni fenomen. Rekao je: "Ljudi koji iznenada postanu bogati - na primjer, preko nasljedstva, velikog dobitka u *casinu* ili na lotu - iznenada opet postaju siromašni, jer je u psihološkom smislu sve što poznaju svijet s nedovoljno novca. I tako, oni gube cjelokupno naglo stečeno bogatstvo i vraćaju se u jedini svijet novca koji poznaju: svijet nedostatka novca.

Jedna od mojih osobnih misija bila je da poljuljam ideju da na svijetu nema dovoljno novca. Od 1973. nadalje, zahvaljujući bogatom ocu postao sam vrlo svjestan svojih misli u vezi novca, rada i bogaćenja. Bogati otac zaista je vjerovao da siromašni ostaju siromašni samo zato jer je to jedini svijet koji poznaju. Bogati otac govorio bi: "Kakav je tvoj stav o novcu, takva ti je i stvarnost. Ne možeš promijeniti svoju stvarnost ako najprije ne promijeniš svoj stav o novcu."

Bogati otac jednom je opisao ono što je vidio kao razloge neimaštine razlikama u stavovima ljudi:

1. Što više sigurnosti trebate, više je neimaštine u vašem životu.
2. Što ste više natjecateljski nastrojeni, više je neimaštine u vašem životu. Zato se ljudi natječu za poslove i napredovanje na poslu, kao i za ocjene u školi.
3. Kako bi stekla više, osoba treba više vještina i treba biti kreativnija i kooperativnija. Ljudi koji su kreativni, imaju dobre financijske i poslovne vještine i spremni su na suradnju, često žive u sve većem financijskom obilju.

Mogao sam vidjeti te razlike u stavovima svojih dvaju očeva. Moj me pravi otac uvijek poticao da idem na sigurno i tražim sigurnost. Moj bogati otac poticao me da razvijam vještine i da budem kreativan. Druga polovica ove knjige govori o tome

kako da svoje kreativne ideje upotrijebite za stvaranje svijeta obilja, a ne svijeta neimaštine.

Tijekom naših rasprava o neimaštini, bogati otac izvadio bi novčić i rekao: "Kada osoba kaže da si ne može nešto priuštiti, ta osoba vidi samo jednu stranu novčića. Kada se upitaš: "Kako da si to priuštim?" počinješ uviđati drugu stranu. Problem je u tome što, čak i kad ljudi vide drugu stranu, vide je samo očima. Zato siromašni ljudi vide bogate kako rade ono što rade samo na površini, ali ne vide ono što rade unutar svojih umova. Ako želiš vidjeti drugu stranu novčića, moraš vidjeti što se događa u umu vrlo bogate osobe." Druga polovica ove knjige govori o tome što se događa u umu bogate osobe.

Godinama kasnije, kad su ljudi koji su dobili na lotu financijski propadali, pitao sam bogatog oca zašto se to događa. Odgovorio je: "Osoba koja naglo dolazi do mnogo novca i bankrotira, bankrotira zato što još uvijek vidi samo jednu stranu novčića. Drugim riječima, prema novcu se ponašaju isto kao i prije, što je i bio razlog njihovog siromaštva. Oni vide samo svijet s nedovoljno novca. Najsigurnija stvar koju osoba može učiniti jest da položi novac na banku i živi samo od kamata. Ljudi koji vide drugu stranu novčića uzeli bi taj novac i umnožili ga brzo i sigurno. Oni to mogu učiniti jer vide drugu stranu novčića, stranu na kojoj postoji svijet s previše novca, i oni koriste svoj novac kako bi brže stigli na drugu stranu, dok svi drugi koriste novac da što brže osiromaše."

Kasnih 80-tih, kad se bogati otac umirovio i predao svoje carstvo Mikeu, pozvao me na kratak sastanak. Prije početka sastanka, pokazao mi je bankovno izvješće s 39 milijuna dolara u gotovini. Zagrcnuo sam se kad je rekao: "A to je samo u jednoj banci. Sada sam u mirovini jer mi je puno radno vrijeme posvećeno tome da dižem novac s banke i prebacujem ga u produktivnije investicije. Ponavljam, to je posao za puno radno vrijeme, i svake godine postaje sve veći izazov."

Kad je sastanak završio, bogati otac rekao je: "Proveo sam godine obučavajući Mikea da izgradi stroj koji stvara ovoliko novca. Sada kad sam u mirovini, on rukovodi strojem koji sam ja izgradio. S mirom sam mogao poći u mirovinu zato što Mike

ne samo da zna kako rukovoditi strojem, već ga zna i popraviti ako se pokvari. Većina bogate djece gubi novce roditelja jer, iako odrastaju u iznimnom bogatstvu, nikada ne nauče kako izgraditi stroj ili ga popraviti. Zapravo, bogata djeca često i jesu ljudi koji pokvare stroj. Oni su odrasli s bogate strane novčića, ali nisu naučili ono što je potrebno da se dođe na tu stranu. Uz moje vodstvo, ti imaš priliku prijeći na drugu stranu i ostati tamo."

Veliki dio mojeg preuzimanja kontrole nad samim sobom bilo je kontroliranje moje unutarnje stvarnosti o novcu. Neprestano sam se morao podsjećati da postoji svijet s previše novca, jer u srcu i duši često sam se osjećao siromašnim.

Jedna od vježbi koju me bogati otac naučio za situacije kad bih osjetio napad panike u srcu i želucu, panike koja dolazi zbog straha od neimanja dovoljno novca, bila je rečenica: "Postoje dvije vrste problema s novcem. Jedan problem je nedovoljno novca, a drugi je previše novca. Koji problem ja želim?" Postavljao bih to pitanje, iako je moje biće bilo u stanju financijske panike.

Ja nisam od onih ljudi koji vide ono što žele vidjeti, niti vjerujem isključivo u moć afirmativnog razmišljanja. Postavljao sam si to pitanje da pobijedim svoj naslijeđeni stav o novcu. Kad bi mi se želudac primirio, zamolio bih svoj um da počne pronalaziti rješenja za sve ono što mi je tada stvaralo financijske probleme. Rješenja su mogla značiti potragu za novim odgovorima, pronalaženje novih savjetnika ili prisustvovanje seminaru o temi koja mi nije bila jača strana. Glavna svrha borbe protiv moje unutrašnje panike bila je smirivanje, kako bih opet mogao krenuti naprijed.

Primijetio sam da većina ljudi dopušta svojoj panici oko novca da ih porazi i da im diktira uvjete života. Zbog toga ostaju uplašeni od rizika i novca. Kao što sam napisao u *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, emocije ljudi često vode njihove živote. Emocije kao što su strah i sumnja vode ka niskom samopoštovanju i manjku samopouzdanja.

Ranih 80-tih Donald Trump bio je zadužen gotovo milijardu dolara osobno i 9 milijardi korporacijski. Novinar ga je upitao

je li zabrinut. Trump je odgovorio: "Briga je gubitak vremena. Briga me ometa u pronalaženju načina da riješim te probleme." Jedan od glavnih razloga zašto ljudi nisu bogati je taj što previše brinu o stvarima koje se možda nikada neće dogoditi.

Lekcija o investiranju br. 2 bogatog oca bila je izbor da se vide oba svijeta: svijet s nedovoljno novca i svijet s previše novca. Kasnije, bogati otac govorio je o važnosti financijskog plana. Čvrsto je vjerovao u to da treba imati financijski plan kad nemate dovoljno novca, kao i za ono vrijeme kad ćete ga imati previše. Rekao je: "Ako nemate plan što učiniti s viškom novca, izgubit ćete sav novac i vratiti se jedinom svijetu koji poznajete vi i 90% populacije: svijetu s nedovoljno novca."

Sigurnost i neimaština

Bogati otac rekao je: "Što više neka osoba traži sigurnost, imat će više neimaštine. Sigurnost i neimaština idu ruku pod ruku. Zato su ljudi koji traže siguran posao često ljudi koji u životu imaju manje. Jedan od razloga što je pravilo novca 90/10 točno jest to što većina ljudi provodi život tražeći više sigurnosti umjesto da traži više financijskih vještina. Što više financijskih vještina imaš, imat ćeš više obilja u životu."

Te financijske vještine dale su bogatom ocu moć da počne kupovati neke od najvrjednijih nekretnina na Havajima, iako je imao vrlo malo novca. Iste te financijske vještine daju ljudima moć da iskoriste priliku i pretvore je u milijune dolara. Većina ljudi može vidjeti prilike, ali ne može ih pretvoriti u novac i zato traže još više sigurnosti. Bogati otac rekao je: "Što više osoba traži sigurnost, vidi manje prilika oko sebe. Ona vidi samo jednu stranu novčića, a ne i drugu. Zato, što više traži sigurnost, to manje prilika vidi s druge strane novčića. Kao što je jednom rekao veliki igrač bejzbola Yogi Bera: "Pogodi 7 od 10 udaraca i naći ćeš se u Kući slavnih." Drugim riječima, kad bi došao do palice tisuću puta u svojoj karijeri i kad bi mogao pogoditi samo 700 puta, bio bi u Kući slavnih. Nakon što je pročitao citat Yogi Bere, bogati otac rekao je: "Ljudi toliko traže sigurnost da prožive cijeli život izbjegavajući jedan jedini pokušaj udarca."

Kviz mentalnog stava

Dolazim iz obitelji koja je vidjela svijet kao svijet s premalo novca. Moj osobni izazov bio je da se neprestano podsjećam na to da postoji i druga vrsta svijeta i da moram držati otvoreni um kako bih vidio oba svijeta.

Pitanja mentalnog stava su:

Možete li vidjeti da postoje dva različita svijeta novca? Svijet s premalo novca i svijet s previše novca.

Da _____ Ne _____

Ako trenutno živite u svijetu s premalo novca, jeste li voljni vidjeti mogućnost života u svijetu s previše novca?

Da _____ Ne _____

Peto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 3

Zašto je investiranje zbunjujuće

Jednog dana čekao sam u uredu bogatog oca, a on je razgovarao telefonom. Govorio je stvari kao što su: "Dakle, danas si u dugu?" i: "Ako padne prvi, što će to učiniti ostalima?" i: "U redu, u redu, u redu, sada shvaćam zašto kupuješ drugorazredno pravo da pokriješ taj položaj", i: "Skratit ćeš tu dionicu? Zašto ne upotrijebiš pravo polaganja?"

Nakon što je bogati otac poklopio slušalicu, rekao sam: "Nemam pojma o čemu si pričao. Investiranje se čini tako zbunjujućim."

Bogati otac nasmiješio se i rekao: "Ono o čemu sam govorio i nije investiranje."

"Nije investiranje? Zvučalo je onako kako zvuče investitori na televiziji i na filmovima."

Bogati otac se nasmije i reče: "Prije svega, investiranje znači različite stvari različitim ljudima. Zato se čini tako zbunjujućim. Ono što većina ljudi naziva investiranjem zapravo i nije investiranje. Svi govore o različitim stvarima, ali često misle da govore o istima."

"Što?" reko, iskrivivši lice. "Ljudi govore o različitim stvarima, ali misle da govore o istome?"

Bogati otac i dalje se smijao. Lekcija je počela.

Investiranje znači različite stvari različitim ljudima

Nakon što je bogati otac toga dana započeo lekciju, neprestano je naglašavao najvažniju stvar. Investiranje znači različite stvari različitim ljudima. Slijede neke točke ove važne lekcije:

Različiti ljudi ulažu u različite stvari

1. Bogati otac objasnio je neke od razlika u vrijednosti.
 - a. Neki ljudi ulažu u velike obitelji. Velika, proširena obitelj je način da se osigura briga za roditelje pod stare dane.
 - b. Ljudi ulažu u dobro obrazovanje, siguran posao i beneficije. Pojedinaac i njegove tržišne vještine postaju aktive.
 - c. Neki ljudi ulažu u vanjske aktive. U Americi, oko 45% stanovništva posjeduje dionice u kompanijama. Taj broj raste, jer ljudi shvaćaju da su siguran posao i doživotno zaposlenje sve slabije zajamčeni.

Postoje različiti produkti investiranja

2. Evo primjera za neke tipove investicija:
 - a. Dionice, obveznice, uzajamni fondovi, nekretnine, osiguranja, štednja, kamate, dragocjeni metali, itd.
 - b. Svaka od tih grupa može se podijeliti na podgrupe. Uzmimo na primjer dionice.

Dionice se mogu podijeliti na:

- Uobičajene dionice
- Preferirane dionice

- Dionice s jamstvima
- Dionice malog kapitala
- Dionice "plavog čipa"
- Konvertibilne dionice
- Tehničke dionice
- Industrijske dionice
- I tako dalje

Nekretnine se mogu podijeliti na:

- Jednoobiteljske
- Komercijalni uredi
- Komercijalni najam
- Višeobiteljske
- Skladišta
- Industrijske
- Zemljište
- Ograđeno zemljište
- I tako dalje

Uzajamni fondovi mogu se podijeliti na:

- Indeks fondove
- Fondove agresivnog rasta
- Sektorske fondove
- Fondove prihoda
- Fondove zatvorenog kraja
- Balansirane fondove
- Fondove gradskih obveznica
- Državne fondove
- I tako dalje

Osiguranje se može podijeliti na:

- Cjelokupno, terminsko, varijabilno životno
- Univerzalno, varijabilno univerzalno
- Spojeno (cjelokupno i terminsko u jednoj polici)
- Smrt prvog, drugog ili posljednjeg
- Korišteno za fond kupoprodajnog ugovora

- Korišteno za izvršni bonus i pripadajuću kompenzaciju
- Korišteno za poreze imovinskih fondova
- Korišteno za nekvalificirane mirovinske beneficije
- I tako dalje

c. Postoje mnogi produkti investiranja, a svaki ima drukčiju namjenu. To je još jedan razlog zašto je tema investiranja tako zbunjujuća.

Postoje različite procedure investiranja

3. Bogati otac koristio je riječ "procedura" kako bi opisao tehniku, metodu ili formulu za kupovinu, prodaju, trgovinu ili zadržavanje tih produkata investiranja. Slijede neki tipovi procedura investiranja:

- Kupi, zadrži i pomoli se (dugo)
- Kupi i prodaj (trgovina)
- Prodaj pa kupi (kratko)
- Kupoprodajno pravo (trgovina)
- Uprosječavanje cijene (dugo)
- Brokering (trgovina, bez položaja)
- Štednja (skupljanje)

4. Mnogi investitori klasificirani su prema svojim procedurama i proizvodima. Na primjer:

- Ja sam trgovac dionicama
- Ja spekuliram nekretninama
- Ja skupljam rijetke novčiće
- Ja trgujem pravom na buduću gradnju
- Ja sam dnevni trgovac
- Ja vjerujem u novac u banci

Sve su to primjeri različitih vrsta investitora, njihovih specijalnosti i njihovih procedura investiranja. Sve to dodatno komplicira temu investiranja, jer pod barjakom investiranja nalaze se i ljudi koji su zapravo:

- Kockari
- Spekulatori
- Trgovci
- Štediša
- Sanjari
- Gubitnici

Mnogi od tih ljudi sebe zovu investitorima, a tehnički to i jesu, što temu investiranja čini još više zbunjujućom.

Nitko nije stručnjak za sve

"Investiranje znači različite stvari različitim ljudima." Bogati otac rekao je: "Ne postoji osoba koja bi mogla biti stručnjak za cijeli predmet. Postoje mnogi produkti investiranja i mnoge procedure investiranja."

Svatko ima predrasude

Osoba koja je dobra u dionicama, reći će: "Dionice su najbolja investicija." Osoba koja voli nekretnine, reći će: "Nekretnine su temelj bogatstva." Netko tko mrzi zlato, reći će: "Zlato je zastarjela roba."

Zatim dodate predrasude prema proceduri i zaista se zbudite. Neki ljudi kažu: "Dijeli. Ne stavljaš sva jaja u jednu košaru", a drugi, poput Warrena Buffeta, najvećeg investitora Amerike, kažu: "Nemoj dijeliti. Stavi sva jaja u jednu košaru i dobro pazi na nju."

Sve te osobne predrasude takozvanih stručnjaka doprinose zbrci koja prekriva temu investiranja.

Isto tržište, različiti smjerovi

Dodatnu zbrku izaziva činjenica da svatko ima različito mišljenje o smjeru tržišta i budućnosti svijeta. Ako gledate financijske vijesti na TV-u, vidjet ćete da imaju jednog od takozvanih stručnjaka koji kaže: "Tržište je pregrijano, srušit će se u slijedećih šest tjedana." Deset minuta kasnije, drugi ekspert

će se pojaviti i reći: "Tržište se kreće nabolje. Neće biti lomova."

Kašnjenje na zabavu

Nedavno me jedan prijatelj upitao: "Svaki put kad čujem za neku dobru dionicu i kupim je, ona počne opadati. Kupim je kad je vrhu i najpopularnija, a drugi dan počinje opadati. Zašto uvijek kasnim na zabavu?"

Još jedna pritužba koju često čujem je: "Dionici padne cijena, pa je prodajem, a slijedećeg dana ona raste. Zašto se to događa?"

To nazivam fenomenom "kašnjenja na zabavu" ili "prodao si prerano". Problem s investiranjem u nešto zato što je to popularno ili proglašeno fondom br. 1 za posljednje dvije godine jest u tome što su pravi investitori već zaradili na toj investiciji. Oni su je kupili rano i pričekali da dođe do vrha. Za mene ništa nije više frustrirajuće nego kada nekoga čujem da govori: "Kupio sam dionice po 2\$, a sada su porasle na 35\$." Takve priče ili savjeti samo me frustriraju, a ne koriste mi. Zato, kada danas čujem takve priče o trenutnom bogatstvu i brznoj zaradi na tržištu, jednostavno odem i ne želim ih slušati jer to zapravo nisu priče o investiranju.

Zato je investiranje zbunjujuće

Bogati otac često je govorio: "Investiranje je zbunjujuće jer je to vrlo široka tema. Ako pogledaš oko sebe, vidjet ćeš da su ljudi investirali u najrazličitije stvari. Pogledaj svoje kućanske aparate. Sve su to proizvodi kompanija u koje su ljudi ulagali. Svoju struju dobivaš od kompanija u koje su ljudi investirali. Kad jednom to shvatiš, pogledaj svoj automobil, motor, gume, pojaseve za sjedala, brisače stakla, svjeće, ceste, crte na cesti, bezalkoholna pića, namještaj u svojoj kući, trgovački centar u kojem se nalazi tvoj omiljeni dućan, uredske zgrade, banku, hotele, zrakoplov nad sobom, sag u zračnoj luci itd. Sve te stvari su tamo zato jer je netko uložio u biznis ili zgradu koja ti isporučuje stvari koje čine život civiliziranim. To je bit investiranja."

Bogati otac često je završavao svoje lekcije o investiranju ovom tvrdnjom: "Investiranje je zbunjujuća tema za mnoge ljude zato što ono što ljudi obično zovu investiranjem zapravo nije investiranje."

U slijedećem poglavlju, bogati otac vodi me prema umanjivanju zbrke i prema biti investiranja.

Kviz mentalnog stava

Investiranje je široka tema o kojoj mnogi ljudi imaju mnogo mišljenja.

1. Shvaćate li da investiranje različitim ljudima znači različite stvari?

Da _____ Ne _____

2. Shvaćate li da nitko ne može znati sve o temi investiranja?

Da _____ Ne _____

3. Shvaćate li da jedna osoba može reći da je neko investiranje dobro, a druga da je to isto investiranje loše, i da obje osobe donekle budu u pravu?

Da _____ Ne _____

4. Jeste li voljni imati otvoren um prema temi investiranja i saslušati različita stajališta o toj temi?

Da _____ Ne _____

5. Jeste li sada svjesni da fokusiranje na specifične produkte i procedure ne mora nužno biti investiranje?

Da _____ Ne _____

6. Shvaćate li da produkt investiranja koji je dobar za jednu osobu ne mora biti dobar za drugu?

Da _____ Ne _____

Šesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 4

Investiranje je plan, a ne produkt ili procedura

Često mi postavljaju pitanja kao što je: "Imam 10,000\$ za investiranje. U što mi

preporučujete da investiram?"

Moj standardni odgovor je: "Imate li plan?"

Prije nekoliko mjeseci, bio sam gost na radio postaji u San Franciscu. Program je bio posvećen investiranju i vodio ga je vrlo popularni lokalni broker. Jedan slušatelj javio se želeći čuti savjet u vezi investiranja. "Imam 42 godine, dobar posao, ali nemam novca. Moja majka ima kuću s mnogo slobodne vrijednosti. Njezina kuća vrijedi oko 800,000\$, a ona od toga duguje samo 100,000\$. Rekla je da će mi posuditi dio slobodne vrijednosti kako bih mogao početi s investiranjem. Što mislite, u što bih trebao investirati? Dionice ili nekretnine?"

Opet sam odgovorio: "Imate li plan?"

"Ne trebam plan", bio je odgovor. "Samo želim da mi kažete u što da investiram. Želim čuti od vas mislite li da je bolje tržište nekretnina, ili tržište dionica?"

"Znam da to želite znati, ali imate li plan?" opet sam upitao što je moguće ljubaznije.

"Rekao sam vam da ne trebam plan", rekao je slušatelj. "Rekao sam vam da će mi majka dati novac. Imam novac. Zato ne trebam plan. Spreman sam za investiranje. Samo želim znati koje tržište je vrednije, tržište dionica ili tržište nekretnina. Želim znati i to koliko majčinog novca bih trebao potrošiti na vlastitu kuću. Cijene skaču tako brzo ovdje u Zaljevu da više ne želim čekati."

Pokušavši drugi pristup, upitao sam: "Ako imate 42 godine i imate dobar posao, zašto nemate novca? A ako izgubite majčin novac od kuće, hoće li si ona i dalje moći priuštiti kuću bez dodatnih dugova? A ako izgubite posao ili se tržište sruši, hoćete li i dalje moći živjeti u novoj kući ako je ne možete prodati za onu cijenu koliko ste platili za nju?"

Njegov odgovor čulo je oko 400,000 slušatelja. "To se vas ne tiče. Mislio sam da ste investitor. Ne možete kopati po mojem privatnom životu kako biste mi dali savjete o investiranju. Sve što želim je savjet o investiranju, ne o privatnom životu."

Savjet o investiranju je savjet o privatnom životu

Jedna od najvažnijih lekcija koje sam naučio od bogatog oca bila je: "Investiranje je plan, a ne produkt niti procedura." Govorio je: "Investiranje je vrlo osobni plan."

Tijekom jedne od mojih lekcija o investiranju, pitao me: "Znaš li zašto postoje tolike vrste automobila i kamiona?"

Malo sam razmislio o pitanju i napokon odgovorio: "Valjda zato što postoje razne vrste ljudi, a ljudi imaju razne potrebe. Samac ne treba veliki karavan za devetero ljudi, ali obitelj s petero djece treba. Seljak će rađe kupiti kamionet nego sportski dvosjed."

"To je točno", reče bogati otac. "Zato se produkti investiranja često nazivaju 'vozila investiranja'."

"Zovu se 'vozila'?" ponovio sam za njim. "Zašto vozila investiranja?"

"Jer je to i jesu", reče bogati otac. "Postoji mnogo produkata ili vozila investiranja jer postoji mnogo vrsta ljudi s mnogo vrsta potreba, kao što obitelj s petero djece ima drukčije potrebe od samca ili seljaka."

"Ali zašto riječ 'vozila'?" upitah ja ponovno.

"Jer je namjena vozila da te preveze od točke A do točke B", reče bogati otac. "Produkt ili vozilo investiranja jednostavno te vodi s tvoje trenutne financijske pozicije tamo gdje želiš biti u financijskom smislu u budućnosti."

"Zato je investiranje plan", rekoh tiho, klimajući glavom. Počinjao sam shvaćati.

"Investiranje je poput planiranja putovanja, recimo od Havaja do New Yorka. Očito, jasno ti je da za prvi dio tvog putovanja neće biti dovoljan bicikl ili automobil. To znači da će ti trebati brod ili zrakoplov da prijedeš ocean", reče bogati otac.

"A kada stignem do kopna, mogu pješačiti, voziti bicikl, putovati autom, vlakom, autobusom ili odletjeti u New York", dodah ja. "Sve to različitim prijevoznim sredstvima."

Bogati otac klimne. "Jedno nije nužno bolje od drugoga. Ako imaš mnogo vremena i želiš razgledavati krajolike, najbolje će biti pješačenje ili bicikl. Ne samo to, bit ćeš i mnogo zdraviji na kraju puta. Ali ako moraš stići u New York do sutra, tada je let od Havaja do New Yorka tvoj jedini i najbolji izbor ako želiš stići na vrijeme."

"Dakle, mnogi ljudi fokusiraju se na produkt, recimo dionice, a zatim proceduru, recimo trgovinu, no oni zapravo nemaju plan. Želiš li to reći?" upitah.

Bogati otac klimne. "Većina ljudi pokušava zaraditi kroz ono za što oni misle da je investiranje. Ali trgovina nije investiranje."

"Što je to, ako ne investiranje?" upitah.

"To je trgovanje", reče bogati otac. "A trgovanje je procedura ili tehnika. Osoba koja trguje dionicama ne razlikuje se mnogo od osobe koja kupi kuću, popravi je i proda za višu cijenu. Jedan trguje dionicama, drugi nekretninama. To je trgovina. U stvarnosti, trgovina je stara stoljećima. Deve su prenosile egzotičnu robu preko pustinja potrošačima u Europi. I vlasnik maloprodaje je trgovac. A trgovina je profesija. Ali to nije ono što bih ja nazvao investiranjem."

"Za tebe, investiranje je plan, plan putovanja s mjesta na kojem jesi do mjesta na kojem bi htio biti", rekoh, trudeći se da shvatim distinkcije bogatog oca.

Bogati otac klimne i reče: "Znam da je to cjepidlačenje i čini se kao minorni detalj. No, želim dati sve od sebe kako bih umanjio zbrku oko teme investiranja. Svakog dana susrećem ljude koji misle da investiraju, ali financijski stoje na mjestu. Isto tako bi mogli gurati tačke u krug."

Potrebno je više od jednog vozila

U prošlom poglavlju pobrojao sam nekoliko vrsta postojećih produkata i procedura investiranja. Svaki dan nastaju nove, jer toliko mnogo ljudi ima toliko mnogo potreba. Kada ljudima nisu jasni vlastiti financijski planovi, svi ti razni produkti i procedure postaju zbunjujući.

Bogati otac obično je birao tačke kako bi opisao mnoge investitore. "Previše takozvanih investitora vezuje se uz jedan produkt i jednu proceduru investiranja. Na primjer, osoba može investirati samo u dionice ili samo u nekretnine. Ta osoba veže se za vozilo i ne može vidjeti sva ostala vozila i procedure investiranja koji postoje. Osoba postaje stručnjak za te jedne tačke i zauvijek ih gura u krug."

Jednog dana, kad se smijao investorima i njihovim tačkama, morao sam ga zamoliti za daljnje pojašnjenje. Odgovorio je: "Neki ljudi postaju stručnjaci za jednu vrstu produkta i procedure. To mislim kada kažem da se vezuju za tačke. Tačke rade, nose mnogo novca, ali još uvijek su samo tačke. Pravi investitor se ne vezuje za vozila ili procedure. Pravi investitor ima plan i višestruke opcije u vezi vozila i procedura investiranja. Pravi investitor želi samo stići iz točke A do točke B na siguran način i unutar željenog vremenskog roka. Ta osoba ne želi posjedovati ili gurati tačke."

Još uvijek zbunjen, zamolio sam ga da još više pojaśni. "Gledaj," rekao je, pomalo frustriran, "ako želim stići od Havaja do New Yorka, mogu birati između mnogo vozila. Ne moram ih posjedovati. Samo ih želim iskoristiti. Kada uđem u 747, ne želim ga voziti. Ne želim se zaljubiti u njega. Želim stići s jednog mjesta na drugo. Kada sletim na aerodrom Kennedy, želim upotrijebiti taksi kako bih stigao s aerodroma do svojeg

hotela. Kada stignem u hotel, portir koristi kolica da bi prenio moje torbe u sobu. Ne želim posjedovati niti gurati ta kolica."

"U čemu je razlika?" upitah ja.

"Mnogi ljudi koji sebe smatraju investitorima vežu se uz vozilo investiranja. Misle da moraju voljeti dionice ili nekretnine da bi ih koristili kao vozila investiranja. Oni traže investicije koje im se sviđaju i ne prave plan. To su investitori koji završe putujući u krug i ne stižu od financijske točke A do financijske točke B."

"Dakle, ne moraš se zaljubiti u 747 kojim letiš, kao što se ne moraš zaljubiti u svoje dionice, obveznice, uzajamne fondove ili uredske zgrade. Sve su to samo vozila;" utvrdih ja, "vozila koja te voze tamo kamo želiš poći."

Bogati otac klimne. "Cijenim ta vozila, vjerujem da ih ljudi održavaju, samo se ne želim vezati za njih, niti ih želim posjedovati ili voziti."

"Što se događa kad se ljudi vežu uz svoja vozila investiranja?" upitah ja.

"Misle da je njihovo vozilo jedino ili najbolje. Poznajem ljude koji investiraju samo u dionice, kao i ljude koji investiraju samo u uzajamne fondove ili nekretnine. To podrazumijevam pod pojmom vezivanje uz tačke. Ne kažem da takvo razmišljanje mora biti pogrešno. Oni se jednostavno fokusiraju na vozilo, umjesto na plan. Pa iako mogu zarađivati mnogo novca kupujući, zadržavajući i prodajući proizvode investiranja, taj novac možda ih neće odvesti tamo kamo žele stići."

"Dakle, trebam plan", rekoh. "A moj će plan odrediti različite vrste vozila investiranja koja će mi biti potrebna."

Bogati otac klimne, rekavši: "Zapravo, nemoj investirati dok ne napraviš plan. Uvijek se sjeti da je investiranje plan, ne produkt ili procedura. To je vrlo važna lekcija."

Kviz mentalnog stava

Prije nego što netko počne graditi kuću, obično zove arhitekta da nacrti planove. Možete li zamisliti što bi se dogodilo da netko pozove ljude i počne graditi kuću bez plana? Pa, to se događa s mnogim financijskim kućama.

Bogati otac vodio me u pisanju finansijskih planova. To nije uvijek bio lagan proces, niti je u početku izgledao logično. Ali nakon nekog vremena, postalo mi je jasno gdje se nalazim u finansijskom smislu i kamo želim stići. Kad sam to saznao, proces planiranja postao je lakši. Drugim riječima, za mene je najteži dio bio otkrivanje onoga što želim. Pitanja mentalnog stava su:

1. Jeste li voljni uložiti vrijeme kako biste otkrili gdje ste danas u finansijskom smislu i kamo želite stići? Jeste li voljni isplanirati kako ćete to učiniti? Nadalje, uvijek pamтите da plan i nije plan sve dok nije napisan i dok ga ne možete pokazati nekom drugom.

Da _____ Ne _____

2. Jeste li se voljni sastati s barem jednim profesionalnim finansijskim savjetnikom i otkriti kako vam njegove usluge mogu pomoći s dugoročnim planovima investiranja?

Da _____ Ne _____

Možda ćete željeti razgovarati s dva ili tri finansijska savjetnika, samo da uvidite razlike u njihovim pristupima finansijskom planiranju.

Sedmo poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 5

Planirate li postati bogati ili siromašni?

"Većina ljudi planira postati siromašna", reče bogati otac.

"Što?" upitah u nevjerici. "Zašto to kažeš i kako to možeš reći?"

"Samo slušam ono što ljudi govore", reče bogati otac. "Ako želiš vidjeti prošlost, sadašnjost i budućnost neke osobe, samo slušaj ono što govori."

Snaga riječi

Lekcija bogatog oca o snazi riječi bila je vrlo snažna. Upitao je: "Jesi li ikada čuo kako netko kaže da je potreban novac da bi se stvarao novac?"

Ustajući kako bih izvadio dva bezalkoholna pića iz zamrzivača, odgovorih: "Da. Čujem to stalno. Zašto pitaš?"

"Jer ideja da je potreban novac da bi se stvarao novac jedna je od najgorih postojećih ideja. Naročito ako osoba želi više novca", reče bogati otac.

Dodavši bogatom ocu njegovo piće, rekoh: "Ne shvaćam. Misliš da nije potreban novac da bi se stvarao novac?"

"Ne", reče bogati otac, odmahnuvši glavom. "Nije potreban novac da bi se stvarao novac. Za to je potrebno nešto što svi imamo, a mnogo je jeftinije od novca. U stvari, u mnogo slučajeva to je besplatno."

Bio sam vrlo znatiželjan, ali nije mi htio reći o čemu se radi. Umjesto toga, kad je završila lekcija iz investiranja, zadao mi je zadatak. "Prije no što se opet sretnemo, želim da pozoveš svojeg oca na večeru... Dugu, laganu večeru. Tijekom cijele večere, želim da obratiš pažnju na riječi koje koristi. Nakon što čuješ riječi, počni obraćati pažnju na poruku koju njegove riječi šalju."

Do tada sam već navikao na to da mi bogati otac zadaje čudne zadaće, zadaće koje se nisu činile povezane s temom o kojoj smo razgovarali ili proučavali. No, on je vjerovao da prvo treba steći iskustvo, a tek zatim dobiti lekciju. Pozvao sam oca i dogovorili smo se za večeru u njegovom omiljenom restoranu.

Oko tjedan dana kasnije, bogati otac i ja ponovno smo se sreli. "Kako je prošla večera?" upita on.

"Zanimljivo", odgovorih ja. "Slušao sam vrlo pažljivo njegov izbor riječi i njihovo značenje, misli koje im prethode."

"I što si čuo?"

"Čuo sam kako govori da ikada neće biti bogat", rekoh. "Ali to sam slušao veći dio svojeg života. Zapravo, često je govorio obitelji: 'Onog trenutka kad sam odlučio postati učitelj, znao sam da nikada neću biti bogat.'"

"Dakle, te si riječi čuo i prije?" upita bogati otac.

Klimnuh, rekavši: "Mnogo puta. Iznova i iznova."

"Što se još ponavljalo?" upita bogati otac.

"Misliš li da novac raste na drvetu?" "Misliš li da sam ja načinjen od novca?" "Bogati ne mare za ljude kao što ja marim." "Teško je doći do novca." "Radije bih bio sretan, nego bogat", odgovorih ja.

"Shvaćaš li sada na što sam mislio kad sam rekao da možeš vidjeti prošlost, sadašnjost i budućnost ljudi slušajući njihove riječi?" upita bogati otac.

Klimnuvši glavom, rekoh: "Primijetio sam još nešto."

"Što?" upita bogati otac.

"Ti imaš Vokabular investitora i biznismena. Moj otac ima Vokabular učitelja. Ti koristiš riječi kao što su "stope kapitalizacije", "financijska poluga", "EBIT", "indeks cijena", "profiti" i "protok novca". On koristi riječi kao što su "rezultati ispita", "stipendije", "gramatika", "literatura", "državni poticaji" i "posao na neodređeno".

Bogati otac nasmiješio se govoreći: "Ne treba novac da bi se stvorio novac. Potrebne su riječi. Razlika između bogate i siromašne osobe je Vokabular osobe. Sve što je osobi potrebno da postane bogatija jest proširenje financijskog vokabulara. Dobra vijest je to što su riječi besplatne."

Tijekom 80-tih proveo sam mnogo vremena podučavajući poduzetništvo i investiranje. Kroz to sam razdoblje postao vrlo svjestan vokabulara ljudi i načina na koji su njihove riječi povezane s njihovim financijskim blagostanjem. Istražujući dublje tu tematiku, otkrio sam da u engleskom jeziku postoji oko 2 milijuna riječi. Prosječna osoba upotrebljava oko 5,000 riječi. Ako ljudi žele unaprijediti svoj financijski uspjeh, to će učiniti tako da najprije unaprijede svoj Vokabular na tom području. Na primjer, kad sam investirao u male poslove s nekretninama, kao što je iznajmljivanje imanja pojedinim obiteljima, moj Vokabular s tog područja povećao se. Prije no što sam mogao s lakoćom investirati u privatne kompanije, morao se povećati moj Vokabular.

U školi, pravnici uče Vokabular prava, liječnici uče medicinski Vokabular, a učitelji uče Vokabular učitelja. Ako osoba završi školu a ne nauči Vokabular investiranja, financija, novca, računovodstva, korporacijskog zakona i poreza, bit će joj teško osjećati se investitorom.

Edukacijsku društvenu igru PROTOK NOVCA stvorio sam zato da upoznam neinvestitore s vokabularom investiranja. U svim našim igrama, igrači brzo uče veze među riječima računovodstva, biznisa i investiranja. Igrajući te igre, ljudi uče prave definicije pogrešno korištenih riječi kao što su 'aktiva' i 'obveze'.

Bogati otac često je govorio: "Još više od nepoznavanja definicija riječi, dugoročne financijske probleme stvara

korištenje pogrešnih definicija. Ništa nije destruktivnije za financijsku stabilnost osobe kao kada obvezu nazove aktivom." Zato je insistirao na definiciji financijskih riječi. Rekao je da riječ 'hipoteka' (engl.mortgage, prim. prev.) dolazi od 'mortir', što je francuski izraz za smrt. Dakle, hipoteka je obveza do smrti. 'Nekretnina' (engl. real estate) na engleskom ne znači 'stvaran' (engl. real). Riječ 'real estate' dolazi iz španjolskog izraza za 'royal estate' (kraljevsko imanje). Zato i do današnjeg dana mi ne posjedujemo naše imanje. Mi samo tehnički kontroliramo svoje nekretnine. Ne posjedujemo ih. Država posjeduje naše imanje i naplaćuje nam porez.

Zato je bogati otac često govorio: "Nije potreban novac za stvaranje novca. Za stvaranje novca, i što je još važnije, za zadržavanje novca, potreban je vokabular bogate osobe."

Dok čitate ovu knjigu, molim vas da obratite pažnju na različite riječi koje se koriste. Uvijek imajte na umu da je jedna od osnovnih razlika između bogate i siromašne osobe vrsta riječi koje koriste, a riječi su besplatne.

Planiranje siromaštva

Nakon ove lekcije bogatog oca, jednostavnim slušanjem riječi drugih ljudi počeo sam primjećivati zašto većina ljudi nesvjesno planira postati siromašnima. Danas često čujem ljude kako govore: "Kad se umirovim, moji prihodi će opasti." I to se i događa.

Oni također često govore: "Moje potrebe bit će manje nakon što se umirovim, pa će mi trebati i manje prihoda." Ali ono što često ne uviđaju jest da se neki troškovi smanjuju, ali se drugi povećavaju. A često su ti troškovi - kao što je cjelodnevna njega u kući kad su vrlo stari, ako imaju sreće da dočekaju duboku starost - vrlo visoki. Prosječni smještaj u domu za umirovljenike može koštati i 5,000\$ mjesečno. To je više od mjesečnih prihoda mnogih ljudi.

Drugi ljudi kažu: "Ne moram planirati. Imam mirovinu i zdravstveno osiguranje." Problem s takvim razmišljanjem jest to što je plan investiranja više od običnih investicija i novca. Financijski plan važan je prije no što osoba počne investirati,

jer u obzir mora uzeti mnoge različite financijske potrebe. Te potrebe uključuju edukaciju na fakultetu, mirovinu, troškove liječenja i dugoročnu zdravstvenu njegu. Mnoge od tih važnih i sveprisutnih potreba može se ispuniti investiranjem u produkte pored dionica, obveznica ili nekretnina, kao što su produkti osiguranja i različita vozila investiranja.

Budućnost

Pišem o novcu kako bih pomogao ljudima da se educiraju i osiguraju dugoročno financijsko blagostanje. Od dolaska mirovinskih planova Informatičkog doba, a to su 401K u Americi, Superanuacijski planovi u Australiji i Registrirani planovi mirovinske štednje u Kanadi, zabrinuo sam se za ljude koji nisu spremni za Informatičko doba. U Industrijskom dobu, kompanija i država donekle su pružali određenu financijsku pomoć osobama nakon što bi njihovi radni dani završili. Danas, kada nekoj osobi presuši 401K ili "mirovinski plan novčane bilance" (što nije tradicionalna mirovina), to će biti problem te osobe, a ne kompanije.

Važno je da naše škole počnu podučavati mlade ljude kako da investiraju i ostvare dugoročno zdravstveno i financijsko blagostanje. Ako to ne učinimo, imat ćemo veliku socioekonomsku bombu u rukama.

Često govorim na svojim seminarima: "Pazite da imate plan. Prije svega, zapitajte se planirate li biti bogati ili siromašni. Ako planirate biti siromašni, što ste stariji, bit će vam teže funkcionirati u financijskom svijetu." Bogati otac rekao mi je prije mnogo godina: "Nevolja s mladošću je to što ne znaš kako je to biti star. Kad bi znao kako je to, drukčije bi planirao svoj financijski život."

Planiranje za starost

Važno je napraviti planove što je moguće ranije u životu. Kada to kažem na svojim seminarima, većina mojih studenata klima glavom. Nitko ne sumnja u važnost planiranja. Problem je u tome što vrlo mali broj ljudi to zaista i učini.

Shvaćajući da se većina ljudi slaže s time da bi trebali napisati financijski plan, ali vrlo malo njih to čini, odlučio sam poduzeti nešto po tom pitanju. Oko sat vremena prije pauze za ručak na jednom od seminara, pronašao sam nekakve pamučne krpe i rasjekao ih na različite komade. Zamolio sam studente da uzmu po jednu traku i zavežu njihove krajeve oko gležnjeva na svojim nogama, kao kad se privezuju konji. Kad su im gležnjevi bili vezani na oko stopu širine, dao sam im još po komad trake i zamolio ih da ih vežu oko vrata i opet privežu oko gležnjeva. Na kraju su imali vezane gležnjeve, a umjesto da stoje uspravno, bili su pognuti pod kutom od oko 45 stupnjeva.

Jedan od studenata upitao je da li je to nova vrsta kineskog mučenja. "Ne", odgovorio sam, "samo vas vodim u budućnost, ako budete sretni da poživite tako dugo. Trake kojima ste vezani sada predstavljaju učinke starosti."

Iz razreda je dopro jauk. Nekolicina je shvatila. Hotelsko osoblje tada je donijelo ručak na dugim stolovima. Ručak se sastojao od sendviča, salate i pića. Problem je bio u tome što hladni naresci i kruh nisu bili narezani, salata nije bila pripremljena, a pića su bila sirupi koji se moraju pomiješati s vodom. Studenti, pognuti i stari, morali su pripremiti vlastiti ručak. Slijedeća dva sata, trudili su se da narežu kruh, složte sendviče, pripreme salatu, pomiješaju pića, sjednu, piju, jedu i počiste za sobom.

Pri kraju te vježbe, pitao sam ih žele li izdvojiti nekoliko trenutaka da napišu financijski plan za život. Odgovor je bio entuzijastičko "da". Bilo je zanimljivo gledati kako su se aktivno uključili u planiranje nakon što su se odvezali. Njihov interes za planiranje dramatično je porastao nakon što im je pogled na život promijenjen.

Kao što je govorio bogati otac: "Nevolja s mladošću je to što ne znaš kako je to biti star. Kad bi znao kako je to, drukčije bi planirao svoj financijski život." Također je govorio: "Problem mnogih ljudi je to što planiraju život samo do mirovine. Planiranje do mirovine nije dovoljno. Morate planirati mnogo dalje od umirovljenja. Zapravo, ako ste bogati, trebali biste planirati za barem tri generacije unaprijed. Ako to ne učinite, novac bi mogao nestati ubrzo nakon vas. Osim toga, ako nemate

plan što učiniti sa svojim novcem prije no što napustite ovaj život, država ga ima."

Kviz mentalnog stava

Mnogo puta ne obraćamo pažnju na naše tihe i naizgled nevažne misli. Bogati otac rekao je: "Naš život ne određuje ono što govorimo naglas. Ono što šapćemo sami sebi ima najveću snagu."

Evo pitanja mentalnog stava

1. Planirate li postati bogati ili siromašni?

Bogati _____ Siromašni _____

2. Jeste li spremni posvetiti više pažnje svojim dubokim, često tihim mislima?

Da _____ Ne _____

3. Jeste li spremni uložiti vrijeme u širenje svojeg financijskog vokabulara? Prvi cilj, učenje jedne nove financijske riječi tjedno, izvediv je. Samo pronađite riječ, pogledajte njezino značenje u rječniku, otkrijte više od jedne definicije riječi i načinite mentalnu bilješku da tu riječ upotrijebite u rečenici tijekom toga tjedna.

Da _____ Ne _____

Bogati otac cjepidlačio je na riječima. Često je govorio: "Riječi formiraju misli, misli stvaraju realitete, a realiteti postaju život. Primarna razlika između bogate i siromašne osobe leži u riječima koje koriste. Ako želite promijeniti vanjsku realnost neke osobe, prvo morate promijeniti njezinu unutarnju realnost. To se najprije radi putem promjene, poboljšavanja ili obnavljanja riječi koje on ili ona koriste. Ako želite promijeniti život ljudi, najprije im promijenite riječi. A dobra vijest je što su riječi besplatne."

Osmo poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 6

Bogaćenje je automatsko, ako imate dobar plan i pridržavate ga se

Moj prijatelj Tom je odličan broker. On često govori: "Žalostno je to što devet od deset investitora ne zarađuje." Tom objašnjava da, premda tih devet od deset investitora ne gubi novac, ne uspijevaju ga ni zaraditi.

Bogati otac rekao mi je sličnu stvar: "Većina ljudi koji se smatraju investitorima jedan dan zarade novac, a tjedan dana kasnije opet ga izgube. Dakle, oni ne gube novac, ali ne uspijevaju ga zaraditi. No, ipak se smatraju investitorima."

Prije mnogo godina, bogati otac objasnio mi je da je većina onoga što ljudi smatraju investiranjem zapravo hollywoodska verzija investiranja. Prosječna osoba često ima mentalnu sliku trgovaca koji izvikuju naloge kupi/prodaj na početku radnog dana, ili sliku tajkuna koji zarađuju milijune dolara u jednom poslu, ili slike cijena dionica koje padaju, kao i investitora koji skaču s visokih zgrada. Za bogatog oca, to nije bilo investiranje.

Sjećam se da sam gledao emisiju u kojoj su intervjuirali Warrena Buffeta. Tijekom intervjuja, čuo sam da je rekao:

"Jedini razlog što odlazim na burzu jest da vidim hoće li netko učiniti neku glupost." Buffet je objasnio da on ne gleda obavijesti na TV-u niti uspone i padove cijena dionica kako bi dobio savjet o investiranju. Zapravo, njegovo investiranje događa se daleko od sve te galame i promocije i ljudi koji zarađuju na tzv. vijestima o investiranju.

Investiranje nije ono što većina misli

Prije mnogo godina, bogati otac objasnio mi je da investiranje nije ono što većina ljudi misli da jest. Rekao je: "Mnogi ljudi misle da je investiranje uzbudljiv proces koji uključuje mnogo rizika, sreće, pravovremenog djelovanja i savjeta. Neki shvaćaju da znaju malo o toj misterioznoj temi investiranja, pa povjeravaju svoj novac nekome za koga se nadaju da zna više od njih. Mnogi drugi tzv. investitori žele dokazati da znaju više od drugih pa investiraju, želeći dokazati da mogu nadmudriti tržište. Ali, iako mnogo ljudi to smatra investiranjem, za mene to nije investiranje. Za mene, investiranje je plan, često dosadan, jednoličan i gotovo mehaničan proces bogaćenja."

Kad sam čuo kako bogati otac to govori, ponovio sam mu to nekoliko puta. "Investiranje je plan, često dosadan, jednoličan i gotovo mehanički način bogaćenja?" upitao sam. "Kako to misliš, dosadan, jednoličan i gotovo mehanički način bogaćenja?"

"Upravo to sam rekao i to i mislim", reče bogati otac. "Investiranje je jednostavno plan, koji se sastoji od formula i strategija, sustav za bogaćenje... gotovo siguran."

"Plan koji ti jamči bogaćenje?" upitah ga.

"Rekao sam, gotovo siguran", ponovi bogati otac. "Uvijek postoji rizik."

"Misliš, investiranje ne mora biti rizično, opasno i uzbudljivo?" upitah ja oklijevajući.

"Točno", reče bogati otac. "Osim, naravno, ako ne želiš da bude takvo, ili misliš da takvo mora biti. Ali za mene, investiranje je jednostavno i dosadno kao praćenje recepta za

pečenje kruha. Ja osobno mrzim riskiranje. Samo želim biti bogat. Zato ću jednostavno slijediti plan, recept ili formulu. Investiranje je za mene samo to."

"Ako je investiranje samo pitanje praćenja recepta, kako to da tako mnogo ljudi ne prati formulu?" upitah ja.

"Ne znam", reče bogati otac. "Često sam si postavljao isto pitanje. Pitao sam se i to zašto su bogata samo tri Amerikanca na stotinu. Kako to da je tako malo ljudi bogato u državi koja je zasnovana na ideji da svatko od nas ima mogućnost postati bogat? Ja sam htio biti bogat. Nisam imao novca. Za mene, bilo je logično da pronađem plan ili recept za bogaćenje i da ga pratim. Zašto raditi svoje planove kad ti je netko već pokazao put?"

"Ne znam", rekoh. "Pretpostavljam da nisam znao da je to recept."

Bogati otac je nastavio. "Sada shvaćam zašto je većini ljudi tako teško slijediti jednostavan plan."

"Zašto?" upitah ja.

"Jer je pridržavanje jednostavnog plana za bogaćenje dosadno", reče bogati otac. "Ljudska bića brzo se počnu dosađivati i žele pronaći nešto uzbudljivije i zabavnije. Zato se samo troje od stotinu ljudi uspijeva obogatiti. Počnu slijediti plan i ubrzo im to dosadi. Tada prestanu slijediti plan i traže čaroban način da se brzo obogate. Ponavljaju proces dosađivanja, zabave i opet dosađivanja do kraja svojih života. Zato se ne bogate. Ne mogu podnijeti dosadu u pridržavanju jednostavnog plana za bogaćenje. Većina ljudi misli da postoji čaroban način za bogaćenje putem investiranja. Ili misle da ne može biti dobar plan ako nije kompliciran. Vjeruj mi: kad se radi o investiranju, jednostavnost je bolja od složenosti."

"A gdje si ti pronašao svoju formulu?" upitah ja.

"Igrajući *Monopoly*", reče bogati otac. "Većina nas igrala je *Monopoly* dok smo bili djeca. Razlika je u tome što ga ja nisam prestao igrati kad sam odrastao. Sjećaš li se kako sam prije mnogo godina satima igrao *Monopoly* s tobom i Mikeom?"

Klimnuo sam glavom.

"Sjećaš li se formule za ogromno bogatstvo kojem nas podučava ta jednostavna igra?"

Opet sam klimnuo.

"Koja je to jednostavna formula i strategija?" upita bogati otac.

"Kupi četiri zelene kućice. Zatim ih zamijeni za crveni hotel", rekoh tiho, prisjećajući se djetinjstva. "Stalno si nam ponavljao, dok si još bio siromašan i na samom početku, da ti igraš *Monopoly* u stvarnom životu."

"I jesam", reče bogati otac. "Sjećaš li se kad sam te poveo da u stvarnom životu vidiš moje zelene kuće i crvene hotele?"

"Sjećam se", odgovorih ja. "Sjećam se koliko me impresioniralo to što si igrao igru u stvarnom životu. Imao sam samo 12 godina, ali znao sam da je *Monopoly* za tebe više od igre. Ali nisam shvaćao da te ova jednostavna igra podučava strategiji, receptu ili formuli za bogaćenje. Nisam to gledao na taj način."

"Kad sam jednom naučio formulu, proces kupovanja četiri zelene kuće i zamjena za crveni hotel, postalo je automatski. Mogao sam to učiniti i u snu, a mnogo puta činilo mi se kao da i jesam. Činio sam to automatski, bez mnogo razmišljanja. Samo sam slijedio plan tijekom deset godina, a jednog dana sam se probudio i shvatio da sam bogat."

"Je li i to bio dio tvog plana?" upitah ja.

"Ne, nije. Ali ta strategija bila je jedna od jednostavnih formula koje sam pratio. Za mene, ako je formula složena, nije vrijedna da je se prati. Ako je ne možeš učiniti automatski nakon što je naučiš, ne bi je trebao slijediti. Investiranje i bogaćenje je do te mjere automatsko, ako imaš jednostavnu strategiju i slijediš je."

Odlična knjiga za ljude koji misle da je investiranje teško

Na mojim tečajevima o investiranju, uvijek se nađe poneki cinik ili sumnjičavac prema ideji da je investiranje jednostavan i dosadan proces praćenja plana. Takva vrsta osobe uvijek želi više činjenica, podataka i dokaza od pametnih ljudi. Budući da

ja nisam specijalist za tehniku, nisam imao onu vrstu dokaza kakvu ovakvi pojedinci zahtijevaju - dok nisam pročitao odličnu knjigu o investiranju.

James P. O' Shaughnessy napisao je savršenu knjigu za ljude koji misle da investiranje mora biti rizično, složeno i opasno. To je također savršena knjiga za ljude koji žele misliti da mogu nadmudriti tržište. Ova knjiga ima akademski i numerički dokaz da će pasivni ili mehanički sustav investiranja u većini slučajeva pobijediti ljudski sustav, čak i sustav profesionalnih investitora kao što su direktori fondova. Ova knjiga također objašnjava zašto devet od deset investitora ne zarađuje novac.

O'Shaughnessyjeva uspješnica zove se *Što funkcionira na Wall Streetu: Vodič ka najuspješnijim strategijama investiranja svih vremena*. O'Shaughnessy razlikuje dva osnovna tipa donošenja odluka:

1. Klinička ili intuitivna metoda. Ta metoda oslanja se na znanje, iskustvo i zdravi razum.
2. Kvantitativna ili aktuarijalna metoda. Ta metoda oslanja se isključivo na dokazane veze zasnovane na velikim uzorcima podataka.

O'Shaughnessy je otkrio da većina investitora preferira intuitivnu metodu donošenja odluka pri investiranju. U većini slučajeva, investitor koji je koristio intuitivnu metodu bio je u krivu, ili ga je potukla skoro mehanička metoda. On citira Davida Fausta, autora *Granica znanstvenog rezoniranja*, koji piše: "Ljudsko prosuđivanje je mnogo više ograničeno no što mislimo."

O'Shaughnessy također piše: "Svi oni (govoreći o financijskim stručnjacima) misle da imaju superiornu sposobnost uvida, inteligenciju i sposobnost da biraju dobitničke dionice, ali njih 80% rutinski nadmašuje indeks S&P 500." Drugim riječima, čisto mehanička metoda izbora dionica funkcionira bolje od 80% profesionalnih burzovnih mešetara. To znači da, čak i ako ne znate ništa o izboru dionica, možete pobijediti većinu tzv. dobro uvježbanih i educiranih profesionalaca ako slijedite čisto mehaničku, neintuitivnu

metodu investiranja. Kao što je rekao bogati otac: "To je automatski." Što manje razmišljate, više ćete novca zarađivati, uz manje brige i rizika.

Još neke zanimljive ideje O'Shaughnessyjeve knjige su:

1. Većina investitora preferira osobno iskustvo nad jednostavnim osnovnim činjenicama ili stopama. Priklanjaju se intuiciji više no stvarnosti.
2. Većina investitora preferira složene formule umjesto jednostavnih. Čini se da postoji ideja da formula ne može biti dobra ako nije složena i teška.
3. Jednostavan pristup najbolje je pravilo za investiranje. On tvrdi da umjesto pojednostavljivanja stvari: "mi ih kompliciramo, slijedimo mase, zaljubljujemo se u priče o dionicama, dopuštamo osjećajima da donose odluke, kupujemo i prodajemo na temelju savjeta i predosjećaja i pristupamo svakom investiranju zasebno, bez neke određene konzistentnosti ili strategije."
4. On također tvrdi da i profesionalni investitori čine iste greške kao i prosječni investitori. O Shaughnessy piše: "Institucionalni investitori kažu da donose odluke objektivno i neemotivno, ali to ne čine." Slijedi citat iz knjige *Sreća i ludost*: "I dok su stolovi institucionalnih investitora zatrpani analitičkim izvješćima, većina njih bira vanjske menadžere na osnovu predosjećaja i zadržavaju menadžere s konzistentno slabim učinkom samo zato što s njima imaju dobre osobne odnose."
5. "Put prema uspjehu u investiranju je proučavanje dugoročnih rezultata i pronalaženje strategije ili grupe strategija koje imaju smisla. Zatim treba ostati na tom putu." On također kaže: "Moramo paziti na to koliko su uspješne strategije, a ne dionice."
6. Povijest se ponavlja. No, ljudi žele vjerovati da će ovaj put stvari biti drukčije. On piše: "Ljudi žele vjerovati da je

sadašnjost različita od prošlosti. Tržišta su sada kompjuterizirana, dominiraju veliki trgovci, pojedinačni investitori su nestali, a na njihovom mjestu sjede financijski menadžeri koji kontroliraju ogromne uzajamne fondove u koje su uložili novce. Neki ljudi misle da ti gospodari novca donose odluke različito i vjeruju da strategija usavršena 50-tih i 60-tih ne pruža dobar uvid u to kako će se stvari odvijati u budućnosti." No, nije se mnogo promijenilo otkad je sir Isaac Newton, briljantan čovjek, izgubio bogatstvo u mjehuru trgovačke kompanije južnih mora. Newton je jadikovao kako "može izračunati kretanja nebeskih tijela, ali ne i ludilo ljudi."

7. O'Shaughnessy nije tvrdio da treba investirati u S&P 500. On je jednostavno upotrijebio taj primjer za usporedbu intuitivnih ljudskih investitora i mehaničke formule. Rekao je da investiranje u S&P 500 nije nužno najuspješnija formula, iako je dobra. Objasnio je da su u posljednjih pet do deset godina dionice velikog kapitala bile najuspješnije. No, kroz posljednjih 46 godina praćenja podataka, zapravo su dionice malog kapitala, poduzeća s kapitalom manjim od 25 milijuna dolara, donijele investitorima najviše novca.

Pouka je, za što dulje vremensko razdoblje imate podatke, bolja će vam biti i prosudba. Tražio je formulu koja će najbolje funkcionirati kroz najduže vrijeme.

Bogati otac imao je sličan stav. Zato je njegova formula bila da gradi biznise i da mu biznisi kupuju nekretnine, kao i vrijednosne papire. Ta formula bila je dobitnička formula za bogatstvo za najmanje 200 godina. Bogati otac rekao je: "Formula koju koristim i formula kojoj te podučavam je formula koja je stvarala najbogatije ljude tijekom dugog vremenskog razdoblja."

Mnogi ljudi misle da su Indijanci koji su prodali otok Manhattan, tj. New York City Peteru Minuitu iz Nizozemske

zapadnoindijske kompanije za 24\$ u nakitu i ukrasima loše prošli. No, da su ti Indijanci uložili taj novac za 8 postotni godišnji povrat, ta 24\$ danas bi vrijedila 27 trilijuna \$. Mogli bi otkupiti cijeli Manhattan i još bi im preostalo mnogo novca. Problem nije bio u količini novca, nego u nedostatku plana za taj novac.

8. "Postoji ogromna razlika između onoga za što mislimo da funkcionira i onoga što stvarno funkcionira."

Pronađite formulu koja funkcionira i slijedite je

Dakle, jednostavna poruka bogatog oca za mene prije mnogo godina bila je:

"Pronađi formulu koja će te učiniti bogatim i slijedi je."

Često me uznemiruje kad mi ljudi prilaze i počnu mi govoriti o tome kako su kupili dionicu za 5\$ i kako je porasla na 30\$, pa su je prodali. Uznemiren sam jer takve priče ih odvlače od njihovog plana i njihovog uspjeha.

Takve priče o dobrim savjetima i brznoj zaradi često me podsjećaju na priču koju mi je ispričao bogati otac. Rekao je: "Mnogi investitori su poput obitelji koja se vozi kroz divljinu. Iznenada, pred njima se na putu pojavi nekoliko velikih jelena s ogromnim rogovljem. Vozač, obično muškarac u kući, vikne: 'Gledaj velike zvjerke.' 'Zvjerke' obično skoče s ceste i potrče uz cestu. Vozač skreće automobil s ceste i počinje proganjati 'velike zvjerke' preko livada do šume. Teren je teško prohodan. Obitelj vrišti na vozača da stane. Iznenada, automobil sleti u jarak. Pouka priče je da se to događa kada prestaneš slijediti svoj jednostavan plan i želiš uloviti velike zvjerke - velike novce."

Kviz mentalnog stava

Kad god čujem kako mi netko govori: "Potreban je novac da bi se stvorio novac", ustuknem. Ustuknem jer je moj bogati otac rekao: "Ne moraš biti nuklearni fizičar da bi bio bogat. Ne trebaš fakultetsko obrazovanje, dobro plaćen posao, niti početni

kapital. Sve što ti treba jest da znaš što hoćeš, imaš plan i pridržavaš ga se." Drugim riječima, sve što je potrebno je malo discipline. Problem je u tome što je, kad je riječ o novcu, malo discipline često rijetka pojava.

O'Shaughnessy ističe jedan od mojih omiljenih citata. Izrekao ga je slavni lik iz stripa, Pogo, koji je rekao: "Upoznali smo neprijatelja i neprijatelj smo mi." Ta izjava za mene je vrlo istinita. Bio bih u mnogo boljoj financijskoj situaciji da sam jednostavno poslušao bogatog oca i slijedio svoju formulu.

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Jeste li spremni pronaći jednostavnu formulu kao dio svojeg plana i pridržavati se formule dok ne postignete svoj financijski cilj?

Da _____ Ne _____

Deveto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 7

Kako ćete pronaći plan koji vam odgovara?

Često mi postavljaju pitanje: "Kako ću pronaći plan koji mi odgovara?"

Moj uobičajeni odgovor je da to dolazi u koracima:

1. Odvojite vrijeme za to. Tiho razmislite o svojem životu do tog trenutka. Za to odvojite dane, a ako treba, i tjedne.
2. Upitajte sebe u tim trenucima tišine: "Što želim od ovog dara koji se zove moj život?"
3. Neko vrijeme ne razgovarajte s drugima, barem dok niste sigurni da znate ono što želite. Prečesto ljudi pokušavaju na nevin ili agresivan način nametnuti drugima ono što oni žele za njih, umjesto onoga što sami želite za sebe. Najveći ubojice vaših dubokih snova su vaši prijatelji i članovi obitelji koji kažu: "O, ne budi glup", ili "Ne možeš to učiniti", ili "A što je sa mnom?"

Sjetite se da je Bill Gates bio u svojim 20-tima kad je počeo s 50,000\$ i postao najbogatiji čovjek na svijetu s 90 milijardi

dolara. Dobro je da nije pitao mnogo ljudi što misle o njegovom životu i onome što može učiniti.

4. Zovite financijskog savjetnika. Svi planovi o investiranju počinju financijskim planom. Ako vam se ne sviđa ono što vam kaže financijski savjetnik, pronađite drugog. Za medicinski problem tražili biste drugo mišljenje, pa zašto ne i za financijske izazove? Financijski savjetnici pojavljuju se u mnogim oblicima; kasnije u ovom poglavlju dajemo vam referentnu listu. Izaberite savjetnika koji je osposobljen da vam pomogne u pisanju financijskog plana. Mnogi financijski savjetnici prodaju različite produkte. Jedan od takvih produkta je osiguranje. Osiguranje je vrlo važan produkt i treba ga razmotriti kao dio vašeg financijskog plana, naročito kada tek počinjete. Na primjer, ako nemate novca ali imate troje djece, osiguranje je važno u slučaju da umrete, budete ozlijeđeni ili iz bilo kojeg drugog razloga ne budete u stanju ispuniti svoj plan investiranja. Osiguranje je sigurnosna mreža od financijskih obveza i slabih točaka. Također, dok postajete bogati, uloga osiguranja i vrste osiguranja u vašem financijskom planu mogu se mijenjati kao i vaš financijski položaj. Zato obnavljajte taj dio vašeg plana.

Prije dvije godine, stanar u jednoj od mojih zgrada ostavio je ukrase na božićnom drvcu upaljene i otišao na jedan dan. Izbio je požar. Vatrogasci su odmah došli da ugase požar! Nikada nikome nisam bio toliko zahvalan. Slijedeći ljudi koji su došli na poprište bili su moj agent osiguranja i njegov pomoćnik. Oni su bili druga najvažnija skupina ljudi kojima sam bio zahvalan što ih vidim toga dana.

Bogati otac uvijek je govorio: "Osiguranje je vrlo važno u svakom životnom planu. Problem kod osiguranja je to što ga nikada ne možete kupiti kad vam treba. Dakle, morate predvidjeti što će vam trebati i kupiti ga nadajući se da vam

nikada neće zatrebati. Osiguranje je jednostavno smirivanje samog sebe."

VAŽNA NAPOMENA: Neki financijski savjetnici specijaliziraju se za pomaganje ljudima na različitim financijskim razinama. Drugim riječima, neki savjetnici rade samo s bogatim ljudima. Bez obzira na to imate li ili nemate novca, pronađite savjetnika koji vam se sviđa i koji želi surađivati s vama. Ako je vaš savjetnik napravio dobar posao, možda ćete uvidjeti da ga nadržate. Moja supruga Kim i ja često smo mijenjali svoje profesionalne savjetnike, među kojima su bili i liječnici, odvjetnici, računovođe itd. Ako je osoba profesionalna, shvatit će. Ali čak i ako mijenjate savjetnike, pridržavajte se svojeg plana.

Kako ćete pronaći svoj plan?

Imao sam cilj postati multimilijunaš prije tridesete godine. To je bio krajnji rezultat mojeg plana. Problem je bio u tome što sam uspio, a odmah zatim izgubio sav svoj novac. I dok sam otkrio da u mojem planu postoje određene mane, moj osnovni plan nije se mijenjao. Nakon što sam izgubio novac, jednostavno sam morao ispraviti svoj plan onim što sam naučio iz tog iskustva. Zatim sam morao podesiti svoj plan, i to tako da sam sebi zacrtao kako ću postati financijski slobodan milijunaš do 45 godine. Svoj novi cilj ostvario sam s 47 godina.

Bit svega je to da se moj plan nije mijenjao. Samo je postajao sve bolji, što sam ja više učio.

Dakle, kako ćete pronaći svoj plan? Odgovor je: počnite s financijskim savjetnikom. Zamolite savjetnike da vam predstave svoje kvalifikacije i razgovarajte s više njih. Ako vam nikada nisu radili financijski plan, otkrit ćete da je to za većinu ljudi poučno iskustvo.

Postavite realistične ciljeve. Ja sam sebi postavio cilj postati multimilijunaš za pet godina jer je to za mene bilo realistično. Bilo je realistično jer me vodio moj bogati otac. No, iako me vodio, to nije značilo da sam imun na greške, a učinio sam

mnoge, i zato sam tako brzo izgubio svoj novac. Kao što sam rekao, život bi bio mnogo lakši da sam pratio plan bogatog oca. Međutim, budući da sam bio mlad, morao sam raditi stvari na svoj način.

Dakle, počnite s realističnim ciljevima i njih nadograđujte u odnosu na porast svojeg obrazovanja i iskustva. Uvijek imajte na umu da je najbolje započeti s hodom prije no što počnete trčati maraton.

Svoje planove otkrit ćete tako da djelujete. Pozovite savjetnika, postavite realistične ciljeve, znajući da će se oni mijenjati zajedno s vama, ali pridržavajte se plana. Za većinu ljudi, krajnji plan je pronalazak osjećaja financijske slobode, slobode od svakodnevnog mukotrpnog rada za novac.

Drugi korak je shvaćanje da je investiranje timski sport. U ovoj knjizi, opisat ću važnost svojeg financijskog tima. Primijetio sam da previše ljudi smatra da sve moraju napraviti sami. Pa, definitivno postoje stvari koje morate učiniti sami, ali ponekad vam je potreban tim. Financijska inteligencija pomaže vam da shvatite kada trebate raditi sami, a kada trebate zatražiti pomoć.

Kad se radi o novcu, mnogi ljudi često pate sami, u tišini. Velika je vjerojatnost da su i njihovi roditelji činili isto. Kako se vaš plan razvija, počet ćete upoznavati nove članove svojeg tima, koji će vam pomoći u ostvarivanju vaših financijskih snova. Članovi vašeg financijskog tima mogu biti:

1. Financijski planer
2. Bankar
3. Računovođa
4. Odvjetnik
5. Broker
6. Knjigovoda
7. Agent osiguranja
8. Uspješni mentor

S tim ljudima bilo bi dobro održavati redoviti kontakt. To je činio bogati otac, i na tim sastancima ja sam najviše naučio o biznisu, investiranju i procesu bogaćenja.

Zapamtite, pronalaženje člana tima slično je pronalaženju poslovnog partnera, jer to članovi tima i jesu. Oni su partneri u najvažnijem od svih poslova - poslu vašeg života. Uvijek imajte na umu ono što je rekao bogati otac: "Bez obzira radiš li za nekog drugog ili za sebe, ako se želiš obogatiti, moraš gledati svoja posla." Ako gledate svoja posla, polako će se pojaviti plan koji je za vas najbolji. Zato uzmite svoje vrijeme, nastavite korak po korak i imat ćete dobru priliku ostvariti sve što želite u životu.

Kviz mentalnog stava

Moj plan nije se stvarno promijenio, ali na mnogo načina promijenio se dramatično. Ono što se nije promijenilo jest moja polazna točka, kao i ono što želim od života. Kroz mnoge greške, iskustva učenja, pobjede, gubitke, uspone i padove, odrastao sam i stekao znanje i mudrost. Zato, moj je plan stalno pod revizijom, jer sam i sam pod revizijom.

Kao što je netko rekao: "Život je okrutni učitelj. Prvo te kažnjava, a zatim ti daje lekciju." Sviđalo vam se to ili ne, to je proces istinskog učenja. Većina od nas govorila je: "Da sam tada znao ono što znam sada, život bi mi bio drugačiji." Pa, meni se upravo to dogodilo dok sam ostvarivao svoj plan". Moj plan u osnovi se nije promijenio, ali različit je jer sam i ja različit. Danas ne bih učinio ono što sam učinio prije 20 godina. Međutim, da to nisam učinio prije 20 godina, ne bih bio ovdje gdje jesam i ne bih znao ono što znam. Na primjer, danas ne bih vodio svoj posao onako kako sam ga vodio prije 20 godina. No, gubitak mogeg prvog velikog biznisa i izvlačenje iz ruševina pomoglo mi je da postanem bolji biznismen. Iako sam postigao svoj cilj da postanem milijunaš prije 30. godine, gubitak novca me učinio milijunašem u današnje vrijeme - sve po planu. Samo je trajalo malo duže no što sam planirao.

Kad se radi o investiranju, više sam naučio iz svojih loših investicija, investicija u kojima sam gubio novac, no što sam naučio iz investicija koje su prošle glatko. Moj bogati otac rekao je, kad ima deset investicija, tri će ići glatko i biti pun pogodak u financijskom smislu. Pet će ih vjerojatno biti

neutralnih, a dvije će propasti. No, naučit ću više iz te dvije financijske propasti nego iz tri uspjeha. Zapravo, te dvije propasti su ono zbog čega će mi slijedeći put biti lakše postići pun pogodak. Sve je to dio plana.

Pitanje mentalnog stava jest:

1. Jeste li voljni započeti s jednostavnim planom, održati ga jednostavnim i nastaviti učiti i usavršavati se dok vam plan otkriva ono što trebate naučiti usput? Drugim riječima, plan se zapravo ne mijenja, ali jeste li spremni dopustiti planu da promijeni vas?

Da _____ Ne _____

Deseto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 8

Odlučite sada što želite postati kad odrastete

U lekciji iz investiranja br. 1, koja je govorila o važnosti izbora, ponuđene su tri financijske temeljne vrijednosti. To su:

1. Sigurnost,
2. Udobnost,
3. Bogatstvo.

To su vrlo važni osobni izbori i ne smiju se olako shvatiti.

Kad sam se 1973. vratio iz vijetnamskog rata, bio sam suočen s tim izborom. Kad sam razgovarao s bogatim ocem o mogućnosti da prihvatim posao u zrakoplovnoj kompaniji kao pilot, rekao je: "Posao u zrakoplovnoj kompaniji možda i nije tako siguran. Pretpostavljam da će imati problema kroz slijedećih nekoliko godina. No, ako si dobar u svom poslu, možda ćeš i pronaći sigurnost u toj profesiji, ako to zaista želiš."

Zatim me upitao želim li opet posao u tvrtki Standard Oil of California, posao koji sam imao samo pet mjeseci prije no što sam pošao u pilotsku školu marinaca. "Zar nisi primio pismo u

kojem piše da će te Standard Oil opet zaposliti kad završiš s vojnom službom?"

"Rekli su da bi bili sretni kad bih se ponovno zaposlio kod njih", odgovorio sam. "Ali nisu mi ništa jamčili."

"Zar to nije dobra kompanija? Nije li plaća bila prilično dobra?" upita bogati otac.

"Vrlo dobra", rekoh ja. "To je bila odlična kompanija, ali ne želim se vraćati u nju. Želim ići dalje."

"A što želiš učiniti više od svega?" upita bogati otac, ističući tri izbora. "Želiš li sigurnost, udobnost ili bogatstvo?"

Odgovor je došao iz dubine moje duše. "Bogatstvo." To se nije promijenilo tijekom godina, iako je ta želja i temeljna vrijednost bila prilično potisnuta u mojoj obitelji, obitelji u kojoj su posao i financijska sigurnost bili najviši prioritet, a bogati ljudi su smatrani zlobnima, neobrazovanima i pohlepnima. Odrastao sam u obitelji u kojoj se za stolom nije razgovaralo o novcu, jer je to bila nečista tema, tema nevrjedna intelektualne diskusije. No, s 25 godina, mogao sam sebi priznati tu istinu. Znao sam da mi temeljne vrijednosti sigurnosti i udobnosti nisu bile prioritetne na listi. Za mene, temeljna vrijednost je bogatstvo.

Moj bogati otac naveo me da načinim svoju listu financijskih prioriteta. Moja lista izgledala je ovako:

1. Bogatstvo,
2. Udobnost.
3. Sigurnost.

Bogati otac pogledao je moju listu i rekao: "U redu. Broj jedan jest pisanje financijskog plana kako bi mogao biti financijski siguran."

"Što?" upitah ja. "Upravo sam ti rekao da želim biti bogat. Zašto bih se bavio planom za sigurnost?"

Bogati otac se nasmije. "Kao što sam mislio", reče on. "Svijet je pun ljudi poput tebe koji se samo žele obogatiti. Problem je u tome što većina ljudi poput tebe to ne uspijeva, jer ne razumiju financijsku sigurnost niti financijsku udobnost. I dok nekolicina

takvih poput tebe uspijeva, u stvarnosti je put prema bogatstvu prekriven uništenim životima nestrpljivih ljudi poput tebe."

Sjedio sam tamo i htio vrisnuti. Cijeli život živio sam sa siromašnim ocem, čovjekom koji je iznad svega cijenio sigurnost. Sada sam bio dovoljno odrastao da izađem iz vrijednosti svog siromašnog oca, a sada mi je bogati otac govorio istu stvar. Htio sam vrištati. Bio sam spreman da se obogatim, ne da budem siguran.

Prošla su tri tjedna prije no što sam opet mogao razgovarati s bogatim ocem. Bio sam vrlo uznemiren. Sve ono što sam pokušavao izbjeći, on mi je gurnuo u lice. Napokon sam se smirio i zamolio ga za slijedeću lekciju.

"Jesi li spreman slušati?" upita bogati otac kad smo se opet sreli.

Klimnuh, rekavši: "Spreman sam, ali ne i voljan."

"Korak broj jedan", počeo bogati otac. "Zovi mog financijskog savjetnika. Reci da želiš pisani financijski plan za trajnu financijsku sigurnost."

"U redu", rekoh ja.

"Korak broj dva", reče bogati otac. "Nakon što napišeš plan za osnovnu financijsku sigurnost, zovi me i zajedno ćemo ga pročitati. Lekcija je gotova. Zbogom."

Prošlo je mjesec dana prije no što sam ga nazvao. Imao sam plan i pokazao mu ga. Rekao je samo: "Dobro. Hoćeš li ga slijediti?"

"Ne mislim tako", rekoh. "Previše je dosadan i automatski."

"Takav i treba biti", reče bogati otac. "Treba biti mehanički, automatski i dosadan. Ali ne mogu te prisiliti da ga se pridržavaš, iako ti to preporučujem."

Smirio sam se i rekao: "A što sada?"

"Sada pronađi vlastitog savjetnika i napišite plan za financijsku udobnost", reče bogati otac.

"Misliš, dugoročni financijski plan koji je malo agresivniji?" upitah ja.

"Točno", reče bogati otac.

"To je uzbuđljivije", rekoh ja. "U tome se mogu vidjeti."

"Dobro", reče bogati otac. "Nazovi me kada to bude gotovo."

Prošla su četiri mjeseca prije no što sam se opet mogao vidjeti s bogatim ocem. Ovaj plan nije bio tako lak - barem ne onoliko koliko sam očekivao. Često sam se telefonom čuo s bogatim ocem, ali plan je trajao duže no što sam pretpostavljao. No, proces je bio iznimno vrijedan jer naučio sam strahovito mnogo stvari razgovarajući s raznim financijskim savjetnicima. Stjecao sam bolje razumijevanje koncepata kojima me bogati otac pokušavao podučiti. Lekcija koju sam naučio bila je da je savjetniku teško biti jasan i da mi teško može pomoći ako ni meni nije jasno što hoću.

Napokon, našao sam se s bogatim ocem i pokazao mu plan. "Dobro!" bilo je sve što je rekao za neko vrijeme. Sjedio je tamo gledajući plan i upitao: "Pa, što si naučio o sebi?"

"Naučio sam da nije tako lako definirati ono što želim od života jer danas imamo tako mnogo izbora, a toliko njih izgleda uzbudljivo."

"Vrlo dobro", reče on. "I zato tako mnogo ljudi prelazi s posla na posao ili s jednog biznisa na drugi, ali financijski nikada ne stižu tamo kamo žele stići. I tako troše svoju najvrjedniju aktivu, svoje vrijeme i prolaze kroz život bez nekog plana. Možda su i sretni s onim što rade, ali zapravo ne znaju što propuštaju."

"Točno", složih se ja. "Ovaj put, umjesto sigurnosti, stvarno sam morao razmišljati o tome što želim učiniti sa svojim životom, a iznenadilo me to što sam morao istražiti ideje koje mi prije ne bi ni pale na pamet."

"Koje ideje?" upita bogati otac.

"Pa, kad bih htio da mi život bude udoban, morao bih razmisliti o tome što želim imati u životu. Stvari kao što su putovanja u daleke zemlje, skupi auti, lijepa odjeća, velike kuće i tako dalje. Stvarno sam morao razmišljati o budućnosti i otkriti što želim u svojem životu."

"I što si otkrio?" upita bogati otac.

"Otkrio sam da je sigurnost tako lagana jer sam planirao samo to. Nisam znao što znači prava udobnost. Sigurnost je bila

laka, definiranje udobnosti teže, a sad jedva čekam otkriti što znači bogatstvo i kako steći veliko bogatstvo."

"To je dobro", reče bogati otac. "Vrlo dobro." Zatim nastavi govoreći: "Tako mnogo ljudi uvjetovano je da živi unutar svojih mogućnosti i da štedi za crne dane, da nikada ne spoznaju što sve mogu ostvariti u svojem životu. I tako, ljudi se zadužuju odlazeći na godišnje odmore ili kupujući lijepe aute, pa se potom osjećaju krivima. Nikada ne zastanu da bi razmislili što bi sve bilo finansijski moguće kad bi imali dobar finansijski plan i to je šteta."

"Upravo se to dogodilo", rekoh. "U susretima sa savjetnicima i u razgovoru o onome što je moguće, naučio sam mnogo. Naučio sam da se jeftino prodajem. U stvari, osjećam se kao da sam godinama živio u kući s niskim krovom, pokušavajući štedjeti i biti siguran, te živjeti unutar svojih mogućnosti. Sad, kad imam plan onog što je moguće u odnosu na udobnost, jedva čekam da definiram značenje riječi 'bogat'."

"Dobro", reče bogati otac uz osmijeh. "Način da ostaneš mlad jest da odlučiš što želiš biti kad odrasteš i tada nastaviš rasti. Ništa nije tragičnije od ljudi koji su jeftino prodali viziju vlastitih mogućnosti u životu. Pokušavaju živjeti štedljivo i misle da je to finansijski pametno. U stvarnosti, to je finansijski ograničavajuće i to se s godinama sve više vidi na njihovim licima i na njihovom životnom stavu. Većina ljudi provodi život mentalno zatočena u finansijskom neznanju. Počinju sličiti divljim lavovima zarobljenim u malim kavezima u zoološkom vrtu. Šeću se naprijed-natrag, pitajući se što se dogodilo sa životom koji su poznavali. Jedno od najvažnijih otkrića koje ljudi mogu postići tako da posvete vrijeme planiraju jest otkrivanje onoga što je finansijski moguće u njihovim životima, a to je neprocjenjivo."

"Trajni proces planiranja održava me mladim. Često me pitaju zašto provodim vrijeme gradeći sve više biznisa, investirajući i zarađujući sve više novca. Razlog za to jest što se osjećam dobro radeći to. I dok pritom zarađujem mnogo novca, činim to zato jer me zarađivanje održava mladim i živim. Nećete od velikog slikara tražiti da prestane slikati kada postane

uspješan; zašto bih ja trebao prestati graditi biznise, investirati i zarađivati? To je ono što ja činim, kao što je za slikare slikanje ono što im održava duhove mladima, iako im tijelo stari."

"Dakle, razlog što si od mene tražio da odvojim vrijeme za planiranje na različitim razinama bio je da otkrijem što je financijski moguće u mojem životu?" upitah ja.

"To je to", reče bogati otac. "Zato treba planirati. Što više mogućnosti otkriješ u ovom nevjerojatnom daru zvanom život, to više ostaješ mlad u srcu. Ljudi koji planiraju samo sigurnost ili koji kažu da će im prihodi opasti kad odu u mirovinu, planiraju život u neimaštini, ne u obilju. Ako je naš tvorac stvorio život neograničenog obilja, zašto bi se morali ograničiti na neimaštinu?"

"Možda su ih naučili da tako razmišljaju", rekoh ja.

"I to je tragično", odgovori bogati otac. "Vrlo tragično."

Dok smo bogati otac i ja sjedili tamo, moj um i srce otplovili su mojem siromašnom ocu. Znao sam da pati i pokušava ponovno započeti život. Mnogo puta sjeo sam s njim i pokušao mu pokazati neke stvari o novcu koje sam znao. Međutim, obično bismo se posvađali. Mislim da se često događa prekid u komunikaciji kada dvije strane komuniciraju s pozicija dviju temeljnih vrijednosti: sigurnosti i bogatstva. Koliko god volio svojeg oca, nismo mogli razgovarati o temama novca, bogatstva i obilja. Na kraju, odlučio sam ga pustiti da živi svoj život i fokusirati se na vlastiti život. Ako bi ikad poželio saznati nešto o novcu, mogao me pitati, što je bilo bolje nego da mu pokušavam pomoći kad ne traži pomoć. Nikada me nije ništa pitao. Umjesto da mu pokušavam pomoći financijski, odlučio sam da ga volim zbog njegovih vrlina i da ne ulazim u ono što sam smatrao manama. Uostalom, ljubav i poštovanje daleko su važniji od novca.

Kviz mentalnog stava

Gledajući unatrag, moj pravi otac imao je samo plan za financijsku sigurnost putem sigurnosti posla. Problem je bio u tome što je njegov plan propao kad se kandidirao za javnu službu kao konkurent svojem šefu. Nije obnovio svoj plan i nastavio je planirati samo u odnosu na sigurnost. Na sreću, njegove potrebe za financijskom sigurnošću pokrila je njegova učiteljska mirovina te socijalno i zdravstveno osiguranje. Da nije bilo tih sigurnosnih mreža, bio bi u vrlo lošem financijskom stanju. U stvarnosti, on je planirao živjeti u svijetu neimaštine, svijetu čistog preživljavanja i to je i dobio. S druge strane, moj bogati otac planirao je svijet financijskog obilja i to je i postigao.

Oba životna stila zahtijevaju planiranje. Nažalost, mnogi ljudi planiraju za svijet neimaštine, iako je moguć i paralelni svijet financijskog obilja. Sve što je potrebno je plan.

Evo pitanja mentalnog stava

Imate li pismeni financijski plan za:

1. Sigurnost? Da_____Ne_____
2. Udobnost? Da_____Ne_____
3. Bogatstvo? Da_____Ne_____

Molim vas da zapamtite lekciju bogatog oca da su sva tri plana važna. Ali, sigurnost i udobnost još uvijek dolaze ispred bogatstva, iako bogatstvo može biti vaš prvi izbor. Bit je u tome što su vam potrebna sva tri plana da biste postali bogati. Da bi vam bilo udobno, trebate samo dva plana. Da bi bili sigurni, treba vam samo jedan plan. Sjetite se da su samo tri Amerikanca od njih stotinu bogati. Većina ne uspijeva napraviti više od jednog plana. Mnogi nemaju nikakav financijski plan.

Jedanaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 9

Svaki plan ima cijenu

"Kakva je razlika između plana za bogaćenje i ostalih dviju temeljnih vrijednosti?" upitah ja.

Bogati otac okrenuo je svoj žuti notes i zapisao slijedeće riječi:

1. Sigurnost,
2. Udobnost,
3. Bogatstvo.

"Misliš na razliku između bogatstva, sigurnosti i udobnosti?"

"Upravo to", odgovorih ja.

"Razlika je u cijeni", reče bogati otac. "Postoji ogromna razlika u cijeni između financijskog plana za obogaćivanje i ostalih dviju pozicija."

"Misliš, investiranje u financijski plan za bogaćenje je skuplje?" upitah.

"Pa, većini ljudi čini se da se cijena mjeri u terminima novca. Ali ako pogledaš pažljivije, vidjet ćeš da se cijena ne mjeri u novcu; mjeri se u vremenu. A vrijeme je dragocjenija aktiva od novca."

Namrštio sam se, pokušavajući shvatiti ono što je govorio bogati otac. "Kako to misliš, cijena se mjeri u vremenu? Daj mi primjer."

"Naravno", reče bogati otac. "Kad bih htio putovati od LA do New Yorka autobusom, koliko bi koštala autobusna karta?"

"Ne znam. Pretpostavljam, manje od 100 \$", odgovorih. "Nikada nisam kupovao autobusnu kartu od LA do New Yorka."

"Ni ja", reče bogati otac. "A sada mi reci koliko bi koštala avionska karta od LA do New Yorka?"

"I opet, ne znam točno. Ali pretpostavljam oko 500\$", odgovorih.

"To je dovoljno blizu", reče bogati otac. "Odgovori mi sada na pitanje. Čemu ta razlika u cijeni? U oba slučaja putuješ od LA do New Yorka. Zašto bi platio toliko veću cijenu za avionsku kartu?"

"Oh, shvaćam", reko, uvidjevši što bogati otac želi reći. "Plaćam više za avionsku kartu jer štedim vrijeme."

"Razmišljaj o tome kao da kupuješ vrijeme, ne da ga štediš. Onog trenutka kad shvatiš da je vrijeme dragocjeno i da ima cijenu, postat ćeš bogatiji."

Sjedio sam u tišini i razmišljao. Zapravo nisam shvaćao ono o čemu govori bogati otac, no znao sam da mu je to važno. Htio sam nešto reći, ali nisam znao što. Shvatio sam da je njegova ideja da je vrijeme dragocjeno, ali nisam razmišljao o tome da ima svoju cijenu. Ideja o tome kako se vrijeme kupuje, a ne šteti bila je važna bogatom ocu, ali meni još uvijek nije bila važna.

Napokon, osjećajući moj mentalni napor, bogati otac prekinuo je tišinu govoreći: "Kladim se da tvoja obitelj često koristi riječi 'štednja' i 'štedjeti'. Kladim se da tvoja majka često govori kako ide u kupovinu i pokušava uštedjeti novac. A tvoj tata misli da je važno koliko novca ima na štednji."

"Da, tako je", odgovorih. "Što to znači tebi?"

"Pa, oni mogu pokušavati štedjeti, ali troše mnogo vremena. Vidio sam kako kupci u dućanima troše sate pokušavajući

uštedjeti nekoliko dolara", reče bogati otac. "Oni možda štede novac, ali troše mnogo vremena."

"Ali zar štednja nije važna?" upitah ja. "Ne možeš li se obogatiti štednjom?"

"Ne kažem da štednja nije važna", nastavi bogati otac. "I da, možeš se obogatiti štednjom. Sve što kažem jest da se cijena zapravo mjeri u vremenu."

Opet sam se namrštio, pokušavajući shvatiti što govori.

"Gledaj", reče bogati otac. "Možeš se obogatiti štednjom i možeš se obogatiti škrtošću, ali ti treba prokleta mnogo vremena, kao što možeš uštedjeti kao od LA do New Yorka putuješ li autobusom. Međutim, tvoja prava cijena mjerit će se vremenom. Drugim riječima, treba pet sati zrakoplovom za 500\$, ili pet dana autobusom za 100\$. Siromašni ljudi mjere novcem, a bogati vremenom. Može biti da je to razlog što više siromašnih ljudi putuje autobusom."

"Zato što imaju više vremena nego novca?" upitah ja. "Zato putuju autobusom?"

"To je dio toga", reče bogati otac i odmahivanjem glave pokaže da nije zadovoljan smjerom u kojem se kreće naš razgovor.

"Zato jer cijene novac više od vremena?" upitah ja nagađajući.

"Bliže", reče bogati otac. "Primijetio sam da se ljudi više vežu uz novac što ga manje imaju. Sreo sam mnogo siromašnih ljudi koji su imali mnogo novca."

"Siromašni s mnogo novca?" upitah ja.

"Da", reče bogati otac. "Imaju mnogo novca jer ga drže kao da ima neku čarobnu vrijednost. Imaju mnogo novca, ali su jednako siromašni kao da ga nemaju."

"Dakle, siromašni ljudi vežu se uz novac često i više od bogatih?" upitah ja.

"Ja o novcu razmišljam samo kao o mediju razmjene. U stvarnosti, novac sam po sebi ima vrlo malu vrijednost. Zato, čim steknem novac, želim ga zamijeniti za nešto vrijedno. Ironija je u tome što mnogi ljudi koji očajnički pokušavaju zadržati novac troše novac na stvari od vrlo male vrijednosti i

zato su siromašni. Govore stvari kao što su 'sigurno kao novac u banci', a kad potroše svoj teško zarađeni novac, pretvaraju ga u smeće."

"Dakle, oni cijene novac više no što ga ti cijeniš", rekoj ja.

"Da", reče bogati otac. "Često se siromašni i srednja klasa bore da sastave kraj s krajem jer polažu preveliku važnost samom novcu. Zato ga zadržavaju, naporno rade za njega, naporno rade na tome da žive štedljivo, kupuju na rasprodajama i čine sve što mogu da sačuvaju što je više moguće novca. Mnogi od tih ljudi pokušava se obogatiti škrtišću. Ali na kraju krajeva, možeš imati mnogo novca, ali još ćeš uvijek biti škrt."

"Ne razumijem", odgovorih. "Govoriš o vrijednostima koje su moji majka i otac pokušali usaditi u nas. Govoriš o načinu na koji ja trenutno razmišljam. Ja sam u marincima i oni ne plaćaju mnogo pa mislim da je prirodno da tako razmišljam."

"Shvaćam", odgovori bogati otac. "Štedljivost ima svoje mjesto. Ali danas govorimo o planu za bogaćenje i o ostala dva plana."

"A razlika je u cijeni", ponovih ja.

"Da", reče bogati otac. "A većina ljudi misli da se cijena mjeri u novcu."

"A ti kažeš da se cijena mjeri u vremenu", dodah ja, polako shvaćajući što je bogati otac htio reći. "Jer vrijeme je važnije od novca."

Bogati otac klimne i reče: "Mnogi ljudi žele se obogatiti ili investirati u investicije bogatih, ali većina ne želi investirati vrijeme. Zato su samo tri Amerikanca od stotinu bogati - a jedan od te trojice naslijedio je taj novac."

Bogati otac opet je na svom notesu napisao tri temeljne vrijednosti o kojima smo raspravljali:

1. Sigurnost,
2. Udobnost,
3. Bogatstvo.

"Možeš investirati kako bi postigao sigurnost i udobnost koristeći automatski sustav ili plan. Zapravo, to je ono što preporučujem većini ljudi. Jednostavno radi i predaj svoj novac profesionalnim menadžerima ili institucijama i dugoročno investiraj. Ljudi koji investiraju na taj način vjerojatno će proći bolje od osobe koja misli da je Tarzan Wall Streeta. Dobar program odlaganja novca prema planu za većinu ljudi je najbolji način investiranja."

"Ali ako želim biti bogat, moram investirati u nešto vrjednije od novca, a to je vrijeme. Je li to ono što mi pokušavaš reći ovom lekcijom?"

"Želim biti siguran da si shvatio lekciju", reče bogati otac. "Vidiš, većina ljudi želi se obogatiti, ali nisu voljni najprije investirati vrijeme. Oni djeluju putem divljih planova za brzo bogaćenje i trenutno aktualnih informacija. Ili žele pokrenuti biznis, pa požure i pokrenu biznis bez temeljnih znanja o tome. A onda se pitamo zašto 95% svih malih poduzeća propada u prvih pet do deset godina."

"Toliko se žure da zarade novac da na kraju izgube i vrijeme i novac", dodah ja. "Žele učiniti stvari po svom, umjesto da investiraju u učenje."

"Ili prate jednostavni dugoročni plan", ponovi bogati otac. "Vidiš, gotovo svatko u zapadnom svijetu može postati milijunaš, samo ako se pridržava dugoročnog plana. No, mnogi ljudi ne žele investirati vrijeme; žele se obogatiti odmah."

"Umjesto toga govore stvari kao što su "investiranje je rizično", ili "potreban je novac da bi se stvorio novac", ili "nemam vremena da učim investiranje, previše sam zauzet radom i moram plaćati račune", rekoh ja, shvaćajući što je bogati otac htio reći.

Bogati otac klimne. "A te vrlo česte ideje ili izgovori razlog su zbog kojeg tako malo ljudi stječe veliko bogatstvo u svijetu koji je pun novca. Te ideje ili riječi su razlog što 90% populacije ima problem nedostatka novca, a ne problem viška novca. Njihove ideje o novcu i investiranju stvaraju im novčane probleme. Sve što moraju učiniti jest da promijene nekoliko riječi, nekoliko ideja i njihov financijski svijet promijenit će se

kao čarobnim štapićem. Ali većina ljudi previše je zauzeta radom i nemaju vremena. Mnogi govore: "Ne zanima me učenje o investiranju. To je tema koja me ne zanima." Ali ne shvaćaju da, govoreći to, postaju robovi novca, rade za novac, novac im diktira financijska ograničenja života, žive štedljivo i unutar svojih mogućnosti, umjesto da investiraju malo vremena, slijede plan i postignu da novac radi za njih."

"Dakle, vrijeme je važnije od novca", reko ih ja.

"To je točno za mene", reče bogati otac. "Dakle, ako želiš prijeći na razinu investiranja bogatih, morat ćeš investirati mnogo više vremena no što bi trebao za ostale dvije razine. Većina ljudi ne ide dalje od sigurnosti i udobnosti jer nisu voljni investirati vrijeme. To je osobna odluka koju svi moramo donijeti. Tako osoba barem ima financijski plan za sigurnost i/ili udobnost. Ništa nije rizičnije od osobe koja nema ta dva plana, a fokusirana je samo na bogaćenje. I dok neki uspiju, većina ne uspijeva. Možeš ih vidjeti u kasnijim godinama života, slomljene, istrošene, kako govore o poslu koji im je skoro uspio ili o novcu koji su nekada imali. Na kraju života, nemaju ni vremena, ni novca."

"Pa, mislim da je vrijeme da počnem investirati više vremena, naročito zbog toga što želim investirati na razini bogatih", reko ih ja, zadrhtavši od pomisli na to da postanem siromašan i slomljen starac, koji u pivo mrmlja sam sebi o poslovima koji su skoro uspjeli. Već sam vidio i upoznao takve investitore. Nije lijepo vidjeti osobu kojoj je ponestalo novca i vremena.

Kviz mentalnog stava

Investiranje na razini sigurnosti i udobnosti trebalo bi biti što je moguće više mehaničko ili pretvoreno u formulu. To investiranje ne smije biti komplicirano. Sve što trebate učiniti jest da predate svoj novac profesionalnim - i po mogućnosti uspješnim - menadžerima, a sve što oni trebaju učiniti jest da slijede vaš plan. Ako počnete dovoljno rano i zvijezde vam se smiluju, na kraju duge trebali biste pronaći ćup sa zlatom.

Investiranje može - i trebalo bi - biti tako jednostavno, barem na te dvije temeljne razine.

Međutim, potreban je oprez. U životu ne postoji situacija bez rizika. Postoje stvari koje su manje rizične, a to vrijedi i za investiranje. Dakle, ako niste sigurni u sudbinu financijskog svijeta i ne vjerujete ljudima ili pojedinoj grani djelatnosti, morate mnogo više istraživati. Važno je vjerovati svojim osjećajima i instinktima, ali im ne dozvoliti da upravljaju cijelim vašim životom. Ako se ne možete osloboditi strahovanja, investirajte opreznije, ali uvijek imajte na umu cijenu: što je investiranje sigurnije, potrebno je više vremena da se na njemu zaradi - ako se zaradi. Uvijek postoji cijena ili, kako kažu: "Ne postoji besplatni ručak." Sve ima cijenu, a u svijetu investiranja, ta se cijena mjeri u novcu i vremenu.

Kada se vaši planovi investiranja s ciljem postizanja financijske sigurnosti i/ili udobnosti pokrenu, bit ćete više u mogućnosti razmisliti o informacijama o nekoj dobroj dionici koje ste čuli od prijatelja. Špekuliranje u svijetu financijskih produkata zabavno je, ali to treba činiti odgovorno. Na tržištu postoje mnogi takozvani investitori koji su zapravo ovisnici o kockanju.

Kada mi ljudi postave pitanje kao što je: "U koje dionice investiraš?" moram im reći: "Ja ne biram dionice. Profesionalni menadžeri čine to umjesto mene."

Oni tada često kažu: "Mislio sam da ste profesionalni investitor."

A ja odgovaram: "Jesam. Ali ne investiram na način na koji to čini većina ljudi. Investiram onako kako me naučio bogati otac."

Ja osobno i aktivno investiram na razini investiranja bogatih. Vrlo malo ljudi investira ili igra igru investiranja na toj razini. Preostali dio ove knjige posvećen je toj razini investiranja, čemu me naučio moj bogati otac. To nije metoda za svakog, naročito ako već niste postavili razine sigurnosti i udobnosti.

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Jeste li voljni osmisliti plan investiranja koji će pokriti vaše financijske potrebe za sigurnošću i/ili udobnošću?

Da__Ne_____

2. Jeste li voljni investirati vrijeme kako biste naučili investirati na razini bogatih, na razini mog mog oca?

Da__Ne_____

Ako niste sigurni u svoj odgovor i želite otkriti koju razinu posvećenosti zahtijeva investiranje bogatog oca u učenje, preostali dio knjige dat će vam neke uvide u ono što je potrebno za investiranje na razini bogatih.

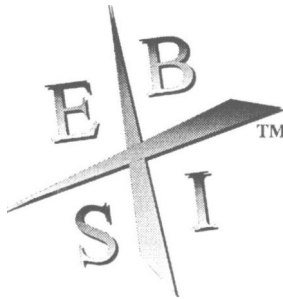
Dvanaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 10

Zašto investiranje nije rizično

Ljudi kažu da je investiranje je rizično iz tri osnovna razloga:

1. Nisu osposobljeni za investitora. Ako ste pročitali *Kvadrant PROTOKA NOVCA*, nastavak knjige *Bogati otac, siromašni otac*, sjetit ćete se da većina ljudi pohađa školu kako bi se osposobili za lijevu stranu Kvadranta, umjesto za desnu stranu.



2. Većini investitora nedostaje kontrola ili su izvan kontrole. Moj bogati otac koristio je ovaj primjer: "Postoji rizik u vožnji automobila. Ali vožnja automobila bez da držite

volan zaista je rizična." Zatim bi govorio: "Kad se radi o investiranju, većina ljudi vozi, a da ne drži volan." Faza jedan ove knjige govori o preuzimanju kontrole nad samim sobom prije investiranja. Ako nemate plan, malo discipline i malo odlučnosti, druge kontrole investiranja ne znače mnogo. Ostatak ove knjige govorit će o deset investitorskih kontrola bogatog oca.

3. Ljudi kažu da je investiranje rizično jer većina ljudi investira izvana umjesto iznutra. Većina nas intuitivno zna da za pravi posao morate biti unutra. Često ste čuli kako netko kaže: "Imam prijatelja u biznisu." Nema veze koji je to biznis. To može biti kupnja auta, ulaznica za utakmicu ili nove haljine. Svi znamo da se pravi poslovi sklapaju unutra. Svijet investiranja nije drukčiji od toga. Kao što je rekao Gordon Gacko, negativac iz filma *Wall Street* kojega glumi Michael Douglas: "Ako nisi unutra, vani si."

Kasnije ćemo razmotriti tu vezu između toga da se bude unutra ili vani. U ovom trenutku zanimljivo je uočiti da ljudi s lijeve strane Kvadranta obično investiraju izvana. S druge strane, B i I kvadranti mogu investirati i iznutra, kao i izvana.

Važna napomena

Dok se ova knjiga razvija, mnoge će svete krave novca biti žrtvovane. Unutarnje investiranje je jedna od njih. U stvarnom svijetu postoji legalno i ilegalno unutarnje investiranje. To je važna distinkcija. Ono što dolazi u vijesti je ilegalno unutarnje investiranje. No, u stvarnom svijetu postoji više legalnog unutarnjeg investiranja koje ne dopijeva u vijesti, a ja govorim o takvom unutarnjem investiranju.

Informacija od vozača taksija je po mnogo toga informacija iznutra. Pravo pitanje u unutarnjem investiranju jest: "Koliko si zaista unutra?"

Plan bogatog oca

Kad je bogati otac pobrojao tri temeljne financijske vrijednosti, koje su:

1. Sigurnost,
2. Udobnost i
3. Bogatstvo,

rekao je: "Ima smisla investirati izvana kad investiraš na sigurnoj i udobnoj razini. Zato predaješ novac profesionalcu za kojeg se nadaš da je više unutra od tebe. Ali ako želiš biti bogat, moraš biti više unutra od profesionalca kojem većina ljudi povjerava svoj novac."

I to je bio fokus plana bogatog oca za bogaćenje. To je učinio, i zato je postao tako bogat. Da bih slijedio svoj plan, trebao sam edukaciju i iskustvo s desne strane kvadranta, a ne lijeve. Da bih to učinio, trebao sam investirati mnogo više vremena od prosječnog investitora, a o tome se radi u nastavku ove knjige. Ova knjiga govori o tome što je potrebno da se načini prijelaz prema unutarnjem investiranju.

Prije no što odlučite

Shvaćam da mnogi ljudi ne žele investirati tako mnogo vremena u temu investiranja samo da bi dospjeli unutra. Ali prije no što odlučite i prije no što saznate malo više detalja o planu bogatog oca, htio sam vam pružiti vrlo pojednostavljen pregled teme investiranja. Nadam se da ćete nakon čitanja slijedećih nekoliko poglavlja naučiti nekoliko novih načina za umanjivanje rizika investiranja kako biste postali uspješniji investitor, čak i ako ne želite postati unutarnji investitor. Kao što sam rekao prije, investiranje je vrlo osobna tema i ja potpuno poštujem tu stvarnost. Znam da mnogo ljudi ne želi posvetiti vrijeme temi investiranja onako kako smo to učinili bogati otac i ja.

Prije no što prijedem na edukacijski plan bogatog oca kojim me učio da budem investitor na razini bogatih, slijedećih nekoliko poglavlja posvećeno je tome da čitatelj dobije jednostavan pregled plana investiranja bogatog oca.

Kviz mentalnog stava

Biznis investiranja ima mnogo paralela s biznisom profesionalnog sporta. Na primjer, pogledajmo profesionalni nogomet. Super Bowl gleda cijeli svijet. Na terenu su igrači, navijači, balon koji leti iznad, skupine plesačica, prodavači, sportski komentatori, dok ostali navijači kod kuće gledaju događaj na televiziji.

Danas, za mnoge investitore, svijet investiranja izgleda kao utakmica profesionalnog nogometa. Imate istu podjelu likova. Imate TV komentatore koji opisuju borbu poslovnih divova na terenu. Tamo su i obožavatelji koji kupuju dionice umjesto karata, navijajući za svoj omiljeni tim. Imate i skupine plesačica, koje vam govore zašto cijene dionica rastu, ili, ako tržište pada, bodre vas pokušavajući vam probuditi nadu da će cijene uskoro opet porasti. Tu su i kladioničari, koji se zovu brokeri, koji će vam preko telefona dati podatke o dionicama i zabilježiti vaše oklade. Umjesto sportskih stranica, čitate financijske stranice. Postoji čak i ekvivalent preprodavača karata, ali u financijskom svijetu oni ne preprodaju precijenjene karte zakašnjelim pridošlicama; oni prodaju precijenjene papire s informacijama ljudima koji se žele približiti, koji žele ući unutra. Postoje prodavači *hot doga*, koji prodaju i pilule za smirenje, kao i ljudi koji čiste smeće nakon što dan trgovanja završi. Naravno, imamo i gledatelje kod kuće.

Ono što većina ljudi ne vidi ni u sportskoj areni, ni u svijetu investiranja, jest ono što se događa iza kulisa. A to je biznis koji stoji iza obje igre. O, povremeno ćete vidjeti vlasnika tima, kao što možete vidjeti direktora ili predsjednika kompanije, ali ti ljudi nisu pravi biznis. Kao što je rekao bogati otac: "Biznis iza biznisa je prava igra. Biznis iza biznisa zarađuje novac bez obzira na to tko pobjeđuje ili u kojem smjeru ide tržište - gore ili dolje. To je biznis koji prodaje ulaznice za igru; on ih ne

kupuje." To je igra investiranja kojoj me naučio bogati otac i o čemu govori ostatak ove knjige. To je igra investiranja koja stvara najbogatije ljude na svijetu.

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Jeste li spremni preuzeti kontrolu nad sobom?

Da _____ Ne _____

2. Na temelju onoga što ste do sada saznali odgovorite jeste li spremni investirati vrijeme kako biste stekli edukaciju i iskustvo da postanete uspješan unutarnji investitor?

Da _____ Ne _____

Trinaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 11

S koje strane stola želite sjediti?

Zašto investiranje nije riskantno?

Moj siromašni otac uvijek je govorio: "Naporno radi i štedi novac."

Moj bogati otac rekao je: "Naporni rad i štednja su važni ako želiš biti siguran i ako želiš da ti bude udobno. Ali ako se želiš obogatiti, naporni rad i štednja vjerojatno te neće dovesti tamo. Pored toga, ljudi koji naporno rade i štede novac često su isti oni koji kažu da je investiranje rizično."

Bogati je otac iz mnogo razloga opominjao Mikea i mene da se on nije obogatio od napornog rada i štednje. Znao je da su naporni rad i štednja dobri za mase, ali ne za nekoga tko želi postati bogat.

Postoje tri razloga zašto je on preporučio traženje drukčijeg plana za bogaćenje. Evo razloga za to:

1. Govorio bi: "Ljudi koji naporno rade i štede novac teško se bogate jer plaćaju velike poreze. Država naplaćuje takvim ljudima kad zarađuju, kad štede, kad troše i kad umiru. Ako želiš biti bogat, trebat će bi veća financijska sofisticacija od toga da naporno radiš i štediš novac."

Bogati otac nastavio je s objašnjenjem govoreći: "Kada stavljaš 1,000\$ na štednju, država je već uzela svoj dio poreza. Možda će ti trebati zarada od 1,300\$ ili više samo da bi uštedio 1,000\$. Zatim tih 1,000 \$ pojede inflacija, pa oni svake godine vrijede sve manje. Mali iznos koji se dobiva putem kamata također pojede inflacija i porezi. Recimo da ti banka plaća kamate od 5%, da je inflacija 4% a porezi 30% od kamata - tvoj neto rezultat je gubitak novca. Zato je bogati otac smatrao da su naporan rad i štednja teži put do bogaćenja.

2. Drugi razlog bio je: "Ljudi koji naporno rade i štede često misle da je investiranje rizično. Ljudi koji misle da su stvari rizične, često izbjegavaju naučiti nešto novo."
3. Treći razlog bio je: "Ljudi koji vjeruju u naporni rad, štednju i da je investiranje rizično, rijetko vide drugu stranu novčića."

Ovo poglavlje pokriva neke od razloga zašto investiranje ne mora nužno biti rizično.

Bogati otac imao je način da vrlo složene teme pojednostavi, tako da gotovo svatko može shvatiti osnove onoga o čemu govori. U knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, prikazao sam dijagrame izvješća o prihodima i bilancu koju je on upotrebljavao da me poduči osnovama računovodstva i financijske pismenosti. U *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, prikazao sam njegov dijagram koji objašnjava temeljne emocionalne i edukacione razlike među ljudima u četiri kvadranta. Kako bih shvatio investiranje, prvo sam morao razumjeti lekcije koje su prikazane u te dvije knjige.

Kad sam bio u dobi između 12 i 15 godina, bogati otac bi me povremeno posjeo pokraj sebe dok bi on intervjuirao ljude koji su tražili posao. U 4.30 poslijepodne, kad je provodio sve intervjue, sjedio bih iza velikog smeđeg drvenog stola u fotelji pokraj svojeg bogatog oca. Preko puta mene bila je jedna drvena stolica za osobu koja je dolazila na intervju. Njegova tajnica puštala je u prostoriju potencijalne zaposlenike jednog pojedinog, i svakom od njih rekla da sjedne na stolicu.

Vidio sam odrasle osobe koje su tražile posao za plaću od 1\$ na sat, uz minimalne beneficije. Iako sam bio mladi tinejdžer,

znao sam da je teško podizati obitelj, a još teže obogatiti se s 8 \$ na dan. Također sam vidio ljude s fakultetskim diplomama, čak i nekoliko doktora znanosti, koji su molili bogatog oca za menadžerske ili tehničke poslove s plaćom manjom od 500S mjesečno.

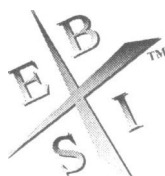
Bogati otac nikada mi nije govorio ništa prije, za vrijeme niti nakon tih intervjuja. Napokon, kad sam imao 15 godina i kad mi je dosadilo da sjedim za stolom, upitao sam ga: "Zašto želiš da sjedim tamo i gledam ljude kako mole za posao? Ne učim ništa, a to postaje dosadno. Osim toga, bolno je gledati odrasle osobe kojima tako očajnički treba posao i novac. Neki od tih ljudi zaista su očajni. Ne mogu si priuštiti da daju otkaz na poslovima koje imaju ako im ne daš drugi posao. Sumnjam da bi neki od njih mogli preživjeti i tri mjeseca bez plaće. A neki od njih stariji su od tebe i očito nemaju novca. Što im se dogodilo? Zašto želiš da to gledam? Boli me svaki put kad sjedim ovdje pokraj tebe. Nije mi problem to što mole za posao, ali očajnička želja za novcem koju vidim u njihovim očima stvarno mi smeta."

Bogati otac za trenutak je mirno sjedio za stolom i prebirao po mislima. "Čekao sam da mi postaviš to pitanje", rekao je. "To boli i mene, i zato sam htio da to vidiš prije no što odrasteš." Bogati otac uzeo je svoj notes i nacrtao *Kvadrant PROTOKA NOVCA*.

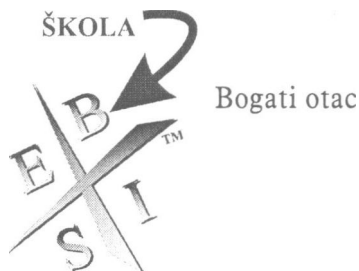
"Upravo krećeš u srednju školu. Uskoro ćeš morati donijeti neke vrlo važne odluke o tome što ćeš biti kad odrasteš, ako ih već nisi donio. Znam da te otac potiče da ideš na koledž kako bi pronašao dobro plaćen posao. Ako poslušаш njegov savjet, ići ćeš u ovom smjeru." Bogati otac nacrtao je strelicu prema E i S strani kvadranta.

ŠKOLA

Siromašni



"Ako poslušаш mene, učiti ćeš kako bi mogao doći na ovu stranu Kvadranta." Zatim je nacrtao strelicu prema B i I strani Kvadranta.



"Pokazao si mi to i rekao mi to mnogo puta", odgovorio sam tiho. "Zašto se vraćaš na to?"

"Zato što ćeš, poslušаш li svojeg oca, uskoro i ti završiti na ovoj stolici s druge strane stola. Ako poslušаш mene, sjedit ćeš u stolici s moje strane stola. To je odluka koju moraš donijeti, svjesno ili nesvjesno, dok ulaziš u srednju školu. Posjeo sam te pokraj sebe jer sam htio da vidiš kako postoji razlika u gledištima. Ne kažem da je jedna strana stola bolja od druge strane. Svaka strana ima svoje prednosti i nedostatke. Samo sam htio da sada počneš razmišljati o tome s koje strane želiš sjediti, jer ono što ćeš učiti od danas pa nadalje odredit će s koje ćeš strane stola završiti.

Blagi podsjetnik 10 godina kasnije

Godine 1973., bogati otac podsjetio me na tu diskusiju koju smo vodili kad sam imao 15 godina. "Sjećaš li se kako sam te pitao s koje strane stola želiš sjediti?" upita on.

Klimnuh glavom i rekoh: "Tko je tada mogao i pretpostaviti da će moj otac, zagovornik sigurnog posla i trajnog zaposlenja, opet sjediti s one strane stola u dobi od 50 godina? Kad je imao 40, sve mu je išlo u prilog, ali 10 godina kasnije sve je propalo."

"Pa, tvoj je otac vrlo hrabar čovjek. Nažalost, nije planirao da mu se to dogodi i sada je dospio u profesionalnu, kao i financijsku nevolju. Moglo bi biti i gore ako brzo ne napravi neke promjene. Ako nastavi sa svojim starim vjerovanjima o

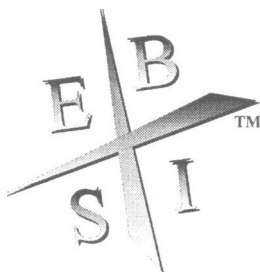
poslovima i sigurnosti, bojim se da će prokockati posljednje godine života. Sada mu ne mogu pomoći, ali mogu pomoći tebi", reče bogati otac.

"Dakle, kažeš da izaberem s koje strane stola želim sjediti?" odgovorih ja. "Misliš da izaberem posao pilota ili pronađem neki svoj put?"

"Ne nužno", reče bogati otac. "Sve što želim učiniti u ovoj lekciji jest da ti nešto naglasim."

"Što je to?" upitah ja.

Bogati otac opet nacrtá *Kvadrant PROTOKA NOVCA*



Zatim reče: "Previše mladih ljudi fokusira se samo na jednu stranu Kvadranta. Većinu ljudi pitaju u djetinjstvu što žele biti kad odrastu." Ako primjećuješ, većina ljudi odgovara nešto poput: 'vatrogasac', ili 'balerina', ili 'liječnik', ili 'učitelj'.

"Dakle, većina djece bira E i S stranu Kvadranta", dodah ja.

"Da", reče bogati otac. "A kvadrant I, investitorski kvadrant, dolazi na kraju, ako se uopće i pojavi. U mnogim obiteljima, jedina pomisao koja je vezana uz I kvadrant jest kad roditelji kažu: "Pazi da posao koji dobivaš ima dobre beneficije i mirovinski plan." Drugim riječima, ideja je da se dopusti kompaniji da bude odgovorna za tvoje dugoročne investicijske potrebe. To se već sada ubrzano mijenja."

"Zašto to govoriš?" upitah ja. "Zašto kažeš da se mijenja?"

"Ulazimo u razdoblje globalne ekonomije", reče bogati otac. "Da bi se kompanije mogle natjecati na svjetskom tržištu, moraju spuštati cijene. A jedan od najvećih troškova je kompenzacija zaposlenika i mirovinski fondovi zaposlenika."

Pazi što ti kažem, za nekoliko godina poduzeća će prebaciti odgovornost investiranja za mirovinu na zaposlenike."

"Misliš, ljudi će morati sami sebi zaraditi mirovinu, umjesto da se oslanjaju na državu ili svojeg poslodavca?" upitah ja.

"Da. Problem će biti najteži siromašnima, i za njih sam zabrinut", reče bogati otac. "Zato sam te podsjetio na to kako si sjedio preko puta ljudi čiji je jedini izvor financija posao. Do vremena kada ti budeš mojih godina, ljudi bez medicinskog i financijskog osiguranja bit će veliki problem. A tvoja generacija, generacija populacijske eksplozije, vjerojatno će morati rješavati taj problem. Taj će problem biti najozbiljniji negdje oko 2010. godine."

"Što bih trebao učiniti?" upitah ja.

"Neka ti I kvadrant bude najvažniji. Izaberi da budeš investitor kad odrasteš. Željet ćeš da tvoj novac radi za tebe, tako da ti ne moraš raditi ako ne želiš, ili ne možeš. Ne želiš biti poput svojeg oca s 50 godina - počinjati sve iznova, pokušavajući shvatiti u kojem kvadrantu možeš zaraditi najviše novca i shvaćajući da si zarobljen u E kvadrantu", reče bogati otac.

"Morat ćeš naučiti kako djelovati iz svih kvadranta. Sposobnost sjedenja s obje strane stola omogućuje ti da vidiš obje strane novčića", zaključio bogati otac, podsjetivši me na svoju priču o novčiću s dvije strane.

Najvažniji kvadrant

Bogati otac objasnio mi je kako jedna od razlika između bogatih i siromašnih dolazi iz onoga čemu roditelji kod kuće podučavaju djecu. Rekao je: "Mike je već imao preko 200,000\$ investicija u vrijednosnim papirima do svoje 15 godine. Ti nisi imao ništa. Sve što si imao bila je ideja da ideš u školu kako bi dobio posao s beneficijama. Tvoj je otac mislio da je to važno."

Bogati otac podsjetio me na to da je njegov sin Mike znao kako postati investitor prije no što je napustio srednju školu. "Nikada nisam na njega utjecao pri izboru karijere", reče bogati otac. "Htio sam da slijedi svoje interese, čak i ako bi to značilo

da neće preuzeti moj biznis. Ali bez obzira na to što on odlučio da želi postati: policajac, političar ili pjesnik, htio sam da prije svega bude investitor. Postat ćeš mnogo bogatiji ako naučiš biti investitor, bez obzira na to što radiš kako bi uz put zaradio novac."

Godinama kasnije, sreo sam mnogo ljudi koji su došli iz imućnih obitelji i mnogi su govorili istu stvar. Mnogi od mojih bogatih prijatelja rekli su kako su njihove obitelji investirale za njih u vrijednosne papire dok su bili vrlo mladi, a zatim ih podučavali kako postati investitor - prije no što odluče u koju vrstu profesije žele ući.

Kviz mentalnog stava

U Industrijskom dobu, pravila zapošljavanja bila su takva da vas je vaša kompanija zapošljavala za cijeli život i brinula o vašim potrebama investiranja kad bi vaši radni dani bili gotovi. 1980-tih, prosječno trajanje mirovine prije smrti bilo je jedna godina za muškarce, a dvije za žene. Drugim riječima, sve što ste morali učiniti bilo je da se fokusirate na kvadrant E, a vaš poslodavac brinuo je o kvadrantu I. Ta poruka bila je vrlo utješna, naročito za generaciju mojih roditelja, koja je proživjela strašni svjetski rat i veliku ekonomsku krizu. Ti su događaji ostavili ogroman utjecaj na njihov mentalni stav i financijske prioritete. Mnogi još uvijek žive s tim financijskim stavom i često tome podučavaju svoju djecu. Mnogi ljudi i dalje vjeruju da je njihova kuća aktiva i najvažnija investicija. Ta ideja spada u način razmišljanja Industrijskog doba. U Industrijskom dobu, to je bilo sve što osoba treba znati o upravljanju novcem, jer kompanije, sindikati i država brinuli su o svemu ostalom.

Pravila su se promijenila. U današnjem Informatičkom dobu, većini nas potrebna je veća financijska sofisticacija. Moramo znati razliku između aktive i obveze. Živimo mnogo duže i trebamo veću financijsku stabilnost za našu mirovinu. Ako vam je kuća najveća investicija, vjerojatno ste u financijskoj nevolji. Trebali biste imati mnogo veća investiranja od kuće.

Dobra vijest je daje kvadrant I odličan prioritetni kvadrant - za učenje odgovornosti - jer sloboda dolazi iz tog kvadranta.

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Koji biste kvadrant postavili na prvo mjesto? (koji vam je najvažniji?)

E_____S_____B_____I_____

2. S koje strane stola želite sjediti?

Postavio sam drugo pitanje i ostavio ga bez odgovora zbog ovog fenomena: možda ste primijetili da, kada velika kompanija najavi otpuštanje tisuća zaposlenika, cijena njezinih dionica skače. To je efekt 'dviju strana stola'. Kad se osoba premjesti na drugu stranu, mijenja se i njezino gledanje na svijet. Kad osoba promijeni kvadrante, pa makar samo mentalno i emocionalno, mijenja se i njezina lojalnost. Vjerujem da se ta promjena događa zbog promjene doba, promjene iz načina razmišljanja Industrijskog doba u način razmišljanja Informatičkog doba i zbog toga će se biznisi i voditelji biznisa susresti u budućnosti s nekim od najvećih izazova. Kako kažu: "Pravila su se tek počela mijenjati."

Četrnaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 12

Osnovna pravila investiranja

Jednog dana osjećao sam se frustrirano zbog svojeg financijskog napredovanja u životu. Imao sam četiri mjeseca do izlaska iz vojske i ulaska u civilni život. Prestao sam s pokušajima da se zaposlim u zrakoplovnoj tvrtki. U lipnju 1974. odlučio sam da ću ući u poslovni svijet i pokušati uspjeti u kvadrantu B. To nije bila teška odluka, budući da me bogati otac pristao voditi, ali u meni je rastao pritisak za financijskim uspjehom. Osjećao sam da sam financijski zaostao, naročito kad sam se usporedio s Mikeom.

Tijekom jednog od naših sastanaka, podijelio sam svoje misli i frustracije s bogatim ocem. Rekao sam: "Imam dva plana. Jedan plan je osiguranje osnovne financijske sigurnosti, a drugi je agresivniji plan investiranja, kako bi mi bilo udobno u financijskom smislu. Ali brzinom kojom se ti planovi ostvaruju, ako se ostvare, nikada neću biti bogat kao ti i Mike."

Bogati otac nasmiješio se kad je to čuo. Nasmiješen, rekao je: "Investiranje nije utrka. Ne natječeš se ni s kim. Ljudi koji se natječu obično imaju velike uspone i padove u financijskom životu. Ti nisi ovdje kako bi prvi stigao na cilj. Sve što trebaš učiniti kako bi zaradio više novca je da se fokusiraš na to da

postaneš bolji investitor. Ako se fokusiraš na unapređivanje iskustva i edukacije kao investitor, steći ćeš ogromno bogatstvo. Ako se samo želiš brzo obogatiti ili imati više novca od Mikea, velika je mogućnost da budeš veliki gubitnik. U redu je pomalo se uspoređivati i natjecati, ali pravi cilj ovog procesa je da ti postaneš bolji i obrazovaniji investitor. Sve osim toga je glupo i rizično."

Sjedio sam tamo i klimao glavom, osjećajući se malo bolje. Znao sam da ću se fokusirati na to da više učim, umjesto da pokušavam više zaraditi i time riskiram. To je za mene imalo smisla, činilo se manje rizično i zahtijevalo je manje novca, a novca tada nisam mnogo imao.

Bogati otac objasnio mi je zašto je učio Mikea da započne u I kvadrantu, umjesto u B ili E kvadrantu. Rekao je: "Budući da je cilj bogatih postići da novac radi za tebe kako ti ne bi morao raditi, zašto ne započeti tamo gdje želiš završiti." Objasnio je zašto je poticao Mikea i mene da igramo golfkad smo imali 10 godina. Rekao je: "Golf je igra koju možeš igrati cijeli život. Nogomet možeš igrati samo nekoliko godina. Zašto ne započeti s igrom s kojom ćeš i završiti?"

Naravno da ga nisam slušao. Mike je nastavio igrati golf, a ja sam se bavio bejzbolom, nogometom i ragbijem. Nisam bio dobar u tome, ali volio sam igre i drago mi je što sam ih igrao.

Petnaest godina nakon što je počeo igrati golf i investirati, Mike je bio odličan igrač golfa, imao je velike investicije u vrijednosnicama, a u iskustvu investiranja bio je godinama ispred mene. U dobi od 25 godina, ja sam tek počinjao učiti osnove golfa i investiranja.

Ističem to jer bez obzira na to koliko ste mladi ili stari, učenje osnova bilo čega, naročito igre, vrlo je važno. Većina ljudi uzima lekcije iz golfa prije no što ga počnu igrati, ali nažalost, većina ljudi ne nauči osnovna pravila investiranja prije no što ulože svoj teško zarađeni novac.

Osnove investiranja

"Sada, kad si napravio svoja dva plana - plan sigurnosti i plan udobnosti - objasniti ću ti osnove investiranja", reče bogati

otac. Objasnio je da previše ljudi započinje s investiranjem prije no što postave prva dva plana, a to je po njemu rizično. Rekao je: "Nakon što imaš ta dva plana, možeš eksperimentirati i učiti egzotičnije tehnike za korištenje različitih vozila investiranja. Zato sam čekao da napraviš ta dva automatska ili mehanička investicijska plana prije nego što ćemo nastaviti s lekcijama."

Osnovno pravilo broj jedan

"Osnovno pravilo broj jedan u investiranju" reče bogati otac, "jest da uvijek znaš za kakvu vrstu prihoda radiš."

Godinama je bogati otac govorio meni i Mikeu da postoje tri različite vrste prihoda:

- 1. Zarađeni prihod:** prihod koji dolazi od zaposlenja ili nekakvog drugog oblika posla. U svojem najčešćem obliku, to je prihod s platne liste. To je ujedno i prihod na koji se plaćaju najveći porezi, pa je s njim i najteže graditi bogatstvo. Kada kažete djetetu: "Nađi dobar posao", savjetujete mu da radi za zarađeni prihod.
- 2. Prihod od vrijednosnih papira:** prihod koji dolazi od vrijednosnica kao što su dionice, obveznice, uzajamni fondovi itd. Prihod od vrijednosnih papira je daleko najpopularniji oblik prihoda od investiranja, jednostavno zato što je s vrijednosnicama lakše poslovati u odnosu na druge oblike investiranja.
- 3. Pasivni prihod:** prihod koji dolazi od nekretnina. To može biti i prihod od prava na patente ili ugovora o licenci. No, u 80% slučajeva, pasivni prihodi dolaze od nekretnina. Postoje mnoge porezne prednosti za nekretnine.

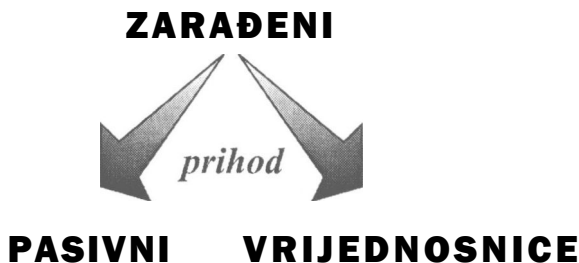
Jedna od stalnih bitaka između moja dva oca bilo je ono što bi roditelj trebao govoriti djetetu. Moj siromašni otac uvijek mi je govorio: "Uči u školi kako bi dobio dobre ocjene. Kad dobiješ dobre ocjene, moći ćeš pronaći i dobar posao. Tako ćeš postati vrijedan radnik." Dok smo Mike i ja bili u srednjoj školi,

bogati otac smijao se toj ideji. Govorio bi: "Tvoj otac je vrijedan radnik, ali nikada se neće obogatiti ako nastavi razmišljati na taj način. Ako vas dvojica poslušate mene, radit ćete za prihod od vrijednosnica i pasivni prihod, i obogatiti se."

Tada još nisam u potpunosti razumio što oni govore i u čemu je razlika njihovih filozofija. U dobi od 25 godina, počeo sam malo bolje shvaćati. Moj je otac u dobi od 52 godine počinjao iznova, fokusiran samo na zarađeni prihod. Cijeli život smatrao je da je to ispravno. Moj je bogati otac bio bogati i uživao u životu jednostavno zato što je imao sve tri vrste prihoda. Sada sam znao za koju vrstu prihoda ću se potruditi, a to nije bio zarađeni prihod.

Osnovno pravilo broj dva

"Osnovno pravilo broj dva u investiranju," reče bogati otac, "jest pretvaranje zarađenog prihoda u prihod od vrijednosnica ili pasivno prihod na što je moguće učinkovitiji način." Bogati je otac tada nacrtao svoj dijagram:



"I to je ukratko ono što bi investitor trebao raditi", zaključio je bogati otac sa smiješkom. "To je najjednostavnije što može biti."

"Ali kako da ja to učinim?" upitao sam ga. "Kako da dođem do novca ako ga već sad nemam? Što se događa ako izgubim novac?" propitivao sam ga.

"Kako, kako, kako? Zvučiš kao indijanski poglavica iz starog filma." (Aluzija na sličnost zvuka riječi "how" s indijanskim pozdravom "howgh" - prim.prev.)

"Ali to su prava pitanja", zacvilio sam.

"Znam da su to prava pitanja. Ali za sada, samo želim da shvatiš osnove. Kasnije ćemo objasniti kako. U redu? Pazi na negativne misli. Gledaj, rizik je uvijek dio investiranja, kao što je i dio života. Ljudi koji su previše negativni i izbjegavaju rizik sprečavaju sami sebe za većinu prilika zbog negativnosti i straha od rizika. Shvaćaš?"

Klimnuh. "Shvaćam. Počni s osnovama."

Osnovno pravilo broj tri

"Osnovno pravilo broj tri u investiranju", reče bogati otac, klimnuvši na moju posljednju izjavu, "jest da osiguraš svoj zarađeni prihod tako što ćeš kupiti osiguranje za koje se nadaš da će pretvoriti tvoj zarađeni prihod u pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica."

"Sigurnost u osiguranju?" upitah. "Zbunjen sam. Što se dogodilo s aktivama i obvezama?"

"Dobro pitanje", reče bogati otac. "Sada proširujem tvoj vokabular. Vrijeme je da se pomakneš s jedinstavnog shvaćanja sredstava i obveza - shvaćanja koje većina ljudi nikada ne postigne, mogao bih dodati. Ali bit je u tome da sva osiguranja nisu nužno i aktive, kao što to mnogi ljudi misle."

"Misliš, dionica ili neka nekretnina su osiguranja, ali ne moraju biti aktive?" upitah ja.

"Točno. Međutim, mnogi prosječni investitori ne mogu razlikovati osiguranje i aktivu. Mnogi ljudi, uključujući mnoge profesionalce, ne znaju razliku. Mnogi ljudi nazivaju osiguranje aktivom."

"Pa u čemu je razlika?" upitah.

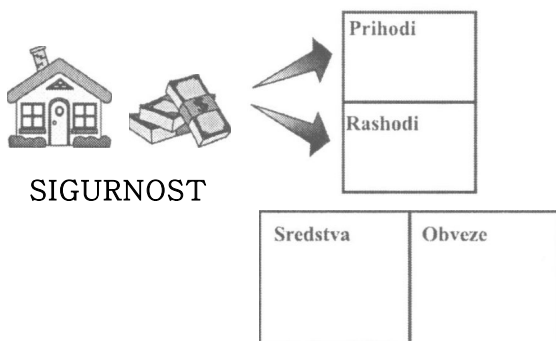
"Osiguranje je nešto za što se nadaš da će sačuvati tvoj novac. Općenito, ta su osiguranja čvrsto vezana državnim zakonima. Zato se organizacija koja pazi na najveći dio svijeta investiranja zove Komisija za osiguranje i razmjenu, ili KOR. Možeš primijetiti da se ne zove Komisija za aktive i razmjenu."

"Dakle, država zna da osiguranja nisu nužno i aktive", ustvrdih ja.

Bogati otac klimne i reče: "Niti se zove Komisija za osiguranje i jamstvo. Država zna da je najviše što može učiniti to da uvede stroga pravila i održava red tako što ih provodi. Ne jamči da će svatko tko kupi osiguranje zaraditi. Zato se osiguranja ne zovu aktive. Ako se sjetiš osnovne definicije, aktiva stavlja novac u tvoj džep ili polje prihoda; obveza ti uzima novac iz džepa i to se pokazuje u polju rashoda. To je pitanje osnovne financijske pismenosti."

Klimnuh glavom. "Dakle, investitor mora znati koja osiguranja su aktive, a koja obveze", rekoh ja, polako shvaćajući smjer u kojem je išao bogati otac.

"Točno", reče bogati otac, posegnuvši za svojim notesom. Nacrtao je ovaj dijagram:



"Zbrka za većinu investitora počinje kad im netko kaže da su osiguranja aktive. Prosječni investitori nervozni su kad se radi o investiranju jer znaju da neće zaraditi novac samo zato što kupuju osiguranje. Problem u kupnji osiguranja je u tome što investitor može izgubiti novac", reče bogati otac.

"Dakle, ako osiguranje zarađuje novac, kao što pokazuje tvoj dijagram, on donosi novac u polje prihoda na financijskom izvješću, i u tom je slučaju osiguranje aktiva. Ali ako izgubi novac i to bude zabilježeno u polju rashoda financijskog izvješća, to osiguranje je obveza. Zapravo, isto osiguranje može se pretvoriti iz aktive u obvezu. Na primjer, kupio sam stotinu

dionica u ABC kompaniji u prosincu i za njih sam platio 20 \$ po dionici. U siječnju sam prodao deset dionica za 30 \$ po dionici. Tih deset dionica bile su aktive, jer su mi donijele prihod. Ali, u ožujku sam prodao još deset dionica za samo 10 \$ po dionici i tako je ista dionica postala obveza, jer je stvorila gubitak (rashod)."

Bogati otac pročistio je grlo prije no što je progovorio. "Ja na to gledam ovako: postoje instrumenti koji se zovu osiguranja, i u njih investiram. O meni ovisi da kao investitor odredim je li neko osiguranje aktiva ili obveza."

"I tu postoji rizik", rekoh ja. "Ako investitor ne zna razliku između aktive i obveze, investiranje postaje rizično."

Osnovno pravilo broj četiri

"A zašto govorim da je osnovno pravilo broj četiri u investiranju to da je zapravo investitor aktiva ili obveza", reče bogati otac.

"Što?" upitah ja. "Investitor je aktiva ili obveza, ne investicija ili osiguranje?"

Bogati otac klimne glavom. "Često čuješ kako ljudi govore da je investiranje rizično. Investitor je taj koji je rizičan. Vidio sam mnoge takozvane investitore kako gube novac kad ga svi drugi zarađuju. Prodavao sam tvrtke mnogim takozvanim biznismenima i gledao kako ubrzo propadaju. Vidio sam ljude koji kupuju savršeno dobru nekretninu, koja zarađuje mnogo novca i za nekoliko godina, ta nekretnina donosi gubitke i raspada se. I tada čujem kako ljudi kažu da je investiranje rizično. Investitor je taj koji je rizičan, a ne investiranje. Zapravo, dobar investitor voli slijediti rizičnog investitora, jer tu će naći prave investicijske poteze."

"I zato voliš slušati investitore koji nariču nad svojim gubicima od investicija", rekoh ja. "Želiš otkriti što su učinili krivo i vidjeti možeš li ti proći bolje."

"Točno", reče bogati otac. "Ja uvijek tražim kapetana *Titanica*".

"I zato ne voliš slušati priče o tome kako su ljudi mnogo zaradili na tržištu dionica ili nekretnina. Mrziš kad ti netko priča kako je kupio dionicu po 5 \$ i prodao je po 25 \$."

"Dobro si to uočio", reče bogati otac. "Slušanje priča o brznoj zaradi i instant bogatstvu je igra za budale. Takve priče privlače samo gubitnike. Ako je dionica dobro poznata ili je zaradila mnogo novca, zabava je već gotova ili će ubrzo završiti. Više volim slušati jadicovke, jer tamo ću naći dobre poslove. Kao osoba koja djeluje na B i I strani kvadranta, želim pronaći osiguranja koja su obveze i pretvoriti ih u aktive, ili čekati dok ih netko drugi ne pretvori u aktive."

"Dakle, ti si kontrainvestitor," rekoh ja, "pri čemu ovo 'kontra' znači 'onaj koji ide protiv općeg raspoloženja na tržištu'."

"To je laička ideja kontrainvestitora. Većina ljudi misli da je kontrainvestitor antisocijalan i ne slaže se s masama. Ali to nije točno. Kao netko tko djeluje na B i I strani kvadranta, volim razmišljati o sebi kao o popravljaju. Volim pronaći olupinu i vidjeti može li se ona popraviti. Ako se može popraviti, to bi bila dobra investicija jedino ako je i drugi investitori žele popraviti. Ako se ne može popraviti ili je nitko drugi neće htjeti nakon što bude popravljena, ni ja je ne želim. Pravi investitor uvijek mora voljeti isto što i masa, i zato ne bih rekao da sam uvijek kontra. Neću kupiti nešto samo zato što nitko drugi to ne želi."

"Je li tu negdje i osnovno pravilo broj pet u investiranju?" upitah ja.

Osnovno pravilo broj pet

"Da, jest", reče bogati otac. "Osnovno pravilo broj pet za investitore jest da je pravi investitor spreman na sve što se može dogoditi. Neinvestitor pokušava predvidjeti što će se i kada dogoditi."

"Što to znači?" upitah ja.

"Sigurno si čuo kako netko govori: 'Mogao sam kupiti tu zemlju prije dvadeset godina za 500 \$ po ari. A pogledaj je

sada. Netko je ovdje sagradio trgovački centar i ta ista zemlja vrijedi 500,000 \$ po ari."

"Da. Tu sam priču čuo mnogo puta."

"Svi smo je čuli", reče bogati otac. "Pa, to je slučaj nekoga tko nije bio spreman. Većina investicija na kojima ćeš se obogatiti raspoloživo je samo kratko vremensko razdoblje - nekoliko trenutaka u svijetu trgovine ili nekoliko godina u slučaju nekretnina. Ali bez obzira na to koliko je dugo prozor mogućnosti otvoren, ako nisi spreman s dodatnom edukacijom, iskustvom i viškom novca, dobra prilika će proći."

"Kako se čovjek može pripremiti?"

"Moraš se fokusirati i imati na umu ono što ostali već traže. Ako želiš kupiti dionicu, pođi na seminar o tome kako uočiti dobre prilike kod dionica. Isto vrijedi i za nekretnine. Sve počinje tako da uvježbaš mozak za ono što treba tražiti i da budeš spreman za trenutak kad ti se pruži prilika za investiranje. To podsjeća na nogomet. Igraš i igraš, i odjednom se pojavi prilika za pobjedonosni udarac na gol. Ili ćeš biti spreman, ili nećeš. Ali čak i ako promašiš udarac u nogometu ili investiranju, uvijek postoji još jedan udarac ili investicijska 'prilika života' baš iza ugla. Dobra vijest je to što svaki dan ima sve više i više mogućnosti, ali prvo moraš izabrati igru i naučiti je igrati."

"Dakle, zato se cerekaš svaki put kad se netko žali kako je propustio dobar posao ili ti priča da mora ući u ovaj ili onaj posao?"

"Točno. Postoji mnogo ljudi koji dolaze iz mentalnog sklopa da na svijetu postoji neimaština, a ne obilje. Oni često plaču zbog propuštenih poslova i drže se nekog posla predugo, misleći da je jedini, ili pak kupuju misleći da je ono što traže jedini posao. Ako si dobar na B ili I strani kvadranta, imat ćeš više vremena i moći pogledati više poslova, a samopouzdanje će ti biti visoko jer znaš da možeš sklopiti loš posao koji bi većina ljudi odbila i pretvoriti ga u dobar posao. To mislim kad govorim o ulaganju vremena u to da budeš spreman. Ako si spreman, svaki dan svojeg života naći ćeš se pred poslom života."

"I tako si ti pronašao onaj veliki komad zemljišta - hodajući ulicom", prokomentirao sam, prisjećajući se kako je bogati otac pronašao jedno od svojih najboljih zemljišta. "Vidio si tablu 'Na prodaju' koja je bila srušena i pregažena, tako da nitko nije znao da je zemljište na prodaju. Nazvao si vlasnika i ponudio mu nisku, ali poštnu cijenu pod svojim uvjetima i on ju je prihvatio. Prihvatio je tvoju ponudu jer mu nitko nije ništa nudio preko dvije godine. Na to misliš, zar ne?"

"Da, na to mislim, a taj komad zemljišta bio je jedan od najboljih poslova. To mislim kad kažem da treba biti spreman. Znao sam koliko to zemljište vrijedi i znao sam što će se u toj četvrti dogoditi za nekoliko mjeseci, pa sam spojio vrlo niski rizik i vrlo nisku cijenu. Volio bih danas u toj četvrti pronaći još deset gradilišta."

"A što misliš pod onim 'Ne predviđaj'", upitah ja.

"Sigurno si čuo kako netko govori: 'Što ako se tržište sruši? Što će se dogoditi s mojom investicijom? Zato neću ništa kupiti. Čekat ću da vidim što će se dogoditi.'"

"Mnogo puta", rekoh ja.

"Čuo sam mnoge ljude kako odustaju od dobre prilike za investiranje kad se ova pojavi pred njima, jer njihovi temeljni strahovi počinju predviđati udes koji će se dogoditi. Šalju negativne vibracije i nikada ne investiraju ili prodaju kad ne bi trebali, ili kupuju ono što ne bi trebali na osnovi svojih optimističnih ili pesimističnih predviđanja."

"A to bi se riješilo da su malo obrazovani, da imaju malo iskustva i da su spremni", rekoh ja.

"Točno", odvrati bogati otac. "Osim toga, jedna od temeljnih stvari kod dobrih investitora jest to što su spremni zaraditi bilo da tržište raste ili se ruši. U stvari, najbolji investitori zarađuju više na tržištu koje pada samo zato jer tržište pada brže no što se diže. Kao što kažu, bik se penje uz stepenice, a medvjed skače kroz prozor. Ako nisi spreman za oba smjera, ti si kao investitor previše rizičan... Ti, a ne investicija."

"To znači da mnogi ljudi predviđanjima sprečavaju sebe da postanu bogati investitori."

Bogati otac klimne glavom. "Čuo sam tako mnogo ljudi kako govore: 'Ne kupujem nekretnine jer ne želim u ponoć dobivati pozive da treba popravljati nužnike.' Pa, to ne želim ni ja. Zato imam upravitelje imanja. Ali volim prednosti u poreznom sustavu koji nudi protok novca kod nekretnina, za razliku od dionica."

"Dakle, ljudi sami sebe sprečavaju vlastitim predviđanjima, umjesto da budu spremni", ponovih ja, počinjući shvaćati zašto je tako važno biti spreman. "Kako mogu naučiti biti spreman?"

"Podučit ću te nekim osnovnim tehnikama trgovanja koje bi svi profesionalni investitori trebali znati, tehnikama kao što su kraćenja, specifične opcije i vremenski ograničene opcije, dvostruke opcije i sl. Ali to će doći kasnije. Za sada dosta o prednostima pripreme nad predviđanjima."

"Ali imam još jedno pitanje o spremnosti."

"Koje?" upita bogati otac.

"Što ako pronađem posao, a nemam novca?" upitah ja.

Osnovno pravilo broj šest

"To je osnovno pravilo broj šest u investiranju", reče bogati otac. "Ako si spreman, što znači da imaš iskustvo i obrazovanje, i pronađeš dobar posao, novac će pronaći tebe ili ćeš ti pronaći novac. Čini se da dobri poslovi bude u ljudima pohlepu. A riječ pohlepa ne koristim u negativnom smislu. Govorim o pohlepi kao o općoj ljudskoj emociji, emociji koju svi mi imamo. Kad osoba pronađe dobar posao, posao privlači novac. Ako je posao loš, tada je teško doći do novca."

"Jesi li ikada vidio dobar posao koji nije privukao novac?" upitah ja.

"Mnogo puta, ali nije posao taj koji nije privukao novac. Osoba koja je kontrolirala posao nije privukla novac. Drugim riječima, posao bi bio dobar da je momak koji ga je vodio odstupio. To je kao da imaš trkaća kola svjetske klase s prosječnim vozačem. Bez obzira na to koliko je automobil dobar, nitko se neće kladiti na njega ako ga vozi prosječni vozač. Kod nekretnina, ljudi često govore da je ključ uspjeha lokacija, lokacija, lokacija. Ja ne mislim tako. U stvarnosti, u

svijetu investiranja - bez obzira radi li se o nekretninama, biznisu ili vrijednosnim papirima - ključ su uvijek ljudi, ljudi, ljudi. Vidio sam najbolje nekretnine na najboljim lokacijama kako gube novac jer ih vode pogrešni ljudi."

"Dakle, ako sam spreman, napravio sam domaću zadaću, imam nešto iskustva i pronađem nešto što je dobra investicija, pronalaženje novca nije tako teško."

"Moje iskustvo je takvo. Nažalost, prečesto su najgori poslovi, u kakve investitori poput mene ne bi ulagali, predstavljeni nesofisticiranim investitorima, a nesofisticirani investitori često gube svoj novac."

"A zato postoji Komisija za osiguranja i razmjenu", reko ja. "Njezin je posao zaštita prosječnog investitora od tih loših poslova."

"Točno", reče bogati otac. "Primarni posao investitora jest da osigura svoj novac. Slijedeći korak je da učini najbolje što može kako bi pretvorio taj novac u kapitalna ulaganja ili ga pokrenuo. Tada ćeš otkriti hoćeš li ti ili osoba kojoj si povjerio novac pretvoriti to osiguranje u aktivu, ili će postati obveza. I opet, nije investicija ta koja je sigurna ili rizična, već investitor."

"I to je posljednje osnovno pravilo u investiranju?" upitah ja.

"Ne. Niti iz bliza", reče bogati otac. "Investiranje je tema čije osnove možeš učiti do kraja života. Dobra vijest je to da, što si bolji u osnovama, zarađivat ćeš više novca i manje riskirati. Ali postoji još jedno osnovno pravilo u investiranju koje bih ti htio prenijeti. A to je osnovno pravilo broj sedam."

Osnovno pravilo broj sedam

"A što je to?"

"To je sposobnost evaluacije rizika i nagrade", reče bogati otac.

"Daj mi primjer", zamolih ga.

"Recimo da si napravio svoja dva osnovna plana investiranja. Tvoje gnijezdo s jajima dobro funkcioniše i dobiješ, recimo, dodatnih 25,000 \$ koje možeš investirati u nešto rizičnije."

"Htio bih da sada imam 25,000 \$", rekoh ogorčeno. "Ali reci mi više o evaluaciji rizika i nagrade."

"Dakle, imaš tih 25,000 \$ koje više ili manje smiješ izgubiti - što znači da čak i ako izgubiš sve, možda ćeš biti pomalo žalostan, ali ćeš i dalje imati hranu na stolu, benzina u autu i mogućnosti da uštediš još 25,000 \$. Tada počinješ evaluirati rizike i nagrade sumnjivijih investicija."

"A kako da to učinim?"

"Recimo da imaš nećaka koji ima ideju da otvori kiosk s hamburgerima. Nećak za početak treba 25,000 \$. Bi li to bila dobra investicija?"

"Emocionalno da, ali financijski ne", odgovorih ja.

"Zašto ne?" upita bogati otac.

"Preveliki rizik i nedovoljna nagrada", odgovorih ja. "Pored toga, kako bih vratio novac? Najvažnije u ovom slučaju jest to što nema povrata na ulog. Najvažniji je povrat ulaganja. Kao što si rekao, osiguranje kapitala je vrlo važno."

"Vrlo dobro", reče bogati otac. "Ali kad bih ti rekao da je taj nećak radio za veliki lanac prodavaonica hamburgera posljednjih 15 godina, da je bio potpredsjednik svih važnih aspekata biznisa i da je spreman izgraditi vlastiti svjetski lanac hamburgera? I kad bi za samo 25,000\$ mogao kupiti 5% cijele kompanije? Bi li te to zanimalo?"

"Da", rekoh. "Definitivno, jer postoji mnogo veća nagrada za istu količinu rizika. No, to je još uvijek visoko rizičan posao."

"To je točno", reče bogati otac. "I to je primjer osnova za investitora, a to je evaluacija rizika i nagrade."

"Kako je moguće evaluirati takva rizična ulaganja?" upitah ja.

"Dobro pitanje", reče bogati otac. "To je razina investiranja bogatih, razina koja slijedi planove za sigurnost i udobnost. Sada govoriš o stjecanju vještina investiranja u investicije bogatih."

"I opet, nije rizična investicija. Investitor bez adekvatnih vještina jest taj koji čini investiranje još rizičnijim."

"Točno", reče bogati otac. "Na toj razini, na razini investiranja bogatih, investitor bi trebao imati EIV:

1. Edukaciju,
2. Iskustvo,
3. Višak novca.

"Višak novca?" upitah ja. "Ne samo dodatni novac?"

"Ne, koristim riječi 'višak novca' iz određenog razloga: investiranje u investicije bogatih zahtijeva višak novca, što znači da si zaista možeš dozvoliti da izgubiš i još uvijek profitirati iz tog gubitka."

"Profitirati iz gubitka?" upitah ja. "Što to znači?"

"Doći ćemo do toga", reče bogati otac. "Na razini investiranja bogatih, otkrit ćeš da su stvari drukčije. Na razini bogatih, otkrit ćeš da postoje dobri i loši gubici. Dobar dug i loš dug. Dobri rashodi i loši rashodi. Na razini bogatih, tvoja edukacija i iskustvo morat će dramatično porasti. Ako se to ne dogodi, nećeš dugo biti tamo. Shvaćaš?"

"Pomalo", odgovorih.

Bogati otac nastavio je objašnjavati da je rizik vjerojatno vrlo visok ako ne prati formulu 'Zadrži stvari jednostavnima' (u originalu: "KISS" - "Keep it simple, silly" - prim. prev.). Rekao je: "Ako ti netko ne može objasniti investiciju za manje od dvije minute, a ti je shvatiš, u tom slučaju ili je ti ne shvaćaš, ili je on ne shvaća, ili je obojica ne shvaćate. Kako bilo, najbolje je da tu investiciju propustiš."

Također je rekao: "Prečesto, ljudi se trude da investiranje zvuči složeno, pa koriste žargon koji zvuči inteligentno. Ako netko to čini, zamoli ga da govori jednostavnim jezikom. Ako netko ne može objasniti investiciju tako da desetogodišnjak može shvatiti barem osnovni koncept, velika je vjerojatnost da je i ne razumije. Uostalom, sve što znači p/e jest koliko je roba skupa. A stopa kapitala, izraz koji se koristi u poslu s nekretninama, samo mjeri koliko ti novca imanje stavlja ili ne stavlja u džep.

"Dakle, ako nije jednostavno, ne čini to?" upitah ja.

"Ne, ne kažem to", reče bogati otac. "Prečesto će ljudi koji nemaju interesa za investiranje ili imaju stav gubitnika reći: 'Čovječe, ako nije lako, neću se time baviti.' Često govorim takvim ljudima: 'Pa, kad si rođen, tvoji roditelji su se morali namučiti da te naviknu na nužnik. Čak je i to nekada bilo teško. Nadam se da si danas naučen na nužnik - a to je samo pitanje poznavanje osnova.'"

Kviz mentalnog stava

Otkrio sam da previše ljudi želi investirati u investicije bogatih a da nemaju čvrst financijski temelj. Prečesto ljudi žele ulagati na razini bogatih jer očajnički trebaju novac. Ne predlažem investicije na razini bogatih osim ako već niste bogati. Ni moj bogati otac nije ih preporučivao.

Neki ljudi dovoljno su sretni da im financijski plan za udobnost stvara dovoljno viška novca da pomisle kako su bogati. Ali ako ne nauče razmišljati kao bogati, još će uvijek biti siromašni. Bit će siromašni ljudi s novcem.

Evo kviza mentalnog stava:

1. Ako počinjete s investiranjem ili namjeravate investirati u ono u što investiraju bogati, jeste li voljni steći ono što bogati otac zove EIV:
 - a. edukaciju,
 - b. iskustvo,
 - c. višak novca.

Da_____Ne_____

Ako je odgovor ne, ostatak ove knjige neće vam mnogo značiti, niti bih vam ja mogao preporučiti bilo koju od investicija o kojima ću pisati, a to su investicije bogatih.

Ako niste sigurni ili vas zanimaju neki zahtjevi za edukaciju i iskustvo koji mogu dovesti do viška novca, nastavite čitati. Na

kraju ove knjige, možete odlučiti želite li ili ne pokušati steći EIV, ako ih još nemate.

Usput ćete možda otkriti kako su vam vaši planovi za financijsku sigurnost i financijsku udobnost 'podigli visinu'. Kao što skakači u vis podižu visinu nakon što preskoče određenu visinu, možete uspjeti financijski na razini sigurnosti i udobnosti. Tada možete 'podići visinu' - i svoje ciljeve - i fokusirati veći dio svojeg vremena na bogaćenje.

Kao što je rekao bogati otac: "Investiranje je tema u kojoj osnove možete učiti ostatak života." Ono što je time mislio bilo je da u početku zvuči složeno, a kasnije se pojednostavljuje. Što više možete pojednostaviti tu temu, ili što više osnova naučite, postat ćete bogatiji, u isto vrijeme smanjujući rizik. Većini ljudi najveći izazov je ulaganje vremena.

Petnaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 13

Umanjite rizik kroz financijsku pismenost

Bilo je rano proljeće 1974. Još sam imao nekoliko mjeseci do otpusta iz vojne službe. Još uvijek nisam znao što ću napraviti kad po posljednji put izađem iz baze. Predsjednik Nixon bio je u nevolji s Watergateom i započinjalo je suđenje, pa sam shvatio da on u tom trenutku ima veće probleme od mene. Svi smo znali da je rat u Vijetnamu završen i da smo izgubili. Još sam uvijek imao vrlo kratku vojničku frizuru i isticao sam se svaki put kad bih izašao među civile, kojima je stil bio duga hipijevska kosa. Počeo sam se pitati kako bih izgledao s kosom do ramena. Nosio sam vojničku frizuru od 1965, kad sam se upisao na vojnu akademiju. Bilo je to pogrešno razdoblje za kratku frizuru.

Tržište dionica padalo je posljednja četiri dana i ljudi su bili nervozni. Čak i u pilotskim prostorijama u bazi, piloti koji su se bavili tržištem bili su razdražljivi. Jedan je prodao sve svoje dionice i pokupio gotovinu. Ja u to vrijeme nisam investirao u tržište dionica, pa sam mogao bez straha promatrati učinak koji su usponi i padovi tržišta imali na ljude.

Bogati otac i ja našli smo se na ručku u njegovom omiljenom hotelu pokraj mora. Bio je sretan kao i uvijek. Tržište je padalo i on je zarađivao još više novca. Smatrao sam čudnim to što je bio miran i sretan dok su svi ostali, čak i komentator na radiju, bili nervozni.

"Kako to da si ti sretan, a svi ostali koje poznajem i bave se tržištem dionica su nervozni?"

"Pa, razgovarali smo o tome prije", reče bogati otac. "Razgovarali smo o tome kako je jedna od osnova za investitore spremnost na sve što se može dogoditi, umjesto pokušaja predviđanja što će se dogoditi. Sumnjam da bilo tko može predvidjeti tržište, iako postoje mnogi ljudi koji tvrde da mogu. Čovjek možda može nešto predvidjeti jednom, možda čak i dvaput, ali nisam vidio da je netko uspio predvidjeti bilo što u vezi tržišta tri puta zaredom. Ako postoji takav čovjek, mora imati jako kvalitetnu kristalnu kuglu."

"Ali, zar investiranje nije rizično?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac.

"Većina ljudi s kojima razgovaram vjeruju da je investiranje rizično, pa drže novac u banci, na fondovima tržišta novca ili na CD-ima."

"Što je u redu", reče bogati otac, zastavši na trenutak. Zatim nastavi. "Za većinu ljudi, investiranje je rizično, ali uvijek imam na umu da nije nužno investiranje to što je rizično, već investitor. Mnogi ljudi koji misle da su investitori, zapravo to nisu. U stvarnosti, to su špekulatori, trgovci ili - još gore - kockari. Postoje fine distinkcije između tih likova i pravog investitora. Nemoj me krivo shvatiti, postoje špekulatori, trgovci i kockari koju su financijski vrlo uspješni. Ali njih ne bih kategorizirao kao investitore."

"Kako investitor može postati manje rizičan?" upitah ja.

"Dobro pitanje", reče bogati otac. "Možda bi bolje pitanje bilo, kako ću postati investitor koji zarađuje mnogo novca uz vrlo malo rizika? I kako ću zadržati novac koji zaradim?"

"Da. To je definitivno preciznije pitanje", odgovorih ja.

"Moj odgovor je isti. Treba pojednostaviti stvari i shvatiti osnove. Počni s izradom svojih planova investiranja za

sigurnost i udobnost. Tim planovima obično se bavi netko drugi za koga se nadaš da je kompetentan i tko slijedi automatsku formulu. Zatim moraš platiti cijenu postanka investitorom koji želi zaraditi više novca uz manji rizik."

"Koja je cijena?" upitah ja.

"Vrijeme", reče bogati otac. "Vrijeme je tvoja najvažnija aktiva. Ako nisi voljan investirati svoje vrijeme, ostavi svoj investicijski kapital ljudima koji slijede investicijski plan po tvom izboru. Mnogi ljudi sanjaju o bogaćenju, ali većina ih ne želi platiti cijenu investiranja svojeg vremena."

Znao sam da je bogati otac s našim lekcijama još uvijek u fazi mentalnih priprema. Ali, sada sam bio spreman za početak. Stvarno sam htio naučiti investiranje prateći njegovu formulu za investiranje. No, on je još uvijek testirao moju odlučnost da uložim vrijeme i napor kako bih naučio ono što sam trebao naučiti. Zato sam podigao glas, tako da su me mogli čuti ljudi za susjednim stolovima i rekao: "Želim učiti. Voljan sam investirati svoje vrijeme. Učit ću. Neću odustati od naših lekcija. Ne gubiš vrijeme podučavajući me. Samo mi reci osnove postajanja uspješnim investitorom s vrlo niskim rizikom."

"Dobro", reče bogati otac. "Čekao sam malo vatrenosti. Zabrinuo sam se jutros kad si došao sav u brizi zbog tržišta koje pada. Ako dozvoliš da ti usponi i padovi tržišta upravljaju životom, ne bi trebao biti investitor. Kontrola broj jedan koju moraš imati kao investitor jest kontrola nad samim sobom. Ako ne možeš kontrolirati sebe, usponi i padovi tržišta će te iscrpiti i izgubit ćeš tokom jednog od tih uspona ili padova. Ljudi nisu dobri investitori zato što im nedostaje kontrola nad sobom i svojim emocijama. Njihova želja za sigurnošću i udobnošću preuzima im kontrolu nad srcem, dušom, umom, pogledom na svijet i akcijama. Kao što sam rekao, pravi investitor ne brine o tome u kojem smjeru ide tržište. Pravi investitor zaradit će u svakom slučaju. Dakle, 'kontrola nad samim sobom' je prva i najvažnija kontrola. Shvaćaš?"

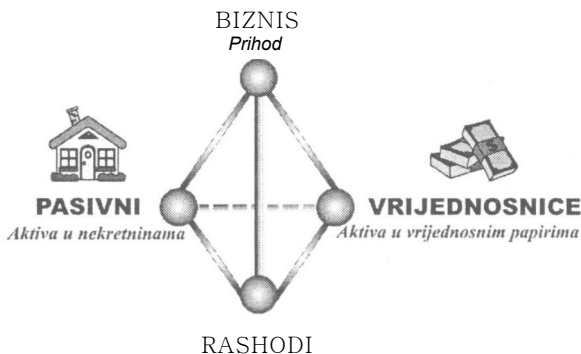
"Shvaćam", rekoh, naslonivši se u svojoj stolici. Došao sam k njemu zabrinut. No, učio sam od njega godinama i znao sam da

mi svojim intenzitetom daje do znanja da lekcije o investiranju upravo počinju.

Bogati otac nastavio je brzim tempom. "Dakle, ako želiš investirati s vrlo niskim rizikom i visokim povratima, moraš platiti cijenu. A cijena uključuje učenje, mnogo učenja. Moraš učiti osnove biznisa. Da bi bio bogati investitor, moraš biti ili dobar vlasnik biznisa, ili znati ono što zna vlasnik biznisa. Na tržištu dionica, investitori žele ulagati u uspješne B-e. Ako posjeduješ vještine B, možeš stvoriti vlastiti biznis kao B ili analizirati druge biznise kao potencijalne investicije u ulozi I. Problem je u tome što je većina ljudi učila u školi kako postati E ili S. Oni nemaju vještine koje su potrebne B-u. Zato tako malo ljudi postaje bogati investitor."

"I zato tako mnogo ljudi kaže ili misli da je investiranje rizično."

"Točno", reče bogati otac, posegnuvši za svojim notesom. "Ovo je temeljno investiranje. To je jednostavan dijagram osnovne formule koju slijedim ja, kao i mnogi ultra-bogati investitori."



"U svijetu investiranja, postoje tri osnovne klase aktive u koju možeš investirati. Već smo obradili ideju zarađenog prihoda, pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica. Pa, velika razlika između jako bogatih i prosječno bogatih je ovaj četverokut koji sam nacrtao."

"Misliš, izgradnja biznisa je investiranje?" upitah ja.

"Vjerojatno najbolje od svih, ako želiš postati bogati investitor. Otprilike 80% bogatih obogatilo se kroz izgradnju biznisa. Većina ljudi radi za ljude koji grade biznis ili investiraju u biznis. Zatim se pitaju zašto je osoba koja je gradila biznis tako bogata. Razlog je taj što će graditelj biznisa uvijek zamijeniti novac za aktivu."

"Misliš, graditelj ili vlasnik biznisa cijeni aktivu više nego novac?" upitah ja.

"To je dio slike, jer sve što investitor radi jest da trguje vremenom, stručnošću ili novcem u zamjenu za osiguranje za koje se nada da će postati aktiva. Kao što ti daješ novac kako bi kupio investiciju u vidu nekretnine (kao što je npr. zgrada za iznajmljivanje) ili kako bi kupio dionice, vlasnik biznisa će ljudima platiti kako bi izgradio aktivu u vidu biznisa. Siromašni i srednja klasa teško napreduju zato što cijene novac više od prave aktive."

"Dakle, siromašni i srednja klasa cijene novac, a bogati ga zapravo ne cijene. To si htio reći?"

"Djelomično", reče bogati otac. "Uvijek imaj na umu Greshamov zakon."

"Greshamov zakon?" upitah ja. "Nikada nisam čuo za Greshamov zakon. Što je to?"

"Greshamov zakon je ekonomski zakon koji tvrdi da će loš novac uvijek istisnuti dobar novac."

"Dobar novac, loš novac?" upitah ja, odmahujući glavom.

"Da objasnim", reče bogati otac. "Greshamov zakon djeluje otkad su ljudi počeli pridavati važnost novcu. Još u doba starog Rima ljudi su strugali srebrne i zlatne novčiće. Struganje novčića znači da je svatko odrezao komadić s novčića prije no što bi ga predao dalje. Tako su novčići počeli gubiti vrijednost. Rimljani nisu bili glupi i ubrzo su primjetili da su novčići lakši. Kad su shvatili što se događa, počeli su praviti zalihe novčića s visokim postotkom srebra i zlata, a trošili su samo lakše novčiće. To je primjer kako loš novac istiskuje dobar novac iz optičaja.

"Kako bi suzbila struganje novčića, država je počela izrađivati novčiće nazubljenih rubova. Na taj način je svatko

mogao vidjeti je li netko prije njega strugao novčić. Ironično je to što danas uglavnom država struže vrijednost našeg novca."

"Ali to je bilo još u doba Rimljana. Kako se taj zakon manifestira danas?" upitah ja.

"Godine 1965., prije manje od deset godina, Greshamov zakon počeo je djelovati u Sjedinjenim državama kad je vlast prestala proizvoditi novčiće koji su sadržavali srebro. Drugim riječima, počela je proizvoditi loše novčiće ili novčiće bez prave vrijednosti. Istog trena, ljudi su počeli zgrtati prave srebrne novčiće i trošiti one manje vrijedne ili lažne."

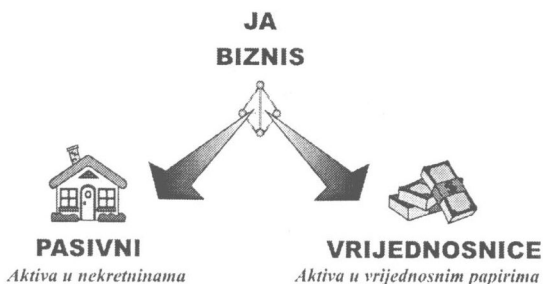
"Drugim riječima, ljudi su intuitivno shvatili da državni novac ne vrijedi mnogo", rekoj ja.

"Čini se da je tako", reče bogati otac, "a mislim da ljudi zato manje štede i više troše. Nažalost, siromašni i srednja klasa kupuju stvari koje su još manje vrijedne od njihovog novca. Pretvaraju novac u smeće. U međuvremenu, bogati kupuju tvrtke, dionice i nekretnine svojim novcem. Traže dobra osiguranja u vrijeme kad se vrijednost novca stalno spušta. Zato sam stalno govorio tebi i Mikeu da bogati ne rade za novac. Ako želiš biti bogat, moraš znati razliku između dobrog i lošeg novca; aktive i obveza."

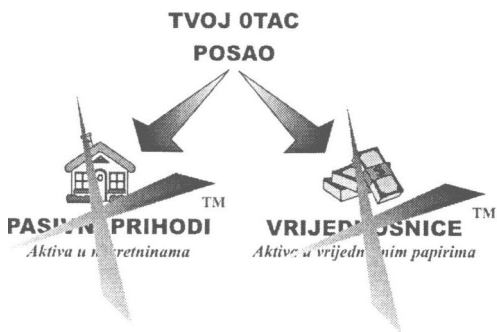
"Dobrih i loših osiguranja", dodah ja.

Bogati otac klimne. "Zato sam ti uvijek govorio da bogati ne rade za novac. Kažem to jer su bogati dovoljno pametni da znaju kako novac vrijedi sve manje i manje. Ako naporno radiš za loš novac i ne znaš razliku između aktive i obveza, dobrih i loših osiguranja, imat ćeš financijskih poteškoća cijeli život. Zaista je šteta što oni koji najviše rade i najmanje su plaćeni, bivaju najviše pogođeni ovom stalnom erozijom vrijednosti novca. Ljudi koji rade najteže poslove najteže i napreduju zbog učinka Greshamovog zakona. Budući da se vrijednost novca stalno smanjuje, financijski mudra osoba mora stalno tražiti stvari koje imaju vrijednost i mogu stvarati sve više i više novca. Ako to ne učiniš, vremenom ćeš financijski zaostati, umjesto da napreduješ."

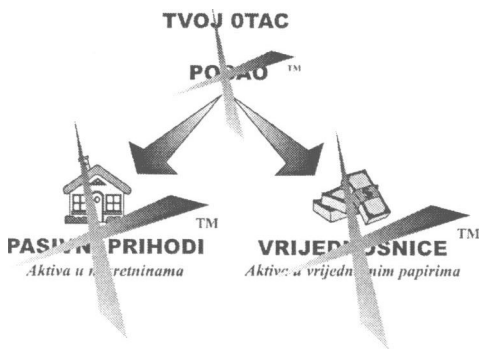
Bogati otac tada mi je pokazao crtež.



Ja sam danas sigurniji od tvog oca jer sam naporno radio kako bih stekao sve tri osnovne aktive ili osiguranja. Tvoj otac izabrao je da naporno radi za siguran posao. Ono za što je on radio izgleda ovako:



Bogati otac tada je prekrizio i siguran posao:



"Kad je izgubio posao, otkrio je da je radio ni za što. Što je najgore od svega, on je bio uspješan. Uspio je stići do vrha državnog obrazovnog sustava, ali tada se okrenuo protiv sustava. Njegov siguran posao otišao je zajedno s vlašću. Stalo mi je do tvojeg oca gotovo kao i tebi. Ali ne možeš razgovarati s nekim tko ima vrlo čvrste temeljne vrijednosti i ne želi se mijenjati. On traži novi posao, umjesto da se pita hoće li mu posao donijeti ono što zaista želi."

"I tako, on se drži sigurnog posla i lažne aktive. Međutim, nije uspio pretvoriti svoju zaradu u nekretnine, što bi mu osiguralo prihode bogatih, a to su pasivni prihodi ili prihodi od vrijednosnica", rekoh ja. "Trebao je to učiniti, pretvoriti svoju plaću u stvarna osiguranja, prije no što je napao sustav."

"Tvoj je otac hrabar čovjek, visoko obrazovan, ali ne i u financijskom smislu. I to je bio razlog njegovog pada. Da je bogat, mogao bi utjecati na sustav putem doprinosa za kampanju, ali budući da nije imao novca, sve što je mogao učiniti bilo je da protestira i prkosi vlasti. Protest je učinkovit, ali potrebno je da protestira vraški veliki broj ljudi da bi vlast načinila bilo kakvu promjenu. Gledaj koliko je trebalo protestanata da zaustave ovaj vijetnamski rat."

"Ironija je u tome što je on protestirao protiv moći bogatih da utječu na vlast putem doprinosa za kampanju", rekoh ja. "Vidio je moć koju ljudi s novcem imaju nad političarima, prednosti koje bogati imaju i zakone koji se donose u korist bogatih. Moj otac vidio je novac umiješan u politiku i kandidirao se za zamjenika guvernera kako bi pokušao zaustaviti to financijsko zlostavljanje. Međutim, to ga je koštalo položaja u vlasti. Zna da se zakoni pišu u korist bogatih."

"Pa, to je još jedna tema vezana uz novac. Ali to danas nije naša tema", reče bogati otac.

Zašto investiranje nije rizično

"Već sam odlučio", rekoh. "Nisam se prijavio za poslove pilota. Uskoro ću potražiti posao u kompaniji koja ima obuku za trgovce, kako bih prevladao svoj strah od odbijanja i naučio prodavati ili komunicirati, kao što si mi preporučio."

"Dobro", reče bogati otac. "I IBM i Xerox imaju odlične programe za obuku prodavača. Ako želiš biti u polju B, moraš znati kako prodavati i moraš poznavati tržište. Također, moraš imati vrlo debelu kožu i ne smije ti smetati ako te ljudi odbijaju. Ali moraš biti sposoban i natjerati ih da se predomisle, ako je to potrebno. Prodavanje je vrlo važna, temeljna vještina za svakoga tko se želi obogatiti, naročito u polju B, a često i u polju I."

"Imam jedno goruće pitanje", rekoj ja.

"Pitaj", reče bogati otac.

"Kako možeš reći da investiranje nije rizično, kad većina ljudi kaže da jest?"

"Lako", reče bogati otac. "Znam čitati financijska izvješća, a većina ljudi ne zna. Sjećaš li se kad sam ti prije više godina rekao kako je tvoj otac pismen, ali ne i financijski?"

Klimnuh, rekavši: "Sjećam se da si mi to često govorio."

"Financijska pismenost je jedna od najvažnijih osnova za investitore, naročito ako želiš biti siguran investitor, unutarnji investitor i bogati investitor. Onaj tko nije financijski pismen, ne može vidjeti u investiciju. Kao što liječnik koristi X-zrake da ti gleda kosti, financijsko izvješće dozvoljava ti da gledaš u investiciju i vidiš istinu, činjenice, nerealne stvari, prilike i rizik. Čitanje financijskog izvješća tvrtke ili pojedinca je poput čitanja biografije ili autobiografije."

"Dakle, jedan od razloga što ljudi govore da je investiranje rizično je jednostavno to što nisu naučili čitati financijska izvješća?" upitah iznenađeno. "I zato si sa mnom i Mikeom počeo tako što si nas učio čitati financijska izvješća kad smo imali devet godina?"

"Pa, ako se sjećaš, kad si imao samo 9 godina rekao si mi da želiš postati bogat. Kad si mi to rekao, počeo sam s osnovama: ne radi za novac, uči kako pronaći prilike umjesto poslova i uči kako čitati financijska izvješća. Većina ljudi napušta školu tražeći posao, a ne prilike. Naučeni su da naporno rade za zarađeni prihod, umjesto za pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica. Većina nije nikada naučila kako načiniti bilancu

čekovne knjižice, a kamoli čitati i pisati financijsko izvješće. Nije čudo što kažu daje investiranje rizično."

Bogati otac opet uhvati svoj notes i nacrtava slijedeći dijagram:

Ti

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Tvoja tvrtka

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Nekretnine

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

Dionice

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

"Tvrtka ima financijsko izvješće, certifikat dionice je odraz financijskog izvješća, svaka nekretnina ima financijsko izvješće

i svatko od nas kao pojedinac ima svoje vlastito financijsko izvješće", reče bogati otac.

"Svako osiguranje i ljudsko biće?" upitah ja. "Čak i moj otac? Čak i moja majka?"

"Sigurno", reče bogati otac. "Sve ono - bilo da se radi o tvrtki, nekretninama ili ljudskom biću - što vrši novčane transakcije ima izvješće o prihodu i bilancu, bilo da to znaju ili ne. Ljudi koji nisu svjesni moći financijskog izvješća često imaju najmanje novca i najveće financijske probleme."

"Misliš, poput onih kakve moj otac ima sada", rekoah ja.

"Nažalost, to je točno", reče bogati otac. "Nepoznavanje razlike između aktive i obveza, zarađenog i pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica i nepoznavanje toga gdje će se pojaviti i kako se ponašaju na financijskom izvješću, za tvog je oca bio skupi previd."

"Dakle, kad gledaš tvrtku, gledaš financijsko izvješće, a ne cijenu njezinih dionica tog dana?" upitah, pokušavajući pomaknuti diskusiju sa svog oca.

"To je točno", reče bogati otac. "To se zove temeljno investiranje. Financijska pismenost je temelj temeljnog investiranja. Kad gledam financije tvrtke, gledam njezinu unutrašnjost. Kad gledam financije, mogu znati je li tvrtka jaka ili slaba, raste li ili pada. Mogu znati radi li rukovodstvo dobar posao ili troši novce investitora. Isto vrijedi i za stanarsku ili uredsku zgradu."

"Dakle, čitajući financije, možeš sam vidjeti je li investiranje rizično ili sigurno", dodah ja.

"Da", reče bogati otac. "Financijsko stanje osobe, tvrtke ili neke nekretnine reći će mi mnogo više od toga. Ali pogled na financije ima tri još važnija učinka."

"Koji su to?"

"Kao prvo, financijska pismenost daje mi prepoznavanje onog što je značajno. Mogu pogledati svaki red i utvrditi što se ne radi dobro, ili što ja mogu učiniti da unaprijedim tvrtku i ispravim stvari. Većina investitora gleda cijenu, a zatim omjer zarade na cijenu po dionici (Z/c). Z/c dionice je pokazatelj tvrtke za one koji gledaju izvana. Onaj koji se nalazi unutra

treba druge indikatore, a to je ono čemu ću te ja podučiti. Ti indikatori su dio sigurnosnog popisa koji služi da provjeriš funkcioniraju li svi dijelovi tvrtke dobro. Ako nisi financijski pismen, ne možeš prepoznati razlike. Za takvu će osobu investiranje biti rizično."

"A druga stvar?" upitah ja.

"Druga stvar je ovo: kad pogledam investiciju, usporedim je sa svojim osobnim financijskim izvješćem i vidim gdje se uklapa. Kao što sam rekao, investiranje je plan. Želim vidjeti kako financijsko izvješće tvrtke, dionica, uzajamnog fonda, obveznice ili nekretnine utječe na moje osobno financijsko izvješće. Želim biti siguran da će me ta investicija dovesti tamo kamo želim stići. Mogu proanalizirati i to kako si mogu priuštiti tu investiciju. Znajući svoje podatke, znam što će se dogoditi ako posudim novac da kupim investiciju i znam dugoročni utjecaj u odnosu na zaradu i troškove povezane s otplatom dugova."

"A treća stvar?"

"Želim znati je li ta investicija sigurna i hoću li na njoj zaraditi. Mogu znati hoće li zaraditi ili izgubiti novac u vrlo kratkom vremenskom razdoblju. Ako mi neće donijeti novac, ili ne mogu ispraviti razlog zbog kojeg mi neće donositi novac, zašto bih je kupio? To bi bilo rizično."

"Dakle, ako ne zarađuješ, ne investiraš?" upitah ja.

"U većini slučajeva", reče bogati otac. "Ali, koliko god to zvučalo jednostavno, uvijek me zapanjuje kad upoznajem ljude koji gube novac ili ga ne zarađuju, a smatraju sebe investitorima. Mnogi ljudi koji investiraju u nekretnine, gube novac svakog mjeseca i tada govore: "Ali država mi daje porezne olakšice za moje gubitke." To je kao da kažeš: "Ako izgubiš dolar, država će ti vratiti 30 centi." Nekolicina vrlo sofisticiranih biznismena i investitora zna kako iskoristiti tu državnu odredbu u svoju korist, ali vrlo mali broj ljudi zaista to i čini. Zašto ne zaraditi dolar i na to dobiti još 30 dodatnih centi od države? To je ono što čini pravi investitor."

"Ljudi to stvarno rade? Gube novac i misle da je to investiranje?"

"Pored toga, misle da je gubitak novca zbog poreznih olakšica dobra ideja. Znaš li koliko je lako pronaći investiciju koja gubi novac?" upita bogati otac.

"Pretpostavljam da je prilično lako", rekoh ja. "Svijet je prepun dionica, uzajamnih fondova, nekretnina i tvrtki koje ne zarađuju."

"Dakle, pravi investitor prije svega želi zaraditi, a nakon što zaradi, želi od države dobiti dodatni bonus. Pravi investitor će zaraditi i dolar i 30 centi bonusa od države. Nesofisticirani investitor će izgubiti dolar i bit će oduševljen da dobije 30 centi od države u vidu poreznih olakšica."

"Samo zato što netko ne zna čitati financijsko izvješće?" upitah ja.

"To je jedna od osnova. Financijska pismenost je definitivno važno osnovno investitorsko znanje na razini investicija za bogate. Druga osnova je investiranje s ciljem zarade. Nikada ne investiraj novac s ciljem da ga izgubiš i budeš sretan zbog porezne olakšice. Investiraš iz jednog jedinog razloga: da zaradiš novac. Investiranje je dovoljno rizično i bez da investiraš kako bi izgubio novac."

Tvoja svjedodžba

Završavajući lekciju za taj dan, bogati otac reče: "Shvaćaš li sada zašto sam te tjerao da tako često radiš vlastito financijsko izvješće?"

Klimnuh glavom, rekavši: "Kao i da analiziram financijska izvješća investicija u tvrtke i nekretnine. Stalno si govorio da želiš da razmišljam kroz financijska izvješća. Sada razumijem zašto."

"Dok si bio u školi, svako polugodište dobivao si svjedodžbu. Financijsko izvješće je tvoja svjedodžba kad napustiš školu. Problem je u tome što, budući da većina ljudi nije naučila čitati ili voditi financijska izvješća, nemaju pojma o tome kako im ide nakon što napuste školu. Mnogi ljudi imaju negativne ocjene na svojim osobnim financijskim izvješćima, ali misle da im ide dobro jer imaju dobro plaćeni posao i lijepu kuću. Nažalost, da

sam ja taj koji dijeli ocjene, svi oni koji nisu postali financijski neovisni do 45. godine, dobili bi negativu ocjenu. Nije da želim biti okrutan. Samo želim da se ljudi probude i možda neke stvari naprave drukčije prije nego što ostanu bez svoje najvažnije aktive: vremena."

"Dakle, ti smanjuješ rizik time što znaš čitati financijska izvješća", odgovorih ja. "Osoba treba imati kontrolu nad svojim osobnim financijskim izvješćem prije no što počne investirati."

"Definitivno", reče bogati otac. "Cijeli taj proces o kojem ti govorim je proces preuzimanja kontrole nad samim sobom, što znači i nad svojim financijskim izvješćem. Tako mnogo ljudi želi investirati jer su duboko u dugovima. Investiranje u nadi da ćeš više zarađivati kako bi mogao plaćati račune ili kupiti veću kuću ili novi auto je plan investiranja budale. Investiraš iz jednog razloga: da bi stekao aktivu koja pretvara zarađeni prihod u pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica. To pretvaranje jednog oblika prihoda u drugi oblik prihoda je primarni cilj pravog investitora. To zahtijeva viši stupanj financijske pismenosti od izrade bilance čekovne knjižice."

"Dakle, ti ne brineš zbog cijene dionice ili nekretnine. Više te brinu operativni temeljni podaci, podaci koje možeš vidjeti u financijskom izvješću."

"Točno", reče bogati otac. "Zato sam se naljutio što si zabrinut zbog cijena na tržištu dionica. Iako je cijena važna, ona je daleko od toga da bude najvažnija stvar u osnovama investiranja. Cijena je važnija u tehničkom investiranju, ali tehničko investiranje je druga lekcija. Shvaćaš li sada zašto sam te tjerao da radiš tolika osobna financijska izvješća i analiziraš investicije u tvrtke i nekretnine?"

Klimnuh glavom. "Tada sam to mrzio, ali sad mi je drago što si me tjerao. Sada shvaćam koliko razmišljam i analiziram stvari misleći na financijsko izvješće i kako ono što radim sa svojim novcem utječe na moje financijsko izvješće. Nisam shvatio da većina ljudi ne razmišlja na taj način."

Čarobni sag

"Ti si daleko ispred igre bogaćenja", reče bogati otac. "Imam naziv za izvješće o prihodu i bilanci, dva primarna izvješća koji čine financijsko izvješće: čarobni sag."

"Zašto ih zoveš čarobni sag?" upitah ja.

"Jer čini se da te na čaroban način odnose iza kulisa bilo koje tvrtke, bilo koje nekretnine i bilo koje države svijeta. To je kao da navlačiš ronilačku masku i iznenada pogledaš ispod površine vode. Maska, koja simbolizira financijsko izvješće, dopušta ti da jasno vidiš ono što se događa ispod površine. Financijsko izvješće možeš usporediti i sa Supermenovim rentgenskim vidom. Umjesto da skače preko visoke zgrade, financijski pismena osoba može vidjeti kroz betonske zidove zgrade. Zovem ih čarobni sag i zato što ti omogućuju da vidiš i činiš tako mnogo stvari na različitim dijelovima svijeta, sjedeći za svojim stolom. Možeš investirati u mnogim dijelovima svijeta, ili samo u vlastitom dvorištu, s mnogo više znanja i uvida. Poboljšanje moje financijske pismenosti u krajnjoj liniji smanjuje moj rizik i poboljšava moje povrate od investicije. Financijsko izvješće mi omogućava da vidim ono što prosječni investitor ne može vidjeti. Ono mi daje kontrolu nad mojim osobnim financijama i to mi dozvoljava da u životu idem onamo kamo želim ići. Kontrola nad financijskim izvješćima mi omogućava da vodim mnogo tvrtki dok se fizički ne nalazim u njima. Pravo razumijevanje financijskih izvješća jedan je od ključeva potrebnih osobi u polju S da se prebaci u polje B. Zato izvješće o prihodu i bilanci zovem čarobni sag."

Kviz mentalnog stava:

Kad bismo kupovali rabljeni automobil, vjerojatno bismo željeli da ga mehaničar pregleda i analizira prije no što se složimo da je vrijedan cijene koju za njega traže. Kad bismo kupovali kuću, zamolili bismo stručnjaka da provjeri stvari kao što su stanje temelja, vodovod, struja, krov i tako dalje, prije no što je kupimo.

Kad bismo se planirali vjenčati za nekog, vjerojatno bismo htjeli saznati što se događa pod tim lijepim licem prije no što odlučimo s njim provesti cijeli život.

No, kad se radi o investiranju, većina investitora nikada ne čita financijsko izvješće kompanije u koju investiraju. Većina investitora će radije investirati na temelju nekakvog savjeta, niske ili visoke cijene, što ovisi o kretanju tržišta. Većina ljudi svake godine kontrolira i popravlja svoje automobile, ili odlazi na godišnji liječnički pregled, ali većina ljudi nikada nije dala analizirati svoja financijska izvješća kako bi u njima otkrila nedostatke ili potencijalne buduće probleme. Razlog za to je što većina ljudi odlazi iz škole nesvjesna važnosti financijskog izvješća, a još manje znaju o tome kako da ga kontroliraju. Nije čudo što mnogi ljudi kažu kako je investiranje rizično. Investiranje nije rizično. Ali financijska nepismenost jest.

Kako vidjeti prilike za investiranje

Ako planirate postati bogati kao investitor, rekao bih da je dobro poznavanje financijskog izvješća temeljni zahtjev. Ne samo da će vam popraviti faktor sigurnosti, nego će vam i omogućiti da zaradite mnogo više novca u kraćem vremenskom razdoblju. To govorim zato, što će vam sposobnost čitanja financijskog izvješća omogućiti da vidite prilike za investiranje koje prosječni investitori propuštaju. Prosječni investitor gleda prije svega cijenu kao priliku za kupnju ili prodaju. Sofisticirani investitor uvježbao je svoj mozak tako da vidi i druge prilike osim cijene. Sofisticirani investitor zna da većina najboljih prilika za investiranje nije vidljiva neuvježbanom oku.

Bogati otac naučio me da kao investitor mogu najviše zaraditi tako što sam financijski pismen i što poznajem unutarnje snage i slabosti investicije. Rekao je: "Najbolje prilike za investiranje pronaći ćeš kroz razumijevanje računovodstva, poreznog zakona, zakona o biznisu i o korporacijama. U tim nevidljivim carstvima pravi investitori traže najbolje prilike za investiranje. Zato izvješće o prihodu i bilancu zovem čarobni sag."

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Ako se planirate obogatiti kao investitor i ulagati u investicije za bogate, jeste li voljni stalno obnavljati osobno financijsko izvješće i čitati druga financijska izvješća?

Da_____ Ne_____

Šesnaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 14

Pojednostavljena financijska pismenost

"Tvoj otac ima financijskih problema zato što je pismen s riječima, ali ne i financijski pismen", često mi je govorio bogati otac. "Kad bi barem odvojio vrijeme da nauči čitati brojeve i vokabular novca, njegov život bi se dramatično promijenio."

Financijska pismenost bila je jedna od šest lekcija bogatog oca u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*. Za bogatog oca, financijska pismenost ključna je za svakoga tko ozbiljno razmišlja o tome da postane vlasnik tvrtke ili profesionalni investitor. U slijedećim dijelovima ove knjige, Sharon i ja detaljnije ćemo govoriti o važnosti financijske pismenosti budući da je vezana uz biznis i investiranje, i uz to kako pronaći prilike za investiranje koje prosječni investitor propušta. Ali za sada, smatram da je najbolje da napravimo brzi pregled financijske pismenosti.

Osnove

Sofisticirani investitor trebao bi biti u stanju čitati mnogo različitih financijskih dokumenata. U središtu svih dokumenata su izvješće o prihodu i bilanca.

Izvješće o prihodu

Prihodi
Rashodi

Bilanca

Sredstva	Obveze
----------	--------

Ja nisam računovođa, ali pohađao sam nekoliko tečajeva o računovodstvu. Ono što me zapanjilo na većini tih tečajeva bilo je to što su se instruktori fokusirali na jedan od dokumenata, ali ne i na vezu između dvaju dokumenata. Drugim riječima, instruktori nikada nisu objašnjavali zašto je jedan dokument važniji od drugog.

Bogati otac smatrao je da je veza između izvješća o prihodu i bilance najvažnija. Govorio bi: "Kako možeš shvatiti jedno bez drugog?", ili "Kako možeš znati što je zapravo aktiva ili obveza bez polja prihoda ili rashoda?" Nastavio bi: "Samo zato što je nešto upisano u polje aktive ne znači da to i jest aktiva." Mislim da je ta izjava najvažnija stvar koju je ikada rekao. Govorio bi: "Većina ljudi ima financijskih problema zato što kupuju obveze i upisuju ih u polje aktive. Zato toliko mnogo ljudi svoju kuću zove aktivom, iako je zapravo obveza." Ako razumijete Greshamov zakon, možete shvatiti kako jedan naizgled mali propust može dovesti do toga da cijeli život umjesto financijske slobode imate financijskih problema. Još je govorio: "Ako želite biti bogati kroz generacije, vi i oni koje volite moraju znati razliku između aktive i obveze. Morate znati razliku između nečeg vrijednog i nečeg bez vrijednosti."

Nakon što je objavljena knjiga *Bogati otac, siromašni otac*, mnogi ljudi su pitali: "Govori li on da čovjek ne bi smio kupiti kuću?" Odgovor na to pitanje bio bi: "Ne, on ne govori da ne kupujete kuću." Bogati otac samo je naglašavao važnost financijske pismenosti. Govorio je: "Nemoj obvezu nazivati aktivom, pa makar se radilo i o tvojoj kući." Slijedeće najčešće pitanje bilo je: "Ako otplatim hipoteku na kuću, hoće li je to učiniti aktivom?" Opet, odgovor u većini slučajeva je: "Ne, to što nemaš dug vezan uz svoju kuću ne znači da je ona aktiva." Razlog za taj odgovor opet se nalazi u terminu "protok novca". Za većinu osobnih kuća i stanova, čak i ako nemate dugova, vrijedi to da se plaćaju brojni troškovi i porezi na vlasništvo. Zapravo, nikada u potpunosti ne posjeduješ vlastitu nekretninu. Nekretnina će uvijek pripadati državi. Zato se koristi riječ 'real' (engl. - real estate) (iz španjolskog 'kraljevski'), a ne fizička ili materijalna. Zemlja je oduvijek pripadala kraljevima. Danas pripada državi. Ako sumnjate u tu izjavu, pokušajte prestati s plaćanjem poreza na svoju imovinu i otkrit ćete tko zapravo posjeduje vašu imovinu, s hipotekom ili bez nje. Neplaćanje poreza na imovinu jest ono odakle dolaze certifikati za zapljenu imovine. U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pisao sam o visokim kamatama koje investitori dobivaju od zaplijenjene imovine. Zapljena je način na koji država poručuje: "Možda ti kontroliraš svoju nekretninu, ali država će je uvijek posjedovati."

Bogati otac oduvijek je bio sklon posjedovanju doma. Smatrao je da je dom sigurno mjesto u koje možete uložiti svoj novac, ali da nije nužno aktiva. Zapravo, kad je nabavio dovoljno prave aktive, živio je u velikoj, lijepoj kući. Ta prava aktiva stvarala je protok novca koji mu je omogućio da kupi svoju veliku, lijepu kuću. Ono što je htio istaknuti bilo je da ljudi ne bi trebali zvati obveze aktivom, ili kupovati obveze koje smatraju aktivom. Mislio je da je to jedna od najvećih grešaka koju netko može napraviti. Govorio bi: "Ako je nešto obveza, bolje to i zovi obvezom i drži je na oku."

Čarobne riječi su protok novca

Za bogatog oca, najvažnije riječi u biznisu i investiranju bile su protok novca. Govorio bi: "Kao što ribolovac mora pratiti plovak i smjer struja, investitor i biznismen mora biti svjestan suptilnih promjena u protoku novca. Ljudi i tvrtke imaju financijskih problema jer ne kontroliraju svoj protok novca."

Financijska pismenost za dijete

Bogati otac možda nije imao formalno obrazovanje, ali mogao je složene teme pretvoriti u dovoljno jednostavne da ih i 9-godišnje dijete može shvatiti, jer ja sam bio toliko star kad mi je počeo objašnjavati te stvari. Iako se moje bogatstvo povećalo, moram priznati da nisam napredovao mnogo dalje od jednostavnih crteža koje mi je crtao bogati otac. No, jednostavna objašnjenja bogatog oca omogućila su mi da bolje shvatim novac i njegov protok, i dovela su me do života u financijskoj sigurnosti.

Danas moji računovođe naporno rade, a ja i dalje koristim jednostavne dijagrame bogatog oca kao svoje vodiče. Ako možete shvatiti slijedeće dijagrame, imate veću mogućnost steći veliko bogatstvo. Ostavite tehničke računovodstvene poslove računovođama koji su za to školovani. Vaš je posao da preuzmete kontrolu nad financijskim brojkama i vodite ih prema povećanju bogatstva.

Osnove financijske pismenosti prema bogatom ocu

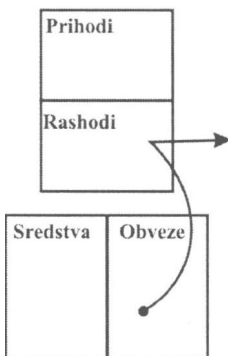
Lekcija iz pismenosti br. 1

Smjer protoka novca je ono što određuje je li nešto aktiva ili obveza u danom trenutku. Drugim riječima, to što vaš broker za nekretnine zove vašu kuću aktivom ne znači da ona to i jest.

Ovo je obrazac protoka novca za aktivu. Definicija aktive po bogatom ocu bila je: "Aktiva ti stavlja novac u džep."



Ovo je obrazac protoka novca za obvezu. Definicija obveze po bogatom ocu bila je: "Obveza ti uzima novac iz džepa."



Zbunjujuća činjenica

Bogati otac rekao mi je: "Zbrka se događa zato što nam postojeća metoda računovodstva dopušta da u polje aktive upišemo i aktivu i obveze." Tada bi nacrtao dijagram kako bi objasnio ono što je upravo pričao, i rekao: "Zato je to zbunjujuće."

Rekao bi: "U ovom dijagramu, imamo kuću od 100,000\$ za koju je netko platio 20,000\$ u gotovini i sada ima hipoteku od

80,000\$. Kako znaš je li ta kuća aktiva ili obveza? Je li kuća aktiva samo zato što je upisana u polje aktive?"

Prihodi
Rashodi

Sredstva 100,000\$	Obveze 80,000\$
-----------------------	--------------------

Odgovor je, naravno: "Ne." Pravi je odgovor: "Morate pogledati izvješće o prihodu kako biste otkrili je li ona aktiva ili obveza."

Bogati otac tada je nacrtao slijedeći dijagram, rekavši: "Ova kuća je obveza. To možeš znati zato jer ulazi u polje rashoda; ni na koji način ne spada u polje prihoda."

Prihodi
Rashodi Hipoteka Porezi na nekretnine Osiguranje Režije Održavanje

Sredstva 100,000\$	Obveze 80,000\$
-----------------------	--------------------

Pretvaranje obveze u aktivu

Bogati otac tada je dijagramu dodao red u kojem je pisalo "Prihodi od najma i neto prihodi od najma", pri čemu je ključna riječ 'neto'. "Ta promjena u financijskom izvješću pretvorila je ovu kuću iz obveze u aktivu."

Prihodi	
Prihodi od najma	
Rashodi	
Hipoteka	
Porezi na nekretnine	
Osiguranje	
Režije	
Održavanje	
Neto prihodi od najma	

Sredstva	Obveze
100,000\$	80,000\$

Nakon objašnjavanja koncepta, bogati otac dodao bi brojeve, kako bih bolje shvatio koncept. "Recimo da su svi rashodi povezani s tom kućom oko 1,000\$. To uključuje otplaćivanje hipoteke, poreze na nekretnine, osiguranje, režije i održavanje. A ti imaš stanara koji ti plaća 1,200 \$ mjesečno. Sada imaš neto prihod od najma 200,00\$ mjesečno, što kuću čini aktivom jer ti sada stavlja novce u džep, što se vidi iz prihoda od 200\$. Da su ti troškovi ostali isti, a da si za najam dobivao samo 800\$, tada bi gubio 200\$. Iako bi imao bruto prihod od najma 800\$

mjesečno, tvoja imovina postala bi obveza. Čak i uz prihod od najma, imovina još uvijek može biti obveza, a ne aktiva. I onda čujem kako ljudi govore: "Ali ako je prodam za više no što sam je platio, postat će aktiva." Da, to bi bilo točno, ali tek kad bi se dogodilo negdje u budućnosti. Suprotno općem vjerovanju, i cijena nekretnina povremeno opada. Zato izreka *Ne broji piliće prije no što se izlegu* ima u sebi podosta financijske mudrosti."

Država je promijenila pravila

Milijarde dolara izgubljene su na nekretninama nakon donošenja Zakona o poreznoj reformi iz 1986. Mnogi špekulatori izgubili su novac jer su kupovali skupe nekretnine i gubili novac na pretpostavci da će cijena nekretnina uvijek rasti i da će im država davati porezne olakšice za gubitke na nekretninama. Drugim riječima, vlada bi subvencionirala razliku između prihoda i rashoda najma, koji su bili viši. Kao što kažu, netko je promijenio pravila. Nakon što se promijenio porezni zakon, tržište dionica se srušilo, štednje i zajmovi su propali i ogroman transfer bogatstva dogodio se između 1987. i 1995. Vlasništvo nad investicijama prešlo je iz S polja - od profesionalaca s visokim prihodima kao što su liječnici, odvjetnici, računovođe, inženjeri i arhitekti - investitorima iz polja I. Ta jedna jedina promjena poreznih zakona prisilila je milijune ljudi da prestanu investirati u nekretnine i prebace se na tržište vrijednosnih papira poznatije kao tržište dionica. Je li moguće da se uskoro dogodi još jedan prijenos bogatstva s jedne strane Kvadranta na drugu? Hoće li ovaj put vrijednosni papiri izgubiti vrijednost? Samo će vrijeme pokazati, a povijest ima tendenciju da se ponavlja. Kad se ponovi, neki će ljudi izgubiti, ali mnogi će biti na dobitku.

U Australiji još uvijek vrijede državni zakoni koji dozvoljavaju investitorima da "negativno posluju" sa svojim nekretninama u koje su investirali. Drugim riječima, ohrabruju vas da izgubite novac na svojoj nekretnini koju iznajmljujete, s idejom da dobijete porezne olakšice od države. Mi u SAD-u imamo ista porezna pravila od 1986. godine. Kad u Australiji govorim o investiranju, često čujem uzvike negodovanja zbog

mojih upozorenja da bi vlada mogla promijeniti zakone kao što je to učinila vlada SAD-a. Čujem stvari kao što su: "Vlada neće mijenjati pravila", i samo odmahujem glavom. Oni jednostavno ne shvaćaju koliko je promjena zakona bila bolna za milijune investitora u SAD-u. Nekoliko mojih prijatelja bankrotiralo je i izgubili su sve za što su radili godinama ili desetljećima.

Ono što želim reći jest: zašto riskirati? Zašto ne pronaći imanje koje donosi novac? Svatko može pronaći imanje ili investiciju koja će gubiti novac. Ne morate dugo tražiti da biste to pronašli. Ne morate za to biti pametni ili financijski pismeni. Problem koji smo i ja i bogati otac imali s idejom da je gubitak novca dobra stvar zbog poreznih olakšica jest taj što ljudi često postaju nemarni zbog takvih ideja. Čak i ovdje u Americi često čujem ljude kako govore: "U redu je što gubim novac. Država mi za to daje porezne olakšice." To znači da vam na svaki dolar koji izgubite država vraća otprilike 30 centi (zavisno o poreznoj kategoriji u koju spadate). Za mene, u toj logici nešto nedostaje. Zašto ne investirati tako da dobijete sve, a to je osiguranje, prihodi, kamate i porezne olakšice?

U temelju investiranja jest ideja zarade novca, ne gubitak novca. Uvijek možete dobiti porezne olakšice i zaraditi ako ste sofisticirani investitor. Moj prijatelj Michael Tellarico, broker za nekretnine iz Sydneya, Australija, kaže: "Ljudi svakodnevno dolaze u ured za nekretnine i kažu: "Moj računovođa rekao mi je da dođem ovamo i potražim imanje s kojim mogu negativno poslovati." Drugim riječima, moj računovođa rekao mi je da kupim imanje kako bih na njemu gubio novac. Michael im kaže: "Ne trebate moju pomoć da pronađete imanje koje gubi novac. Oko vas ih ima na tisuće. Ono što mogu učiniti jest da vam pomognem pronaći imanje koje će donositi novac, a još ćete uvijek imati porezne olakšice." Odgovor je često: "Ne. Ne. Želim pronaći imanje na kojem ću gubiti novac." Isto se događalo u Americi do prije 1986. godine.

Iz ovog primjera može se izvući nekoliko važnih lekcija:

1. Ideja da je gubitak novca u redu zbog poreznih olakšica često čini ljude nemarnima u izboru investicija.

2. Ti ljudi ne pokušavaju pronaći prave investicije. Ne gledaju financije tako pažljivo kad analiziraju investiciju.
3. Gubitak novca destabilizira vaš financijski položaj. Drugim riječima, u investiranju i ovako postoji dovoljno rizika. Zašto ga učiniti još rizičnijim? Odvojite dodatno vrijeme i potražite čvrste investicije. Možete ih pronaći ako čitate brojeve.
4. Država mijenja pravila.
5. Ono što je danas aktiva, sutra može biti obveza.
6. Dok su milijuni investitora izgubili novac 1986., neki su bili spremni na promjenu. Oni koji su bili spremni, zaradili su milijune koje su oni nesprenni izgubili.

Najveći od svih rizika

Bogati otac rekao je: "Investitor koji najviše riskira je osoba koja ne kontrolira svoje financijsko izvješće. Najriskantniji investitori su oni koji nemaju ništa osim obveza za koje misle da su aktiva, koji imaju jednake rashode kao i prihode, i čiji je jedini izvor prihoda njihov rad. Oni su riskantni jer često investiraju iz očaja."

Na mojim tečajevima o investiranju, još uvijek mi prilaze ljudi koji tvrde da je njihova kuća aktiva. Nedavno je jedan čovjek rekao: "Kupio sam kuću za 500,000\$, a danas vrijedi 750,000\$" Pitao sam ga: "Kako to znate?" Odgovorio je: "Jer mi je moj broker rekao da toliko vrijedi."

Na to sam ga upitao: "Hoće li vam vaš broker jamčiti tu cijenu i za 20 godina?"

"Pa ne", reče on. "On je samo rekao da je to prosječna cijena kuća koje se danas prodaju u toj četvrti."

Upravo zato, po mojem bogatom ocu, prosječni investitori ne zarađuju mnogo novca na tržištu. Bogati otac rekao je: "Prosječni investitor ima mentalitet osobe koja broji piliće prije no što se izlegu. Kupuju stvari za koje svaki mjesec moraju plaćati, ali na temelju tuđih mišljenja zovu ih aktivom. Računaju da će im vrijednost kuće porasti u budućnosti, ili se

ponašaju kao da kuća odmah može biti prodana za onu vrijednost koju im je naveo broker za nekretnine. Jesi li ikada prodao kuću za manju svotu no što su ti rekli tvoj broker ili bankar? Ja jesam. Kao rezultat zasnivanja financijskih odluka na tim mišljenjima i očekivanjima, ljudi gube kontrolu nad osobnim financijama. Za mene je to vrlo rizično. Ako želiš postati bogat, moraš kontrolirati svoju edukaciju, kao i osobni protok novca. Nije loše nadati se da će cijena nečega porasti u budućnosti ako ne gubiš kontrolu nad financijama u današnje vrijeme." Govorio je: "Ako si tako siguran da će cijena porasti, zašto ne kupiš 10 takvih kuća?"

Taj mentalitet prisutan je i kod ljudi koji kažu: "Moj mirovinski račun danas vrijedi milijun dolara. Kad odem u mirovinu vrijedit će 3 milijuna." I opet, pitam ih: "Kako to znate?" Od bogatog oca naučio sam da prosječni investitori često broje piliće prije no što se izlegu. Ili sve stave na kocku na temelju jednog događaja, što znači da bukvalno čekaju da im brod uplovi u luku jednom u budućnosti. U većini slučajeva, mnoga jaja se zaista izlegu i većina brodova uplovi u luku. No, profesionalni investitor ne želi tako riskirati. Sofisticirani investitor zna da vam financijsko obrazovanje daje više kontrole danas, a ako nastavite učiti, još veću financijsku kontrolu sutra. Sofisticirani investitor zna da se jaja ponekad razbiju ili ih netko pojede, a ponekad je brod, koji ljudi čekaju, *Titanic*.

Upoznao sam mnoge investitore koji su novi u svijetu investiranja. Investiraju manje od 20 godina. Većina njih nikada nije preživjela slom tržišta niti posjedovala nekretninu koja vrijedi mnogo manje od iznosa koji su platili za nju i za koju još uvijek moraju plaćati svaki mjesec. Ti novi investitori prilaze mi i izbacuju prosjeke grana djelatnosti kao što je: "Tržište je u prosjeku raslo od 1974." Ili: "Vrijednost nekretnina u prosjeku je rasla 4% tijekom posljednjih 20 godina."

Kao što je rekao bogati otac: "Prosjeci su za prosječne investitore. Profesionalni investitor želi kontrolu. A ta kontrola počinje s tobom, tvojom financijskom edukacijom, tvojim izvorima informacija i tvojim protokom novca." Zato je savjet

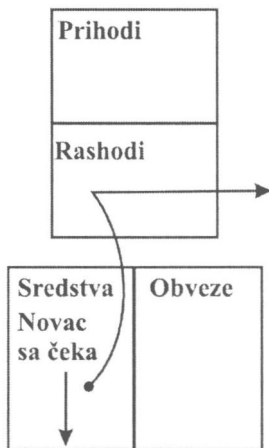
bogatog oca prosječnom investitoru bio: "Nemoj biti prosječan." Za njega, prosječan investitor bio je rizičan investitor.

Zašto ljudi nemaju kontrolu nad svojim osobnim financijama

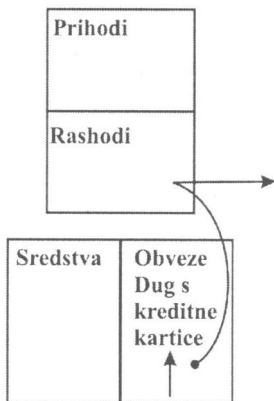
Ljudi napuštaju školu a da ne znaju kako načiniti bilancu čekovne knjižice, a kamoli pripremiti financijsko izvješće. Nikada nisu naučili kontrolirati svoje financije. Jedini način kako možeš znati kontroliraju li ljudi sami sebe jest da pogledaš njihovo financijsko izvješće. Sama činjenica da ljudi imaju dobro plaćene poslove, velike kuće i dobre aute ne znači nužno da imaju financijsku kontrolu. Kad bi ljudi znali kako funkcionira financijsko izvješće, bili bi financijski pismeniji i bolje bi kontrolirali svoj novac. Shvativši financijsko izvješće, ljudi mogu bolje vidjeti kamo teče njihov novac.

Na primjer, ovo je obrazac protoka novca pri ispisivanju čeka:

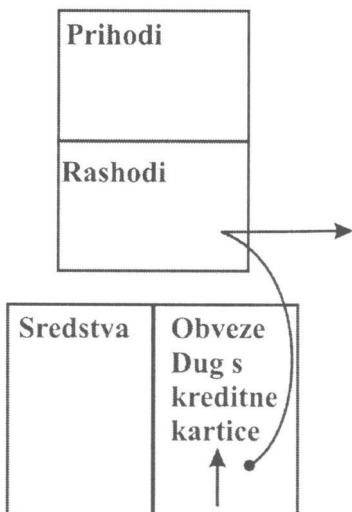
Ovo je obrazac protoka novca pri korištenju kreditne kartice:



Kad ljudi ispisuju ček, oni troše svoju aktivu. Kad koriste kreditne kartice, povećavaju obveze. Drugim riječima, s



kreditnim karticama lako je upadati sve dublje i dublje u dugove. Većina ljudi ne vidi da im se to događa samo zato što nisu uvježbani da ispune i analiziraju osobno financijsko izvješće. U današnje vrijeme, mnoga financijska izvješća izgledaju ovako:



Ako nešto ne promijeni, velika je vjerojatnost da će osoba s ovakvim rashodima i obvezama cijeli život provesti u financijskom služenju. Zašto kažem financijskom služenju? Zato što svaka otplata te osobe čini bogatu osobu još bogatijom.

AUTOROVA NAPOMENA: Mnogi ljudi pitaju me: "Koji je moj prvi korak prema financijskoj slobodi?" Moj odgovor je: "Preuzmite kontrolu nad svojim financijskim izvješćem." Zamolio sam svoju računovotkinju i stratega za poreze, Diane Kennedy, da sastavi priručnik i program na audio kazeti sa slijedećim sadržajem:

- 1. Učenje funkcioniranja osobnog financijskog izvješća*
- 2. Preuzimanje kontrole nad vlastitim financijskim izvješćem*
- 3. Polazak prema financijskoj slobodi*
- 4. Učenje upravljanja novcem kako to čine bogati, tako da se plaćaju manji porezi.*

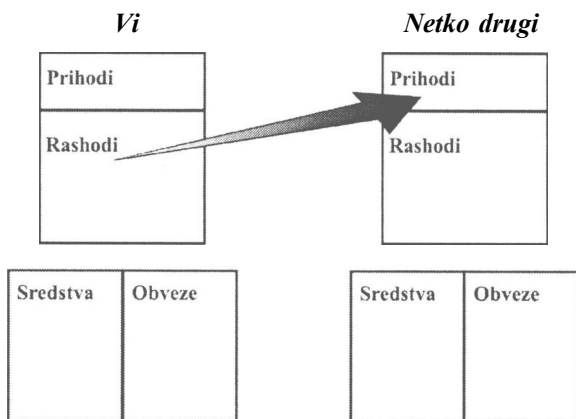
Diane i ja producirali smo te kazete i vodimo vas kroz proces izlaska iz dugova.

Međutim, još je važnije što ćete naučiti upravljati novcem kao što to čine bogati. To je važno zato što većina ljudi smatra da će zarađivanje više novca riješiti njihove probleme s novcem. U većini slučajeva to se ne događa. Učenje upravljanja novcem kao što to čine bogati način je na koji možete riješiti svoje kratkoročne novčane probleme. To vam daje mogućnost da postanete financijski slobodni. Audio kazeta i priručnik dio su programa koji se zove Vaš prvi korak prema financijskoj slobodi. Informacije koje ćete pronaći u tom edukativnom paketu jednostavne su, lako razumljive i važne za izgradnju snažnih financijskih temelja. Više informacija o tom paketu s audio kazetom možete pronaći na kraju ove knjige ili na našoj web stranici www.richdad.com.

Koga činite bogatim?

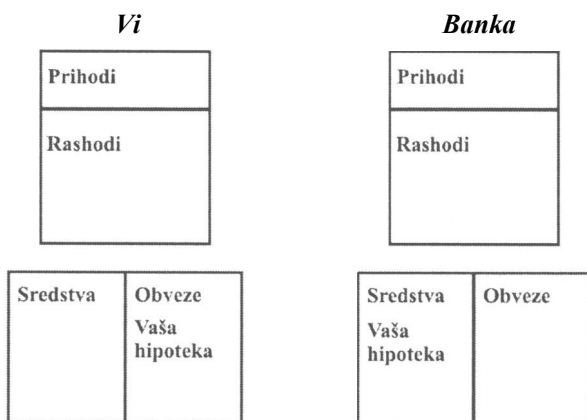
Lekcija iz pismenosti br. 2

Potrebna su barem dva financijska izvješća da biste vidjeli cijelu sliku.



Bogati otac rekao je: "Sofisticirani investitor mora vidjeti najmanje dva financijska izvješća istovremeno ako želi dobiti pravu sliku."

Tijekom jedne od naših lekcija, bogati otac nacrtao je ovaj dijagram:



"Uvijek imaj na umu da je tvoj rashod nečiji prihod. Ljudi koji ne kontroliraju svoj protok novca čine ljude koji ga kontroliraju bogatima."

Što čine investitori

Tada je nacrtao ovaj dijagram, rekavši: "Daj da ti pokažem što čini investitor, na primjeru vlasnika kuće i bankara."

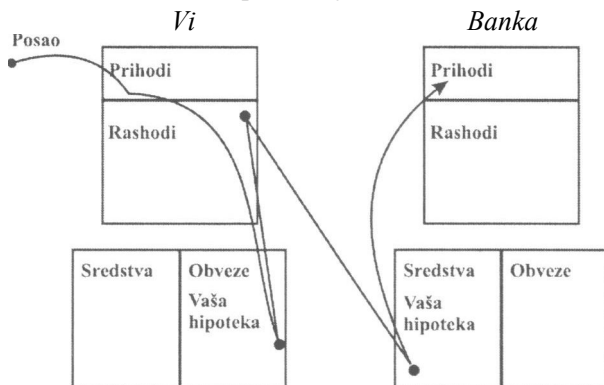
Sjedio sam tamo na trenutak promatrajući dijagram. Rekoh: "Hipoteka te osobe pojavljuje se na dva financijska izvješća. Razlika je u tome što se pojavljuje u dva različita polja: polju aktive i polju obveza."

Bogati otac klimne. "Sada vidiš pravo financijsko izvješće."

"Zato kažeš da su potrebna barem dva različita financijska izvješća da bi mogao vidjeti cijelu sliku", dodah ja. "Svaki tvoj rashod je nečiji prihod, a svaka tvoja obveza je nečija aktiva."

Bogati otac klimne, rekavši: "I zato ljudi koji napuštaju školu a da nisu naučili razmišljati u terminima financijskog izvješća često postaju žrtve onih koji su to naučili. Zato pri svakom korištenju kreditne kartice ljudi povećavaju svoje obveze, a istovremeno povećavaju i aktivu banke."

"Kada ti bankar kaže da je tvoja kuća aktiva, ne laže ti. On samo ne kaže čija je to zapravo aktiva. Tvoja hipoteka je aktiva banke, a tvoja obveza", rekoh ja, polako shvaćajući važnost financijskih izvješća i razloga zašto su potrebna više od dva izvješća kako bi se dobila preciznija slika.

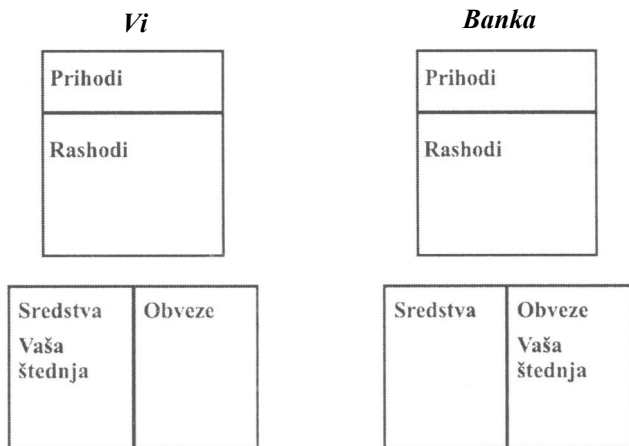


Bogati otac klimne i reče: "Hajde da sada dodamo protok novca ovoj slici i vidjet ćemo kako zaista funkcionira aktiva, u ovom slučaju hipoteka:

"U ovom slučaju, hipoteka ti uzima novac iz džepa i stavlja ga u džep banke. Zato je hipoteka za tebe obveza, a za banku aktiva. Ono što želim reći je da se radi o istom pravnom dokumentu."

"Dakle, banka je stvorila aktivu koja je za tebe obveza", dodah ja. "Ono što čini investitor, jest da kupuje aktivu za koju plaća netko drugi. Zato investitori posjeduju stanarske zgrade. Svakog mjeseca, novac iz rente pritječe u investitora izvješća o prihodu, kao što njihova otplata hipoteke teče u izvješće o prihodu banke."

Bogati otac klimne i naceri se. "Počinješ shvaćati. Definitivno je bolje biti na jednoj strani jednadžbe nego na drugoj. Ali to je dvosmjerna ulica", reče on crtajući slijedeći dijagram:



"Oh", rekoah ja. "Moja štednja je moja aktiva, a obveza banke. I ovdje su potrebna najmanje dva financijska izvješća da bi se vidjela cijela slika."

"Da", reče bogati otac. "A što još primjećuješ u vezi ovih dijagrama?"

Neko vrijeme promatrao sam dijagrame, gledajući primjere hipoteke i štednje. "Ne znam", rekoh polako. "Vidim samo ono što si ovdje nacrtao."

Bogati otac nasmiješi se i reče: "Zato moraš vježbati čitanje financijskih izvješća; kao što više naučiš kad nešto čitaš ili nekoga slušaš dva ili tri puta, učenjem sve više napreduješ i u financijskoj pismenosti. Na pamet ti padaju stvari koje se često ne vide očima."

"Što sam propustio? Što ne vidim?" upitah ja.

"Ono što se ne vidi u mojim dijagramima jest da ti država daje porezne poticaje da kupuješ obveze. Zato ti daje porezne olakšice za kupnju kuće."

"Zaboravio sam na to", rekoh.

"A uzima ti porez na štednju", reče bogati otac.

"Država mi daje porezne olakšice za obveze, a oporezuje moju aktivu?" upitah ja.

Bogati otac klimne, rekavši: "Sada razmisli kakav je učinak toga na način razmišljanja ljudi i njihovu financijsku budućnost. Prosječna osoba raduje se zato što se zadužuje, a ne zato što kupuje aktivu."

"Ljudi dobivaju porezne olakšice za gubitak novca?" upitah zbunjeno. "Zašto to rade?"

Bogati otac se naceri. "Kao što sam rekao, profesionalni investitor mora razmišljati dalje od cijene investiranja koja raste ili pada. Sofisticirani investitor čita brojeve kako bi stekao uvid u pravu priču i počinje uviđati stvari koje prosječni investitor ne vidi. Sofisticirani investitor mora vidjeti utjecaj državnih propisa, poreznih zakona, zakona o korporacijama, biznisu i računovodstvu. Precizne informacije o investiranju teško je pronaći zato što dobivanje uvida u cjelovitu sliku zahtijeva financijsku pismenost, računovođu i odvjetnika. Drugim riječima, potrebna su ti dva različita profesionalca kako bi dobio pravi uvid. Dobra je vijest to što ćeš, ako uložiš vrijeme u učenje svega onog što se događa iza scene, pronaći prilike za investiranje i veliko bogatstvo, bogatstvo kakvo pronalazi samo

mali broj ljudi. Otkrit ćeš istinu o tome zašto bogati postaju sve bogatiji, a siromašni i srednja klasa rade sve više, plaćaju veće poreze i sve se više zadužuju. Kad saznaš činjenice, moći ćeš odlučiti s koje strane Kvadranta želiš djelovati. Nije teško, samo je potrebno uložiti vrijeme... Vrijeme koje ne žele ulagati ljudi koji žele samo neki savjet o tome u što investirati."

Nisam morao razmišljati o tome s koje strane Kvadranta želim djelovati. Znao sam da želim zakonito investirati s unutarnje strane, ne s vanjske. Htio sam znati kakve su to činjenice, bez obzira na to hoću li se obogatiti ili ne. Sada sam htio znati kako i zašto bogati postaju bogatiji.

Potreba za financijskom edukacijom

Ranih 80-tih, počeo sam s podučavanjem poduzetništva i investiranja za odrasle. Jedan od problema na koje sam odmah naišao bilo je to da većina ljudi koji su željeli pokrenuti tvrtku ili sigurnije investirati nije imala osnove financijske pismenosti. Vjerujem da zbog tog nedostatka financijskog obrazovanja devet od deset tvrtki propada u prvih pet godina, i zbog kojeg većina investitora smatra investiranje rizičnim pa ne zarađuju niti zadržavaju mnogo novca.

Kad sam preporučio da ljudi pohađaju tečajeve iz računovodstva, financija i investiranja prije no što pokrenu tvrtku ili uđu u investiranje, većina je jaukala i nisu se htjeli vraćati u školu. Tada sam počeo tražiti način kako bi ljudi mogli stjecati osnovno znanje na lagan i zabavan način. 1996. stvorio sam *PROTOK NOVCA, Investiranje 101*, igru koja podučava osnove financijske pismenosti, računovodstva i investiranja.

Podučavanje protiv učenja

PROTOK NOVCA je društvena igra jer su investiranje i financijska analiza predmeti koje ne možete naučiti čitajući. Moj siromašni otac, učitelj, često je govorio: "Učitelj mora znati razliku između onog što se može podučavati i onog što se mora naučiti." Govorio bi: "Možeš naučiti dijete da zapamti

riječ 'bicikl', ali ga ne možeš naučiti da ga vozi. Dijete mora samo naučiti voziti bicikl, i to vlastitim djelovanjem."

Tijekom protekle tri godine, promatrao sam tisuće ljudi kako uče biti investitori igrajući *PROTOK NOVCA, Investiranje 101 i 202*. Oni djelovanjem uče stvari koje ih nikada ne bih mogao naučiti pisanjem ili držanjem predavanja, kao što vas nikada ne bih mogao naučiti da vozite bicikl. Igre u nekoliko sati podučavaju igrače stvarima kojima je mene bogati otac podučavao 30 godina. Ova se knjiga zove *Vodič bogatog oca u investiranje* zato jer je to ono što je on radio. Vodio me zato jer je to bilo najbolje što je mogao učiniti. Investiranje i računovodstvo su teme kojima me nije mogao podučiti. Morao sam htjeti to naučiti. Isto vrijedi i za vas.

Poboljšavanje vaših rezultata

Što ćete više čitati financijska izvješća, godišnja izvješća i planove, brže će rasti vaša financijska inteligencija ili vaša financijska vizija. Tijekom vremena, počete uviđati stvari koje prosječni investitor nikada ne vidi.

Svi znamo da je ponavljanje metoda učenja i pamćenja naučenog. Nedavno sam slušao audio kazetu intervju s Peterom Lynchom. Slušao sam tu kazetu desetak puta. Svaki put kada je slušam, čujem nešto novo. Preko 30 godina bogati otac tjerao me da čitam financijska izvješća. Danas automatski razmišljam u terminima financijskog izvješća.

Kad učimo voziti bicikl, uvježbavamo svoj um u vožnji bicikla. Kad to postignemo, ne moramo razmišljati o vožnji za vrijeme vožnje. Kad učimo voziti auto, također uvježbavamo svoj nesvjesni um. Zbog toga, kad naš nesvjesni um nauči voziti, možemo voziti i razgovarati s nekim drugim, jesti hamburger, razmišljati o problemima na poslu ili slušati radio i pjevati uz njega. Vožnja je nešto što se događa automatski. Isto se može dogoditi s čitanjem financijskih izvješća.

Ono što traje najduže u potrazi za dobrom investicijom jest analiza brojeva. Učenje čitanja financijskog izvješća jest naporan proces, naročito kada tek počinjete. Dobra vijest je da postaje sve lakše i lakše, što više vježbate. Ne samo da postaje

lakše, već možete pregledati mnogo prilika za investiranje gotovo automatski, bez razmišljanja - baš kao da vozite bicikl ili automobil.

Kviz mentalnog stava

Kao ljudi, mnoge stvari učimo raditi na nesvjestan način. Ako ozbiljno želite postati uspješniji investitor, investitor koji zarađuje sve više novca uz sve manji rizik, preporučam vam da uvježbate svoj mozak u analizi financijskih izvješća. Analiza financijskih izvješća je osnovna stvar najboljim svjetskim investitorima, kao što je Warren Buffet.

To se radi na putem "protoka poslova". Svaki profesionalni investitor ima stalan broj potencijalnih investicija u tvrtke ili nekretnine kojima je potreban investicijski kapital. Bogati otac tjerao je mene i Mikea da čitamo, učimo i analiziramo te investicije bez obzira na to jesmo li bili zainteresirani za njih ili ne. Iako je to u početku bilo sporo i bolno, proces je postajao brži, lakši, zabavniji i uzbudljiviji. Učili smo ponavljanjem, i to ponavljanje se isplatilo tako što mi je omogućilo da se umirovim rano, osjećam financijski sigurnije i zarađujem još više novca.

Evo pitanja mentalnog stava:

Jeste li voljni vježbati ispunjavajući svoje financijsko izvješće i obnavljajući ga, kao i čitajući izvješća drugih financijskih izvješća o investicijama u tvrtke i nekretnine?

Da _____ Ne _____

Primijetit ćete da je ovo pitanje vrlo slično onome na kraju petnaestog poglavlja. Ponovljeno je kako bi se naglasila važnost financijske pismenosti. Ovo pitanje je vrlo važno zato jer predstavlja dio cijene postajanja bogatim investitorom, ulaganja u investicije bogatih i trajno ulaganje vremena u usavršavanje vlastite financijske pismenosti. Ako je vaš odgovor na ovo

pitanje "ne", većina investicija bogatih za vas je previše rizična. Ako ste finansijski pismeni, bit ćete spremniji da pronađete najbolje investicije na svijetu.

Sedamnaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 15

Čarolija pogrešaka

Moj pravi otac došao je iz akademskog svijeta, svijeta u kojem se pogreške percipiraju kao nešto loše što treba izbjegavati. U svijetu obrazovanja, što više grešaka osoba napravi, smatraju je manje inteligentnom.

Moj bogati otac došao je s ulice. Imao je drukčiji pogled na pogreške. Za njega, pogreške su bile prilike za učenje nečeg novog, nečega što nije znao prije. Za njega, što je više pogrešaka osoba napravila, više je naučila. Često je govorio: "U svakoj grešci krije se malo čarolije. Što više pogrešaka napravim i uzmem vrijeme da učim iz njih, više čarolije imam u životu."

Moj bogati otac stalno je koristio primjer učenja vožnje bicikla kako bi objasnio ideju čarolije koja se krije u greškama. Rekao bi: "Samo se sjeti frustracije kroz koju si prolazio dok si učio voziti bicikl. Svi tvoji prijatelji ga voze, ali sve što ti činiš jest da se penješ na bicikl i odmah padaš s njega. Radiš grešku za greškom. Iznenada prestaneš padati, počinješ vrtjeti pedale, bicikl se pokrene i, kao čarolijom, otvara ti se cijeli novi svijet. To je čarolija koja se nalazi u pogreškama."

Pogreška Warrena Buffeta

Warren Buffet, najbogatiji investitor Amerike, poznat je i cijjenjen po svojoj kompaniji Berkshire Hathaway. Danas su cijene dionica Berkshire Hathaway među najcjjenjenijim dionicama na svijetu. I dok mnogi investitori cijene dionice Berkshire Hathaway, malo ljudi shvaća da je kupnja Berkshire Hathaway bila jedna od najvećih investicijskih pogrešaka Warrena Buffeta.

Kad je kupio kompaniju, Berkshire Hathaway bila je kompanija za proizvodnju košulja koja je polako ispadala iz posla. Warren Buffet smatrao je da njegov tim može spasiti kompaniju. Kao što većina nas zna, proizvodnja tekstila zamirala je u Americi i premještala se u druge zemlje. Bio je to trend protiv kojega čak ni Warren Buffet nije mogao ništa, i kompanija je na kraju propala kao proizvodna kompanija, čak i s Warrenom Buffetom na čelu. No, u propasti te kompanije, Warren Buffet pronašao je dragulje koji su ga na kraju učinili ekstremno bogatim. Za one zainteresirane za tu priču, knjiga Roberta Hagstroma, *Put Warrena Buffeta* najinformativnija je i daje čitatelju uvid u jedan od najvećih investitorskih umova na svijetu.

Druge pogreške

Još jedna kompanija, Diamond Fields, formirana je s ciljem traženja dijamanata koji nikada nisu pronađeni. Glavni geolog kompanije pogriješio je. No, umjesto pronalaska dijamanata, otkrili su jedno od najvećih nalazišta nikla na svijetu. Njihova cijena dionica skočila je u nebesa nakon tog otkrića. Danas, iako je ostalo ime Diamond Fields, oni zarađuju na niklu.

Levi Strauss krenuo je na zlatna polja Kalifornije kako bi se obogatio rudarenjem. Međutim, nije bio dobar rudar, pa je umjesto toga počeo šivati hlače od platna za rudare koji su bili uspješni. Mislim da je danas većina svijeta čula za Levi'sov jeans.

Kažu da Thomas Edison nikada ne bi izumio žarulju da je bio zaposlenik kompanije koju je osnovao - General Electric. Kažu da je Edison imao preko 10,000 promašaja prije no što je konačno izumio žarulju. Da je bio zaposlenik velike kompanije, vjerojatno bi ga otpustili zbog toliko grešaka.

Velika pogreška Kristofora Kolumba bila je to što je tražio trgovački put za Kinu i slučajno naletio na Ameriku, najbogatiju i najmoćniju zemlju na svijetu.

Ulična mudrost protiv školske mudrosti

Moj bogati otac bio je financijski vrlo uspješan iz mnogo razloga. Na vrhu liste bio je njegov stav prema greškama. Poput većine nas, mrzio je praviti greške, ali nije ih se plašio. Riskirao bi samo zato da bi napravio grešku. Govorio bi: "Kad dođeš do granica onoga što znaš, vrijeme je da napraviš neke greške."

Nekoliko puta njegovi su poslovi propadali i gubio je novac. Vidio sam i to kako lansira nove proizvode koje je potom tržište odbijalo. No, svaki put kad bi napravio grešku, umjesto da padne u depresiju, izgledao je sretniji, mudriji, odlučniji, pa čak i bogatiji nakon tog iskustva. Govorio bi svojem sinu i meni: "Preko grešaka učimo. Svaki put kada pogriješim, učim nešto o sebi, učim nešto novo i često upoznajem ljude koje inače ne bih upoznao."

U jednom od svojih propalih poslova, kompaniji za distribuciju vodovodnih cijevi, upoznao je jednog od svojih budućih poslovnih partnera. Iz tog propalog posla, stvorili su prijateljstvo i partnerstvo koje je donijelo desetke milijuna dolara. Rekao je: "Da nisam riskirao stvarajući tu tvrtku, nikada ne bih sreo Jerryja. A susret sa Jerryjem bio mi je jedan od najvažnijih događaja u životu."

Moj siromašni otac bio je odličan student u školi. Rijetko je griješio i zato je imao tako dobre ocjene. Problem je bio u tome što je u 50. godini napravio jednu od najvećih pogrešaka u životu i nije se od nje mogao oporaviti.

Dok sam gledao kako se moj pravi otac bori s financijskim i profesionalnim problemima, moj bogati otac rekao je: "Da bi bio uspješan u stvarnom svijetu biznisa, moraš imati školsku,

ali i uličnu mudrost. Tvoj otac krenuo je u školu u dobi od 5 godina. Imao je dobre ocjene pa je ostao u školi i na kraju postao glavni u školskom sustavu. U dobi od 50 godina, izbačen je na ulicu, a ulica je jako strog učitelj. U školi, najprije dobiješ lekciju. Na ulici, prvo dobiješ pogrešku, a na tebi je da u njoj pronadeš lekciju, ako ti to ikada uspije. Budući da većina ljudi nije naučila kako praviti greške i učiti iz njih, ili ih izbjegavaju, što je veća greška, ili naprave grešku pa ne uspiju u njoj otkriti lekciju. Zato vidiš ljude kako stalno ponavljaju greške. Ponavljaju ih zato što nikada nisu naučili kako učiti iz vlastitih grešaka. U školi te smatraju pametnim ako ne griješiš. Na ulici, pametan si samo ako griješiš i učiš iz grešaka."

Najveći gubitnici koje poznajem

Bogati otac rekao je Mikeu i meni: "Ja sam ovako bogat jer sam napravio više financijskih grešaka no većina ljudi. Svaki put kada sam pogriješio, naučio sam nešto novo. U poslovnom svijetu, to novo obično se naziva iskustvo. Ali iskustvo nije dovoljno. Mnogi ljudi kažu da imaju mnogo iskustva jer stalno ponavljaju istu grešku. Ako osoba stvarno nešto nauči iz pogreške, njezin život mijenja se zauvijek i ono što dobiva umjesto iskustva je mudrost." Nastavio bi: "Ljudi često izbjegavaju pravljenje financijskih grešaka i to je samo po sebi pogrešno. Stalno si govore: "Idi na sigurno. Ne riskiraj." Ljudi možda imaju financijske probleme zato jer su već napravili greške i iz njih nisu ništa naučili. I tako, oni svakog dana ustaju, odlaze na posao, ponavljaju grešku i izbjegavaju nove greške, ali nikada ne nauče lekciju. Takvi ljudi često si govore: "Sve radim kako valja, ali iz nekog razloga ne napredujem financijski." Komentar bogatog oca na tu tvrdnju bio je: "Možda rade sve kako valja, ali problem je u tome što izbjegavaju ono što ne valja - kao što je daljnje riskiranje. Izbjegavaju svoje slabosti, umjesto da se suoče s njima. Ne rade nešto čega se možda boje i svjesno izbjegavaju pogreške." Rekao je: "Neki od najvećih gubitnika koje poznajem su ljudi koji nikada nisu pogriješili."

Vještina pravljenja grešaka

Umjesto da uči svojeg sina i mene da izbjegavamo greške, bogati otac podučio nas je vještini pravljenja grešaka i stjecanja mudrosti tim putem.

Tijekom jedne od tih lekcija, bogati otac rekao je: "Prva stvar koja ti se događa nakon što pogriješiš jest da se uznemiriš. Svi ljudi koje znam uznemire se. To je prvi pokazatelj pogreške", reče bogati otac. "U tom trenutku, otkrivaš tko si ti zapravo."

"Kako to misliš?" upita Mike.

"Pa, u trenutku uznemirenosti, postajemo jedan od ovih likova", reče bogati otac, opisujući niz uloga koje dolaze na scenu kad se uznemirimo zbog pogreške:

- 1. Lažljivac.** Lažljivac će govoriti stvari kao što su: "Ja to nisam učinio", ili: "Ne, ne, ne, to nisam ja", ili: "Ne znam što se dogodilo", ili: "Dokaži!"
- 2. Okrivitelj.** Okrivitelj će govoriti stvari kao što su: "To je tvoja greška, ne moja", ili: "Da moja žena nije trošila toliko novaca, bio bih u boljem financijskom stanju", ili: "Bio bih bogat da nisam imao vas, djeco", ili: "Kupci ne mare za moje proizvode", ili: "Zaposlenici više nisu lojalni", ili: "Tvoja uputstva nisu bila jasna", ili "To je greška mojeg šefa."
- 3. Pronalazač opravdanja.** Pronalazač opravdanja govorit će stvari kao što su: "Pa, nemam dobro obrazovanje, i zato ne napredujem", ili: "Uspio bih da sam imao više vremena", ili: "Oh, ionako nisam htio postati bogat", ili: "Pa, svi su to radili."
- 4. Odustajatelj.** Odustajatelj govori stvari kao što su: "Rekao sam ti da to neće funkcionirati", ili: "Ovo je preteško i nije

vrijedno truda. Radit ću nešto lakše", ili: "Zašto radim ovo? Nije mi potrebna tajurnjava."

5. Negator. Bogati otac često je zvao takve osobe "mačke u kutiji s pijeskom", što znači da ta osoba ima tendenciju da zakopava svoje pogreške. Osoba koja negira da je napravila grešku često govori stvari kao što su: "Ne, ništa nije pogrešno. Sve je u redu", ili: "Greška? Kakva greška?" ili: "Ne brini. Sve će se razriješiti."

Bogati otac rekao je: "Kad se ljudi uznemire zbog greške ili nesreće, njihovo tijelo i um preuzima jedan ili više od ovih likova. Ako želiš učiti i stjecati mudrost iz te neprocjenjivo vrijedne pogreške, moraš dozvoliti Odgovornom Ja da preuzme kontrolu nad tvojim razmišljanjem. Odgovorno Ja će se na kraju pitati: "Kakvu neprocjenjivu vrijednu lekciju mogu naučiti iz ove greške?"

Bogati otac nastavio bi: "Ako osoba kaže: 'Ono što sam naučio jest da nikada više neću to ponoviti', vjerojatno nije mnogo naučila. Previše ljudi živi u svijetu koji se smanjuje samo zato jer stalno govore da više nikada neće to učiniti, umjesto da kažu da im je drago što se to dogodilo, jer su iz iskustva sam naučili ovo ili ono. Osim toga, ljudi koji izbjegavaju pogreške ili ih ne iskoriste, nikada ne vide drugu stranu novčića."

Spavao sam poput bebe

Na primjer, nakon što sam izgubio svoj posao s najlonskim i Velcro novčanicima, bio sam uznemiren oko godinu dana. Tijekom te godine spavao sam poput bebe, što znači da sam se svaka dva sata budio uz plač. Mogao sam čuti svoj um kako govori: "Nikada nisam trebao pokrenuti biznis. Znao sam da će propasti. Nikada više neću pokretati biznis." Također sam okrivljavao mnoge ljude i otkrio sam da u velikoj mjeri

opravdam svoja djela, govoreći stvari kao što su: "Bila je to Danova greška", ili: "Pa, proizvod mi se ionako nije sviđao."

Umjesto da pobjegnem od svoje pogreške i pronađem posao, bogati otac natjerao me da se suočim s neredom koji sam stvorio i da se počnem vaditi iz ruševina moje tvrtke. Danas govorim ljudima: "Naučio sam više o biznisu kroz neuspjeh, nego kroz uspjeh. Vađenje iz ruševina i ponovna izgradnja kompanije učinili su me mnogo boljim biznismenom." Danas, umjesto da kažem: "Nikada više neću to učiniti", kažem: "Drago mi je da nisam uspio i da sam naučio nešto iz toga, jer sam zahvalan za mudrost koju sam stekao." I tada kažem: "Krenimo s novim biznisom." Umjesto straha i žaljenja, osjećam uzbuđenje i zabavu. Umjesto da se bojim neuspjeha, sada znam da smo svi stvoreni tako da učimo na greškama. Ako ne pravimo pogreške ili ih pravimo a, ne učimo iz njih, nestaje čarolije u životu. Život ide unatrag i smanjuje se, umjesto da se širi i ispuni čarolijom.

U srednjoj školi dvaput sam padao jer nisam znao pisati. Čarobno je to što danas imam knjige na popisima uspješnica *The New York Timesa*, *Sydney Morning Herald* i *The Wall Street Journala*. Ironično je to što sam postao poznat u stvarima u kojima sam u početku bio neuspješan: pisanju, biznisu, prodavanju, držanju govora, računovodstvu i investiranju. Nisam postao poznat po stvarima koje su mi bile lagane i u kojima sam uživao: surfanju, ekonomiji, ragbiju i slikanju.

Kakva je lekcija?

Kad god čujem ljude kako govore: "Investiranje je prerizično", ili: "Ne volim riskirati sa svojim novcem", ili: "Što ako ne uspijem?" ili: "Što ako izgubim svoj novac?", često se sjetim svojeg siromašnog oca, jer ono što je on zapravo govorio bilo je: "Ne želim pogriješiti." Kao što sam rekao, u njegovom svijetu, akademskom svijetu, ljudi koji čine greške smatrani su glupima.

Bogati je otac u svojem svijetu promatrao rizik, greške i neuspjeh kao integralni dio ljudskog razvoja. Umjesto izbjegavanja rizika i grešaka, naučio je rukovoditi rizikom i

greškama. Njegovo viđenje grešaka bilo je da je greška jednostavno lekcija s pripojenim emocijama. Rekao je: "Kad god napravimo grešku, uznemirimo se. Uznemirenost je način našeg tvorca da nam priopći da nešto moramo naučiti. To je tapkanje po našem ramenu koje znači: "Pazi. Moraš naučiti nešto važno. Ako lažeš, okrivljuješ, opravdavaš, ili negiraš uznemirenost, trošiš je i izgubit ćeš dragulj mudrosti."

Bogati otac naučio me da brojim do deset ako sam bijesan ili do stotinu ako sam jako bijesan. Nakon što se ohladim, jednostavno se ispričam i nikada ne krivim drugu osobu, bez obzira na to koliko sam bijesan. Ako je okrivim, dajem joj moć. Ako ja preuzmem odgovornost za ono što se dogodilo, naučit ću važnu lekciju koju sam očito morao naučiti. Ako lažem, okrivljujem, opravdavam ili negiram, ne učim ništa.

Bogati otac rekao je još: "Neuspješni ljudi okrivljuju drugu osobu. Oni često žele da se ona promijeni i zato tako dugo ostaju ljuti. Ljuti su jer nisu uspjeli naučiti nešto iz svoje osobne lekcije.

Umjesto ljutnje, takvi ljudi trebali bi osjećati zahvalnost prema drugoj osobi što je tamo da ih podučí nečemu što su trebali znati.

"Ljudi se nalaze kako bi učili lekcije jedan od drugoga. Problem je u tome što često ne znamo koju lekciju podučavamo druge. Biti ljut ili nekome nešto zamjeriti isto je kao biti ljut na svoj bicikl jer ste s njega pali jednom ili dva put, pokušavajući naučiti nešto novo", govorio je bogati otac.

Greške u današnje vrijeme

Dok ovo pišem, tržište dionica i nekretnina raste. Osobe koje nikada nisu investirale penju se na tržištu i uglavnom govore iste stvari. Govore stvari kao što su: "Zaradio sam toliko novca na tržištu", ili: "Ušao sam rano i cijena je narasla za 20%." To su često entuzijastične riječi novih investitora, koji nisu nikada izgubili na padu tržišta. Bojim se da će uskoro mnogi od tih novih investitora koji sada pobjeđuju otkriti što znači pogriješiti na tržištu. U tom trenutku vidjet ćemo tko su pravi investitori. Kao što je rekao bogati otac: "Nije važno koliko ti investicija

raste, već koliko može pasti. Pravi investitori moraju biti spremni na zaradu, kao i na učenje kad stvari ne idu kako bi trebale na tržištu. Najbolja stvar kojoj te tržište može naučiti jest da učiš iz svojih grešaka."

Za mene, učenje kontrole nad vlastitom naravi bio je cjeloživotni proces. Isto vrijedi i za procese spremnosti na rizik, pravljenja grešaka i zahvalnosti drugoj osobi, iako možda s tom osobom više neću razgovarati ili poslovati. Kad razmišljam o svojem životu, rekao bih da mi je taj mentalni stav donio najviše novca, najviše uspjeha i najviše čarolije u život.

Kviz mentalnog stava

Od oba oca naučio sam da je važna i školska i ulična mudrost. Inteligencija znači razlikovanje tih dviju mudrosti ili, kao što je rekao bogati otac: "Školska mudrost je važna, ali ulična mudrost će te učiniti bogatim".

Evo pitanja mentalnog stava:

1. Kakav je vaš stav prema riziku, greškama i učenju?
2. Kakvi su stavovi ljudi u vašoj okolini prema riziku, greškama i učenju?
3. Ima li u vama još uvijek nekih financijskih, profesionalnih ili poslovnih razloga za uznemirenost koji su nerazriješeni?
4. Jeste li još uvijek ljuti na nekog po pitanju novca?
5. Ako ste ljuti na sebe ili nekog drugog, koje lekcije možete iz toga naučiti i biti zahvalni zbog njih, jer ste imali dovoljno hrabrosti riskirati i možda nešto i naučiti?

Uvijek se sjećam kako je moj bogati otac rekao: "Imam toliko novca jer sam bio spreman napraviti više grešaka od većine ljudi i učiti iz njih. Većina ljudi nije napravila dovoljno grešaka ili i dalje ponavlja iste greške. Bez grešaka i učenja, nema životne čarolije.

DODATNA NAPOMENA:

Ova tema čarolije grešaka jedna je od najvažnijih lekcija bogatog oca, naročito u ovom vrlom novom svijetu u koji ulazimo. Ljudi koji se boje grešaka zaostat će u finansijskom i profesionalnom smislu dok Informatičko doba sve više ubrzava.

Nedavno sam s Nightingale Conantom stvorio edukativni program na audio kazeti pod naslovom "Tajne bogatog oca o novcu, biznisu i investiranju" koji pokriva ovu vrlo važnu lekciju bogatog oca. Po mojem mišljenju, ovaj edukativni projekt namijenjen je svima koji žele naučiti kako prevladati strah od neuspjeha, grešaka i rizika.

Ako ste zainteresirani za ovaj proizvod, možete ga naručiti od nas ili izravno od Nightingale Conanta. Kao što je rekao Winston Churchill: "Uspjeh je sposobnost kretanja od jednog neuspjeha do drugog s nesmanjenim entuzijazmom."

Osamnaesto poglavlje

Lekcija iz investiranja br. 16

Koja je cijena bogaćenja?

Bogati otac govorio mi je kako postoje mnogi načini kako se osoba može obogatiti, a svaki ima svoju cijenu.

- 1. Možete se obogatiti tako što ćete se vjenčati s nekim zbog novca.** Svi znamo koja je cijena toga. Bogati otac namrštitio bi se i rekao: "I muškarci i žene vjenčavaju se zbog novca, ali možete li zamisliti provođenje života s nekim koga ne volite? To je vrlo visoka cijena."
- 2. Možete se obogatiti tako što ćete biti lažov, varalica ili kriminalac.** Govorio bi: "Lako je obogatiti se na zakonit način. Zašto bi ljudi htjeli kršiti zakon i riskirati odlazak u zatvor, osim ako zaista ne uživaju u takvom uzbuđenju? Rizik od odlaska u zatvor za mene je previsoka cijena. Želim se obogatiti zbog svoje slobode, pa zašto onda riskirati zatvor? Izgubio bih samopoštovanje. Ne bih mogao pogledati u oči obitelji i prijateljima da se bavim nečim nelegalnim. Osim toga, loš sam lažac. Imam lošu memoriju i

ne bih mogao pamtititi sve svoje laži pa je najbolje da govorim istinu. Po mojem mišljenju, poštenje je najbolja politika."

3. Možete se obogatiti putem nasljedstva. Bogati otac je govorio: "Mike često osjeća kao da nije zaslužio svoje bogatstvo. Pita se bi li mu i samom uspjelo da se obogati. Zato sam mu dao vrlo mali dio. Vodio sam ga kao što vodim i tebe, ali na njemu je da stvori vlastito bogatstvo. Za njega je važno da osjeća kako ga je zaradio. Ne dijele svi, koji su bili dovoljno sretni da naslijede novac, takav stav." Mike i ja odrasli smo zajedno i obje naše obitelji bile su relativno siromašne. Međutim, kad smo odrasli, Mikeov otac postao je vrlo bogat, dok je moj pravi otac ostao siromašan. Mike je naslijedio bogatstvo od svojeg oca, kojeg ja zovem moj bogati otac. Ja sam počeo ni iz čega.

4. Možete se obogatiti dobitkom na lutriji. Sve što je bogati otac mogao reći na to bilo je: "U redu je ponekad kupiti listić, ali staviti cijeli svoj financijski život na kocku vjerujući u dobitak u lutriji je plan za bogaćenje budale." Nažalost, mnogi Amerikanci kažu da se planiraju obogatiti dobitkom na lutriji. Živjeti život s vjerojatnošću od jedan naprema stotinu milijuna je vrlo visoka cijena.

Ako nemate plan za rješavanje problema viška novca, vratit ćete se na siromaštvo. Nedavno je u novinama izašla priča o čovjeku koji je dobio na lutriji. Odlično se provodio, ali se uskoro tako zadužio da je razmišljao o tome da proglasi bankrot. Prije no što je dobio na lutriji bio je financijski uspješan. Da bi riješio svoj problem, opet je igrao lutriju - i dobio. Ovaj put, financijski savjetnici pomogli su mu s novcem. Pouka ove priče je: ako jednom dobijete na lutriji, morate imati plan za novac. Nema mnogo ljudi koji dobiju dvaput.

5. Možete se obogatiti postavši filmska zvijezda, rock zvijezda, sportska zvijezda ili iznimna ličnost na nekom području. Bogati otac rekao bi: "Ja nisam pametan, talentiran, zgodan niti zabavan. Za mene nije bilo realno da se obogatim tako što ću biti izniman."

Hollywood je pun glumaca koji su bankrotirali. Klubovi su puni *rock* sastava koji sanjaju o zlatnoj nakladi. Tečajevi golfa puni su igrača koji sanjaju da će postati profesionalci poput Tigera Woodsa. Međutim, ako pobliže pogledate Tigera Woodsa, primijetit ćete da je morao platiti visoku cijenu kako bi došao do svojeg sadašnjeg položaja. Tiger je počeo igrati golfu dobi od 3 godine i nije postao profesionalac do 20. Njegova cijena bila je 17 godina vježbe.

6. Možete se obogatiti tako što ćete biti pohlepni. Svijet je prepun takvih ljudi. Njihova omiljena izreka je: "Imam ono što je moje i to ću zadržati." Pohlepa s novcem i imovinom obično znači i pohlepu u drugim stvarima. Kad ih mole da pomažu drugima ili da ih podučavaju, oni obično za to nemaju vremena.

Cijena pohlepe jest to što morate još više raditi kako biste zadržali ono što imate. Newtonov zakon kaže: "Svaka akcija izaziva reakciju". Ako ste pohlepni, ljudi će tako reagirati na vas.

Kada upoznam ljude koji imaju problema s novcima, zamolim ih da redovito počnu poklanjati novac -crkvi ili dobrotvornom društvu. Ako slijedite zakone ekonomije i fizike, dajte ono što želite. Ako želite osmijeh, prvo ga dajte. Ako želite udarac, prvi udarite. Ako želite novac, prvo vi dajte novac. Za pohlepne ljude, otvaranje šake ili novčanika može biti vrlo teško.

7. Možete se obogatiti tako što ćete biti jeftini. Ovo je bogatog oca činilo bijesnim. Rekao bi: "Problem u ovakvom bogaćenju jest to što ste i dalje jeftini. Svijet mrzi bogataše koji su jeftini. Zato ljudi mrze lik Scroogea u slavnoj *Božičnoj priči* Charlesa Dickensa. Bogati otac rekao bi: "Ljudi koji obogate poput Scroogea, daju lošu sliku o bogatima. Živjeti i umrijeti siromašan je tragedija. Ali živjeti siromašan i umrijeti bogat je ludilo."
Nakon što bi se smirio, rekao bi: "Mislim da u novcu treba uživati, i zato naporno radim, i moj novac naporno radi, i uživam u plodovima našeg zajedničkog rada."

Život na visokoj nozi

Članak koji je nedavno objavljen podržava stajalište mog bogatog oca. Članak *Život na visokoj nozi u doba promjena* izašao je u *Strategic Investment Newsletteru*, a napisali su ga James Dale Davidson i Lord William Rees-Mogg. Njih dvojica autori su nekoliko uspješnica: *Krv na ulicama*, *Veliki obračun* i *Suverena osoba*. Ove su knjige dramatično utjecale na moj način investiranja i moj pogled na budućnost. Davidson je osnivač Nacionalnog sindikata poreznih obveznika, a Rees-Mogg je financijski savjetnik nekima od najbogatijih svjetskih investitora, bivši urednik *Times of Londona* i potpredsjednik BBC-a.

Moj bogati otac rekao bi: "Postoje dva načina da se obogatiš. Prvi je da zarađuješ više. Drugi je da želiš manje. Problem je u tome što većini ljudi ne leži niti jedan od ta dva načina." Članak i ova knjiga govore o tome kako možete zarađivati više kako biste mogli željeti više. Evo ulomka iz članka:

"Ekonomičnost je kamen temeljac gradnje bogatstva"
Thomas J. Stanley i William Danko
Milijunaš iz susjedstva 1996.

Ovo me podsjeća na moju pritužbu na razmišljanja popularnih knjiga, kao što je "Milijunaš iz susjedstva" Stanleya i Danka, i Postati bogat u Americi: 8 jednostavnih pravila za izgradnju bogatstva i zadovoljavajućeg života mog prijatelja Dwighta Leea. Obje knjige definiraju uspjeh sugerirajući da će oni koji žive asketskim životom i zgrću novčiće postati "bogati"...

Da. Ako ne možete zaraditi više od 50,000\$ godišnje, možete postati milijunaš zgrčući novčiće. Ali postoji granica bogatstva koje možete steći živjeći kao da ste siromašni. Čak i kad bi se hranili samo mesnim doručkom ili špagetima iz konzerve ne biste mogli uštedjeti dovoljno novca da postanete multimilijunaši. To objašnjava zašto samo 1 od 10 milijunaša postigne neto vrijednost od 5 milijuna \$... Jednostavno skupljanje novčića je samo početni korak koji će omogućiti nekome bez naslijeđenog kapitala ili značajnog godišnjeg pritoka novca investiranje koje će voditi ka bogatstvu. Za Amerikance, postojanje "milijunašem" je nužan korak koji vam omogućava da sudjelujete kao "ovlašteni investitor" u privatnim aranžmanima s privatnim kompanijama koje brzo rastu. To je glavni put ka bogatstvu. Ja sam bio milijunaš u ranim 20-tim. Ali brzo sam shvatio da nekoliko milijuna ne znači mnogo. Nisam si mogao priuštiti željeni stil života s tako malim bogatstvom.

... Moj je zaključak da je najbolji način za zaradu velikog novca poduzimanje privatnih investicija u privatnim kompanijama.

Članak objašnjava zbog čega štedljivost nije dobar način za bogaćenje. Davidson tvrdi da, iako je moguće obogatiti se štednjom, za to treba platiti ogromnu cijenu. Zapravo, treba

platiti mnogo cijena. Jedna cijena je to što vas štednja i zgrtanje novca ne može daleko odvesti. Štedljivost i škrtnost ne znači da ste kompetentni da se obogatite. Sve što znate jest kako biti štedljiv i škrt, a za to se plaća visoka cijena.

Davidson i ja ne slažemo se s idejom o životu unutar mogućnosti i odricanja od kreditne kartice. Za neke ljude, to je možda dobra ideja, ali to nije moja ideja bogaćenja i uživanja u obilju.

Važnost ekonomičnosti

Za razliku od Davidsona, ja sam uživao u *Milijunašu iz susjedstva*. U njemu se navode neke ključne činjenice o ekonomičnosti. Postoje razlike između škrtnosti i ekonomičnosti. Bogati otac više je razmišljao o ekonomičnosti nego o škrtnosti. Rekao je: "Ako zaista želiš biti bogat, moraš znati kada trebaš biti ekonomičan, a kada rastrošan. Problem je u tome što previše ljudi zna samo kako biti škrt. To je kao da imaš samo jednu nogu."

Milijun dolara je početna točka

Davidson je rekao i to da je najbolji način stjecanja bogatstva financijska kompetencija. Biti milijunaš u današnje vrijeme ne znači tako mnogo. Danas je milijun dolara samo početna točka za investiranje u investicije bogatih. Davidson preporučuje izbor br. 8 kao sredstvo bogaćenja. Za bogatog oca, financijska mudrost uključivala je znanje o tome kada treba biti ekonomičan, a kada ne.

8. Možete se obogatiti financijskom mudrošću. Učeći financijsku mudrost, počeo sam stjecati onu financijsku moć kojoj sam svjedočio u dobi od 12 godina kad sam stajao na plaži i gledao novo zemljište bogatog oca uz more. Mnogi ljudi bogate se tako što posjeduju veliko znanje iz polja B i I. Mnogi od njih djeluju iza kulisa i upravljaju, kontroliraju i manipuliraju svjetskim biznisom i financijskim sustavima.

Milijuni ljudi vjerno ulažu svoje mirovinske uštede i drugi novac na tržištu. Međutim, oni koji donose odluke o sustavu marketinga i distribucije investicija zapravo su oni koji zarađuju velike novce, a ne pojedini investitori ili umirovljenici. Kao što me bogati otac naučio prije mnogo godina: "Postoje ljudi koji kupuju ulaznice za utakmicu i oni koji ih prodaju. Ti želiš biti na strani koja prodaje karte."

Zašto bogati postaju bogatiji

Kad sam bio mlađi, bogati otac rekao mi je: "Bogati postaju bogatiji djelomično i zato što investiraju drukčije od ostalih; oni investiraju u investicije koje se ne nude siromašnima i srednjoj klasi. Što je najvažnije, imaju i drukčiju obrazovnu podlogu. Ako imaš adekvatno obrazovanje, uvijek ćeš imati mnogo novca."

Davidson ističe kako je dolar izgubio 90% svoje vrijednosti u posljednjem stoljeću. Zato nije dovoljno biti škrti milijunaš. Cijena kvalifikacije za investicije bogatih je najmanje milijun dolara neto vrijednosti. Čak i tada, možda niste dovoljno kompetentni da sigurno investirate u ono u što investiraju bogati.

Bogati otac rekao je: "Ako želiš ulagati u investicije bogatih, trebaš:

1. edukaciju,
2. iskustvo i
3. višak novca."

Na svakoj razini onoga što je bogati otac zvao EIV, pronaći ćete različitu vrstu investitora s različitim razinama edukacije, iskustva i viška novca.

Cijena financijske slobode zahtijeva vrijeme i odlučnost za stjecanje edukacije, iskustva i viška novca kako bi mogli investirati na tim razinama. Znae da ste financijski mudriji ili da vam raste sofisticiranost kada možete razlikovati:

- Dobar dug od lošeg duga.
- Dobre gubitke od loših gubitaka.

- Dobre rashode od loših rashoda.
- Plaćanje poreza od poreznih olakšica.
- Korporacije za koje radite od korporacija koje posjedujete.
- Kako izgraditi tvrtku, kako je popraviti i kako je prezentirati u javnosti.
- Prednosti i nedostatke dionica, obveznica, uzajamnih fondova, tvrtki, nekretnina i produkata osiguranja kao i različitih zakonskih struktura, kao i to kada upotrijebiti koji produkt.

Većina prosječnih investitora zna samo za:

- Loš dug, zbog čega ga brzo otplaćuju.
- Loše gubitke, zbog čega misle da je gubitak novca loš.
- Loše rashode, zbog čega mrze plaćanje računa.
- Poreze koje plaćaju, zbog kojih kažu da porezi nisu poštteni.
- Siguran posao i uspon na ljestvici korporacije, umjesto da posjeduju ljestvicu.
- Investiranje s vanjske strane i kupovinu dionica kompanije umjesto prodavanje dionica vlastite kompanije.
- Investiranje samo u uzajamne fondove ili biranje isključivo uspješnih dionica.

9. Možete se obogatiti tako što ćete biti darežljivi. Tako je bogati otac postao bogat. Često je govorio: "Što većem broju ljudi služim, postajem bogatiji." Također je govorio: "Problem sa E i S poljima je u tome što možete služiti samo ograničenom broju ljudi. Ako izgradite velike operativne sustave u poljima B i I, možete služiti neograničenom broju ljudi. Ako učinite to, postat ćete bogatiji no što ste mogli i sanjati."

Služenje sve većem broju ljudi

Bogati otac isticao je ovaj primjer o tome kako je moguće postati bogati služeći sve većem broju ljudi. "Ako sam liječnik i mogu raditi samo s jednim pacijentom u jednom trenutku, novac mogu zaraditi samo na dva načina. Prvi je da radim duže, a drugi je da povisim cijene. Ali ako zadržim svoj posao i radim u slobodno vrijeme, pa otkrijem lijek protiv raka, postat ću bogati služeći mnogo većem broju ljudi."

Definicija bogatstva

Časopis *Forbes* definira bogate kao one koji imaju prihode od milijun dolara i neto vrijednost od 10 milijuna. Bogati otac imao je strožu definiciju: stalni milijun dolara u pasivnim prihodima, koji dolazi bez obzira na to radili vi ili ne i 5,000,000 u aktivi, ne u neto vrijednosti. Neto vrijednost je broj s kojim se u velikoj mjeri može manipulirati. On je smatrao da niste investitor ako ne možete održavati povrat od 20% od investiranog kapitala.

Cijena za postizanje cilja bogatog oca, ako se krene od nule, mjeri se u EIV-u bogatog oca: edukaciji, iskustvu i višku novca.

Kad sam se 1973. vratio iz Vijetnama, imao sam vrlo malo od toga. Morao sam odlučiti: želim li uložiti vrijeme kako bih stekao EIV. Bogati otac jest, Mike jest, a mnogi moji prijatelji još uvijek ulažu vrijeme kako bi stekli EIV. Zato postaju sve bogatiji i bogatiji.

Sve počinje s planom

Da biste postali bogati investitor, morate imati plan, morate biti fokusirani i igrati na pobjedu. Prosječni investitor nema plan, investira na temelju savjeta o trenutnom stanju i progoni pomodne investicijske produkte, prebacujući se s dionica tehnologije preko namještaja i nekretnina do otvaranja svoje tvrtke. U redu je ponekad investirati na temelju savjeta, ali molim vas da se ne zavaravate da će vas jedan takav savjet učiniti zauvijek bogatima.

Pored EIV-a, bogati otac imao je i popis pojmova koji je zvaao SPIND, što su bile osobine potrebne za stjecanje velikog bogatstva, naročito ako krećete od nule. To su:

1. san,
2. posvećenost,
3. informacije,
4. nagon,
5. dolari.

Većina ljudi fokusira se na informacije i dolare. Mnogi ljudi idu u školu i misle da će im obrazovanje ili podaci koje tamo dobiju pomoći da se obogate. Ponekad, ako nemaju formalno obrazovanje, kažu: "Ne mogu biti bogat jer nisam fakultetski obrazovan", ili: "Potreban je novac da bi se stvorio novac", ili: "Ako više radim i više zarađujem, bit ću bogat." Drugim riječima, mnogi ljudi koriste nedostatak obrazovanja ili novca kao izgovor što se nisu obogatili kao investitori.

Bogati otac zaključio je svoju raspravu o SPIND-u rekavši: "U stvarnosti, fokus sna, posvećenosti i nagona na kraju ti donosi informacije i dolare koji su ti potrebni da postaneš jako bogat." Drugim riječima, informacije i dolari proizvod su sna, posvećenosti i nagona za pobjedom. Na svojim tečajevima često otkrivam ljude koji žele više informacija prije no što počnu raditi bilo što ili misle da će ih veća zarada učiniti bogatima. U većini slučajeva, pokušaj stjecanja više informacija ili dolara neće učiniti osobu bogatom. Iako su informacije i dolari važni, potrebno je samo krenuti u posao, naročito ako počinjete od nule.

Kraj faze jedan

Ovim završava faza jedan, koja je po mojem mišljenju najvažnija faza. Novac je samo ideja. Ako mislite da ga je teško zaraditi i da nikada nećete postati bogati, to će se i obistiniti. Ako mislite da novca ima u izobilju i to može biti istina.

Preostale četiri faze pokrivaju specifične dijelove plana bogatog oca i uspoređuju ih s planovima nekih od najbogatijih ljudi na svijetu. Dok čitate, razmišljajte o tome kako se plan bogatog oca razlikuje od vašeg osobnog financijskog plana, kako ga nadograđuje, ili je u skladu s njim.

Upozoravam vas da pružene informacije koristite kao vodič, a ne kao čvrste podatke. Većina njih podložna je zakonskim interpretacijama i treba ih razmatrati u skladu s vašim osobnim okolnostima. Njihova primjena nije uvijek crno-bijela, i treba je pažljivo promisliti. Savjetujemo vam da se konzultirate s vašim zakonskim i financijskim savjetnicima kako biste bili sigurni da ste razvili plan koji je najprikladniji vašim potrebama i ciljevima.

Devetnaesto poglavlje

Zagonetka 90/10

U veljači 2000., radio sam sa skupinom vrlo bistrim apsolventima sa sveučilišta Thunderbird, s Američke škole međunarodnog menadžmenta. Tijekom trosatnog predavanja, upitao sam jednog od studenata: "Kakav je vaš plan za investiranje?"

Bez oklijevanja, odgovorio je: "Kad diplomiram, pronaći ću posao za koji ću biti plaćen najmanje 150,000\$ godišnje i stavljati na stranu barem 20,000\$ kako bih kupovao investicije."

Zahvalio sam mu na spremnosti da podijeli plan sa mnom. Tada sam rekao: "Sjećate li se kako sam vam objašnjavao princip 90/10 mog bogatog oca vezan uz novac?"

"Da", reče mladić uz osmijeh, znajući da ću izazvati način na koji razmišlja. Bio je uključen u program za poduzetnike na toj prestižnoj školi gdje sam ja bio gost predavač. Do sada je shvatio da moj stil podučavanja nije da studentima dajem odgovore. Moj stil bio je da izazivam temeljna uvjerenja i tražim od studenata da evaluiraju stare obrasce razmišljanja. "Kakve veze ima princip 90/10 s mojim planom investiranja?" upitao je oprezno.

"I te kakve", odgovorih. "Mislite li da će vas vaš plan pronalaska posla i investiranja najmanje 20,000\$ godišnje dovesti u kategoriju 10% investitora koji zarađuju 90% novca?"

"Ne znam", odgovori on. "Nikada nisam o svojem planu razmišljao na taj način."

"Većina ljudi ne razmišlja", odgovorih ja. "Većina ljudi pronade plan investiranja i misli da je jedini ili najbolji, ali rijetki usporede svoje planove s planovima drugih. Problem je u tome što većina ljudi neće shvatiti da njihov plan nije pravi, sve dok ne bude prekasno."

"Mislite da prosječni investitori investiraju za svoju mirovinu i neće otkriti funkcionira li njihov plan sve dok se ne umirove?" upita drugi student. "Da li će otkriti kad bude prekasno?"

"Za mnoge ljude moje dobi to bit će tako", odgovorih. "Tužno, ali istinito."

"Ali, zar ideja o pronalaženju dobro plaćenog posla i odvajanje 20,000\$ godišnje nije dobar plan?" upita student. "Uostalom, tek mi je 26 godina."

"Vrlo dobar plan", odgovorih ja. "Definitivno, odlaganje novca na stranu i početak s toliko novca dok ste još mladi vjerojatno će vas učiniti vrlo bogatim čovjekom. Ali moje je pitanje: "Hoće li vas vaš plan dovesti u ligu investitora 90/10?"

"Ne znam", odgovori mladić. "Što biste mi vi savjetovali?"

"Sjećate li se kad sam vam pričao kako sam hodao plažom sa svojim bogatim ocem u dobi od 12 godina?" upitah ja.

"Mislite na priču o tome kako se pitate na koji si je način mogao priuštiti tako skup komad zemljišta", odgovori drugi student. "Prva velika investicija vašeg bogatog oca i njegov prvi ulazak u svijet većih investicija?"

Klimnuh i odgovorih: "Ta priča."

"I ta priča ima veze s pravilom 90/10?" upita student.

"Da, ima. Ima veze, jer uvijek sam se pitao kako je moj bogati otac mogao kupiti tako veliku aktivu, iako je imao malo novca. Nakon što sam ga upitao kako je to učinio, zadao mi je ono što je nazvao zagonetkom 90/10."

"Zagonetka 90/10?" upita jedan od studenata. "Što je zagonetka 90/10 i kakve veze ona ima s mojim planom investiranja?"

Nakon tog pitanja, okrenuo sam se, prišao ploči i nacrtao slijedeći dijagram. "Ovo je zagonetka 90/10", rekoh ja.



"To je zagonetka 90/10?" upita student. "To izgleda kao financijsko izvješće bez aktive."

"I jest. To je pitanje koje nadopunjuje zagonetku", rekoh uz osmijeh, gledajući lica studenata kako bih vidio prate li me.

Nakon moje duge stanke, jedan od studenata napokon je pitao: "Pa recite nam pitanje."

"Pitanje je," rekoh polako, "kako ćete popuniti polje aktive bez kupnje aktive?"

"Bez kupnje aktive?" upita student. "Mislite, bez novca?"

"Više ili manje", odgovorih. "Vaš plan investiranja uz odlaganje 20,000\$ na stranu za investiranje je dobra ideja. Ali moj izazov vama jest: je li ideja kupnje aktive s novcima ideja 90/10, ili je to ideja prosječnog investitora?"

"Vi govorite da treba stvoriti aktivu u polju aktive, umjesto da je se kupuje novcima, što radi većina ljudi."

Klimnuh. "Vidite, ovaj dijagram, dijagram koji zovem zagonetka 90/10, jest zagonetka kojom me moj bogati otac stalno izazivao. Ispitivao je moje ideje o tome kako bih stvorio aktivu u polju aktive bez da je kupujem novcima."

Studenti su tiho gledali zagonetku na ploči. Napokon, jedan se okrene i reče: "Zar vi zbog toga često govorite da nije potreban novac da bi se stvorio novac?"

Klimnuh i odgovorih: "Shvaćate. Većina ljudi među 90% koji posjeduju 10% često govore da je potreban novac da bi se stvorio novac. Mnogi odustaju od investiranja ako nemaju novca."

"Dakle, zagonetka 90/10 vašeg bogatog oca bila je da pred vas stavi prazno polje aktive i upita vas kako biste ga ispunili aktivom bez da morate kupovati aktivu."

"To me stalno ispitivao. Nakon što sam se vratio iz Vijetnama, često je sa mnom ručao ili večerao, pa me ispitivao o novim idejama o tome kako da popunim polje aktive stvarajući aktivu umjesto da je kupujem. Znao je da su se mnogi ultrabogati ljudi tako obogatili. Tako su Bill Gates, Michael Dell i Richard Branson postali milijarderi. Nisu postali milijarderi tražeći posao i odlažući na stranu nekoliko dolara."

"Dakle, kažete da se može postati bogat tako da se postane poduzetnik?"

"Ne, ne kažem to. Samo koristim te primjere jer ste svi vi u programu za poduzetnike sveučilišta Thunderbird. Beatlesi su se obogatili stvarajući drukčiju vrstu aktive, no ipak su stvorili aktivu koja im i danas donosi novac. Sve što kažem jest da je bogati otac stalno stavljao preda me ovo financijsko izvješće s praznim poljem aktive i pitao me kako bih stvorio aktivu unutar polja aktive bez da trošim novac kako bih je kupio. Počeo mi je davati tu zagonetku kad sam ga pitao kako je uspio kupiti komad najskupljeg zemljišta uz more bez novca."

"Dakle, rekao je da je njegov biznis kupio zemlju", uključio se još jedan student.

"Kao što sam rekao, to je jedan način, ali postoje mnogi načini kako možete stvoriti aktivu u polju aktive bez da je kupujete. Izumitelji to čine tako što izume nešto vrlo vrijedno. Slikari izrađuju neprocjenjivo vrijedne slike. Pisци pišu knjige koje im godinama donose honorare. Stvaranje biznisa je način kako to rade poduzetnici, ali ne morate biti poduzetnik kako biste stvorili aktivu u polju aktive. Ja sam to činio s

nekretninama bez upotrebe novca. Sve što morate učiniti jest da budete kreativni i možete se obogatiti za cijeli život."

"Mislite, mogu izumiti nekakvu novu tehnologiju i postati bogat?" upita jedan od studenata.

"Mogli biste, ali to ne mora biti izum niti nova tehnologija", rekoh, zastavši na trenutak. "Način razmišljanja je ono što stvara aktivnu, a kad prijedete na taj način razmišljanja, bit ćete bogatiji no što ste mogli i sanjati."

"Kako to mislite, ne mora biti novi izum ni tehnologija? Što bi drugo moglo biti?"

Rekoh, pokušavajući objasniti bit: "Sjećate li se priče iz moje knjige *Bogati otac, siromašni otac*, priče o stripovima?"

"Da", reče jedan od studenata. "Priče o vašem bogatom ocu koji vam uzima 10 centi na sat i traži od vas da radite besplatno, jer ne želi da provedete život radeći za novac."

"Da, ta priča", odgovorih ja. "To je priča o tome kako se polje aktive može napuniti aktivom a da je ne kupite."

Studenti su neko vrijeme tiho sjedili, razmišljajući o onome što sam upravo rekao. Napokon, jedan progovori: "Dakle, uzeli ste stare stripove i pretvorili ih u aktivnu."

Klimnuh glavom. "Ali jesu li stripovi bili aktiva?" upitah ja.

"Ne, dok ih niste pretvorili u aktivnu", odgovori drugi student. "Uzeli ste nešto što su bacali u smeće i pretvorili to u aktivnu."

"Da, ali jesu li stripovi bili aktiva, ili su bili samo onaj dio aktive koje se može vidjeti?"

"Oh", uskoči drugi student. "Nevidljiv proces razmišljanja jest ono što je pretvorilo stripove u pravu aktivnu."

"Tako je to vidio moj bogati otac. Kasnije mi je rekao da je moć koju je on imao bila moć procesa razmišljanja. Taj je proces razmišljanja on često zvao "Pretvaranje smeća u novac". Također je govorio: "Većina ljudi radi upravo suprotno i pretvara novac u smeće. Zato je pravilo 90/10 točno."

"On je bio poput drevnih alkemičara", reče jedan od studenata. "Alkemičara koji su tražili formulu za pretvaranje olova u zlato."

"Točno", rekoh ja. "Ljudi koji su u skupini 90/10 su moderni alkemičari. Jedina razlika je u tome što su oni u stanju pretvoriti

ništa u aktivu. Njihova moć je sposobnost pretvaranja ideja u aktivu."

"Ali, kao što kažete, mnogi ljudi imaju odlične ideje. Oni ih samo ne znaju pretvoriti u aktivu", reče jedan student.

Klimnuh glavom. "I to je bila tajna moć mojeg bogatog oca koju sam vidio tog dana na plaži. Ta mentalna moć, ili financijska inteligencija, omogućili su mu da kupi tako skupo zemljište, dok bi prosječni investitor odustao, govoreći: "Ne mogu si to priuštiti", ili: "Potreban je novac da bi se stvorio novac."

"Kako često vam je davao zagonetku 90/10?" upita jedan student.

"Vrlo često", odgovorih ja. "To je bio njegov način za vježbanje mojeg mozga. Bogati otac često je govorio da su naši mozgovi naša najjača aktiva i ako se koriste pogrešno, mogu nam biti najveća obveza."

Studenti su utihnuli. Pretpostavljam da su kontemplirali i propitivali vlastite misli. Napokon, onaj prvi student, čiji je plan bio da odlaže na stranu 20,000 \$ godišnje, reče: "Dakle, zato je u vašoj knjizi *Bogati otac, siromašni otac* jedna od lekcija bogatog oca bila da bogati stvaraju vlastiti novac."

Klimnuh glavom i rekoh: "A prva lekcija bila je: bogati ne rade za novac."

Opet je nastala tišina među studentima, sve dok jedan od njih nije rekao: "Dakle, dok mi planiramo pronaći posao i štedjeti novac za kupnju aktive, vas su učili da je vaš posao stvaranje aktive?"

"Lijepo rečeno", odgovorih ja. "Vidite, ideja posla stvorena je u Industrijskom dobu, a od 1989. godine mi smo u Informatičkom dobu."

"Kako to mislite, ideja posla je ideja iz Industrijskog doba?" naglo upita jedan student. "Ljudi su oduvijek imali poslove, nisu li?"

"Ne, barem ne na način na koji danas govorimo o poslu. Vidite, u Lovačko-sakupljačkom dobu čovječanstva, ljudi su živjeli u plemenima i posao svakog čovjeka bio je da doprinosi preživljavanju plemena. Drugim riječima, tada je vrijedilo "svi

za jednoga, jedan za sve". Zatim je došlo Agrarno doba, razdoblje u kojem su vladali kraljevi i kraljice. Posao ljudi u to vrijeme bilo je da budu kmetovi ili seljaci koji su plaćali kralju kako bi mogli obrađivati njegovu zemlju. Zatim je došlo Industrijsko doba, kmetstvo i ropstvo je ukinuto, i ljudi su počeli prodavati svoj rad na otvorenom tržištu. Ljudi su većinom postali zaposlenici ili samozaposlenici, pokušavajući prodati svoj rad najboljem ponuđaču. To je moderni koncept riječi posao."

"Dakle, onog trena kad sam rekao da ću pronaći posao i staviti na stranu 20,000\$, vi ste takvo razmišljanje doživjeli kao način razmišljanja Industrijskog doba."

Klimnuh glavom. "Kao što i danas postoje radnici iz Agrarnog doba koji se zovu farmeri ili rančeri. Danas još uvijek postoje lovci-sakupljači, na primjer profesionalni ribolovci. Većina ljudi radi s idejama Industrijskog doba i zato toliko mnogo ljudi ima posao."

"Kakva bi bila ideja posla u Informatičkom dobu?" upita jedan student.

"Ljudi koji ne rade, zato što rade njihove ideje. Danas postoje studenti koji su slični mojem bogatom ocu, jer iz škole idu prema tome da se obogate bez posla. Pogledajte mnoge od milijardera s Interneta. Neki od njih odustali su od koledža i postali milijarderi a da nikad nisu imali formalni posao."

"Drugim riječima, počeli su s praznim poljem aktive i ispunili ga vrlo velikom aktivom, aktivom Informatičkog doba", doda jedan od studenata.

"Mnogi su gradili multimilijunsku aktivu", rekoh. "Postali su milijarderi od studenata, a uskoro će biti i srednjoškolaca koji će postajati milijarderi a da nikada ne potraže posao. Već znam jednoga koji je milijunaš a da nije nikada radio. Nakon što je pročitao moje knjige i igrao moje igre, kupio je veliko zemljište, prodao dio zemljišta, zadržao stanarsku zgradu i otplatio svoj zajam novcem od zemlje. Sada posjeduje stanarsku zgradu koja vrijedi malo preko milijun dolara i ima protok novca od 4,000\$ mjesečno a da ne radi. Maturirat će za otprilike godinu dana."

Studenti su tiho sjedili, razmišljajući o onome što sam upravo rekao. Neki nisu mogli povjerovati u moju priču o srednjoškolu, ali znali su da je priča o studentima koji su odustali od koledža i postali milijarderi istinita. Napokon, jedan od njih progovori. "Dakle, u Informatičkom dobu ljudi se bogate uz pomoć informacija."

"Ne samo u Informatičkom dobu", odgovorih ja. "Tako je bilo kroz sva razdoblja. Ljudi koji nemaju aktivu rade za ljude koji stvaraju, kupuju ili kontroliraju aktivu, ili su kontrolirani od strane tih ljudi."

"Dakle, kažete da me srednjoškolac može financijski potući iako nema kvalitetno obrazovanje na prestižnoj školi, niti dobro plaćen posao", reče prvi student.

"Upravo je to ono što vam govorim. To je više pitanje vašeg načina razmišljanja, nego vašeg obrazovanja. Autor uspješnice *Milijunaš iz susjedstva* Thomas Stanley u svojoj najnovijoj knjizi *Milijunaški um* kaže da njegovo istraživanje nije otkrilo korelacije između visokih rezultata na testovima inteligencije, dobrih ocjena i novca."

Student s planom investiranja od 20,000\$ godišnje tada je rekao: "Dakle, ako se želim uključiti u 90/10 klub, bolje mi je da vježbam stvaranje aktive nego da kupujem aktivu. Trebao bih biti kreativan, umjesto da radim ono što rade i svi drugi kad se radi o kupnji aktive."

"Zato je milijarder Henry Ford rekao da je razmišljanje najteži rad koji postoji i zato se tako malo ljudi bavi time", odgovorih ja. "To također objašnjava zašto ćete se pridružiti onih 90% investitora koji posjeduju 10% bogatstva ako radite što i oni."

"Ili, zašto je Einstein rekao da je mašta važnija od znanja", doda drugi student.

"Ili zašto mi je bogati otac dao ovaj savjet za zapošljavanje računovođe. Rekao je: "Kada intervjuiraš računovođu, pitaj ga koliko je 1+1. Ako računovođa odgovori 3, nemoj ga zaposliti. Nije pametan. Ako odgovori 2, također ga nemoj zaposliti jer nije dovoljno pametan. Ali ako odgovori: 'Koliko želite da bude 1+1', odmah ga zaposli."

Studenti su se nasmijali dok smo pospremali materijale. "Dakle, vi stvarate aktivu koja kupuje drugu aktivu i obveze. Je li to točno?" upita jedan student.

Klimnuh glavom.

"Koristite li ikada novac za kupnju aktive?" postavi on slijedeće pitanje.

"Da, ali za kupovinu druge aktive volim koristiti novac koji generira aktiva koju sam stvorio", odgovorih ja, dohvativši svoju aktovku. "Zapamtite da ja ne volim raditi za novac. Više volim stvoriti aktivu koja će kupiti drugu aktivu i obveze."

Mladi student iz Kine pomogao mi je s mojim torbama i upitao: "Da li to toliko preporučate zbog mrežnog marketinga? Tamo uz vrlo malo novca i rizika, čovjek može u slobodno vrijeme izgraditi aktivu."

Klimnuh glavom. "I to aktivu u cijelom svijetu, koju može prenijeti na svoju djecu, ako djeca to žele. Ne znam previše kompanija koje će vam dopustiti da svoj posao prepustite svojoj djeci. To je jedan način testiranja aktive - pitanje možete li je prenijeti na ljude koje volite. Moj otac, čovjek kojeg zovem siromašni otac, radio je vrlo naporno kako bi se popeo na ljestvici državne službe. Čak i da nije dobio otkaz, ne bi mogao prenijeti svoje godine napornog rada na djecu, da je netko od nas htio taj posao ili bio za njega kvalificiran."

Studenti su me ispratili do auta. "Dakle, treba razmisliti o stvaranju aktive, umjesto da naporno radimo i kupujemo aktivu", reče student s planom od 20,000\$.

"Ako želite ući u klub 90/10", odgovorih ja. "Zato je moj bogati otac stalno izazivao moju kreativnost u stvaranju različitih vrsta aktive u polju aktive bez da je kupujem. Rekao je da je bolje godinama raditi na stvaranju aktive, nego provesti život radeći naporno za novac kako biste nekome drugome stvorili aktivu."

Dok sam ulazio u svoj automobil, student s planom od 20,000\$ reče: "Dakle, sve što trebam učiniti jest da uzmem ideju i stvorim aktivu, veliku aktivu koja će me učiniti bogatim. Ako to učinim, riješit ću zagonetku 90/10 i pridružiti se onih 10% investitora koji kontroliraju 90 % bogatstva."

Uz smijeh, zatvorio sam vrata i odgovorio na njegov posljednji komentar: "Ako riješite zagonetku 90/10 u stvarnom životu, imat ćete dobru priliku da se pridružite onih 10% koji kontroliraju 90% novca. Ako je ne riješite u stvarnom životu, vjerojatno ćete biti među onih 90% koji kontroliraju 10% novca." Zahvalio sam studentima i odvezao se.

Kviz mentalnog stava

Kao što je rekao Henry Ford: "Razmišljanje je najteži posao koji postoji. Zato se tako malo ljudi bavi njime." Ili, riječima mogeg bogatog oca: "Tvoj mozak može biti tvoja najmoćnija aktiva, a ako je ne koristiš pravilno, može ti postati najveća obveza."

Moj bogati otac stalno me tjerao da stvaram novu aktivu u praznom polju aktive. Sjeo bi sa svojim sinom i sa mnom i pitao nas kako bismo stvorili novu, drukčiju aktivu. Nije mario ako bi ideja bila luda i nerealna, samo je od nas tražio da smislimo kako bi se ta ideja mogla pretvoriti u aktivu. Tražio bi od nas da branimo svoje stavove i izazivamo njegove izazove. Na duge staze, bilo je to mnogo bolje nego da nam govori da naporno radimo, štedimo novac i živimo ekonomično, što je bila preporuka mogeg siromašnog oca.

Evo pitanja mentalnog stava:

"Jeste li spremni razmisliti o stvaranju vlastite aktive, umjesto da je kupujete?"

Da _____ Ne _____

Mnoge su knjige i edukativni programi napisani o tome kako mudro kupovati aktivu. Za većinu ljudi, kupnja aktive je za njih najbolji plan. Također bih vam za razine sigurnosti i udobnosti vašeg plana investiranja preporučio da kupujete aktivu. Na razini sigurnosti i udobnosti investirajte u sigurne dionice i dobro vođene uzajamne fondove. Ali ako sanjate o tome da

postanete vrlo bogat investitor, pitanje je: "Jeste li spremni stvarati vlastitu aktivu umjesto da kupujete tuđu?" Ako ne, kao što sam rekao, postoje mnoge knjige i obrazovni programi o tome kako kupovati aktivu.

Ako ste spremni razmotriti kako stvoriti aktivu, ostatak ove knjige bit će vam vrijedan, možda i neprocjenjivo. Govori o tome kako uzeti ideju i pretvoriti je u aktivu koja će kupovati drugu aktivu. Nije samo riječ o tome kako stvoriti mnogo novca u polju aktive, već i o tome kako zadržati novac koji aktiva stvara i uz pomoć njega kupiti još aktive, kao i luksuzan život. Otkriva način na koji su mnogi iz onih 10 % došli do 90% novca. Ako vas to zanima, molim vas da nastavite čitati.

Opet, evo zagonetke 90/10:

Zagonetka glasi: "Kako stvoriti aktivu u polju aktive bez da je kupite novcem?"

Prihodi	
Rashodi	

Sredstva	Obveze
----------	--------

Robertova napomena:

Moj prvi veliki biznis bio je biznis s najlonskim i Velcro surferskim novčanicima, pokrenut 1977. Stvoren je kao vrlo velika aktiva u polju aktive. Problem je bio u tome što je aktiva bila velika, ali moje su poslovne vještine bile male. I premda sam tehnički postao milijunaš u dvadesetima, sve sam i izgubio u dvadesetima. Isti proces ponovio sam tri godine kasnije u biznisu s *rock and rollom*. Kad se pojavio MTV, naša mala kompanija bila je u savršenom položaju da kapitalizira ludilo.

I opet, aktiva koja je stvorena bila je veća od ljudi koji su je stvorili. Popeli smo se poput rakete i pali poput rakete bez goriva. Ostatak ove knjige posvećen je stvaranju velike aktive, kao i profesionalnog talenta koji će biti u skladu s veličinom aktive i tome kako zadržati dobiveni novac investiranjem u drugu, stabilniju aktivu. Kao što je rekao moj bogati otac: "Što ti vrijedi zaraditi mnogo novca, ako ga ne zadržiš?" Investiranje je način kako pametni ljudi zadržavaju svoj novac.

Faza dva

***Kakav investitor
želite postati?***

Rješavanje zagonetke 90/10

Moj bogati otac rekao je: "Postoje investitori koji kupuju aktivu i oni koji je stvaraju. Ako želite sami riješiti zagonetku 90/10, morate biti i jedna i druga vrsta investitora."

U uvodu sam opisao kako smo bogati otac, Mike i ja šetali plažom gledajući vrlo skupi komad zemljišta uz more koje je bogati otac upravo kupio. Možda se sjećate kako sam upitao bogatog oca kako si je mogao priuštiti tako skup komad zemljišta, kad siromašni otac to nije mogao. Odgovor bogatog oca bio je: "Ni ja si ne mogu priuštiti ovo zemljište, ali moj biznis može." Sve što sam vidio bio je komad zemljišta sa starim napuštenim autima, napola srušena zgrada, mnogo smeća i veliku tablu s natpisom 'Na prodaju' na sredini imanja. U dobi od 12 godina, nisam mogao vidjeti nikakav biznis vezan uz to zemljište, ali moj je bogati otac mogao. Biznis se stvarao u njegovoj glavi i ta sposobnost stvaranja biznisa u glavi razlog je zašto je kasnije postao jedan od najbogatijih ljudi na Havajima. Drugim riječima, bogati otac riješio je svoju zagonetku 90/10 stvarajući aktivu koja je kupovala drugu aktivu. Taj plan nije bio samo investicijski plan bogatog oca, bio je to investicijski plan većine od onih 10% koji zarađuju 90% novca, u prošlosti, sadašnjosti i budućnosti.

Oni od vas koji su čitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac* možda se sjećaju priče o Ray Kroc koji govori mojim prijateljima da McDonald's, kompanija koju je osnovao, nije u biznisu s hamburgerima, već u biznisu s nekretninama. I opet je formula bila stvaranje aktive koja kupuje drugu aktivu i zato McDonald's posjeduje najskuplje nekretnine na svijetu. Sve je to bio dio plana. Zato mi je bogati otac stalno ponavljao kad je shvatio da sam ozbiljan u namjeri da se obogatim: "Ako želiš sam riješiti zagonetku 90/10, moraš biti i jedna i druga vrsta investitora. Moraš biti osoba koja zna kako stvoriti aktivu, kao i osoba koja je zna kupovati. Prosječni investitor obično nije svjestan da se ti procesi razlikuju i nije dobar niti u jednom od tih procesa investiranja. Prosječni investitor obično čak nema niti formalno napisan plan."

Zarada milijuna, možda i milijardi od vaših ideja

Veći dio druge polovine ove knjige govori o tome kako ljudi stvaraju aktivu. Bogati otac proveo je sa mnom mnoge sati, podučavajući me procesu pretvaranja ideje u biznis koji stvara aktivu koja kupuje aktive. Tijekom jedne od tih lekcija s bogatim ocem, rekao je: "Mnogi ljudi imaju ideje koje bi ih mogle učiniti bogatijima no što su mogli i sanjati. Problem je u tome što većina ljudi nikada nije naučila kako stvoriti poslovnu strukturu unutar svojih ideja, pa se zato mnoge njihove ideje ne ostvare ili ne zažive. Ako želiš biti dio onih 10% koji zarađuju 90% novca, morat ćeš naučiti kako izgraditi poslovnu strukturu unutar svojih kreativnih ideja." Veći dio druge polovine ove knjige govori o onome što je bogati otac zvao "B-I trokut", a to je mentalna struktura koja može ostvariti vaše financijske ideje. Moć B-I trokuta je ono što ideju pretvara u aktivu.

Bogati otac često je govorio: "Osim što znaju kako stvoriti aktivu koja kupuje aktivu, jedan od glavnih razloga što bogati investitori postaju još bogatiji jest što znaju kako mogu pretvoriti svoje ideje u milijune, a možda i milijarde dolara. Prosječni investitori možda imaju sjajne ideje, ali često im nedostaje vještina za pretvaranje ideja u aktivu koja će kupiti aktivu." Ostatak ove knjige posvećenje objašnjenju kako obični ljudi mogu pretvoriti svoje ideje u aktivu koja kupuje aktivu.

"Ne možeš to učiniti"

Dok me podučavao pretvaranju ideja u aktivu, bogati otac često je govorio: "Kad prvi put kreneš pretvarati svoje ideje u bogatstvo, mnogi ljudi reći će ti da ne možeš to učiniti. Uvijek pamti da ništa ne ubija tvoje velike ideje više od ljudi s malim idejama i ograničenom maštom." Bogati otac rekao mi je dva razloga zašto, po njegovom mišljenju, ljudi ne vjeruju da se nešto može učiniti:

1. Kažu: "Ne možeš to učiniti" čak i ako radiš ono što kažu da ne možeš, ne zato jer ti ne možeš, nego zato što oni ne mogu.
2. Kažu: "Ne možeš to učiniti" jer ne mogu vidjeti i shvatiti što radiš.

Bogati otac objasnio je da je proces zarađivanja velike količine novca više mentalni, nego fizički proces.

Jedan od omiljenih citata bogatog oca jest onaj Einsteinov: "Veliki duhovi često su doživljavali žestoko protivljenje od strane mediokriteta." Komentirajući Einsteinov citat, "bogati otac rekao je: "Svi posjedujemo i veliki duh i um mediokriteta. Izazov u pretvaranju naših ideja u aktivu od milijun, pa čak i milijardu dolara je često bitka između naših vlastitih velikih duhova i naših mediokritetskih umova."

Kad objašnjavam B-I trokut, što je poslovna struktura koja oživljava poslovne ideje i objašnjena je u drugom dijelu ove knjige, neki ljudi uplaše se količine znanja koja je potrebna da postignu da B-I trokut radi za njih. Kad se to dogodi, često ih podsjećam na bitku između njihovih velikih duhova i mediokritetskih umova. Kad god se mediokritetski um neke osobe počne suprotstavljati njenom velikom duhu, podsjetim je na ono što mi je rekao bogati otac. Rekao je: "Postoje mnogi ljudi s velikim idejama, ali vrlo malo ljudi s velikim količinama novca. Pravilo 90/10 je točno zato što nije potrebna velika ideja da bi se čovjek obogatio, ali potrebna je velika osoba iza ideje.

Moraš imati snažan duh i snažna uvjerenja da bi pretvorio svoje ideje u bogatstvo. Čak i ako shvaćaš proces putem kojeg se tvoje ideje mogu pretvoriti u milijune ili milijarde dolara, uvijek se sjeti da velike ideje postaju velika bogatstva samo ako osoba iza ideje također želi postati velika. Često je teško nastaviti kad svi oko vas govore: "Ne možeš to učiniti." Moraš imati vrlo snažan duh kako bi izdržao sumnju onih oko sebe. Ali tvoj duh mora biti još snažniji kad si ti onaj koji si govori: "Ne možeš to učiniti." To ne znači da slijepo ideš glavom kroz zid, ne slušajući dobre ili loše ideje svojih prijatelja i sebe. Njihove ideje treba slušati, pa i koristiti kad su bolje od tvojih. No, u ovom trenutku, ne govorim ti samo o idejama ili savjetu.

Ono o čemu ti govorim nisu samo ideje. Govorim o tvojem duhu i volji da nastaviš iako si ispunjen sumnjom i ostao bez dobrih ideja. Nitko ti ne može reći što možeš ili ne možeš učiniti u svojem životu. Samo ti možeš to odlučiti. Tvoja vlastita veličina često se nalazi na kraju puta i kad se radi o pretvaranju tvojih ideja u novac, u mnogim situacijama naći ćeš se na kraju puta. Kraj puta dolazi kad ostaneš bez ideja, bez novca i kad si ispunjen sumnjom. Ako u sebi uspiješ pronaći volju za nastavkom, otkrit ćeš što je zaista potrebno za pretvaranje tvojih ideja u pravu aktivu. Pretvaranje ideje u veliko bogatstvo je više stvar ljudskog duha, a manje moći ljudskog uma. Na kraju svakog puta, poduzetnik pronalazi svoj duh. Pronalaženje tvojeg poduzetničkog duha i njegovo osnaživanje važnije je od ideje ili biznisa koji razvijaš. Kad pronađeš svoj poduzetnički duh, uvijek ćeš biti sposoban uzeti vrlo uobičajene ideje i pretvoriti ih u neobično bogatstvo. Uvijek imaj na umu daje svijet pun ljudi s odličnim idejama, ali ima vrlo malo ljudi s velikim bogatstvom."

Ostatak ove knjige posvećen je vašoj potrazi za vašim poduzetničkim duhom i razvojem sposobnosti pretvaranja običnih ideja u neobična bogatstva. Faza dva poučava vas različitim vrstama investitora prema bogatom ocu i omogućuje vam da izaberete put koji za vas može biti najbolji. Faza tri analizira B-I trokut bogatog oca i način na koji vam može pružiti strukturu za stvaranje aktive od vaše dobre ideje.

Faza četiri ulazi u um sofisticiranog investitora i objašnjava kako on analizira investiciju, kao i put vrhunskog investitora koji uzima svoju ideju i B-I kvadrant, i iz toga stvara bogatstvo. Posljednja faza je faza pet - vraćanje, što je najvažnija faza.

Dvadeset i prvo poglavlje

Kategorije investitora prema bogatom ocu

Ova je knjiga edukativna priča o tome kako me bogati otac vodio od trenutka u kojem nisam imao novca niti posao, kad sam napustio Marince, pa sve do daleke točke u mojem putu prema vrhunskom investitoru - osobi koja prodaje svoje dionice umjesto da kupuje tuđe, osobi koja se nalazi unutar investicije, a ne izvana. Druga vozila investicija u koja ulažu bogati, ali siromašni i srednja klasa ne, uključuju početne javne dražbe dionica, privatna ulaganja i druga korporacijska osiguranja. Bilo da ste unutar investicije ili izvan nje, važno je shvatiti osnove regulacija osiguranja.

Čitajući knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, naučili ste o financijskoj pismenosti, koja je imperativ uspješnog investitora. Iz knjige *Kvadrant PROTOKA NOVCA*, naučili ste o četiri kvadranta i o načinima kako ljudi zarađuju novac, kao i o tome kako se različiti porezni zakoni odražavaju na različite kvadrante. Samo time što ste pročitali prve dvije knjige i možda igrali našu edukativnu društvenu igru *PROTOK NOVCA*, već znate više o osnovama investiranja od mnogih ljudi koji se bave investiranjem.

Kad jednom shvatite osnove investiranja, moći ćete bolje shvatiti kategorije investitora bogatog oca i deset investitorskih kontrola za koje je rekao da su važne za sve investitore:

Deset investitorskih kontrola

1. Kontrola nad sobom,
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktive/obveza,
3. Kontrola nad upravljanjem investicijom,
4. Kontrola nad porezima,
5. Kontrola nad kupnjom i prodajom,
6. Kontrola nad mešetarskim transakcijama,
7. Kontrola nad EPK-om (entitetom, pravovremenošću i karakteristikama),
8. Kontrola nad terminima i uvjetima ugovora,
9. Kontrola nad pristupom informacijama,
10. Kontrola nad vraćanjem, filantropijom, redistribucijom bogatstva.

Bogati otac često je govorio: "Investiranje nije rizično, rizično je nemati kontrolu." Mnogim ljudima investiranje je rizično jer nemaju kontrolu nad jednom ili više ovih investitorskih kontrola. Ova knjiga neće govoriti o svim tim kontrolama. Međutim, dok je čitate, možda ćete dobiti uvid u to kako možete steći veću kontrolu kao investitor - naročito kontrolu broj 7, kontrolu nad entitetom, pravovremenošću i karakteristikama. Mnogi investitori nemaju tu kontrolu, ili je nemaju dovoljno, ili im jednostavno nedostaju osnovna znanja o investiranju.

Prva faza ove knjige bila je posvećena investitorskoj kontroli koja je bila najvažnija za bogatog oca - KONTROLI NAD SOBOM. Ako niste mentalno spremni i posvećeni tome da postanete uspješan investitor, trebali biste predati svoj novac profesionalnom financijskom investitoru ili timu uvježbanom da vam pomogne u izboru investicija.

Ja sam bio više nego spreman

U tom trenutku moje financijske edukacije, bogati otac znao je da sam ja donio odluku:

Bio sam mentalno spreman postati investitor.

Htio sam postati vrlo uspješan investitor.

Znao sam da sam mentalno spreman i da želim postati bogat. Međutim, bogati otac upitao me: "Kakav investitor želiš postati?"

Odgovorio sam: "Bogati investitor" Tada je bogati otac izvadio svoj žuti notes i zapisao slijedeće kategorije investitora:

1. Ovlašteni investitor
2. Kvalificirani investitor
3. Sofisticirani investitor
4. Unutarnji investitor
5. Vrhunski investitor

"U čemu je razlika?" upitao sam ga.

Bogati otac dodao je opis svim vrstama investitora:

1. Ovlašteni investitor zarađuje mnogo novca i/ili ima visoku neto vrijednost,
2. Kvalificirani investitor poznaje osnovno i tehničko investiranje,
3. Sofisticirani investitor razumije investiranje i zakon,
4. Unutarnji investitor stvara investicije,
5. Vrhunski investitor prodaje vlastite dionice.

Kad sam pročitao definiciju ovlaštenog investitora, osjećao sam se prilično beznadno. Nisam imao novca niti posao.

Bogati otac vidio je moju reakciju, uzeo žuti notes i zaokružio "unutarnji investitor".

Počni kao unutarnji investitor

"Ovdje ćeš ti početi, Roberte", reče bogati otac pokazujući prema "unutarnjem investitoru".

"Čak i ako imaš vrlo malo novca i vrlo malo iskustva, moguće je početi na unutarljivoj razini investiranja", nastavi bogati otac. "Moraš početi s malim i nastaviti s učenjem. Nije potreban novac da bi se stvorio novac."

U tom trenutku, napisao je na notes:

1. Edukacija,
2. Iskustvo,
3. Višak novca.

"Kad budeš imao EIV, postat ćeš uspješnan investitor", reče bogati otac. "Tvoja financijska edukacija teče dobro, ali sada ti je potrebno iskustvo. Kad budeš imao pravo iskustvo kombinirano s dobrom financijskom pismenošću, doći će i višak novca."

"Ali unutarljeg investitora naveo si na četvrtom mjestu. Kako mogu početi kao unutarjni investitor?" upitah, još uvijek zbunjen.

Bogati otac htio je da počnem kao unutarjni investitor jer je htio da budem osoba koja stvara aktivu koja će na kraju kupovati drugu aktivu.

Počni gradnjom biznisa

"Naučit ću te osnovama izgradnje uspješnog biznisa", nastavi bogati otac. "Ako naučiš graditi uspješni biznis u B kvadrantu, tvoj biznis stvorit će višak novca. Zatim možeš upotrijebiti vještine koje si naučio postajući uspješnan B kako bi analizirao investicije kao I."

"To je nešto poput ulaska na stražnja vrata, nije li?" upitah ja.

"Pa, ja bih prije rekao da je to životna prilika!" odgovori bogati otac. "Kad naučiš kako steći prvi milijun, slijedećih deset je lako!"

"U redu, kako da počnem?" upitah ja nestrpljivo.

"Prvo ću ti ispričati o različitim kategorijama investitora", odgovori bogati otac, "tako da možeš shvatiti o čemu govorim."

Pregled - vi birate

U ovoj fazi *Vodiča bogatog oca u investiranje*, prikazat ću vam opise svih kategorija investitora po bogatom ocu. Slijedeća mini-poglavljja objašnjavaju distinkcije (prednosti i nedostatke) svake kategorije, jer put koji sam ja izabrao ne mora biti pravi put za vas.

Ovlašteni investitor

Ovlašteni investitor je netko s visokim prihodom ili visokom neto vrijednošću. Znao sam da se ne mogu kvalificirati kao ovlašteni investitor.

Investitor na duge staze koji je odlučio investirati u sigurnost i udobnost može se kvalificirati kao ovlašteni investitor. Postoje mnogi Z-ovi i S-ovi koji su vrlo zadovoljni svojom financijskom pozicijom. Oni su dovoljno rano shvatili potrebu da osiguraju svoju financijsku budućnost kroz I kvadrant i usvojili su plan investiranja s prihodima koje su zaradili kao Z-ovi i S-ovi. Njihovi financijski planovi, bilo oni za sigurnost, ili oni za udobnost, ispunjeni su.

U *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, razgovarali smo o dvostrukom pristupu izgradnji financijske sigurnosti. Cijenim te ljude zbog njihove sposobnosti predviđanja i discipline u razvoju financijskog plana i osiguravanja financijske budućnosti. Njima će put koji sam ja izabrao izgledati poput nemoguće misije ili vrlo teškog posla.

Postoje i mnogi visoko plaćeni Z-ovi i S-ovi koji se kvalificiraju kao ovlašteni investitori samo na temelju svojih prihoda.

Ako se možete kvalificirati kao ovlašteni investitor, imat ćete pristup investicijama kojima većina ljudi nema pristup. Međutim, da biste bili uspješni u izborima svojih investicija, ipak vam je potrebna financijska edukacija. Ako izaberete da ne

uložite svoje vrijeme u svoju financijsku edukaciju, trebali biste svoj novac prepustiti financijskim savjetnicima koji vam mogu pomoći u donošenju investicijskih odluka.

Evo nekih zanimljivih statističkih podataka: u Americi je u današnje vrijeme samo 6 milijuna ljudi ispunilo kvalifikacije za ovlaštenog investitora. U državi s otprilike 250 milijuna stanovnika, ako je taj broj točan, samo 2.4 % populacije ispunjava ovaj minimalni zahtjev. Ako je ta statistika točna, još će manje ljudi ispuniti zahtjeve za slijedeće razine investitora. To znači da postoje mnogi nekvalificirani investitori koji ulažu u visokorizične špekulativne investicije, što ne bi trebali činiti.

KOR-ova definicija ovlaštenog investitora je:

1. 200,000\$ ili više godišnjeg prihoda po osobi
2. 300,000\$ ili više za par, ili
3. 1 milijun dolara neto vrijednosti

Činjenica da se samo 6 milijuna ljudi kvalificira za ovlaštenog investitora pokazuje mi da je rad za novac težak način za kvalifikaciju za investicije bogatih. Dok sjedim i razmišljam o ideji kako je potreban minimalan prihod od 200,000\$, shvaćam da se moj otac, osoba koju zovem siromašni otac, nikada ne bi mogao niti približiti ovoj kvalifikaciji, bez obzira na to koliko radio i koliko mu država osigurala povišica.

Ako ste igrali *PROTOK NOVCA 101*, možda ste primijetili da je Brza traka u igri ona traka koja predstavlja trenutak u kojem ovlašteni investitor ispunjava minimalne zahtjeve za investitora. Drugim riječima, tehnički manje od 2.4% populacije SAD-a ispunjava kriterije za investicije koje se u igri nalaze na Brzjoj traci. To znači da 97% populacije investira u utрку štakora.

Kvalificirani investitor

Kvalificirani investitor razumije analizu dionica na javnom tržištu. Taj investitor smatrao bi se "vanjskim" investitorom, za razliku od "unutarnjeg" investitora.

Sofisticirani investitor

Sofisticirani investitor obično ima sve od EIV-a bogatog oca. Osim toga, sofisticirani investitor razumije svijet investiranja. On koristi porezne, korporacijske zakone i zakone osiguranja kako bi maksimalizirao zarade i kako bi zaštitio temeljni kapital.

Ako želite postati uspješan investitor, ali ne i graditi vlastiti biznis kako bi to postigli, vaš bi cilj trebao biti da postanete sofisticirani investitor.

Od sofisticiranog investitora pa nadalje, ti investitori znaju da postoje dvije strane novčića. Znaju da se s jedne strane novčića nalazi crno-bijeli svijet, a s druge svijet različitih nijansi sive boje. To je svijet u kojem definitivno ne želite raditi stvari na svoju ruku. Na crno-bijeloj strani, neki investitori mogu investirati sami. Na sivoj strani, investitor mora imati svoj tim.

Unutarnji investitor

Cilj unutarnjeg investitora jest izgradnja uspješnog biznisa. Biznis može biti komad zemljišta za iznajmljivanje ili trgovačka kompanija vrijedna više milijuna dolara.

Uspješan B zna kako stvoriti i graditi aktivu. Bogati otac rekao bi: "Bogati stvaraju novac. Nakon što naučiš kako stvoriti svoj prvi milijun, slijedećih deset bit će lako."

Uspješan B naučit će i vještine potrebne za analizu kompanija za vanjsko investiranje. Zato, uspješan unutarnji investitor može učenjem postati uspješan sofisticirani investitor.

Vrhunski investitor

Cilj vrhunskog investitora jest da prodaje dionice vlastitog biznisa. Vrhunski investitor posjeduje uspješan biznis i prodaje javnosti dijelove vlasništva; zato se zove vlasnik prodajnih dionica. To je moj cilj. Iako ga još nisam postigao, i dalje se

educiram i učim iz iskustva, i posvetio sam se tome sve dok ne postanem vlasnik prodajnih dionica.

U koju vrstu investitora vi spadate?

Nekoliko slijedećih poglavlja detaljnije će govoriti o svakoj vrsti investitora. Nakon što proučite sve vrste, bit ćete spremniji za izbor vlastitog cilja u investiranju.

Dvadeset i drugo poglavlje

Ovlašteni investitor

Tko je ovlašteni investitor?

Većina razvijenih zemalja ima zakone stvorene kako bi zaštitili prosječne ljude od loših i rizičnih investicija. Problem je u tome što isti ti zakoni mogu spriječiti veliki broj ljudi da investira u neke od najboljih investicija.

U Americi, imamo Zakon o osiguranju iz 1933., Zakon o razmjeni osiguranja iz 1934., Pravilnik KOR-a koji je nastao u okviru tih zakona i Komisiju za osiguranje i razmjenu (KOR). Ti zakoni i pravilnici osmišljeni su tako da zaštite javnost od pogrešnih interpretacija, manipulacija i drugih nezakonitih praksi u kupnji i prodaji osiguranja. Oni ograničavaju određene investicije samo na ovlaštene i sofisticirane investitore i zahtijevaju detaljne podatke o takvim investicijama. KOR je stvoren kako bi pazio na izvršavanje zakona.

Ispunjavajući svoju ulogu čuvara zakona, KOR je definirao ovlaštenog investitora kao osobu koja je kao pojedinac zaradila 200,000\$ ili više u posljednje dvije godine (ili 300,000\$ kao par), i koja očekuje da će zaraditi isti iznos slijedeće godine. Pojedinac ili par također se mogu kvalificirati ako imaju neto vrijednost od najmanje milijun dolara.

Bogati otac rekao je: "Ovlašteni investitor je jednostavno osoba koja zarađuje značajno više novca od prosječne osobe.

To ne mora značiti da je osoba bogata ili da zna nešto o investiranju."

Problem s ovim pravilom je u tome što se manje od 3% Amerikanaca kvalificira svojim godišnjim prihodom od 200,000\$ do 300,000\$. To znači da će samo tih 3% moći investirati u takve dionice, kakve dopušta KOR. Preostalih 97% ne smije investirati u te investicije jer oni nisu ovlašteni investitori. KOR-ov test za sofisticirane investitore povezan je s investitorskom razinom financijske inteligencije.

Sjećam se kad su bogatom ocu ponudili mogućnost da investira u kompaniju pod nazivom Texas Instruments prije no što je izašla u javnost. Budući da nije imao vremena da prouči kompaniju i izvrši analizu, odbio je tu ponudu. Bila je to odluka zbog koje je žalio godinama. No, nije odbio druge ponude da investira u kompanije prije no što su izašle u javnost. Te su ga investicije učinile još bogatijim, a te investicije nisu bile dostupne široj javnosti. Bogati otac kvalificirao se kao ovlašteni investitor.

Kad sam ja zatražio da investiram u slijedećoj ponudi kompanije prije no što izađe u javnost, bogati me otac informirao da nisam dovoljno bogat niti dovoljno mudar da bih investirao s njim. Još uvijek pamtim kako je rekao: "Čekaj da se obogatiš i najbolje investicije doći će ti same. Bogati uvijek mogu birati najbolje investicije. Nadalje, bogati mogu kupovati velike količine po vrlo niskim cijenama. To je jedan od razloga zašto bogati postaju još bogatiji."

Moj bogati otac slagao se s KOR-om. Mislio je da je dobra ideja da se prosječni investitori zaštite od rizika ovakvih investicija, iako je zaradio mnogo novaca investirajući kao ovlašteni investitor.

Međutim, bogati otac me je upozorio: "Čak i ako jesi ovlašteni investitor, možda nećeš dobiti priliku investirati u najbolje investicije. To zahtijeva potpuno drukčiju vrstu investitora s pravim znanjem i pristupom informacijama o novim mogućnostima za investiranje."

Investitorske kontrole za ovlaštenog investitora

Nema ih.

Bogati otac vjerovao je da ovlaštenu investitor bez financijske edukacije nema niti jednu od deset investitorskih kontrola. Ovlaštenu investitor može imati mnogo novca, ali obično ne zna što s njim učiniti.

EIV koje posjeduje ovlaštenu investitor

Višak novca - možda.

Bogati otac objasnio je da, iako možda jeste kvalificirani kao ovlaštenu investitor, još uvijek trebate edukaciju i iskustvo kako biste napredovali do razina kvalificiranog, sofisticiranog, unutarnjeg ili vrhunskog investitora. Zapravo, znao je i mnoge ovlaštene investitore koji nisu imali višak novca. Prešli su prag potrebnih prihoda, ali nisu znali kako upravljati svojim novcem.

Sharonine napomene

Gotovo svatko može otvoriti mešetarski račun kako bi kupovao i prodavao dionice kompanija koje se smatraju "javnim kompanijama". S dionicama javne kompanije slobodno se trguje i javnost ih smije kupovati i prodavati, obično putem razmjene. Tržište dionica je zaista slobodno tržište na djelu. Bez intervencije države ili druge vanjske intervencije, ljudi mogu sami odlučivati o tome je li cijena dionice dobra ili nije. Oni mogu odlučiti da je kupe i na taj način kupuju dio kamata od zarade kompanije.

Tijekom posljednje decenije, uzajamni fondovi postajali su sve popularniji. To su vrijednosnice kojima upravljaju profesionalci, u kojima svaki dio uzajamnog fonda predstavlja djelomično vlasništvo u mnogim pojedinim osiguranjima. Mnogi ljudi investiraju u uzajamne fondove zbog profesionalnog upravljanja, kao i privlačnosti posjedovanja malih dijelova mnogih različitih osiguranja, umjesto dionica u jednoj kompaniji. Ako nemate vremena za proučavanje investiranja (kako biste mogli donositi informirane odluke o

investiranju), izbor uzajamnog fonda ili unajmljivanje savjetnika za investicije koji će rukovoditi vašim investicijama bio bi za vas mudar izbor.

Jedan od načina stjecanja pravog bogatstva dolazi od sudjelovanja u početnoj javnoj ponudi (PJP) dionica kompanije. Osnivači kompanije i početni investitori obično već posjeduju blokove dionica. Kako bi privukla dodatna sredstva, kompanija može ponuditi PJP. Tada na scenu stupa Komisija za osiguranje i razmjenu (KOR) - zahtijevajući detalje o investicijama - u pokušaju da spriječi prijevaru i zaštiti investitora od makinacija. Međutim, to ne znači da KOR jamči da PJP neće biti loši poslovi. PJP može biti legalna, ali istovremeno loša investicija, pa čak i prava obveza (ako joj vrijednost pada).

Zakon o osiguranju iz 1933. i Zakon o razmjeni osiguranja iz 1934. usvojeni su kako bi regulirali tu vrstu investicija i kako bi štitili investitora od prijevara ili visokorizičnih investicija, kao i brokerskih makinacija. KOR je stvoren kako bi nadgledao izdavanje osiguranja, kao i djelatnost osiguranja.

Pravila izdavanja dionica primjenjiva su na javna izdavanja, kao i na određena privatna izdavanja dionica. Postoje određeni izuzeci od pravila koje nismo pokrili. Za sada, važno je shvatiti definiciju ovlaštenog investitora. Ovlašteni investitor može investirati u određene tipove osiguranja u koja neovlašteni i nesofisticirani investitor ne može, jer status "ovlašten" implicira da investitor može podnijeti višu razinu monetarnog rizika od neovlaštenog investitora.

Robert je objasnio zahtjeve koje pojedinac ili par moraju ispuniti po pitanju prihoda ili neto vrijednosti kako bi postali ovlašteni investitori. Bilo koji direktor, izvršni voditelj ili generalni partner kompanije koja izdaje dionice također se smatra ovlaštenim investitorom, čak i ako ta osoba ne ispunjava kriterije prihoda ili neto vrijednosti. Ovo će postati vrlo važna distinkcija kad ćemo raspravljati o "unutarnjem investitoru". Zapravo, to je put kojim često kreću unutarnji i vrhunski investitori.

Dvadeset i treće poglavlje

Kvalificirani investitor

Bogati otac definirao je kvalificiranog investitora kao osobu koja ima novac, kao i nekakvo znanje o investiranju. Kvalificirani investitor je obično ovlaštenu investitor koji je uložio i u financijsku edukaciju. Na primjer, što se tiče tržišta dionica, rekao je da u kvalificirane investitore spada većina profesionalnih trgovaca dionicama. Kroz svoju edukaciju, naučili su i shvatili razliku između temeljnog i tehničkog investiranja.

1. Temeljno investiranje: Bogati otac rekao je: "temeljni investitor smanjuje rizik tražeći vrijednost i rast u financijskim podacima o kompaniji." Najvažnija stvar koju treba razmotriti pri izboru dobrih dionica za investiranje je budući potencijal zarade kompanije. Temeljni investitor oprezno pregledava financijska izvješća svih kompanija u koje želi investirati. On također uzima u obzir cjelovitu ekonomsku situaciju, kao i specifičnu granu djelatnosti kojom se bavi kompanija o kojoj je riječ. Smjer kamatnih rata također je vrlo važan faktor u temeljnoj analizi.

Warrena Buffeta smatraju jednim od najboljih temeljnih investitora.

2. Tehničko investiranje: Bogati otac rekao je: "Dobro uvježbani tehnički investitor investira na temelju emocija tržišta i investira u osiguranje od katastrofalnog gubitka. Najvažnija stvar koju treba razmotriti pri izboru dobrih dionica za investiranje zasnovana je na ponudi i potražnji dionica kompanije. Tehnički investitor proučava obrasce prodajnih cijena dionica kompanije. Hoće li ponuda dionica na prodaju biti dovoljna, ako razmotrimo očekivanu potražnju tih dionica?"

Tehnički investitor obično kupuje na temelju osjećaja o cijenama i tržištu, kao što kupac traži rasprodaje i robu snižene cijene. Zapravo, mnogi tehnički investitori su poput moje tete Doris. Teta Doris sa svojim prijateljicama traži sniženja i rasprodaje i kupuje stvari zato što su jeftine ili zato što ih kupuju njezine prijateljice. Kad se vrati kući, pita se zašto je kupila neku stvar, isproba je, pa je vrati, a za vraćeni novac opet kupi nešto drugo.

Tehnički investitor proučava obrazac povijesti cijene dionica neke kompanije. Pravog tehničkog investitora neće toliko zanimati unutarnje stanje kompanije kao što bi zanimalo temeljnog investitora. Primarne indikacije koje zanimaju tehničkog investitora su raspoloženje na tržištu i cijena dionica.

Ljudi misle da je investiranje rizično zato što većina ljudi djeluje kao "tehnički investitori", ali ne znaju razliku između tehničkog i temeljnog investitora. Gledano s tehničke strane, investiranje se čini rizično zato što cijena dionica fluktuiraju s emocijama tržišta. Evo nekoliko primjera stvari koje mogu izazvati fluktuaciju cijena dionica:

Jednog dana dionica je popularna i dospijeva u vijesti, a slijedećeg tjedna više nije zato što kompanija manipulira ponudom i potražnjom tako što dijeli dionicu, stvarajući dodatne dionice kroz sekundarne ponude, ili smanjuje broj dionica tako što ih kupuje ili

institucionalni kupac (poput uzajamnog fonda ili mirovinskog fonda) kupuje ili prodaje dionice određene kompanije u tolikim količinama da poremeti tržište.

Prosječnom investitoru investiranje izgleda rizično jer mu nedostaju osnovne vještine financijske edukacije da bi bio temeljni investitor, a nema ni adekvatne vještine za tehničkog investitora. Ako nisu u odboru kompanije koja mijenja ponudu dionica, nemaju menadžersku kontrolu nad fluktuacijom ponude i potražnje cijene dionica na otvorenom tržištu. Oni su prepušteni milosti i nemilosti emocija tržišta.

Temeljni investitor često će pronaći odličnu kompaniju s izvrsnim profitima, ali iz nekog razloga, tehnički investitori za nju neće biti zainteresirani, pa se cijena dionica kompanije neće povećavati, iako se radi o profitabilnoj i dobro vođenoj kompaniji. Na današnjem tržištu, mnogi ljudi investiraju u PJP-e kompanija s Interneta koje nemaju prodaju ili profit. To je primjer za situaciju kada tehnički investitori određuju vrijednost dionica kompanije.

Od 1995., ljudi koji djeluju isključivo kao temeljni investitori nisu imali uspjeha kao investitori koji razmatraju tehničku stranu tržišta. Na ovom divljem tržištu, gdje pobjeđuju ljudi koji najviše riskiraju, ljudi čiji je stav oprezniji i orijentiran na vrijednost gube u ovoj maniji na tržištu. Zapravo, mnogi od tih ljudi koji riskiraju uplašili su i mnoge tehničke investitore visokim cijenama bezvrijednih dionica. Ali, u slučaju sloma, investitori sa snažnim temeljnim investicijama i tehničkim trgovačkim vještinama dobro će proći. Amaterski špekulatori koji jure na tržište kao i novopečeni bogataši bit će na gubitku kad tržište krene prema dolje. Bogati otac rekao je: "Problem u brzom bogaćenju bez padobrana jest to što padaš sve brže. Velike količine lagano zarađenog novca navedu ljude da pomisle da su financijski geniji, a u stvarnosti postaju financijske budale." Bogati otac vjerovao je da su i tehničke i temeljne vještine važne za preživljavanje uspona i padova u svijetu investiranja.

Charles Dow iz Dow-Jonesa bio je tehnički investitor. Zato je The Wall Street Journal, časopis u čijem je osnivanju i on sudjelovao, primarno časopis namijenjen tehničkim investitorima, ali ne uvijek i temeljnim investitorima.

Georgea Sorosa često smatraju jednim od najboljih tehničkih investitora.

Razlika između dva stila investiranja je dramatičan. Temeljni investitor analizira kompaniju prema njenom financijskom izvješću kako bi procijenio njezinu snagu i potencijal za buduće uspjehe. Nadalje, temeljni investitor prati ekonomiju i granu djelatnosti u koju spada ta kompanija.

Tehnički investitor investira na temelju grafikona koji prate trendove i obrasce kretanja cijena dionica neke kompanije. Tehnički investitor može pratiti omjer ponude i potražnje dionice, kao i položaje dionice. I dok oba investitora investiraju na temelju činjenica, oni činjenice uzimaju iz različitih izvora. Također, te dvije vrste investitora imaju različite vještine i različiti vokabular. Zastrašujuće je to što većina današnjih investitora ulaže bez vještina tehničkih ili temeljnih investitora. Zapravo, kladim se da većina novih investitora ne zna razliku između tehničkog i temeljnog investitora.

Bogati otac govorio je: "Kvalificirani investitori moraju biti vješti i u temeljnoj i u tehničkoj analizi." Crtao mi je slijedeće dijagrame. Ti dijagrami su razlog zašto smo razvijali naše proizvode tako kako smo to činili. Želimo da ljudi nauče financijsku pismenost i da poduče svoju djecu financijskoj pismenosti, kao što je bogati otac naučio mene.

ABC korporacija

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

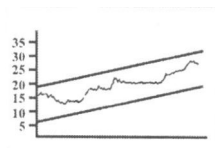
ABC korporacija
Financijsko izvješće

Važne vještine:

- Financijska pismenost
- Osnove financija
- Ekonomsko predviđanje

Sredstva edukacije:

PROTOK NOVCA,
Investiranje 101
PROTOK NOVCA za djecu

Cijene dionica ABC korporacije

Važne vještine:

- Cijena dionica i povijest prodaje
- Tehnike opcija ponude/potražnja
- Kratka prodaja

Sredstva edukacije:

PROTOK NOVCA,
Investiranje 202

Često me pitaju: "Zašto bi kvalificirani investitor morao razumijeti i temeljno i tehničko investiranje?" Moj odgovor je jedna riječ: "Povjerenje". Prosječni investitori smatraju da je investiranje rizično iz slijedećih razloga:

1. Oni su s vanjske strane i pokušavaju gledati unutar kompanije ili imovine u koju investiraju. Ako ne znaju kako čitati financijska izvješća, totalno su ovisni o mišljenjima drugih. Na nekoj razini, makar i samo nesvjesnoj, ljudi znaju da oni koji se nalaze unutra imaju bolje informacije, pa stoga i manju razinu rizika.
2. Ako ljudi ne znaju čitati financijska izvješća, njihova osobna financijska izvješća često su totalna zbrka. Kao što je

rekao bogati otac: "Ako su financijski temelji osobe slabi, slabo je i njezino samopouzdanje." Moj prijatelj, Keith Cunningham, često kaže: "Ljudi ne žele gledati osobna financijska izvješća zato što bi mogli otkriti da imaju financijski rak." Dobra vijest jest to što, kad izliječe financijsku bolest, popravljaju se i ostatak njihova života - a ponekad i njihovo fizičko zdravlje.

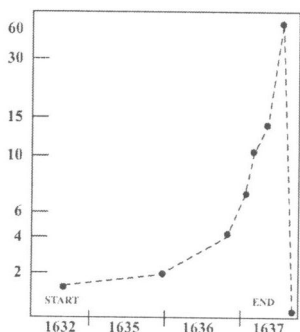
- Većina ljudi zna kako zaraditi novac samo kada tržište raste, a žive u strahu od pada tržišta. Ako osoba shvaća tehničko investiranje, posjeduje vještine da zaradi novac i kad tržište pada, i kada raste. Prosječni investitor bez tehničkih vještina zarađuje novac samo na tržištu koje raste i često gubi sve što ima kada ono pada. Bogati otac rekao je: "tehnički investitor ulaže osiguran od velikih gubitaka. Prosječni investitor je poput osobe koja pilotira zrakoplovom bez padobrana."

Bogati otac često je govorio o tehničkim investitorima: "Bik se uspinje uz stepenice, a medvjed iskače kroz prozor. Poput bika, tržište se penje polako, ali kada se ruši, onda je poput medvjeda koji skače kroz prozor. Tehnički investitori uzbuđeni su zbog pada tržišta jer zauzimaju položaje za brzu zaradu novca, dok prosječni investitori gube svoj novac, koji se gomilao polako.

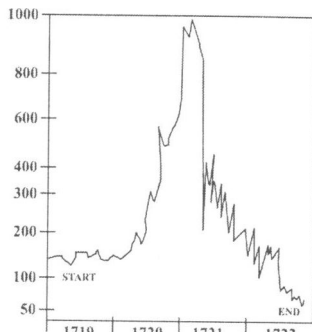
Lista različitih investitora često izgleda ovako:

	Tržište	
	<u>GORE</u>	<u>DOLJE</u>
Investitor gubitnik	Gubi	Gubi
Prosječni investitor	Dobiva	Gubi
Kvalificirani investitor	Dobiva	Dobiva

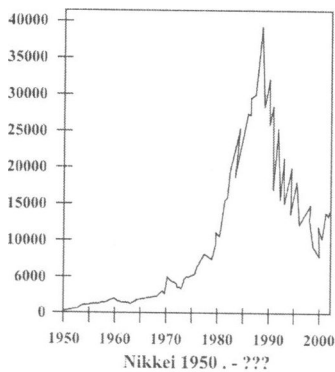
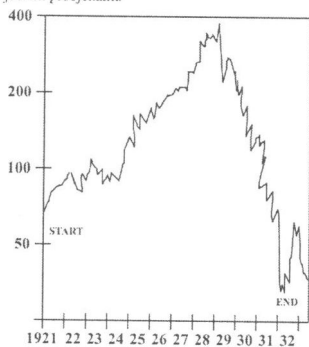
Mnogi investitori gube jer predugo čekaju da dođu na tržište. Tako se boje da će izgubiti da predugo čekaju dokaz kako tržište raste. Čim uđu, tržište dolazi do vrhunca i počinje padati i na kraju oni gube jer tržište pada.



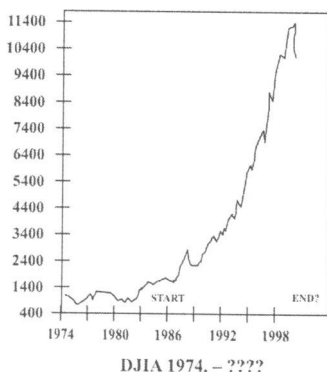
Manija Gouda lukovica tulipana 1634. – 1637.
 *Zasnivano na povijesnim procjenama



Mjehur Južnih mora 1719. – 1722.



Nikkei 1950. - ???



DJIA 1974. - ????

Izvor: Robert Prechter Jr.

Kvalificirani investitori manje su zabrinuti zbog rasta ili pada tržišta.

Oni ulaze na tržište sa sigurnošću i sa sustavom trgovanja za tržište koje raste. Kad se smjer kretanja tržišta promijeni, često će promijeniti sustave trgovanja, izlazeći iz prijašnjih poslova i koristeći brzu prodaju. Pretvarat će opcije u profit dok se tržište ruši. Posjedovanje više sustava trgovanja i strategija pomaže im da budu sigurniji kao investitori.

Zašto postati kvalificirani investitor

Prosječni investitori žive u strahu od pada tržišta ili spuštanja cijena. Često ih možete čuti kako govore: "Što ako kupim dionicu, a cijena padne?" Stoga mnogi prosječni investitori ne iskoriste prilike za profit na tržištu koje raste ili pada. Kada cijene krenu uvis, oni posjeduju vještine da umanje rizik i zarade profit bez obzira na to pada li cijena ili raste. Kvalificirani investitor će često osigurati svoj položaj, što znači da je zaštićen ako cijena naglo padne ili naglo poraste. Drugim riječima, on ima dobru mogućnost zaraditi novac u bilo kojem smjeru, štiteći se od gubitaka.

Problem novih investitora

Danas, na tako burnom tržištu, često čujem nove investitore kako govore sa sigurnošću: "Ne moram brinuti o padu tržišta, jer stvari su ovaj put drukčije." Iskusni investitor zna da sva tržišta rastu i padaju. Danas, dok ovo pišem, svjedoci smo jednog od najvećih uspona tržišta u povijesti svijeta. Hoće li se i to tržište srušiti? Ako učimo od povijesti, uskoro bismo mogli doživjeti jedan od najvećih padova tržišta koje je svijet ikada vidio. Ljudi danas investiraju u kompanije bez ikakvog profita, što znači da traje manija. Dijagrami na prethodnoj stranici prikazu su prošlih mjeseci, manija ili eksplozija i padova kroz koje je prošao svijet.

Danas citiraju sir Isaaca Newtona, koji je izgubio najveći dio svojeg bogatstva u Mjehuru Južnog mora i koji je rekao: "Mogu proračunati kretanja nebeskih tijela, ali ne i ljudskog

ludila." Po mojem mišljenju, danas vlada ludilo. Svi razmišljaju o tome kako će se brzo obogatiti na tržištu. Bojim se da ćemo uskoro vidjeti kako milijuni ljudi gube sve što imaju jednostavno zato što su investirali u tržište, a neki i posuđivali novac za tu investiciju, umjesto da najprije investiraju u svoju edukaciju i iskustvo. U isto vrijeme, uzbuđen sam, jer će uskoro mnogi panično prodavati, a tada se kvalificirani investitor zaista može obogatiti.

Sam pad tržišta i nije tako loš, kao što je loša panika koja se događa u vremenima takvih financijskih katastrofa/prilika. Problem većine novih investitora jest u tome što nisu proživjeli pravi pad tržišta, jer je ovaj porast počeo 1974. Mnogi voditelji uzajamnih fondova nisu tada bili niti rođeni, ili su bili mali, pa kako bi onda mogli znati kako izgleda pad tržišta, naročito kad se produži godinama, što se dogodilo s japanskim tržištem.

Bogati otac jednostavno je rekao: "Nije moguće predvidjeti tržište, ali važno je da budemo spremni za sve smjerove u kojima krene." Također je rekao: "Porast tržišta čini se kao da traje vječno i ljudi zbog toga postaju nemarni, budalasti i inertni. Pad tržišta također izgleda kao da traje vječno i ljudi zaboravljaju da su vremena pada tržišta često najbolja vremena za stjecanje velikog bogatstva. Zato želiš biti kvalificirani investitor."

Zašto će tržišta brže padati u Informatičkom dobu

U svojoj knjizi, *Lexus i maslinovo drvo*, knjizi koju od srca preporučam svima onima koji žele shvatiti novu eru globalnog biznisa u kojoj se nalazimo, autor Thomas L. Friedman često se referira na Elektronsko krdo. Elektronsko krdo je skupina od nekoliko tisuća, uglavnom mladih, ljudi koji kontroliraju velike svote elektroničkog novca. To su osobe koje rade za velike banke, uzajamne fondove, osiguravajuća društva i tome slično. Oni imaju moć da jednim klikom miša premjeste bukvalno trilijune dolara iz jedne države u drugu u djeliću sekunde. Ta moć daje elektronskom krdu veću moć od moći političara.

1997. godine bio sam u Jugoistočnoj Aziji kad je elektronsko krdo premjestilo svoj novac iz država kao što su Tajland,

Indonezija, Malazija i Koreja i bukvalno potopilo ekonomiju tih država preko noći. To nije bio lijep prizor, niti je bilo ugodno boraviti u tim zemljama u tom trenutku.

Oni od vas koji investiraju globalno sjetit će se kako je veći dio svijeta, čak i Wall Street, pjevao hvalospjeve novim ekonomijama Azijskog tigra. Svi su željeli investirati u te zemlje. Iznenada, gotovo preko noći, njihov svijet se promijenio. Zaredala su ubojstva, samoubojstva, masovna okupljanja i divljanja, pljačka i opći osjećaj financijske bolesti. Elektronskom krdu nije se svidjelo ono što su vidjeli u tim zemljama i premjestili su svoj novac za nekoliko sekundi.

Citat iz knjige Thomasa Friedmana:

"Zamislite Elektronsko krdo kao krdo gnuova koje pase na velikom području Afrike. Kad gnu na rubu krda vidi kako se nešto kreće u visokom, gustom grmlju u blizini hranilišta, taj gnu ne kaže gnuu pokraj sebe: "Hej, pitam se nije li ono tamo u grmlju lav." Nikako. Taj gnu počinje stampedo, a stampedo ne traje nekoliko stotina metara. Oni jure do slijedeće zemlje i na putu gaze sve pred sobom."

To se dogodilo azijskim tigrovima 1997. Elektronskom krdu nije se svidjelo ono što se događalo na tom području i premjestili su se bukvalno preko noći.

Zato predviđam da će do sloma tržišta doći brže i ozbiljnije no u Industrijskom dobu.

Kako se čovjek može zaštititi od takvih slomova?

Način na koji se neke od država štite od moći Elektronskog krda jest da očiste i zbiju redove svojih nacionalnih financijskih izvješća, te da povećaju svoje financijske kriterije i standarde. U svojoj knjizi, Thomas Friedman piše:

Standardi: "Ako pišete povijest američkog tržišta kapitala," jednom je rekao zamjenik tajnika državne riznice Larry Summers, "moja je sugestija da kao najvažniju inovaciju koja je oblikovala to tržište kapitala razmotrite ideju općeprihvaćenih principa računovodstva. To je ono što nam je potrebno i na

međunarodnoj razini. Mali je, ali ne i beznačajan trijumf MMF-a činjenica da osoba koja u Koreji predaje u večernjoj školi za računovodstvo kaže kako inače ima 22 učenika u zimskom semestru, a ove godine (1998) ima ih 385. To trebamo na korporacijskoj razini u Koreji. To trebamo na nacionalnoj razini."

Prije mnogo godina bogati otac rekao je nešto slično, ali nije pritom mislio na cijelu državu kao Larry Summers u svojem citatu. Bogati otac mislio je na sve osobe koje žele financijski uspjeh. Rekao je: "Razlika između bogate i siromašne osobe je mnogo veća od razlike u količini novca koju zarađuju. Razlika se nalazi u njihovoj financijskoj pismenosti i standardima važnosti koju pridaju toj pismenosti. Jednostavno rečeno, siromašni imaju vrlo niske standarde financijske pismenosti, bez obzira na to koliko novca zarađuju." Također je rekao: "Ljudi s niskim standardima financijske pismenosti često nisu u stanju stvoriti aktivu od svojih ideja. Umjesto da stvaraju aktivu, mnogi ljudi svojim idejama stvaraju obveze, jednostavno zbog svojih niskih financijskih standarda."

Islazak je mnogo važniji od ulaska

Bogati otac često je govorio: "Većina prosječnih investitora gubi novac zato što je obično lako investirati u aktivu, ali je teško izaći iz investicije. Ako želiš biti uspješan investitor, moraš znati kako izaći iz investicije, i kako ući u nju." Kada danas investiram, jedna od najvažnijih strategija koju moram razmotriti je ono što nazivam "strategija izlaska". Bogati otac ovako mi je objasnio važnost strategije izlaska, kako bih mogao shvatiti njezinu važnost. Rekao je: "Kupnja investicije često je nalik na ulazak u brak. U početku, stvari su uzbudljive i zabavne. Zato moraš razmišljati o investiranju skoro kao o braku. Ulazak je često mnogo lakši od izlaska."

Oba moja oca bila su sretno oženjeni ljudi. Kad je bogati otac govorio o razvodu, nije poticao ljude na razvod, samo mi je savjetovao da dugoročno razmišljam. Rekao je: "Statistika kaže da će 50% svih brakova završiti razvodom, ali u stvarnosti gotovo 100% supružnika pri ulasku u brak smatra da će

pobijediti izgleda." To je možda razlog što tako mnogo novih investitora kupuje PJP i dionice od iskusnijih investitora. Najbolje riječi bogatog oca o toj temi bile su: "Uvijek pamti da, kada s uzbuđenjem kupuješ neku aktivu, često postoji netko tko zna više o toj aktivu i s uzbuđenjem ti je prodaje!"

Kada ljudi nauče investirati igrajući PROTOK NOVCA, jedna od tehničkih vještina koje uče jest kada prodavati, a kada kupovati. Bogati otac rekao je: "Kada kupuješ investiciju, trebao bi imati i neku predstavu o tome kada je treba prodati, naročito investicije koje se nude ovlaštenim investitorima i razinama iznad njih. U sofisticiranijim tipovima investiranja, trebao bi znati što će se dogoditi ako investicija bude uspješna i što će se dogoditi ako bude neuspješna."

Financijske vještine kvalificiranog investitora

Za ljude koji žele naučiti osnovne financijske vještine razvili smo PROTOK NOVCA 101. Preporučamo da ga odigrate barem šest do dvanaest puta. Igrajući 101 više puta, počat ćete shvaćati osnove temeljne investicijske analize. Nakon što odigrate 101 i steknete razumijevanje financijskih vještina koje igra podučava, možda ćete htjeti prijeći na 202. Napredna igra koristi istu ploču za igranje kao i 101, ali kreće na višu razinu, jer koristi različiti set karata i listiće za rezultate. U 202 počinjete učiti kompleksne vještine i vokabular tehničke trgovine. Učite korištenje trgovačkih tehnika kao što su brza prodaja, što je prodaja dionica koje ne posjedujete, očekujući kako će se cijene spustiti. Također učite korištenje opcija ponude, potražnje i dvostrukog osiguranja. Sve su to vrlo sofisticirane tehnike trgovanja, koje moraju znati svi kvalificirani investitori. Najbolja stvar vezana uz ove igre jest to što učite koristeći se novcem iz igre. Ta edukacija može biti vrlo skupa u stvarnom svijetu.

Zašto su igre bolji učitelji

Godine 1950., časna sestra koja je bila učiteljica povijesti i zemljopisa u Kalkuti pozvana je da pomaže siromašnima i živi

među njima. Umjesto da samo priča o brizi za siromašne, izabrala je da vrlo malo priča i pomagala je siromašnima djelima, a ne riječima. Zbog njenih djela, ljudi su je slušali kad bi progovorila. Ovo je rekla o razlici između riječi i djela: "Trebalo bi manje pričati. Mjesto propovijedanja nije mjesto susreta. S vaše strane trebalo bi biti više djela."

Odlučio sam upotrijebiti igre kao sredstvo podučavanja investicijskih vještina kojima me podučio moj bogati otac, jer igre zahtijevaju više akcije od predavanja u procesu podučavanja i učenja. Kao što je rekla Majka Tereza: "Mjesto propovijedanja nije mjesto susreta." Naše igre su mjesto susreta. Igre pružaju društvenu interakciju za učenje i pomoć drugima u učenju. Kad se radi o investiranju, preveliki broj ljudi pokušava podučavati investiranje propovijedanjem. Svi znamo da postoje određene stvari koje se ne mogu najbolje naučiti čitanjem i slušanjem. Neke stvari potrebno je učiti kroz djela, a igre pružaju taj korak prema učenju.

Postoji stari aforizam koji kaže: "Čujem i zaboravim. Vidim i pamtim. Činim i razumijem."

Moj razlog što idem dalje od pisanja knjiga o novcu i investiranju i stvaranja igara kao sredstava za učenje jest taj što želim stvoriti više razumijevanja. Što više razumijevanja ljudi imaju, bolje mogu vidjeti drugu stranu novčića. Umjesto da vide strah i sumnju, igrači počinju uviđati prilike koje nisu mogli uvidjeti prije, jer se njihovo razumijevanje povećava svaki put kad igraju igru.

Naša *web* stranica puna je priča ljudi koji su igrali naše igre i kojima se život iznenada promijenio. Dobili su novo razumijevanje novca i investiranja, razumijevanje koje je potisnulo neka stara razmišljanja i dalo im nove mogućnosti u životu.

Na kraju ove knjige nalazi se moj *edumercijalac* o igrama koje vam daju više informacija o tome kako vam ta edukativna sredstva mogu pomoći u povećanju vašeg razumijevanja novca, biznisa i investiranja.

Bogati otac naučio me kako biti vlasnik tvrtke i investitor kroz igranje *Monopolyja*. Bio je u mogućnosti da mnogo bolje

podučiti svog sina i mene nakon igre, kad bismo posjetili njegove tvrtke i nekretnine. Htio sam stvoriti edukativne igre koje bi podučavale iste temeljne i tehničke vještine investiranja kojima me podučio bogati otac, daleko više od onoga što se uči u *Monopolyju*. Kao što je rekao bogati otac: "Sposobnost upravljanja protokom novca i čitanja financijskih izvješća je od ključne važnosti za uspjeh na B i I strani kvadranta PROTOKA NOVCA."

Investitorske kontrole koje posjeduje kvalificirani investitor

1. Kontrola nad sobom
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktive/obveza
3. Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje

EIV koji posjeduje kvalificirani investitor

1. Edukacija
2. Višak novca - možda

Sharonina napomena

Kvalificirani investitori, i oni temeljni i tehnički, analiziraju kompaniju izvana.

Odlučuju hoće li postati vlasnici dionica koje kupuju. Mnogi vrlo uspješni investitori sretni su djelujući kao kvalificirani investitori. Uz pravilnu edukaciju i financijski savjet, mnogi kvalificirani investitori mogu postati milijunaši. Oni investiraju u biznis koji su razvili drugi i koji vode drugi. Budući da su učili i stekli financijsku edukaciju, sposobni su analizirati kompaniju prema njezinom financijskom izvješću.

Što znači z/c omjer dionice?

Kvalificirani investitor razumije omjer zarade po cijeni dionice (z/c), što se naziva i tržišnim množiteljem. Z/c omjer računa se podjelom trenutne tržišne cijene dionice s prošlogodišnjom zaradom po dionici. Općenito, niski z/c omjer

znači da se dionica prodaje po relativno niskoj cijeni u usporedbi s njezinom zaradom, a visoki z/c indicira da je cijena dionice visoka i da se vjerojatno ne radi o dobrom poslu.

$$z/c \text{ omjer} = \frac{\text{Tržišna cijena (po dionici)}}{\text{Neto prihod (po dionici)}}$$

Z/c omjer jedne uspješne kompanije može se vrlo razlikovati od onoga druge uspješne kompanije, ako se nalaze u različitim granama djelatnosti. Na primjer, kompanije visoke tehnologije s visokom stopom rasta i visokim zaradama općenito se prodaje s mnogo višim z/c-ima nego kompanije niske tehnologije ili zrele kompanije gdje se rast stabilizirao. Samo pogledajte dionice koje se danas prodaju u Internet kompanijama: mnoge od njih prodaju se po vrlo visokim cijenama čak i kada kompanije ne zarađuju. Visoke cijene u tim slučajevima odražavaju da tržište od njih očekuje visoke zarade u budućnosti.

Budući z/c je ključ

Kvalificirani investitor shvaća da trenutni z/c nije tako važan kao budući z/e. Investitor želi investirati u kompaniju čija je financijska budućnost dobra. Da bi mu z/c omjer bio od pomoći, možda će mu biti potrebno mnogo više informacija o kompaniji. Općenito, investitor će usporediti ovogodišnje omjere kompanije s onima od prošle godine kako bi izmjerio rast kompanije. Investitor će također usporediti omjere te kompanije s omjerima drugih kompanija u istoj grani djelatnosti.

Nisu svi jednodnevni trgovci kvalificirani

Mnogi ljudi danas sudjeluju u "jednodnevnoj trgovini", koja je postala popularna zbog pristupačnosti trgovini preko Interneta. Jednodnevni trgovac nada se da će zaraditi profit kupujući i prodajući osiguranja unutar jednog dana. Jednodnevni trgovac vrlo je dobro upoznat sa z/c omjerima. Ono što razlikuje uspješnog jednodnevnog trgovca od

neuspješnog često je njegova sposobnost gledanja iza z/c omjera. U većini slučajeva, uspješni jednodnevni trgovci uzeli su vrijeme kako bi naučili osnove tehničkog ili temeljnog trgovanja. Jednodnevni trgovci bez odgovarajuće financijske edukacije i financijskih analitičkih vještina ponašaju se više kao kockari nego kao trgovci. Samo najobrazovaniji i najuspješniji od njih mogu se smatrati kvalificiranim investitorima.

Zapravo, utvrđeno je da većina novih jednodnevnih trgovaca izgubi dio svog kapitala ili cijeli kapital i prestanu trgovati unutar dvije godine. Jednodnevna trgovina je izrazito natjecateljska aktivnost S kvadrata u kojoj oni s najviše znanja i pripreme koriste novac svih ostalih.

Sjetite se da potražiti besplatni audio izvještaj *Moj bogati otac rekao je da profit ne paničari*, koji se nalazi na www.richdadbook3.com. Zadržavanje hladnokrvnosti i mudro investiranje za vrijeme sloma tržišta vrlo je važna vještina kvalificiranih investitora. Tijekom takvih slomova mnogi ljudi postaju vrlo bogati.

Dvadeset i četvrto poglavlje

Sofisticirani investitor

Sofisticirani investitor ima jednako znanje kao i kvalificirani investitor, ali proučio je i prednosti koje pruža zakonski sustav. Bogati otac definirao je sofisticiranog investitora kao investitora koji zna ono što i kvalificirani, ali upoznat je i sa slijedećim zakonskim područjima:

1. Porezni zakon
2. Korporacijski zakon
3. Zakon o osiguranju

Iako nije pravnik, sofisticirani investitor može utemeljiti jednaki dio svoje investitorske strategije na zakon, kao što je temelji na produktu investicije i potencijalnim povratima. Sofisticirani investitor često dobiva više povrate s vrlo niskim rizikom koristeći se različitim zakonskim disciplinama.

Poznavanje E-P-K

Znajući osnove zakona, sofisticirani investitor u stanju je upotrijebiti prednosti E-P-K-a, što znači entitet, pravovremenost i karakteristike.

Bogati otac opisao je E-P-K na slijedeći način: "'E' znači kontrolu nad entitetom, što znači izbor poslovne strukture."

Ako ste zaposlenik, obično nemate kontrolu nad tim. Osoba iz S kvadranta obično može birati između slijedećih entiteta: privatno vlasništvo, partnerstvo (što je najgora struktura jer dobivate dio prihoda, ali ste odgovorni za cjelokupni rizik), S korporacije, DOO (društva ograničene odgovornosti) i POO (partnerstva ograničene odgovornosti) ili C-korporacije.

U današnje vrijeme, ako ste odvjetnik, liječnik, arhitekt, zubar itd., i izaberete C-korporaciju kao svoj entitet u SAD-u, vaša minimalna porezna stopa je 35%, u odnosu na 15% nekoga poput mene, jer moja tvrtka je nelicencirana tvrtka za pružanje profesionalnih usluga.

Tih dodatnih 20% razlike znači mnogo novca, naročito ako se mjeri kroz više godina. To znači da će neprofesionalac imati 20% početne financijske prednosti na početku svake godine u C-korporaciji.

Bogati otac govorio mi je: "Ali samo pomisli na ljude u kvadrantu E, koji ne mogu birati svoju vrstu entiteta. U njihovom slučaju, bez obzira na to koliko mnogo radili i koliko zarađivali, država biva prva plaćena kroz zadržavanje poreza na prihod. Što više radiš, više ti država uzima. To je zato što ljudi u E kvadrantu nemaju nikakvu kontrolu na entitetom, troškovima i porezima. Ljudi u E kvadrantu ne mogu plaćati najprije sebi zbog Zakona o plaćanju poreza iz 1943., koji je počeo zadržavati porez na prihod od zaposlenika. Nakon što je donesen taj zakon, država je uvijek plaćena prva."

Sharonina napomena

U Americi partnerstva, S korporacije, DOO-i i POO-i često se nazivaju "prolazni" entiteti jer prihod prolazi kroz povrat entiteta i pokazuje se na povratu vlasnika. Posavjetujte se sa poreznim savjetnikom kako biste otkrili koji entitet bi bio najprikladniji za vašu situaciju.

C korporacije

"A ti uvijek nastojiš djelovati kroz entitet C korporacije, zar ne?" upitao sam bogatog oca.

"U većini slučajeva", odgovorio je on. "Zapamti da plan dolazi prije produkta ili, u ovom slučaju, korporacijskog entiteta. Bit je u tome da oni koji djeluju iz B kvadranta obično imaju više izbora, a time i više kontrole nad time koji je entitet najbolji za ostvarivanje njihovog plana. I opet, o tim detaljima trebao bi razgovarati sa svojim odvjetnikom i poreznim računovođom."

"Ali zašto C korporacija?" upitah ja. "Koja je to razlika koja ti je toliko važna?"

"Evo jedne velike razlike", reče on, nakon što je čekao dugo vremena da je objasni. "Privatno vlasništvo, partnerstvo i S-korporacija dio su tebe. Oni su, jednostavno rečeno, tvoji proizvođači."

"A što je C korporacija?" upitah ja.

"C korporacija je drugi ti. To nije samo produžetak tebe. C korporacija ima sposobnost da bude tvoj klon. Ako si ozbiljno pristupio poslu, ne želiš ga obavljati kao privatna osoba. To je previše rizično, naročito u ova vremena sudskih tužbi. Kad se baviš biznisom, želiš da tvoj klon bude onaj koji zaista radi biznis. Ne želiš se baviti biznisom ili posjedovati bilo što kao privatna osoba", vodio me bogati otac. "Ako želiš biti bogata privatna osoba, na papiru moraš biti što je moguće siromašniji." Nastavio je: "S druge strane, siromašni i srednja klasa žele sve imati prijavljeno na njihovo ime. Oni to zovu "ponosom vlasništva". Ja sve ono što nosi tvoje ime nazivam "metom za grabežljivce i odvjetnike".

Bit onoga što je bogati otac htio reći bila je: "Bogati ne žele ništa posjedovati, ali žele sve kontrolirati. A kontroliraju putem korporacija i ograničenih partnerstava." Zato je kontrola E dijela u E-P-K tako važna bogatima.

Unutar posljednje dvije godine vidio sam snažan primjer toga kako je izbor entiteta mogao spriječiti financijsku destrukciju obitelji.

Vrlo uspješnu lokalnu prodavaonicu *hardwarea* posjedovalo je obiteljsko partnerstvo. Obitelj je u tom gradu bila oduvijek, poznavali su sve, postali su bogati i sudjelovali su u građanskim i dobrotvornim organizacijama. Ne možete zamisliti bolji,

brižniji i darežljiviji par od njih. Jedne noći, njihova kćer tinejdžerka napila se i vozila, prouzročila prometnu nesreću i ubila putnika u drugom vozilu. Njihovi životi dramatično su se promijenili. Njihovu 17-godišnju kćer poslali su u zatvor za odrasle na 7 godina, a obitelj je izgubila sve što je imala, uključujući i tvrtku. Prikazujući vam ovaj primjer, ne pokušavam dokazati neke činjenice u vezi morala ili roditeljstva; samo ukazujem na to da je pravilno financijsko planiranje za obitelj i tvrtku moglo - kroz korištenje osiguranja, zaklada, ograničenih partnerstava ili korporacija - spriječiti da ova obitelj izgubi sredstva za život.

Što je s dvostrukim plaćanjem poreza?

Često me pitaju: "Zašto preporučujete C korporacije umjesto S korporacija ili DOO korporacija? Zašto želite plaćati dvostruki porez?"

Dvostruko plaćanje poreza događa se kada korporacija plaća porez na svoj prihod, te kada objavi dividendu svojih dioničara - oporezuje se i dividenda dioničara.

Ista stvar može se dogoditi kod neprikladno strukturirane prodaje korporacije, kada se objavljuje dividenda likvidnosti. Dividenda se ne odbija od korporacije, ali dioničar na nju plaća porez. Zato se taj prihod oporezuje na razini korporacije i na razini pojedinca.

Vlasnici tvrtki često povećavaju svoje plaće kako bi umanjili profite korporacija i time eliminirali mogućnost da dva puta plaćaju porez na profit. Druga je mogućnost, ukoliko korporacija nastavlja rasti, da se ostvareni profiti koriste za širenje i rast biznisa. (U SAD-u, C-korporacija mora opravdati tu akumulaciju zarade ili će postati podložna porezu na akumuliranu zaradu). Nema dvostrukog plaćanja poreza osim ako se ne objavi dividenda.

Meni osobno sviđaju se C korporacije jer vjerujem da pružaju maksimalnu fleksibilnost. Uvijek nastojim promatrati cjelovitu sliku. Kada započnem neki biznis, od njega očekujem da postane velik. Većina velikih biznisa u današnje vrijeme su C korporacije (ili njihov ekvivalent u drugim državama).

Stvaram biznise jer ih želim prodati ili pretvoriti u javne biznise, a ne dobivati dividendu.

Ponekad za biznis izaberem drukčiji entitet. Na primjer, upravo sam stvorio DOO s partnerima kako bih mogao kupiti zgradu.

Trebali biste se posavjetovati s vašim financijskim i poreznim savjetnicima kako bi utvrdili prikladnu strukturu za vašu situaciju.

Pravovremenost

Bogati otac opisivao je P kao pravovremenost. "Pravovremenost je važna jer, na kraju krajeva, svi moramo plaćati porez. Plaćanje poreza je trošak života u civiliziranom društvu. Bogati žele kontrolirati količinu novca koju moraju davati za porez, kao i vrijeme plaćanja poreza."

Razumijevanje zakona pomaže u kontroli pravovremenosti plaćanja poreza. Na primjer, članak 1031 Poreznog zakona SAD-a dozvoljava vam da "prebacite" svoju dobit od investicija u nekretnine ako kupite još jedno imanje po većoj cijeni. To vam omogućava da odgodite plaćanje poreza sve dok ne prodate drugo imanje (ili možete izabrati da stalno prebacujete dobit - možda i zauvijek).

Još jedno važno pitanje pravovremenosti rješava se kroz status C korporacije. C korporacija može izabrati drugi kraj godine od 31. prosinca za potrebe poreza i računovodstva (na primjer, 30. lipanj), što nije moguće većini pojedinaca, partnerstava, S korporacija i DOO korporacija. To vam omogućava određeni stupanj strateškog planiranja poreza u odnosu na vrijeme distribucija među korporacijama i pojedincima.

Sharonine napomene

Iako Robert govori o pitanjima entiteta i pravovremenosti kao o jednostavnim vozilima za planiranje poreza, važno je shvatiti kako bi sve odluke povezane s izborom entiteta, kao i vremena planiranja prihoda trebale imati legitimne poslovne

svrhe i o njima treba detaljno raspravljati s vašim pravnim i poreznim savjetnicima. Iako Robert osobno koristi ove prilike za planiranje poreza, on to čini uz oprezno vođenje i planiranje svojih pravnih i poreznih savjetnika.

Tabela na slijedećoj stranici opisuje razne oblike poslovnih entiteta i s njima povezanih pitanja koja biste trebali razmotriti kada birate entitet koji odgovara vašim individualnim potrebama. Vrlo je važno da pažljivo pregledate svoju financijsku i poreznu situaciju s vašim pravnim i poreznim savjetnicima pri izboru pravog entiteta za svoj biznis.

Karakter prihoda

Što se tiče treće komponente E-P-K-a, bogati otac rekao bi: "Investitori kontroliraju. Svi drugi se kockaju. Bogati su bogati jer imaju veću kontrolu nad svojim novcem od siromašnih i srednje klase. U trenutku kada shvatiš kako je igra novca igra kontrole, možeš se fokusirati na ono što je važno u životu, a to nije zarađivanje više novca, već stjecanje veće financijske kontrole."

Na svojem žutom notesu bogati otac bi napisao:

1. Prihod od zarade,
2. Pasivni prihod,
3. Prihod od vrijednosnica.

"To su tri različite vrste prihoda." Bogati otac bi naglasio da bih ja trebao znati

razliku između te tri vrste prihoda. K u E-P-K odnosi se na karakter prihoda.

"Ima li među njima velikih razlika?" upitao bih ja.

"Vrlo velikih", odgovorio bi on. "Naročito kad se kombinira s E (entitetom) i P (pravovremenošću) iz E-P-K. Kontrola karakteristika tvojeg prihoda je najvažnija od svih financijskih kontrola. Ali prvo treba uspostaviti kontrolu nad E i P."

Trebalo mi je neko vrijeme da u potpunosti shvatim zašto je tako važna kontrola nad te tri vrste prihoda.

"Važno je zato što karakteristike prihoda razlikuju bogate od radničke klase", analizirao je bogati otac. "Siromašni i srednja

klasa fokusiraju se na prihod od zarade, koji se zove plaća ili honorar. Bogati se fokusiraju na pasivni prihod i prihod od vrijednosnica. To je temeljna razlika između bogatih i radničke klase, što objašnjava zašto je kontrola K (karakteristika) temeljna kontrola, naročito ako se planiraš obogatiti."

"U Americi i drugim naprednim ekonomijama, čak i prvi dolar prihoda od zarade oporezovan je po višoj stopi od pasivnog prihoda i prihoda od vrijednosnica. Više stope potrebne su kako bi osigurale razne oblike "socijalnog osiguranja", objasnio bi bogati otac. Socijalno osiguranje odnosi se na plaće koje država daje različitim ljudima (U SAD-u to bi uključivalo socijalno osiguranje, medicinsku skrb, osiguranje za nezaposlenost, da nabrojimo samo neke). Porezi na prihod tada se računaju povrh poreza na socijalno osiguranje. Pasivni prihod i prihod od vrijednosnica nije podložan porezima socijalnog osiguranja.

"Svakog dana kada ustajem i fokusiram se na rad s ciljem zarade novca, fokusiram se na prihod od zarade, što znači da plaćam veće poreze", rekao bih. "Zato si me poticao da promijenim svoj fokus po pitanju vrste prihoda koji želim zaraditi."

Shvatio sam da se bogati otac vratio na lekciju br. 1 iz knjige *Bogati otac, siromašni otac*. "Bogati ne rade za novac. Oni postižu da njihov novac radi za njih." Iznenada je sve imalo smisla. Morao sam naučiti kako pretvoriti prihod od zarade u pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica kako bi moj novac počeo raditi za mene.

PRAVNI ENTITETI U BIZNISU

ENTITET	KONTROLA	ODGOVORNOST	POREZ	KRAJ GODINE	KONTINUITET
PRIVATNO VLASNIŠTVO	Vi imate potpunu kontrolu	Vi ste u potpunosti odgovorni	Prijavljujete sav prihod i rashod na vašoj osobnoj poreznoj prijavi	Kraj kalendarske godine	Biznis nestaje vašom smrću
GENERALNO PARTNERSTVO	Svi partneri, uključujući i vas, mogu sklapati ugovore i druge poslovne dogovore	Vi ste potpuno odgovorni za sve poslovne dugove, uključujući i udio vašeg partnera	Prijavljujete svoj udio prihoda od partnerstva na vašoj osobnoj poreznoj prijavi	Mora biti isti kao i kraj porezne godine za glavninu kamata, ili za glavne partnere. Ako nema toga, mora biti kraj kalendarske godine	Partnerstvo prestaje smrću ili povlačenjem bilo kojeg partnera
OGRANIČENO PARTNERSTVO	Generalni partneri kontroliraju biznis	Generalni partneri potpuno su odgovorni, ograničeni partneri su odgovorni samo za iznos svojih investicija	Partnerstvo ispunjava godišnje porezne prijave. Generalni i ograničeni partneri izvješćuju o svojem prihodu ili gubitku na osobnim poreznim prijavama. Gubici mogu biti ograničeni.	Mora biti isti kao i kraj porezne godine za glavninu kamata, ili za glavne partnere. Ako nema toga, mora biti kraj kalendarske godine.	Partnerstvo ne prestaje smrću ograničenog partnera, ali može prestati smrću generalnog partnera, osim ako u ugovoru o partnerstvu ne stoji drukčije.
D.O.O.	Vlasnici ili članovi imaju ovlasti	Vlasnici ili članovi nisu odgovorni za poslovne dugove	Pravila variraju zavisno o državi «Provjera kutije» omogućuje izbor tretmana	Pravila variraju zavisno o državi «Provjera kutije» omogućuje izbor tretmana	Pravila variraju zavisno o državi-u nekim državama kompanija nestaje smrću vlasnika ili člana
KORPORACIJA C korporacija	Dioničari biraju Upravni odbor, koji bira rukovoditelja i on ima najveće ovlasti	Dioničari biraju samo iznos svoje investicije u dionice korporacije	Korporacija plaća vlastite poreze. Dioničari plaćaju porez na primljene dividende	Kraj bilo kojeg mjeseca. Korporacija za osobne usluge se vodi za kalendarom	Korporacija stoji zasebno, kao pravni entitet može preživjeti smrt vlasnika, rukovoditelja ili dioničara
POTPOGLAVLJE S	Dioničari biraju Upravni odbor, koji bira rukovoditelja i on ima najveće ovlasti	Dioničari biraju samo iznos svoje investicije u dionice korporacije	Dioničari prijavljuju svoj dio korporacijskog profita ili gubitka na njihovim osobnim poreznim prijavama	Kalendarska godina	Korporacija stoji zasebno, kao pravni entitet može preživjeti smrt vlasnika, rukovoditelja ili dioničara

UPOZORENJE: Molimo vas da konzultirate svoje financijske i porezne savjetnike kako bi utvrdili koji entitet vam najviše odgovara.

Investitorske kontrole koje posjeduje sofisticirani investitor

1. Kontrola nad sobom
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktiva/obveza
3. Kontrola nad porezima
4. Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje
5. Kontrola nad brokerskim transakcijama
6. Kontrola nad E-P-K (entitetom, pravovremenošću, karakteristikama)

EIV koje posjeduje sofisticirani investitor

1. Edukacija
2. Iskustvo
3. Višak novca

Sharonine napomene

Prema KOR-u, "sofisticirani investitor" je neovlašteni investitor koji sam ili sa svojim predstavnikom za kupnju, ima dovoljno znanja i iskustva u pitanjima financija i biznisa da može evaluirati prednosti i rizike mogućih investicija. KOR pretpostavlja da su ovlašteni investitori (koji su ranije definirani kao dobrostojeći i u mogućnosti unajmljivanja savjetnika) sposobni paziti na vlastite interese.

U suprotnosti s time, mi vjerujemo da mnogi ovlašteni i kvalificirani investitori nisu sofisticirani. Mnogi bogati pojedinci nisu naučili osnove investiranja i prava. Mnogi od njih oslanjaju se na savjetnike za investiranje za koje se nadaju da su sofisticirani i očekuju da oni vrše investiranje umjesto njih.

Naš sofisticirani investitor razumije utjecaj i prednosti zakona i strukturirao je svoje investicijske vrijednosnice kako bi maksimalno iskoristio izbor entiteta, pravovremenost i karakteristike prihoda. Pritom sofisticirani investitor traži savjet svojeg pravnog i poreznog savjetnika.

Mnogi sofisticirani investitori često su zadovoljni time što investiraju u druge entitete kao vanjski investitori. Ne moraju imati kontrolu nad upravljanjem svojim investicijama, i to ih razlikuje od unutarnjeg investitora. Mogu investirati u upravne timove a da ne posjeduju kontrolu interesa u kompaniji. Alternativno, mogu investirati kao partneri u sindikate nekretnina ili u velike korporacije kao dioničari. Oni vrijedno uče i investiraju, ali nemaju kontrolu nad menadžmentom temeljne aktive i stoga imaju pristup samo javnim informacijama o operacijama kompanije. Ovaj nedostatak kontrole menadžmenta je glavna razlika između sofisticiranog investitora i unutarnjeg investitora.

Međutim, sofisticirani investitor ipak koristi prednosti koje njegovim vrijednosnicama pruža E-P-K analiza. U Fazi četiri prikazat ćemo kako sofisticirani investitor primjenjuje te principe kako bi dobio maksimalnu prednost koju mu pruža zakon.

Dobro i loše

Pored tri karakteristike prihoda koje opisuje Robert, još tri opća principa razlikuju sofisticiranog investitora od prosječnog investitora. Sofisticirani investitor zna razliku između:

Dobrog i lošeg duga
Dobrih i loših rashoda
Dobrih i loših gubitaka

U pravilu, dobri dugovi, dobri rashodi i dobri gubici vam generiraju dodatne izvore pritoka novca. Na primjer, dug u koji ste ušli kako biste kupili imanje za iznajmljivanje, koje vam svaki mjesec donosi pozitivan protok novca, bio bi dobar dug. Isto tako, plaćanje pravnih i poreznih savjeta je dobar rashod, ako vam uštedi tisuće dolara putem poreznih olakšica. Primjer dobrog gubitka je gubitak kojeg generira smanjenje vrijednosti nekretnine. Taj dobar gubitak još se naziva i fantomski gubitak,

jer je to gubitak na papiru i ne zahtijeva dodatno plaćanje. Krajnji rezultat su uštede u količini plaćenog poreza.

Poznavanje razlike između dobrog i lošeg duga, rashoda i gubitaka jest ono što razlikuje sofisticiranog investitora od prosječnog. Kad prosječni investitori čuju riječi 'dug', 'rashod' i 'gubitak', obično reaguju negativno. Općenito, njihova iskustva s dugom, rashodima i gubicima rezultirala su time što je novac tekao iz njihovih džepova, umjesto u džepove.

Sofisticirani investitor traži pomoć računovođa, poreznih stratega i financijskih savjetnika, kako bi strukturirao najpovoljniju financijsku organizaciju za svoju investiciju. Taj investitor investira u one poslove koji uključuju E-P-K karakteristike koje podržavaju njegov osobni financijski plan - mapu koju prati na putu prema bogatstvu.

Kako možete identificirati sofisticiranog investitora?

Sjećam se priče koju mi je bogati otac jednom ispričao o riziku. Iako je dio te priče opisan u drugim dijelovima ove knjige, vrijedi je ponoviti na ovom mjestu. Prosječni investitor gleda na rizik s potpuno različitog gledišta od sofisticiranog investitora. Taj pogled na rizik je ono što izdvaja sofisticiranog investitora.

Zašto je rizično biti siguran

Jednog dana, pošao sam bogatom ocu i rekao: "Moj otac misli da je ono što radiš prerizično. On smatra da je jedno financijsko izvješće dovoljno, ali ti smatraš da je kontrola samo jednog financijskog izvješća rizična. Čini se da se vaša gledišta jako razlikuju."

Bogati otac nasmijao se. "I jesu", rekao je uz osmijeh. "Gotovo dijametralno suprotna." Bogati otac zastao je na trenutak kako bi pribrao misli. "Ako želiš postati stvarno bogat," rekao je, "jedna od stvari koju moraš promijeniti bit će tvoj pogled na ono što smatraš rizičnim i na ono što smatraš sigurnim. Ja mislim da je rizično ono za što siromašni i srednja klasa misle da je sigurno."

Na trenutak sam razmislio o toj tvrdnji, dopuštajući ideji kako moj bogati otac smatra rizičnim ono što moj pravi otac smatra sigurnim da se slegne u meni. "Ne razumijem u potpunosti", napokon nastavih. "Možeš li mi dati primjer?"

"Naravno", reče bogati otac. "Samo slušaj naše riječi. Tvoj otac te savjetuje da pronađeš siguran, stalan posao, je li tako?"

Klimnuh glavom. "Da, on smatra da je to siguran način za življenje."

"Ali, je li to zaista sigurno?" upita bogati otac.

"Pretpostavljam da za njega jest", odgovorih ja. "Ali ti na to gledaš drukčije?"

Bogati otac klimne glavom i upita: "Što se događa kada javna kompanija objavi velika otpuštanja radnika?"

"Ne znam", odgovorih. "Misliš, što se događa kad kompanija otpušta mnogo zaposlenika?"

"Da", reče bogati otac. "Što se događa s cijenama njihovih dionica?"

"Ne znam", odgovorih. "Možda padaju?"

Bogati otac odmahne glavom. Tiho reče: "Ne. Nažalost, kada kompanija objavi otpuštanje velikog broja zaposlenika, dionice te kompanije rastu."

Na trenutak sam se zamislio o toj izjavi, pa rekoh: "A zato si ti govorio da postoji velika razlika između ljudi s lijeve i desne strane Kvadranta PROTOKA NOVCA."

Bogati otac klimne glavom. "Velika razlika. Ono što je sigurno za jednu stranu, rizično je za drugu."

"I zato se tako malo ljudi zaista obogaćuje?" upitah ja.

Bogati otac opet klimne i ponovi: "Ono što jednoj strani izgleda sigurno, drugoj se čini rizičnim. Ako želiš biti bogat i sačuvati svoje bogatstvo za slijedeće generacije, moraš vidjeti obje strane rizika i sigurnosti. Prosječni investitor vidi samo jednu stranu."

Ono što se čini sigurnim, zapravo je rizično

Sada kad sam odrastao, vidim ono što je vidio i moj bogati otac. Danas smatram da je sigurno ono za što većina ljudi misli da je rizično. Slijede neke razlike.

PROSJEČNI INVESTITOR	SOFISTICIRANI INVESTITOR
Samo jedno financijsko izvješće	Više financijskih izvješća
Želi sve pod svojim imenom	Ne želi ništa pod svojim imenom. Koristi se korporacijskim entitetima. Često nema niti osobni stan ni automobil na svoje ime
Ne razmišlja o osiguranju kao o investiranju	Koristi osiguranje kao investicijski produkt kako bi se osigurao od rizika. Koristi riječi kao što su «pokriven», «izložen» i «osiguran».
Ima samo papirnatu aktivu, koja uključuje gotovinu i štednju	Ima i nematerijalnu i materijalnu aktivu, kao što su nekretnine i plemeniti metali. Plemeniti metali su osiguranje od državnih promašaja u rukovanju novcem, poznatom pod nazivom fiat novac
Fokusira se na siguran posao	Fokusira se na financijsku slobodu
Fokusira se na profesionalnu edukaciju. Izbjegava pogreške	Fokusira se na financijsku edukaciju. Shvaća da su pogreške dio učenja
Ne traži financijske informacije ili ih traži besplatno	Voljan je platiti za financijske informacije
Razmišlja u terminima dobro/loše, crno/bijelo, ispravno/pogrešno	Razmišlja u terminima financijskih nijansi sive boje
Gleda indikatore iz prošlosti - z/c i stope povrata	Traži buduće indikatore - trendove, promjene u upravi i proizvodima

Prvo zove brokere i pita ih za savjet o investiranju ili investira sam, ne tražeći savjet	Brokere zove na kraju... nakon što se konzultira s planom i timom financijskih i pravnih savjetnika. Njihovi brokeri često su dio tima.
Traži vanjsku sigurnost, kao što su posao, kompanija, država	Cijeni osobno samopouzdanje i neovisnost

Zaključak je da se ono za što neki investitori smatraju sigurnim drugima čini rizičnim.

Dvadeset i peto poglavlje

Unutarnji investitor

Unutarnji investitor je netko tko se nalazi unutar investicije i ima određenu razinu menadžerske kontrole.

Iako je važna odlika unutarnjeg investitora aspekt kontrole nad menadžmentom, najvažnija odlika na koju je ukazivao bogati otac bila je ta da ne morate imati veliki prihod ili neto vrijednost da bi vas smatrali unutarnjim investitorom. Rukovoditelj, direktor ili vlasnik 10 % ili više od temeljnih dionica korporacije je unutarnji investitor.

Najviše knjiga o investiranju napisali su ljudi koji se nalaze izvan svijeta investiranja. Ova knjiga napisana je za ljude koji žele investirati iznutra.

U stvarnom svijetu, postoji legalna unutarnja investitorska aktivnost, kao i ilegalna. Bogati otac uvijek je htio da njegov sin i ja budemo investitori s unutarnje, a ne s vanjske strane. To je jedan vrlo važan način da se smanji rizik i povećaju povrti.

Osoba s financijskom edukacijom ali bez financijskih izvora ovlaštenog investitora ipak može postati unutarnji investitor. Tako mnogi ljudi danas ulaze u svijet investiranja. Gradeći vlastite kompanije, unutarnji investitori grade aktivu kojom mogu rukovoditi, prodati je ili omogućiti širem krugu ljudi da investira u nju.

U svojoj knjizi *Što funkcionira na Wall Streetu*, James P. O'Shaughnessy analizira povrate tržišnom kapitalizacijom različitih tipova investiranja. Pokazalo se da male dionice pokazuju mnogo bolje rezultate od drugih kategorija.

Gotovo svi visoki povrati nalaze se u dionicama mikrokapitala s tržišnim kapitalizacijama ispod 25 milijuna \$. Loša strana je ta što su te dionice premale da bi u njih investirali uzajamni fondovi i prosječnom investitoru teško ih je pronaći. Kao što kaže O'Shaughnessy: "bolno su izvan dosega gotovo svima." Ove dionice sadrže vrlo malu količinu trgovačkog potencijala, pa su cijene ponude i potražnje obično vrlo različite. To je primjer toga kako 10% investitora stječe kontrolu nad 90% dionica.

Kako sam ja to učinio

Otkrio sam svoju financijsku slobodu kao unutarnji investitor. Sjetite se da sam počeo s malim, kupujući nekretnine kao sofisticirani investitor. Naučio sam kako upotrijebiti ograničena partnerstva i korporacije kako bih maksimalizirao uštedu poreza i zaštitu aktive. Zatim sam stvorio nekoliko kompanija, kako bih stekao dodatno iskustvo. Uz financijsku edukaciju koju sam stekao od bogatog oca, gradio sam biznise kao unutarnji investitor. Nisam postao ovlašteni investitor dok nisam uspio kao sofisticirani investitor. Nikada se nisam smatrao kvalificiranim investitorom. Ne znam kako birati dionice i ne želim ih kupovati kao netko izvana. (Zašto bih? Ako ste unutra, rizik je mnogo manji, a mnogo je profitabilnije!)

Ovo dijelim s vama kako bih vam pružio nadu. Ako ja mogu naučiti kako postati unutarnji investitor putem izgradnje kompanije, možete i vi. Imajte na umu da što više kontrola nad svojim investicijama posjedujete, one su manje rizične.

Investitorske kontrole koje posjeduje unutarnji investitor

1. Kontrola nad sobom
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktive/obveza
3. Kontrola nad menadžmentom investicije
4. Kontrola nad porezima
5. Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje
6. Kontrola nad brokerskim transakcijama
7. Kontrola nad E-P-K (entitetom, pravovremenošću i karakteristikom)
8. Kontrola nad terminima i uvjetima ugovora
9. Kontrola nad pristupom informacijama

EIV koje posjeduje unutarnji investitor

1. Edukacija
2. Iskustvo
3. Višak novca

Sharonine napomene

KOR definira "unutarnjeg investitora" kao svakoga tko ima informacije o kompaniji koje još nisu objavljene u javnosti. Zakon o razmjeni osiguranja iz 1934. stavio je izvan zakona mogućnost da netko tko ima tajne informacije o kompaniji profitira od tih informacija. To uključuje unutarnje investitore, kao i bilo koga kome on daje informacije, zbog kojih ta osoba naknadno profitira.

Robertov otac riječima "unutarnji investitor" definira investitore koji imaju menadžersku kontrolu nad operacijama biznisa. Unutarnji investitor ima kontrolu nad smjerom kretanja kompanije. Vanjski investitor to nema. Robert pravi razliku između legalnog i nelegalnog unutarnjeg trgovanja i snažno se suprotstavlja nelegalnom unutarnjem trgovanju. Prejednostavno je zarađivati novac na legalan način.

Stvaranje kontrole

Novac koji investirate i rizik koji imate kao vlasnik privatne tvrtke vaš je vlastiti. Ako imate vanjske investitore, imate odgovornost da dobro upravljate njihovim investicijama, ali u mogućnosti ste kontrolirati upravljanje investiranjem, kao i pristup unutarnjim informacijama.

Kupnja kontrole

Osim izgradnje vlastitog biznisa, unutarnji investitor možete postati i kupujući udio kontrole u postojećoj kompaniji. Kupovanje većine dionica u kompaniji dozvoljava vam da kupite udio kontrole. Imajte na umu da, dok povećavate broj investitorskih kontrola koje posjedujete, smanjujete vaš rizik u investiranju - to jest, ako posjedujete vještine da pravilno upravljate investicijom.

Ako već posjedujete biznis i želite ga proširiti, možete doći do još jednog biznisa kroz spajanje tvrtki ili kupnju. Važna pitanja u spajanjima i kupnjama previše su brojna da bismo ih ovdje elaborirali. Međutim, vrlo je važno potražiti kompetentni pravni, porezni i računovodstveni savjet prije bilo koje kupnje ili spajanja, kako bi bili sigurni da će se te transakcije provesti pravilno.

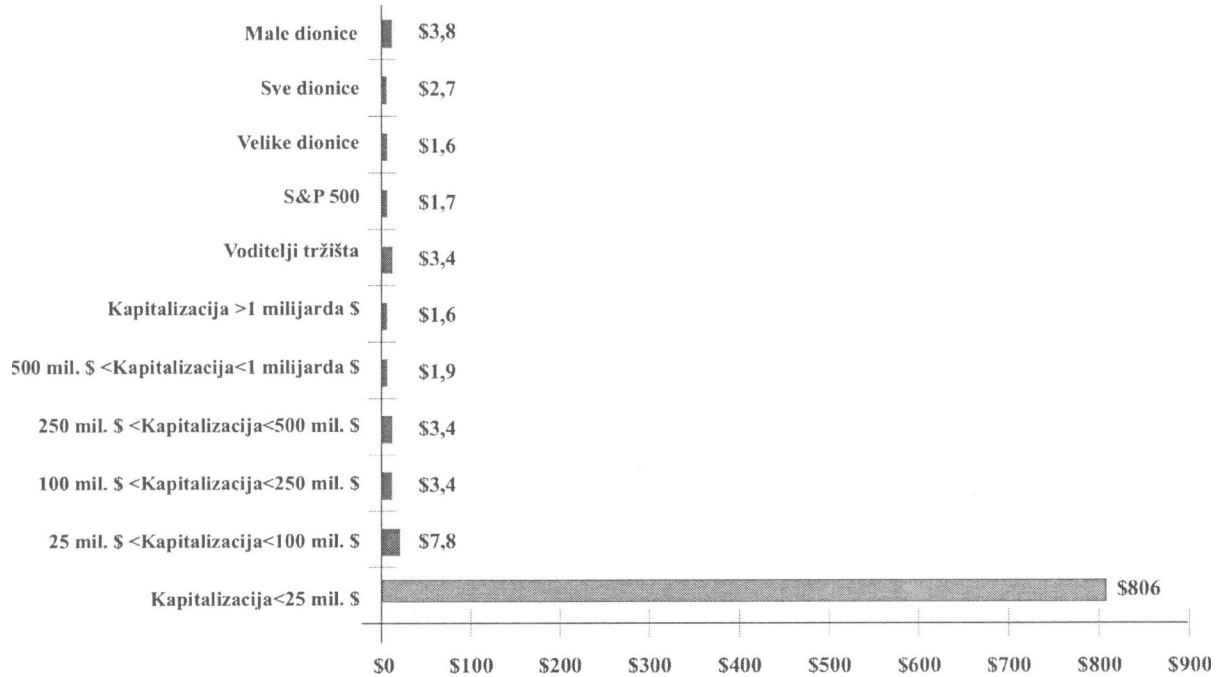
Kako bi prešli s unutarnjeg investitora na vrhunskog investitora, morate odlučiti da prodate dio ili sve vaše biznise. Slijedeća pitanja mogu vam pomoći u procesu donošenja odluke:

1. Da li vas biznis još uvijek raduje?
2. Želite li početi s novim biznisom?
3. Želite li se umiroviti?
4. Je li biznis profitabilan?
5. Raste li biznis prebrzo za vas?
6. Ima li vaša kompanija velike potrebe za kapitalnim ulaganjima koja se najlakše mogu ispuniti kroz prodaju dionica ili kroz prodaju drugom biznisu?

7. Ima li vaša kompanija novac i vrijeme za javnu ponudu?
8. Možete li skrenuti svoju pažnju sa svakodnevnih operacija kompanije na pregovore o prodaji ili javnoj ponudi, a da ne oštetite operacije kompanije?
9. Da li se grana djelatnosti u kojoj je i vaš biznis širi ili smanjuje?
10. Kakav će utjecaj vaši konkurenti imati na prodaju ili javnu ponudu?
11. Ako je vaš biznis snažan, možete li ga prenijeti na svoju djecu i druge članove obitelji?
12. Imate li dobro obučene i menadžerski snažne članove obitelji (djecu) na koje biste mogli prenijeti biznis?
13. Treba li biznis menadžerske vještine koje vam nedostaju?

Mnogi unutarnji investitori su izuzetno sretni upravljajući svojim biznisima i vrijednosnicama investiranja. Oni ne žele prodavati dio svojeg biznisa kroz javnu ili privatnu ponudu, niti žele prodati cijeli biznis. Takav je investitor postao Robertov najbolji prijatelj Mike. Vrlo je zadovoljan time što vodi financijsko carstvo koje su izgradili on i njegov otac.

IZVOR: *Što funkcionira na Wall Streetu*, James P. O'Shaughnessy



31. prosinac 1996. Vrijednost 10,000\$ uloženi 31. prosinca 1951 i godišnje rebalansirani tržišnom kapitalizacijom (u milijunima).

Dvadeset i šesto poglavlje

Vrhunski investitor

Vrhunski investitor je osoba poput Billa Gatesa i Warrena Buffeta. Ti investitori grade divovske kompanije u koje drugi investitori žele investirati. Vrhunski investitor je osoba koja stvara aktivu koja bukvalno vrijedi milijarde dolara za milijune ljudi.

I Gates i Buffet postali su bogati ne zbog svojih visokih plaća ili odličnih produkata, već zato što su izgradili velike kompanije i pretvorili ih u javne.

Iako nije vrlo vjerojatno da će mnogi od nas ikada izgraditi Microsoft ili Berkshire Hathaway, svi imamo mogućnost izgradnje manjih biznisa, kao i to da ih prodajemo privatno ili javno.

Bogati otac običavao je reći: "Neki ljudi grade kuće kako bi ih prodali; drugi izrađuju automobile, ali krajnji cilj je izgraditi biznis u kojem će milijuni ljudi željeti sudjelovati putem dionica."

Investitorske kontrole koje posjeduje vrhunski investitor

1. Kontrola nad sobom
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktive/obveza

3. Kontrola nad menadžmentom investicije
4. Kontrola nad porezima
5. Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje
6. Kontrola nad brokerskim transakcijama
7. Kontrola nad E-P-K (entitetom, pravovremenošću i karakteristikom)
8. Kontrola nad terminima i uvjetima ugovora
9. Kontrola nad pristupom informacijama
10. Kontrola nad vraćanjem, filantropijom, redistribucijom bogatstva.

EIV koje posjeduje unutarnji investitor

1. Edukacija
2. Iskustvo
3. Višak novca

Sharonine napomene

Postoje prednosti i nedostaci u "izlasku pred javnost", o čemu ćemo detaljnije raspravljati kasnije. Međutim, evo nekoliko prednosti i nedostataka početne javne ponude (PJP):

Prednosti:

1. Dozvoliti vlasnicima biznisa da "unovče" dio svojih dionica. Na primjer, Gatesov početni partner, Paul Allen, prodao je dio svojih dionica Microsofta kako bi kupio kompanije kablovske TV.
2. Podići kapital za širenje.
3. Otplatiti dug kompanije.
4. Podići neto vrijednost kompanije.
5. Dozvoliti kompaniji da ponudi dioničke opcije zaposlenicima kao beneficije.

Nedostaci:

1. Vaše operacije postaju javne. Prisiljeni ste otkrivati javnosti informacije koje su prije bile privatne.
2. PJP je vrlo skupa.
3. Vaš fokus skreće s vođenja operacija biznisa na ispunjavanje zahtjeva javne kompanije.
4. Usklađivanje s PJP i stalna kvartalna i godišnja izvješća su opširna.
5. Riskirate gubitak kontrole nad kompanijom.
6. Ako vaša dionica ne bude dobro prošla na javnom tržištu, riskirate da vas tuže vaši dioničari.

Za mnoge investitore, potencijalna financijska nagrada pretvaranja kompanije u javnu u velikoj mjeri zasjenjuje sve potencijalne nedostatke PJP-a.

Kako sam krenuo svojim putem

Ostatak ove knjige govori o bogatom ocu i tome kako me vodio dok sam bio unutarnji i sofisticirani investitor, na putu prema tome da postanem vrhunski investitor. Više nije morao voditi svojeg sina Mikea. Mike je bio zadovoljan time što je unutarnji investitor. Dobit ćete neke uvide o onome što je bogati otac smatrao važnim, što sam morao naučiti i u neke greške koje sam počinio na putu. Nadam se da ćete moći učiti iz mojih uspjeha, kao i iz mojih grešaka na vašem vlastitom putu prema vrhunskom investitoru.

Dvadeset i sedmo poglavlje

Kako se brzo obogatiti

Bogati otac je redovito pregledavao sa mnom različite razine investitora. Htio je da shvatim različite načine na koje se investitori bogate. Moj bogati otac obogatio se tako što je najprije investirao kao unutarnji investitor. Počeo je s malim i naučio porezne prednosti koje su mu bile na raspolaganju. Brzo je stjecao samopouzdanje i u ranoj je dobi postao sofisticirani investitor. Izgradio je nevjerojatno financijsko carstvo. S druge strane, moj pravi otac naporno je radio cijeli život kao državni službenik i od toga nije imao gotovo ništa.

Kad sam odrastao, razlika između mojeg bogatog i siromašnog oca postala je još veća. Napokon sam upitao bogatog oca zašto on postaje sve bogatiji, a moj pravi otac radi sve više i više.

U uvodu ove knjige ispričao sam priču o tome kako sam šetao plažom s bogatim ocem, gledajući veliki komad zemljišta uz more koji je upravo kupio. Tijekom te šetnje, shvatio sam da je moj bogati otac upravo napravio investiciju koju je mogla napraviti samo bogata osoba. Problem je bio u tome što moj bogati otac još nije bio bogat. Zato sam ga upitao na koji način si je mogao priuštiti tako skupu investiciju kad sam znao da moj pravi otac, koji je zarađivao više od bogatog oca, to ne može.

Tijekom te šetnje bogati otac podijelio je sa mnom osnove svojeg financijskog plana. Rekao je: "Ni ja si ne mogu priuštiti to zemljište, ali moj biznis može." Kao što sam rekao u uvodu, tada je započela moja znatiželja o moći investiranja i tad sam počeo učiti tu profesiju. Tijekom te šetnje po plaži, u dobi od 12 godina, počeo sam učiti tajne načina investiranja mnogih najbogatijih ljudi na svijetu, kao i to zbog čega njih 10% kontrolira 90% novca.

Opet se pozivam na Raya Kroca, osnivača McDonald'sa, koji je rekao isto na tečaju mojeg prijatelja. Ray Kroc rekao je polaznicima: "Moj biznis nisu hamburgeri. Moj biznis su nekretnine." Zato McDonald's posjeduje najvrjednije nekretnine na svijetu. Ray Kroc i bogati otac shvatili su kako je svrha biznisa kupnja aktive.

Plan investiranja bogatog oca

Kad sam još bio osnovnoškolac, bogati otac već mi je u glavu usađivao ideje o razlici između bogatih, siromašnih i srednje klase. Tijekom jedne od subotnjih lekcija, rekao je: "Ako želiš siguran posao, slijedi savjet svojeg oca. Ako želiš biti bogat, moraš slijediti moj savjet. Mala je vjerojatnost da će se tvoj otac obogatiti uz siguran posao. Zakoni nisu pisani u njegovu korist."

Jedna od šest lekcija bogatog oca koje su opisane u knjizi *Bogati otac, siromašni otac* bila je lekcija o moći korporacija. U *Kvadrantu PROTOKA NOVCA*, pisao sam o tome kako različiti porezni zakoni vrijede za različite kvadrante. Bogati otac koristio se tim lekcijama kako bi mi pokazao razliku između svojeg plana investiranja i plana investiranja mojeg pravog oca. Te su razlike u velikoj mjeri utjecale na moj životni put nakon završetka moje formalne edukacije i moje vojne službe.

"Moj biznis kupuje aktivu s novcem prije plaćanja poreza", rekao je bogati otac crtajući slijedeći dijagram.

Prihodi
Rashodi Kupnja aktive Porezi

"Tvoj otac pokušava kupiti aktivu s novcem nakon plaćanja poreza. Njegov financijski izvještaj izgleda ovako", reče bogati otac.

Prihodi
Rashodi Porezi Kupnja aktive

Kao mladić, nisam u potpunosti razumio ono čemu me bogati otac pokušavao podučiti, ali shvatio sam razliku. Budući da sam bio zbunjen, dugo vremena ispitivao sam ga o tome što je mislio. Kako bi mi pomogao da bolje shvatim, nacrtao je slijedeći dijagram:

Prihodi	
Rashodi	
Porezi	Tvoj otac
Kupnja aktive	
Porezi	Ja

"Zašto?" upitah bogatog oca. "Zašto plaćaš poreze na kraju, a zašto ih moj otac plaća na početku?"

"Zato što je tvoj otac zaposlenik, a ja sam vlasnik tvrtke", reče bogati otac. "Uvijek imaj na umu da mi možda živimo u slobodnoj zemlji, ali ne žive svi po istim zakonima. Ako se želiš obogatiti, i to brzo, bolje ti je da slijediš one zakone koje koriste bogati."

"Koliki porez plaća moj otac?" upitah ja.

"Pa, tvoj je otac visoko plaćen državni službenik, pa procjenjujem da plaća porez od najmanje 50% do 60% svojeg ukupnog prihoda, na jedan ili drugi način", reče bogati otac.

"A koliki porez plaćaš ti?" upitah ja.

"Pa, to nije pravo pitanje", reče bogati otac. "Pravo pitanje je koliko mojih prihoda podliježe porezu."

Zbunio sam se i upitao: "U čemu je razlika?"

"Pa," reče bogati otac, "plaćam poreze na neto prihod, a porezi tvojeg oca obustavljaju se pri njegovom ukupnom prihodu. To je jedna od najvećih razlika između tvog oca i mene. Ja napredujem brže jer kupujem svoju aktivu bruto dohotkom i plaćam poreze na neto prihod. Tvoj otac plaća poreze na bruto prihod i zatim pokušava kupovati aktivu neto prihodom. Zato mu je vrlo, vrlo teško doći do bilo kakvog bogatstva. On najprije daje državi veliki dio svojeg novca, novca kojeg je mogao koristiti za kupnju aktive. Ja plaćam svoje poreze na neto, ili ono što je preostalo, nakon što kupim

svoju aktivu. Prvo kupujem aktivu, a tek tada plaćam poreze. Tvoj otac prvo plaća poreze i ostaje mu vrlo malo novca s kojim može kupovati aktivu."

U dobi od 10 do 11 godina, stvarno nisam razumio o čemu govori bogati otac. Samo sam znao da mi to ne zvuči pošteno i to sam mu rekao. "To nije pošteno", usprotivio sam se.

"Slažem se", reče bogati otac klimajući glavom. "Nije pošteno, ali zakon je takav."

Zakoni su isti

Kada govorim o toj temi na svojim seminarima, često čujem: "Zakon je možda takav u SAD-u, ali ne i u mojoj zemlji."

Budući da predajem u mnogim zemljama engleskog govornog područja, često odgovaram: "Kako znate? Zbog čega mislite da su zakoni različiti?" Činjenica je da većina ljudi ne zna koji su zakoni slični, a koji različiti, pa im dajem kratku lekciju iz povijesti ekonomije i prava.

Svojim polaznicima pričam o tome da je većina zakona zemalja engleskog govornog područja zasnovana na engleskom zakonu, zakonu kojeg je svijetom proširila Britanska istočno-indijska kompanija. Također im ističem točan datum kada su bogati počeli stvarati pravila. "1215. potpisana je Magna Carta, najslavniji dokument britanske ustavne povijesti. Potpisivanjem Magna Carte, kralj Ivan predao je dio svoje moći bogatim engleskim barunima. Sada se smatra da je Magna Carta pokazala snagu protivljenja pretjeranoj upotrebi kraljevske moći."

Zatim im objašnjavam važnost Magna Carte onako kako je bogati otac to objasnio meni. "Još od potpisivanja Magna Carte, bogati su stvarali pravila." Također je rekao: "Zlatno duhovno pravilo je: čini drugima ono što bi htio da oni čine tebi. Drugi ljudi kažu da je financijsko zlatno pravilo: onaj koji ima zlato stvara pravila. Međutim, ja mislim da je pravo financijsko zlatno pravilo: onaj koji stvara pravila dobiva zlato."

Izdanje *The Wall Street Journala* od 13. rujna 1999. u uvodnom članku objavilo je tekst koji podržava pogled bogatog

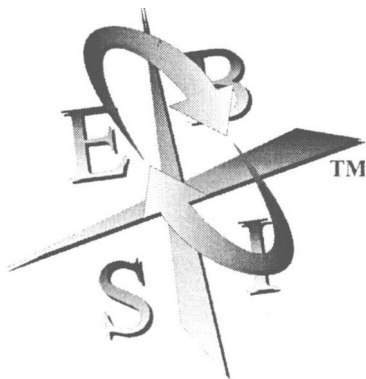
oca na zlatno financijsko pravilo. U članku je pisalo: "Usprkos govoru o uzajamnim fondovima za mase, o brijačima i čistačima cipela koji daju savjete o investiranju, tržište dionica ostalo je privilegija relativno elitne skupine.

"Samo 43.3% svih kućanstava posjedovalo je bilo kakve dionice 1997., posljednje godine za koju postoje podaci, prema ekonomistu Newyorškog sveučilišta Edwardu Wolffu. Od njih, većina je imala relativno male vrijednosti. Gotovo 90% svih dionica posjedovalo je 10% najbogatijih kućanstava. Pouka: najbogatijih 10% posjedovalo je 1997. godine 73% neto vrijednosti u državi, za razliku od 68% iz 1983.

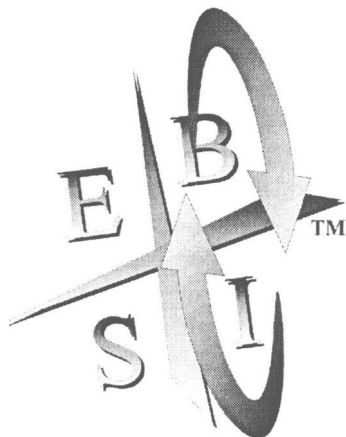
Biznis kupuje vašu aktivu

Kad sam imao 25 godina i bio pri kraju službe u marincima, bogati otac podsjetio me na razliku između dva životna puta.

Rekao je: "Tvoj otac ovako pokušava investirati i kupovati aktivu."



Dodao je: "Ja investiram ovako."



"Uvijek imaj na umu da za različite kvadrante vrijede različita pravila. Stoga oprezno donesi svoju slijedeću odluku o karijeri. Iako taj posao sa zrakoplovnim tvrtkama može biti kratkoročno zabavan, dugoročno gledano možda se nećeš obogatiti onako kako bi htio."

Kako su se promijenili porezni zakoni

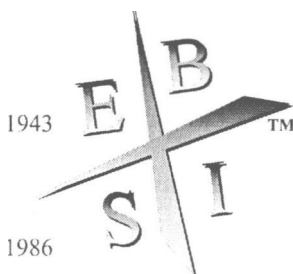
Iako bogati otac nije završio školu, bio je vrijedan student ekonomije, svjetske povijesti i prava. Kad sam krenuo na Američku akademiju pomorske trgovine u Kings Pointu, New York (1965. do 1969.) i počeo učiti međunarodnu trgovinu, bogati otac bio je vrlo sretan što učim ekonomsko, poslovno, korporacijsko i pomorsko pravo. Budući da sam učio te predmete, bilo mi je mnogo lakše odlučiti da ne prihvatiti posao pilota.

Razlog leži u povijesti

Jedna od razlika između Amerike i ostatka svijeta koji je bio pod engleskom vlašću jest u tome što su se naseljenici u Americi suprotstavili pretjeranim porezima organizirajući Bostonsku čajanku. Amerika je brzo rasla od 19. do 20. stoljeća jednostavno zato što smo bili država s niskim porezima. Kao

utočište s niskim porezima, SAD su privukle poduzetnike iz cijelog svijeta koji su se htjeli brzo obogatiti. Međutim, 1913., prihvaćen je 13. amandman, koji je omogućio nametanje poreza bogatima i to je bio kraj države s niskim porezima. Ipak, bogati su uvijek nalazili izlaz i zato su zakoni različiti za različite kvadrante, a naročito su povoljni za B kvadrant, kvadrant ultra-bogatih Amerikanaca.

Bogati su se osvetili za promjenu poreznih zakona iz 1913. tako što su polako mijenjali zakone i vraćali pritisak na druge kvadrante. Prikradanje poreza izgledalo je ovako:



1943. prihvaćen je Zakon o plaćanju poreza. Umjesto da oporezuje samo bogate, federalna vlada sada je smjela nametnuti porez za sve u E kvadrantu. Ako ste bili zaposlenik u E kvadrantu, niste više mogli plaćati prvo sebi, jer je država bila prva plaćena. Ljudi su uvijek šokirani kada vide koliko im se uzima kroz oba izravna poreza, kao i kroz skrivene poreze.

1986. prihvaćen je Zakon o poreznoj reformi. Ova promjena zakona dramatično je utjecala na sve profesionalce kao što su liječnici, odvjetnici, računovođe, arhitekti, inženjeri itd. Ova promjena zakona spriječila je ljude iz S kvadranta da koriste iste porezne zakone koji se koriste u B kvadrantu. Na primjer, ako bi osoba iz kvadranta S imala isti prihod kao osoba iz B kvadranta, radnik iz S kvadranta morat će platiti početnu stopu poreza od 35% (50% ako uključite poreze na socijalno

osiguranje). S druge strane, osoba iz kvadranta B možda će morati platiti porez od 0% na isti iznos prihoda.

Drugim riječima, zlatno pravilo - "Onaj koji stvara pravila zadržava zlato" - opet se potvrdilo. Pravila se stvaraju u B kvadrantu i tako je još od 1215., kada su baruni prisilili kralja da potpiše Magna Cartu. Možda 'B' u B kvadrantu znači 'barun'.

Neki od tih zakona i promjena objašnjeni su detaljnije u knjigama *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant PROTOKA NOVCA*.

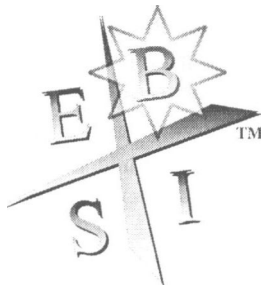
Odluka je donesena

Otkad sam odlučio slijediti plan investiranja bogatog oca umjesto plana mojeg siromašnog oca, bogati otac sa mnom je podijelio jednostavnu analizu moje šanse za uspjeh u životu, koja je osnažila moju odluku. Crtajući *Kvadrant PROTOKA NOVCA*, rekao je: "Tvoja prva odluka jest da otkriješ u kojem kvadrantu imaš najviše prilike za ostvarivanje dugoročnog financijskog uspjeha."

Pokazujući E kvadrant, rekao je: "Nemaš stručnost za koju će poslodavci platiti velike novce, pa kao zaposlenik vjerojatno nećeš zaraditi dovoljno novca da bi mogao investirati. Osim toga, neuredan si, stvari ti lako dosade, nemaš sposobnost dugog zadržavanja pažnje, sklon si svađama i ne pratiš upute. Stoga, tvoje šanse za financijski uspjeh u E kvadrantu ne čine se vrlo dobrima."

Pokazujući S kvadrant, rekao je: "S kvadrant je kvadrant za pametne. Zato se tako mnogo liječnika, odvjetnika, računovođa i inženjera nalazi u S kvadrantu. Pametan si, ali ne toliko. Vjerojatno nikada nećeš biti *rock* zvijezda, filmska zvijezda ili sportska zvijezda, pa tvoje šanse zarade velikih novaca u S kvadrantu nisu velike."

"Preostaje ti B kvadrant", nastavi bogati otac. "Ovaj je kvadrant savršen za tebe. Budući da nemaš posebnih talenata niti stručnosti, tvoja će šansa za stjecanje velikog bogatstva biti u tom kvadrantu."



S tim komentarem postao sam siguran u svoju odluku. Odlučio sam da je moja najbolja prilika za stjecanje velikog bogatstva i financijski uspjeh izgradnja biznisa. Porezni zakoni išli su mi u korist, a moj nedostatak predispozicija za druge kvadrante samo mi je olakšao odluku.

Autorova lekcija kroz pogled unatrag

seminarima koje održavam, pokušavam prenijeti djeliće mudrosti koju sam stekao od bogatog oca. Kad me pitaju kako investiram, obično govorim grupi o investiranju kroz biznis, ili, kako je rekao bogati otac: "Moj biznis kupuje moju aktivu."

Ljudi uvijek dižu ruke i govore slijedeće stvari:

1. "Ali, ja sam zaposlenik i ne posjedujem vlastiti biznis."
2. "Ne može svatko posjedovati biznis."
3. "Pokretanje biznisa je rizično."
4. "Nemam novaca za investiranje."

Na takve reakcije na plan investiranja bogatog oca, odgovaram slijedećim idejama.

Na tvrdnju da ne može svatko posjedovati biznis, podsjećam ljude da je prije manje od 100 godina većina ljudi posjedovala vlastiti biznis. Prije samo 100 godina, oko 85% populacije SAD-a bili su nezavisni farmeri ili vlasnici malih trgovina. Znam da su svi moji djedovi i bake bili vlasnici malih biznisa.

Samo se manji dio populacije sastojao od zaposlenika. Zatim kažem: "Čini se da je Industrijsko doba - s obećanjem visoko plaćenih poslova, poslovne sigurnosti za cijeli život i mirovinskim beneficijama - potisnula nezavisnost iz nas." Također dodajem da je naš obrazovni sustav osmišljen tako da stvara zaposlenike i profesionalce, a ne poduzetnike, pa je normalno da ljudi osjećaju kako je rizično pokrenuti biznis.

Bit onoga što govorim jest:

1. Postoji vjerojatnost da svi vi imate potencijal da postanete vlasnici velikih biznisa ako imate želju za razvojem svojih vještina. Naši su preci ovisili o svojim poduzetničkim vještinama. Ako danas nemate biznis, pitanje je: želite li proći kroz proces učenja o tome kako izgraditi biznis? Jedino vi možete odgovoriti na to pitanje.
2. Kada ljudi kažu: "Nemam novca za investiranje", ili: "Trebam posao s nekretninama koji mogu postići bez novca", ja odgovaram: "Možda biste trebali promijeniti kvadrante i investirati iz kvadranta koji vam dozvoljava da investirate s novcem prije plaćanja poreza. Tada biste imali mnogo više novca za investiranje."

Jedna od prvih stvari za promišljanje u vašem planu investiranja trebala bi biti odluka o tome u kojem kvadrantu leži najbolja prilika da brzo zaradite novac. Na taj način možete početi s investiranjem uz najviše povrate, s najmanje rizika i imat ćete najbolju priliku da postanete vrlo, vrlo bogati.

Dvadeset i osmo poglavlje

Zadržite svoj posao i ipak se obogatite

Kad sam odlučio izgraditi biznis, slijedeći problem s kojim sam se suočio bilo je to što nisam imao novca. Prvo, nisam znao kako graditi biznis. Drugo, nisam imao novca s kojim bih ga gradio i treće, nisam imao novca za život. Uz slabost u želucu i nedostatak samopouzdanja, nazvao sam bogatog oca i upitao ga što da učinim.

Odmah je rekao: "Zaposli se."

Njegov odgovor me šokirao. "Mislio sam da mi govoriš kako bih trebao započeti vlastiti biznis."

"Da, govorim. Ali ipak moraš jesti i imati krov nad glavom", reče on.

Ono što mi je zatim rekao prenio sam nebrojenim ljudima. Bogati otac rekao je: "Pravilo broj jedan na putu prema poduzetništvu jest da nikada ne prihvaćaš posao radi novca. Prihvati posao samo radi dugoročnih vještina koje ćeš naučiti."

Prvi i jedini posao koji sam prihvatio nakon marinaca bio je posao u Xerox korporaciji. Izabrao sam ga jer je imao najbolji program za obuku prodavača. Bogati otac znao je da sam vrlo stidljiv i da se užasavam odbijanja. Preporučio mi je da naučim prodavati, ne radi novca, nego kako bih naučio prevladati svoje

osobne strahove. Svakog dana morao sam ići od zgrade do zgrade, kucao sam na vrata i pokušavao ljudima prodati Xerox stroj. Bio je to vrlo bolan proces učenja, no ovaj proces donio mi je milijune dolara tijekom godina.

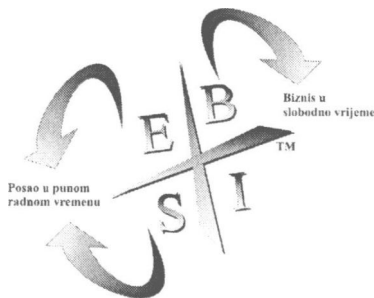
Bogati otac rekao bi: "Ako ne možeš prodavati, ne možeš biti poduzetnik."

Tijekom dvije godine bio sam najgori prodavač u Honoluluu. Uzimao sam dodatne tečajeve o prodaji, kupovao sam kazete i slušao ih. Napokon, nakon što su me skoro otpustili nekoliko puta, počeo sam ostvarivati prodaje. Iako sam još uvijek bio vrlo stidljiv, obuka u prodaji pomogla mi je da razvijem vještine koje sam trebao za stjecanje bogatstva.

Problem je bio u tome što sam uvijek bio bez novca, bez obzira na to koliko radio i koliko strojeva prodao. Nisam imao novca s kojim bih mogao investirati ili započeti biznis. Jednog dana, rekao sam bogatom ocu da planiram prihvatiti honorarni posao kao nadopunu prihoda, da bih mogao investirati. Taj je trenutak čekao.

Bogati otac rekao je: "Najveća greška koju ljudi čine jest da previše rade za svoj novac." Nastavio je: "Većina ljudi ne napreduje financijski zato što prihvaćaju honorarne poslove kad im je potreban novac. Ako zaista žele napredovati, trebaju zadržati svoj posao i započeti biznis u slobodno vrijeme."

Bogati otac nacrtao mi je ovaj dijagram kad je bio siguran da učim vrijedne vještine i da ozbiljno želim postati vlasnik biznisa i investitor:



"Vrijeme je da pokreneš svoj biznis - u slobodno vrijeme", rekao je. "Ne troši vrijeme na honorarni posao. Honorarni posao zadržava te u E kvadrantu, ali biznis u slobodno vrijeme stavlja te u B kvadrant. Većina velikih kompanija nastala je iz biznisa u slobodno vrijeme."

1977. pokrenuo sam svoj biznis s najlonskim i Velcro novčanicima. Mnogi od vas danas znaju za tu vrstu proizvoda. Od 1977. do 1978. radio sam vrlo naporno u Xeroxu i napokon postao jedan od najboljih prodavača u svojem ogranku. U slobodno vrijeme, također sam gradio biznis koji će uskoro postati multimilijunski i međunarodni biznis.

Kad me ljudi pitaju jesam li volio svoj proizvod - raznobojne najlonske novčanike, najlonsko remenje za satove i najlonske džepove za tenisice koji su se mogli pričvrstiti za vezice i u koje su stali ključevi, novac i osobne karte - odgovorio sam: "Ne. Nisam ih volio. Ali uživao sam u gradnji biznisa."

Ovo spominjem zato što mi tako mnogo ljudi danas govori stvari kao što su:

1. "Imam odličnu ideju za novi proizvod"
2. "Morate voljeti svoj proizvod"
3. "Tražim pravi proizvod prije no što pokrenem biznis"

Tim ljudima obično govorim: "Svijet je prepun odličnih ideja za nove proizvode. Svijet je pun i odličnih proizvoda. Ali svijetu nedostaju odlični biznismeni. Primarni razlog za pokretanje biznisa u slobodno vrijeme nije stvaranje odličnog proizvoda. Pravi razlog je da postanete odličan biznismen. Odličnih proizvoda ima mnogo. Ali odlični biznismeni su rijetki i bogati."

Ako pogledate Billa Gatesa, osnivača Microsofta, vidjet ćete da on nije čak niti izumio svoj softverski proizvod. Kupio ga je od skupine programera i s njim izgradio jednu od najmoćnijih i najutjecajnijih kompanija u povijesti svijeta. Gates nije izgradio odličan proizvod, ali izgradio je odličan biznis koji mu je pomogao da postane najbogatiji čovjek na svijetu. Pouka je: nemojte se truditi stvarajući odličan proizvod. Fokusirajte se na

pokretanje biznisa tako da naučite kako postati odličan vlasnik biznisa.

Michael Dell iz Dell Computersa započeo je svoj biznis u slobodno vrijeme u svojem stanu na Teksaškom sveučilištu. Morao je napustiti školu zato što ga je njegov biznis u slobodno vrijeme učinio mnogo bogatijim no što bi to ikada mogao bilo koji posao za koji je učio.

Amazon.com nastao je u garaži u slobodno vrijeme. Taj mladić danas je milijarder.

Lekcija kroz pogled unatrag

Mnogi ljudi sanjaju o pokretanju vlastitog biznisa, ali to nikada ne učine jer se boje neuspjeha. Mnogi drugi ljudi sanjaju o tome da postanu bogati, ali ne uspijevaju jer im nedostaje vještina i iskustvo. Novac zaista dolazi iz vještina i iskustva u biznisu.

Bogati otac rekao mi je: "Edukacija koju dobivaš u školi važna je, ali edukacija koju dobivaš na ulici još je bolja."

Pokretanje biznisa kod kuće, u slobodno vrijeme, dozvoljava vam da naučite neprocjenjivo vrijedne vještine biznisa kao što su:

1. Vještine komunikacije
2. Vještine vođenja
3. Vještine izgradnje tima
4. Porezni zakon
5. Korporacijski zakon
6. Zakon o osiguranju

Te vještine ne mogu se naučiti na vikend tečaju ili putem jedne knjige. Ja ih još i danas učim i što ih više učim, moj biznis više napreduje.

Ljudi uče tako mnogo pokrenuvši biznis u slobodno vrijeme zato što počinju iznutra, unutar vlastitog biznisa. Ako netko može naučiti izgraditi vlastiti biznis, otvara mu se cijeli novi svijet s neograničenim financijskim mogućnostima. Međutim,

jedan od problema djelovanja u E ili S kvadrantu jest to da su mogućnosti često ograničene time koliko jedan čovjek može raditi, kao i brojem sati u danu.

Dvadeset i deveto poglavlje

Poduzetnički duh

Ljudi investiraju iz dva osnovna razloga:

1. Kako bi uštedjeli za mirovinu
2. Kako bi zaradili mnogo novca

Iako većina nas investira iz oba razloga - i oba su važna - čini se da je većina ljudi više sklona prvom razlogu. Odlazu novac na stranu kao štedište i nadaju se da će se njegova vrijednost vremenom povećati. Investiraju, ali više se bave gubitkom nego dobitkom. Sreo sam mnoge ljude koji se tako boje gubitka da ih to sprječava u djelovanju. Pri investiranju, ljudi moraju biti iskreni prema svojim emocijama. Ako su bol i strah od gubitka preveliki, najbolje je da investitor ulaže vrlo konzervativno.

No, ako pogledate velike bogataše ovog svijeta, uvidjet ćete da oni svoje bogatstvo nisu stekli time što su bili oprezni. Velike promjene u ovom svijetu došle su od investitora koji su posjedovali ono što je moj bogati otac nazvao poduzetnički duh.

Jedna od mojih omiljenih priča je ona o Kristoferu Kolumbu, hrabrom istraživaču koji je vjerovao da je svijet okrugao i koji je imao smion plan da pronade brži put prema bogatstvima

Azije. Međutim, u njegovo vrijeme popularno vjerovanje bilo je da je svijet ravan. Svi su mislili da će Kolumbo otploviti preko ruba svijeta ako pokuša ispuniti svoj plan. Kako bi testirao svoju teoriju da je svijet okrugao, Talijan Kolumbo morao je poći na španjolski dvor i uvjeriti kralja i kraljicu da investiraju u njegov poslovni pothvat. Kralj Ferdinand i kraljica Izabela osigurali su mu početni novac i investirali u njegov pothvat.

Moj učitelj povijesti pokušao mi je objasniti da je novac dobiven kako bi se istraživanjem proširilo znanje. Bogati otac rekao mi je da je to jednostavno bio poslovni pothvat kojem je bio potreban kapital. Kralj i kraljica znali su da će, ako taj poduzetnik zvan Kolumbo uspije u tome da krene na zapad i stigne na istok, oni dobiti visoki povrat na svoju investiciju. Kolumbo, kao i kralj i kraljica koji su ga podržali, imali su pravi poduzetnički duh. Kralj i kraljica nisu investirali kako bi izgubili novac. Investirali su jer su željeli zaraditi više novca. Bili su spremni riskirati, uz mogućnost velikog dobitka. Investirali su s poduzetničkim duhom.

Zašto pokrenuti biznis

Kad sam počeo formulirati svoje planove za pokretanje biznisa u slobodno vrijeme, bogati otac bio je nepopustljiv u vezi duha u kojem sam ušao u tu novu avanturu, avanturu izgradnje međunarodnog biznisa. Rekao je: "Gradiš biznis zbog izazova. Gradiš biznis zato jer je to uzbudljivo i morat ćeš dati sve od sebe kako bi uspio."

Bogati otac htio je da pokrenem biznis kako bih pronašao svoj poduzetnički duh. Često je govorio: "Svijet je pun ljudi s dobrim idejama, ali malo je ljudi koji su se obogatili zahvaljujući svojim idejama." Zato me poticao da pokrenem biznis, bilo kakav biznis. Nije mario o tome kakav će biti proizvod niti koliko se meni sviđa proizvod. Nije brinuo zbog mogućnosti mog neuspjeha. Samo je htio da počnem. Danas vidim tako mnogo ljudi s odličnim idejama koji se boje krenuti, ili krenu, ne uspiju i odustanu. Zato je bogati otac često citirao Einsteinovu izreku: "Veliki duhovi često su doživljavali snažno protivljenje od strane mediokritetnih umova." Htio je da

pokrenem bilo kakav biznis kako bih mogao izazvati vlastiti mediokritetni um i pritom razviti vlastiti poduzetnički duh. Bogati otac govorio je: "Mnogo ljudi kupuje aktivu umjesto da je stvara zato što se nisu pozvali na vlastiti poduzetnički duh koji bi njihove ideje pretvorio u velika bogatstva."

Ne činite to za samo 200,000\$

Vraćajući se na definiciju ovlaštenog poduzetnika, bogati otac rekao je: "Sve što čovjeku treba da bi postao ovlašten investitor jest da ima plaću 200,000\$. Za neke ljude to je mnogo novca, ali to nije dovoljan razlog za pokretanje biznisa. Ako je sve o čemu sanjaš plaća od 200,000\$, tada ostani u E ili S kvadrantu. Rizici u B i I kvadrantima preveliki su za tako mali iznos. Ako odlučiš izgraditi biznis, ne čini to za samo 200,000\$. Rizici su previsoki za tako niski povrat. Učini to za mnogo veću plaću. Učini to za milijune, ili milijarde, ili nemoj niti počinjati. Ali ako odlučiš izgraditi biznis, moraš doći u dodir sa svojim poduzetničkim duhom."

Bogati otac rekao je još: "Ne postoji uspješni siromašni poduzetnik ili vlasnik biznisa. Možeš biti uspješan i siromašan liječnik ili računovođa. Ali ne možeš biti uspješan i siromašan vlasnik biznisa. Postoji samo jedna vrsta uspješnog vlasnika biznisa, a to je bogati vlasnik biznisa."

Lekcija kroz pogled unatrag

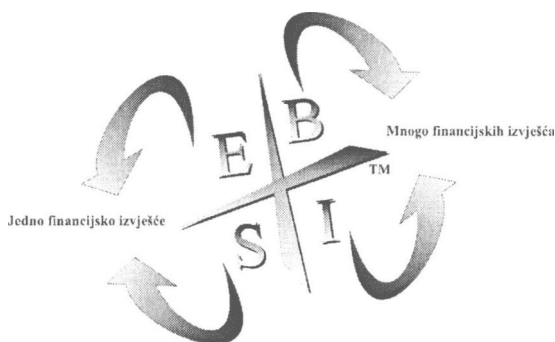
Često me pitaju: "Što znači previše?" ili: "Koliko je dovoljno?" Osobe koje postavljaju takva pitanja često su ljudi koji nikada nisu izgradili uspješan biznis koji je zaradio mnogo novca. Također sam primijetio i to da su mnogi od ljudi koji postavljaju to pitanje na E i S strani kvadranta. Još jedna velika razlika između ljudi s lijeve i s desne strane kvadranta je slijedeća:

Jedno financijsko izvješće

S

I

Ljudi s lijeve strane općenito imaju samo jedno financijsko izvješće jer imaju samo jedan izvor prihoda. Oni s desne strane imaju mnogo financijskih izvješća i mnogo izvora prihoda. Moja supruga i ja zaposlenici smo u nekoliko korporacija u kojima imamo i vlasnički udio. Zato imamo financijska izvješća kao privatne osobe i financijska izvješća od svojih biznisa. Dok naši biznisi postaju sve uspješniji i generiraju nam prtok novca, potrebno nam je sve manje prihoda kao zaposlenicima. Mnogi ljudi s lijeve strane ne znaju kakav je osjećaj imati sve više novca uz sve manje rada.



Iako je novac važan, on nije primarni faktor motivacije za pokretanje biznisa. Mislim da se na pitanje može najlakše odgovoriti ako ga se postavi na drugi način. Postavljeno pitanje slično je situaciji kad upitate igrača golfa: "Zašto i dalje igrate golf?" Odgovor se nalazi u duhu igre.

Iako mi je bilo potrebno mnogo godina ispunjenih povremenim jadom i patnjom, izazov i duh uvijek su bili faktori koji su me tjerali naprijed u želji da izgradim posao. Danas imam prijatelje koji su prodali svoje biznise za milijune dolara. Mnogi od njih odmore se nekoliko mjeseci, a zatim se vraćaju u igru. Poduzetnika tjera uzbuđenje, izazov, duh i potencijal za veliku zaradu na kraju. Prije no što sam izgradio biznis s najlonskim i Velcro novčanicima, moj je bogati otac htio da budem siguran kako to radim s tim duhom.

Poduzetnički duh je vrijedna aktiva u izgradnji uspješnog biznisa. Mnogi uspješni kapitalisti još su uvijek u srcu poduzetnici.

Faza tri

Kako izgraditi snažan biznis?

Zašto graditi biznis?

Bogati otac rekao je: "Postoje tri razloga za izgradnju biznisa osim stvaranja aktive":

1. Da vam osigura dodatni pritek novca. U knjizi *Kako biti bogat*, J. Paul Getty kaže kako je prvo pravilo da i sami morate biti u biznisu. On implicira kako se nikada nećete obogatiti radeći za nekoga drugog. Bogati otac pokrenuo je toliko mnogo biznisa zato što je od njih imao dodatni pritek novca. To mu je osiguralo slobodno vrijeme i dodatni novac s kojim je mogao investirati u sve više aktive oslobođene poreza. Zato je tako brzo postao bogat i zato je savjetovao: "Gledaj svoja posla."
2. Da ih prodate. Bogati otac objasnio je da je problem u običnom radnom mjestu to što ga ne možete prodati, bez obzira na to koliko naporno radili. Problem s izgradnjom biznisa u S kvadrantu je u tome što za njega postoji samo ograničeno tržište. Na primjer, ako zubar otvori praksu, jedina osoba koja bi je htjela kupiti je drugi zubar. Za bogatog oca to je bilo preusko tržište. Rekao je: "Da bi nešto bilo vrijedno, mora postojati mnogo ljudi koji to žele. Problem s biznisom u S kvadrantu je taj što si ti često jedina osoba koja ga želi." Bogati otac rekao je: "Aktiva je nešto što ti stavlja novac u džep ili se može prodati za više novca"

no što si ti platio ili investirao u to. Ako možeš izgraditi uspješan biznis, uvijek ćeš imati mnogo novca. Ako naučiš graditi uspješan biznis, razvit ćeš profesiju koju malo ljudi ima." Godine 1975., dok sam učio kako prodavati Xerox strojeve, naišao sam na mladića koji je posjedovao četiri fotokopirne radnje u Honoluluu. Bavio se tim biznisom zato što je bio zanimljiv. Dok je bio u školi, vodio je fotokopirnu radnju na sveučilištu i stekao je uvid u poslovanje. Kad je izašao iz škole, nije bilo posla, pa je otvorio fotokopirnu radnju u centru Honolulua, radeći ono što je najbolje znao raditi. Uskoro je imao četiri takve radnje u četiri velike uredske zgrade u centru, sve na dugoročni najam. Veliki lanac fotokopirnih radnji došao je u grad i iznio mu ponudu koju nije mogao odbiti. Uzeo je njihovih 750,000\$, što je u to vrijeme bio ogroman iznos, kupio brod, dao 500,000\$ profesionalnom financijskom menadžeru i oplovio oko svijeta. Kad se vratio godinu i pol kasnije, menadžer mu je povećao imovinu na gotovo 900,000\$, pa je mladić opet otplovio, vrativši se na otoke Južnog Pacifika. Ja sam bio onaj koji mu je prodao fotokopirne strojeve, i sve što sam od toga dobio bila je moja mala provizija. On je izgradio biznis, prodao ga i otplovio. Nisam ga vidio nakon 1978., ali čuo sam da se povremeno vraća u grad, provjerava svoje vrijednosnice i opet otplovi. Moj je bogati otac rekao: "Kao vlasnik biznisa, ne moraš biti u pravu u 51% slučajeva. Moraš biti u pravu samo jednom." Također je rekao: "Izgradnja biznisa je najriskantniji put za većinu ljudi. Ali ako opstanete i nastavite usavršavati svoje vještine, vaš potencijal za bogatstvo je neograničen. Ako izbjegnute rizik i igrate na sigurno na E i S strani, možda ćete biti sigurniji, ali također ćete ograničiti ono što možete zaraditi."

3. Da bi izgradili biznis i pretvorili ga u javni biznis. To je bila ideja bogatog oca o tome kako postati ono što je on zvao vrhunski investitor. Takav je postupak učinio Billa Gatesa, Henryja Forda, Warrena Buffeta, Teda Turnera i Anitu Roddick vrlo, vrlo bogatima. Oni su bili vlasnici dionica na

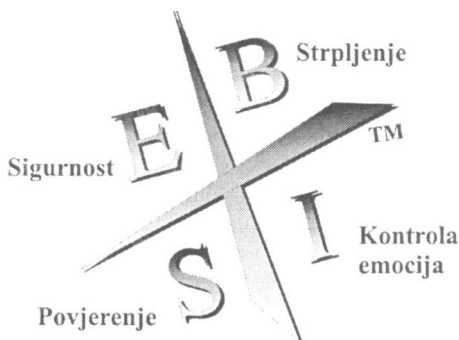
prodaju, dok smo mi ostali bili kupci tih dionica. Oni su bili unutra, a mi vani, i pokušavali gledati unutra.

Nikada niste premladi niti prestari

Ako vam bilo tko kaže da ne možete izgraditi biznis koji bi drugi željeli kupiti, neka vas ta misao ograničenih umova inspirira. Istina je da je Gates bio vrlo mlad kad je stvorio Microsoft, ali pukovnik Sanders imao je 66 godina kad je stvorio Kentucky Fried Chicken.

U slijedećih nekoliko poglavlja opisat ću ono što je bogati otac zvao B-I trokut. Koristim taj trokut kao vodič u izgradnji biznisa. On ocrta primarne tehničke vještine koje su potrebne. Bogati otac također je smatrao da su potrebne neke osobine ličnosti kako biste postali uspješan poduzetnik:

- 1. Vizija:** sposobnost da vidite ono što drugi ne vide.
- 2. Hrabrost:** sposobnost djelovanja usprkos velikoj sumnji.
- 3. Kreativnost:** sposobnost razmišljanja izvan kutije.
- 4. Sposobnost podnošenja kritike:** Nema uspješne osobe koja nije bila kritizirana.
- 5. Sposobnost odlaganja gratifikacije:** Vrlo je teško naučiti kako potisnuti trenutnu, kratkoročnu gratifikaciju u korist veće, dugoročne nagrade.



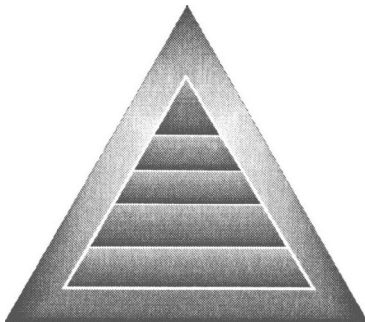
Trideset i prvo poglavlje

B-I trokut

Ključ do velikog bogatstva

Slijedi dijagram koji je bogati otac zvao B-I trokut, ključ do velikog bogatstva.

B-I trokut bio je vrlo važan bogatom ocu jer je davao strukturu njegovim idejama. Kao što je često govorio: "Postoje mnogi ljudi s odličnim idejama, ali malo ljudi s velikim bogatstvima. B-I trokut ima moć da pretvori obične ideje u velika bogatstva. B-I trokut je vodič za pretvaranje ideje u aktivu." On predstavlja znanje koje je potrebno da bi se postalo uspješan na B i I strani kvadranta PROTOKA NOVCA. Ja sam ga malo modificirao tijekom godina.



Imao sam oko 16 godina kad sam prvi put vidio ovaj dijagram. Bogati otac nacrtao mi ga je kad sam mu počeo postavljati slijedeća pitanja:

1. "Kako to da ti imaš toliko biznisa kad drugi ljudi jedva izlaze na kraj s jednim?"
2. "Zašto tvoj biznis raste, dok biznisi drugih ljudi ostaju mali?"
3. "Kako to da imaš slobodnog vremena, dok drugi vlasnici biznisa cijelo vrijeme rade?"
4. "Zašto toliko mnogo biznisa tako brzo propada?"

Nisam mu sva ta pitanja postavio u isto vrijeme, ali su mi pala na pamet dok sam proučavao njegove biznise. Bogati otac imao je oko 40 godina, i bio sam fasciniran time kako uspijeva voditi nekoliko različitih kompanija u različitim granama djelatnosti. Na primjer, imao je biznis s restoranom, s prodavaonicom brze hrane, maloprodajni lanac trgovina, prijevozničku kompaniju, biznis za izgradnju nekretnina i biznis poslovanja nekretninama. Znao sam da slijedi svoj plan prema kojem mu biznisi kupuju prave investicije, što su za njega bile nekretnine, ali bilo je zapanjujuće koliko biznisa može voditi u isto vrijeme. Kad sam ga upitao kako uspijeva pokrenuti i upravljati tolikim biznisima, odgovorio mi je tako što je nacrtao B-I trokut.

Danas i ja posjedujem udio u vlasništvu nekoliko kompanija u potpuno različitim granama djelatnosti, jer koristim B-I trokut kao vodič. Ne posjedujem onoliko kompanija koliko je posjedovao bogati otac, ali prateći istu formulu ocrtanu u B-I trokutu, mogao bih posjedovati i više kad bih htio.

Objašnjenje B-I trokuta

Jasno je da je količina materijala koji se može napisati - i koji se treba napisati - kako bi se pokrile informacije predstavljene B-I trokutom veća no što ova knjiga može sadržavati. No, pregledat ćemo osnove.



Misija

Bogati otac rekao je: "Biznis treba i duhovnu i poslovnu misiju da bi bio uspješan, naročito na početku." Kad je objašnjavao ovaj dijagram svojem sinu i meni, uvijek je počinjao s misijom, jer ju je smatrao najvažnijim aspektom trokuta. Zato ju je stavljao na dno. "Ako je misija jasna i snažna, biznis će preživjeti probleme kroz koje prolazi svaki biznis u prvih deset godina. Kad biznis naraste i zaboravi svoju misiju, ili misija zbog koje je stvoren više nije potrebna, biznis počinje umirati."

Bogati otac izabrao je riječi 'duhovnost' i 'posao'. Rekao je: "Mnogi ljudi pokreću biznis samo da bi zaradili novac. Zarada novca nije dovoljno snažna misija. Novac sam po sebi ne pruža dovoljno vatre niti žudnje. Misija biznisa mora ispunjavati potrebu koju imaju potrošači, i ako je ispuni, i to dobro, biznis će početi zarađivati."

Kad se radilo o duhovnoj misiji, bogati otac rekao je: "Henry Ford bio je čovjek prije svega vođen duhovnom, a zatim i poslovnom misijom. Htio je stvoriti automobil koji će biti dostupan masama, ne samo bogatima. Zato je ideja njegove misije bila demokratizacija automobila. Bogati otac nastavio je: "Kad su duhovna i poslovna misija snažne i usklađene, njihova ujedinjena moć gradi velike biznise."

Duhovna i poslovna misija bogatog oca bile su vrlo usklađene. Njegova je duhovna misija bila da stvori posao i priliku za mnoge siromašne ljude kojima je servirao hranu u

svojim restoranima. Bogati otac smatrao je da je misija biznisa vrlo važna, iako ju je teško vidjeti i izmjeriti. Rekao je: "Bez snažne misije, biznis vjerojatno neće preživjeti prvih pet do deset godina." Također je rekao: "Na početku biznisa, misija i poduzetnički duh ključni su za njegov opstanak. Duh i misija moraju se očuvati dugo nakon što poduzetnik nestane ili biznis umire." Govorio je: "Misija biznisa je odraz duha poduzetnika. General Electric je kompanija koju je stvorila briljantnost Thomasa Edisona i narasla je čuvajući duh velikog izumitelja i time što je nastavila stvarati nove, inovativne proizvode. Ford Motor Company preživjela je nastavljajući tradiciju Forda."

Danas, vjerujem da duh Billa Gatesa i dalje vodi Microsoft u dominaciju svjetskim softverom. Suprotno tome, kad su Stevena Jobsa istisnuli iz Applea i kad ga je zamijenio menadžerski tim iz tradicionalnog svijeta korporacija, kompanija je brzo počela propadati. Čim se Jobs vratio u Apple, duh kompanije vratio se s njim, izašli su novi proizvodi, povećala se profitabilnost, kao i cijena dionica.

Iako je misija biznisa teško mjerljiva, nevidljiva i uglavnom neopipljiva, većina nas iskusila ju je. Možemo identificirati misiju nekoga tko nam pokušava nešto prodati za postotak od prodaje, kao i nekoga tko nam pokušava pomoći odgovorivši na naše potrebe. Dok svijet postaje pretrpan proizvodima, biznisi koji opstaju i financijski napreduju bit će biznisi koji se fokusiraju na služenje i ispunjenje misije kompanije, kao i potreba potrošača, a ne oni koji povećavaju prihode kompanije.

CASHFLOW Technologies Inc - kompanija koju smo stvorili Kim, Sharon i ja kako bismo za vas stvorili ovu knjigu, kao i druge proizvode iz područja financijske edukacije - ima slijedeću misiju: pospješivanje financijskog blagostanja čovječanstva. Zato što smo vjerni duhovnoj i poslovnoj misiji ove kompanije, postigli smo uspjeh koji je mnogo više od sreće. Zato što smo u svojoj misiji potpuno jasni, privukli smo pojedince i druge grupe koje imaju sličnu misiju. Neki ljudi to zovu sreća... Ja to zovem vjernost misiji. Tijekom godina, počeo sam vjerovati da je bogati otac bio u pravu naglašavajući važnost snage i ujednačenosti duhovne i poslovne misije.

Iskreno govoreći, nisu svi moji biznisi imali tako snažnu dvostruku misiju kao CASHFLOW Technologies, Inc. Neki drugi biznisi u kojima posjedujem vlasnički udio imaju jače naglašene poslovne misije od onih duhovnih.

Sada shvaćam da je moj biznis s najlonskim i Velcro novčanicima imao drukčiju misiju no što sam mislio. Misija gradnje tog biznisa bila je da mi pruži brzu edukaciju o izgradnji međunarodnog biznisa. Taj biznis ispunio je tu misiju na prilično bolan način. Drugim riječima, dobio sam što sam htio. Biznis je rastao vrlo brzo, uspjeh je bio brz i velik, ali takav je bio i krah. No, iako je iskustvo bilo bolno, shvatio sam da sam ostvario svoju misiju. Nakon što sam izašao iz ruševina i ponovno izgradio biznis, naučio sam ono što sam htio. Kao što je rekao bogati otac: "Mnogi poduzetnici ne postanu pravi biznismeni dok ne izgube prvi biznis." Drugim riječima, više sam naučio izgubivši posao i ponovno ga gradeći no što sam naučio time što sam bio uspješan. Kao što je rekao bogati otac: "Škola je važna, ali ulica je bolji učitelj." Dakle, moj je prvi veliki poslovni pothvat nakon napuštanja marinaca bio skup i bolan, ali lekcije koje sam naučio bile su neprocjenjivo vrijedne. A biznis je ispunio svoju misiju.

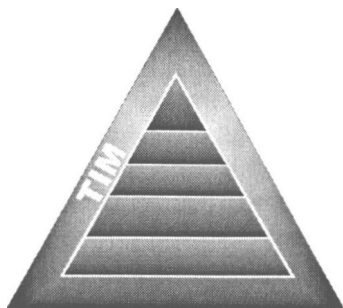
Sharonina napomena

Misija pomaže kompaniji da zadrži fokus. U ranim fazama razvoja, mnogi faktori mogu stvoriti distrakciju. Najbolji način da se vratite na pravi put jest da se podsjetite na svoju misiju. Utječe li distrakcija na ostvarenje vaše misije? Ako je tako, morate je riješiti što je moguće prije kako biste mogli preusmjeriti svoj trud na opću misiju.

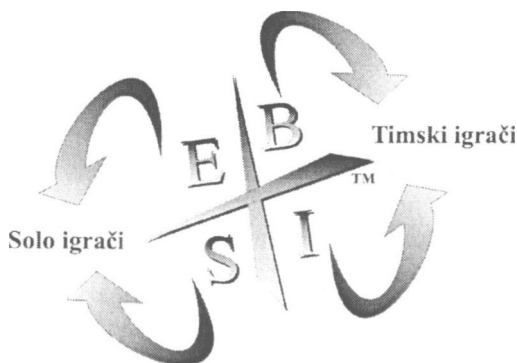
Primjećujem da mnogi ljudi u današnje vrijeme postaju instant milijunaši, pa čak i milijarderi, jednostavno tako što provedu PJP s kompanijom. Često se pitam je li misija takvih kompanija samo da vlasnici i investitori zarade novac, ili je formirana zato da ispuni misiju i pruži nekakvu uslugu? Bojim se da će mnoge od tih novih PJP-a na kraju propasti, jer im je jedina misija brza zarada novca. Osim toga, poduzetnički duh nalazi se u misiji kompanije.

Tim

Bogati otac uvijek je govorio: "Biznis je timski sport." Reкао je još: "Investiranje je timski sport." Nastavljao je: "Problem E i S kvadranta je u tome što igraš igru kao pojedinac i to protiv tima."



Bogati otac nacrtao bi kvadrant PROTOKA NOVCA kako bi ilustrirao ono što želi reći:



Jedna od najsnažnijih kritika koje je bogati otac uputio obrazovnom sustavu bila je: "U školi, studente obučavaju da sami pišu testove. Ako dijete pokuša surađivati s drugima za vrijeme testa, to se zove varanje." Govorio je: "U stvarnom

poslovnom svijetu, vlasnici biznisa surađuju za vrijeme testa, a u poslovnom svijetu svaki je dan test."

Vrlo važna lekcija

Mislim da je lekcija o timskom radu ključna za ljude koji razmišljaju o moćnom i uspješnom biznisu. To je jedan od primarnih ključeva mog uspjeha. Biznis i investiranje su timski sportovi, a imajte na umu da je u poslovnom svijetu svaki dan test. Da biste uspjeli u školi, testove morate pisati sami. U biznisu, uspjeh ćete ako ih polažete u timu, a ne kao pojedinci.

Ljudi u E i S kvadrantu često zarađuju manje novca no što bi mogli ili željeli jer pokušavaju raditi sami. Ako rade kao grupa, naročito oni u E kvadrantu, stvaraju sindikat umjesto tima. To je ono što se danas u Americi događa i liječnicima. Oni formiraju profesionalni sindikat kako bi se borili protiv snage tima, poslovnog tima poznatog pod imenom organizacija za javno zdravstvo.

Danas mnogi investitori pokušavaju investirati kao pojedinci. Čitam i gledam tisuće ljudi koji se bave jednodnevnom trgovinom preko Interneta. To je savršen primjer pojedinca koji se pokušava boriti protiv dobro organiziranog tima. Zato tako malo njih uspijeva, a tako mnogo njih gubi novac. Ja sam naučio da u investiranju treba djelovati kao član tima. Bogati otac govorio bi: "Ako ljudi žele postati sofisticirani investitori i više od toga, moraju investirati kao tim." Bogati otac u svojem je timu imao računovođe, odvjetnike, brokere, financijske savjetnike, agente osiguranja i bankare. Ovdje koristim množinu jer uvijek je imao više od jednog savjetnika. Kad bi donio neku odluku, bio bi to proizvod timskog rada. I ja danas činim tako.

Ne veliki brod - veliki tim

Danas na televiziji gledam reklamu u kojoj bogati par jedri na svojoj jahti u tropskim morima. Reklama pokušava privući sve pojedince koji se žele obogatiti sami. Kad god vidim tu reklamu, mislim na to kako mi bogati otac govori: "Većina ljudi

iz malog biznisa sanja o tome kako će jednog dana posjedovati brod ili zrakoplov. Zato ga nikada neće zaista posjedovati. Kad sam ja započinjao, sanjao sam o svojem timu računovođa i odvjetnika, ne o brodu."

Bogati otac htio je da mi cilj bude da imam tim računovođa i odvjetnika koji rade samo za mene - prije no što počnem sanjati o brodu. Kako bi to naglasio, natjerao me da sa svojim malim povratom poreza pođem u grad računovođi. Dok sam sjedio preko puta Rona, ovlaštenog javnog računovođe, prvo što sam primijetio bila je hrpa dokumenata. Istog trena shvatio sam lekciju bogatog oca. Taj OJR je radio za 30-tak drugih tvrtki samo tog dana. Kako bi mogao posvetiti potpunu pažnju mojoj tvrtki?

Kad sam se tog poslijepodneva vratio u ured bogatog oca, vidio sam nešto što nikada prije nisam primijetio. Dok sam sjedio u prijemnoj kancelariji čekajući da me osobna tajnica bogatog oca pusti unutra, vidio sam tim ljudi koji je radio samo za biznis bogatog oca. U svojem uredu za sastanke imao je skup od četrnaest knjigovođa. Bilo je tamo i pet računovođa i voditelj financijske službe. Imao je i dva odvjetnika koja su radila u njegovom glavnom uredu. Kad sam sjeo pred bogatog oca, sve što sam rekao bilo je: "Oni se bave samo tvojim biznisom i ničim drugim."

Bogati otac klimne. "Kao što sam rekao, većina ljudi naporno radi i sanja o tome da pobjegne na svojem brodu. Ja sam prvo sanjao o timu računovođa i odvjetnika. Zato sada imam veliki brod i slobodno vrijeme. To je stvar prioriteta."

Kako si možete priuštiti tim?

Na seminarima me često pitaju: "Kako si možete priuštiti plaćanje tog tima?" To pitanje obično postavlja netko iz E ili S kvadranta. I opet, stvar je u različitim zakonima i pravilima za različite kvadrante. Na primjer, kada osoba iz E kvadranta plaća profesionalne usluge, transakcija izgleda ovako:

Prihodi
Rashodi
Porezi
Profesionalne usluge

Za ljude u B i S kvadrantima, transakcija izgleda ovako:

Prihodi
Rashodi
Profesionalne usluge
Porezi

Postoji i razlika između vlasnika biznisa iz kvadranta B i S. Vlasnik biznisa iz kvadranta B ne oklijeva da plati te usluge jer poslovni sustav, cijeli B-I trokut, plaća te usluge. Vlasnici biznisa iz kvadranta S često plaćaju vlastitim znojem i krvlju, pa si većina njih ne može priuštiti zapošljavanje osoblja na puno radno vrijeme.

Najbolja edukacija

Uvijek odgovaram isto kad mi postavljaju ovakva pitanja:

1. "Kako ste naučili toliko o investiranju i biznisu?"
2. "Kako dobivate tako visoke povrate uz tako nizak rizik?"
3. "Što vam daje sigurnost da investirate u ono što se drugima čini rizičnim?"
4. "Kako pronalazite najbolje poslove?"

Ja odgovaram: "Moj tim." Moj tim sastoji se od mojih računovođa, odvjetnika, bankara, brokera itd.

Kad ljudi kažu: "Izgradnja biznisa je rizična", često govore s gledišta osobe koja radi sama, što je navika koju su stekli u školi. Po mojem mišljenju, rizično je ne graditi biznis. Time što ne gradite biznis ne uspijevate steći neprocjenjivo vrijedno iskustvo iz stvarnog života i ne dobivate najbolju edukaciju na svijetu, edukaciju koja dolazi od vašeg savjetničkog tima. Kao što bi rekao bogati otac: "Ljudi koji igraju na sigurno gube najbolju edukaciju na svijetu i troše dragocjeno vrijeme." Govorio je: "Vrijeme je naša najvrjednija aktiva, naročito kad si stariji."

Tolstoj je to rekao na malo drukčiji način. Citiram njegove riječi: "Najneočekivanija stvar koja nam se događa je starost."

Tetraedrom i timovi

Često me pitaju: "Koja je razlika između biznisa u kvadrantu B i biznisa u kvadrantu S?" Moj odgovor je: tim.

Većina biznisa u kvadrantu S strukturirana je ili kao privatno vlasništvo, ili kao partnerstvo. To mogu biti timovi, ali ne onakvi o kojima ja govorim. Kao što se ljudi u E kvadrantu povezuju u sindikate, ljudi u S kvadrantu udružuju se u partnerstva. Kad mislim na tim, mislim na različite tipove ljudi s različitim vještinama, koji se udružuju kako bi radili zajedno. U sindikatu ili partnerstvu (npr. sindikat učitelja ili partnerska odvjetnička tvrtka), često se udružuju isti tipovi ljudi iz istih profesija.


Jedan od mojih najvećih učitelja bio je dr. R. Buckminster Fuller. Dr. Fuller prije mnogo godina pošao je u potragu za onim što je nazvao "građevnim blokovima svemira". U svojoj potrazi, otkrio je da pravokutnici i kocke ne postoje u prirodi. Govorio je da su tetraedrom bazični građevni blokovi prirode.

Kad gledam velike piramide u Egiptu, malo bolje razumijem ono o čemu je govorio dr. Fuller. I dok visoki neboderi dolaze i prolaze, piramide su izdržale tisuće godina. Dok se neboder može srušiti s nekoliko dobro postavljenih štapina dinamita, piramide se ne bi ni pomakle od takve eksplozije.

Dr. Fuller tražio je stabilnu strukturu u svemiru i otkrio ju je u tetraedronu.

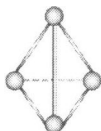
Različiti modeli

Slijedi grafički prikaz različitih poslovnih struktura:

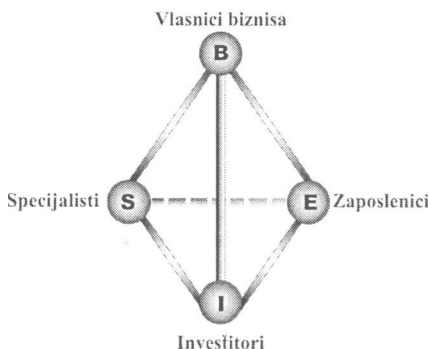
Ovo je privatno vlasništvo: 

Ovo je partnerstvo: 

Ovo je biznis iz B kvadranta:



Prefiks 'tetra' znači 'četiri'. Drugim riječima, ima četiri točke. Nakon što sam učio od dr. Fullera, počeo sam uviđati važnost struktura od najmanje četiri dijela. Na primjer, pogledate li kvadrant PROTOK NOVCA, vidjet ćete da ima četiri dijela. Stabilna poslovna struktura izgledala bi kao slijedeći dijagram:

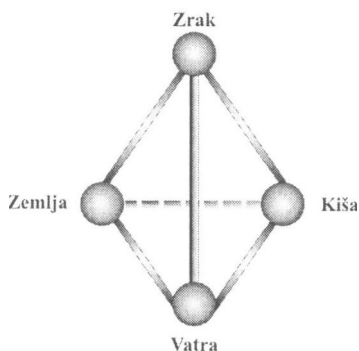


Biznis kojim se dobro upravlja imat će odlične zaposlenike. U ovom slučaju, E predstavlja ključni faktor, jer zaposlenici su odgovorni za svakodnevne aktivnosti biznisa. Oni su i produžetak vlasnika biznisa i predstavljaju taj biznis u odnosu prema korisnicima.

Specijalisti su obično u kvadrantu S. S predstavlja specijaliste, jer svaki od njih vodit će vas ovisno o svojoj stručnosti i području rada. I dok specijalisti ne moraju sudjelovati svakodnevno, njihovo vodstvo je od neprocjenjive vrijednosti kako bi se vaš biznis kretao u pravom smjeru.

Struktura ima više vjerojatnosti da bude stabilna i izdržljiva ako sve četiri točke djeluju usklađeno. Dok investitori osiguravaju financiranje, vlasnici biznisa moraju raditi sa specijalistima i zaposlenicima kako bi razvijali biznis, da bi investitori dobivali povrat na početna ulaganja.

Još jedna zanimljiva veza od četiri elementa na koju sam naišao jest veza četiri osnovna elementa koja čine svijet u kojem živimo. Drevni narodi vjerovali su da su to zemlja, zrak, vatra i kiša (voda). U privatnoj tvrtki koju vodi jedna osoba, da bi bila uspješna, ta osoba mora u sebi imati sva četiri elementa, što je teško.



Iako većina nas u sebi ima sva četiri elementa, svi smo skloni jednom od njih. Na primjer, ja sam vatra, rođen u znaku Ovna i u vladavini planeta Marsa. To znači da sam dobar u započinjanju stvari, ali ne i u završavanju. Budući da imam tetraedron, lakše mi je uspjeti. Moja supruga Kim je zemlja. Ona i ja imamo dobar brak jer ona ima smirujući utjecaj na mene, kao i na ljude oko mene koje ja uznemirim. Često kaže: "Razgovor s tobom je poput razgovora s aparatom za zavarivanje". Bez nje, ja bih cijelo vrijeme bio ljut i

uznemirivao ljude u svojoj kompaniji. S druge strane, Sharon u ovoj kompaniji ima ulogu zraka. Ona hrani vatru, pokreće kompaniju u pravom smjeru, i pazi da svi sustavi djeluju glatko. Kao predsjednica naše kompanije, Sharon pazi da nas četvero budemo usklađeni i djelujemo u smjeru naše misije. Kad nam se pridružila Mary, naš operativni direktor, kompanija se naglo pokrenula. Mary je upotpunila kompaniju pazeći da napravimo sve što smo obećali. Važno je primijetiti da su ovom timu trebale dvije godine da se formira. Ljudi su dolazili i odlazili, sve dok se pravi tetra-tim napokon nije našao. Kad se taj model stabilizirao, kompanija je počela zračiti prema van i rasla je brzo i stabilno.

Ne kažem da je to čvrsto pravilo za uspješan biznis. Međutim, dovoljno je pogledati egipatske piramide i odmah ćete steći osjećaj snage, stabilnosti i dugovječnosti.

Samo dva elementa

Često u šali kažem da ćete dobiti čudne fenomene ako spojite samo dva elementa, kao u slučaju partnerstva. Na primjer:

1. Zrak i voda = prskalice
2. Zrak i zemlja = prašina
3. Voda i zemlja = blato
4. Zemlja i vatra = lava ili pepeo
5. Vatra i voda = para
6. Vatra i zrak = plamen

Tim se sastoji od različitih razina

Jedna od prvih stvari koje promatram kao investitor jest tim koji stoji iza biznisa. Ako je tim loš, ili mu nedostaje iskustvo i prošli uspjesi, rijetko investiram. Sreo sam mnoge ljude koji trče uokolo pokušavajući pribaviti novac za svoj novi produkt ili biznis. Najveći problem većine njih jest taj što oni osobno nemaju iskustva, a nemaju niti tim iza sebe, tim koji bi pobudio povjerenje.

Mnogi ljudi žele da investiram u njihov plan biznisa. Jedna od stvari koje većina njih govori je: "Kad ova kompanija krene, pretvorit ćemo je u javnu." Ta me izjava oduvijek intrigirala, pa pitam ono što bi svatko od vas trebao pitati: "Tko u vašem timu ima iskustvo u pretvaranju kompanija u javne i koliko ih je ta osoba pretvorila?" Ako odgovor na to pitanje nije zadovoljavajući, znam da slušam pokušaj prodaje, a ne plan biznisa.

Još jedna stvar koju tražim među brojevima plana biznisa nalazi se pod točkom "plaće". Ako su plaće visoke, znam da gledam ljude koji podižu novac kako bi sami sebi plaćali visoke plaće. Pitam ih jesu li spremni raditi besplatno ili prepоловити svoje plaće. Ako je odgovor 'ne', znam pravu misiju njihovog biznisa. Misija biznisa je vjerojatno da im osigura posao s dobrom plaćom.

Investitori investiraju u menadžment. Promatraju tim unutar predloženog biznisa i žele vidjeti iskustvo, strast i posvećenost. Teško mi je povjerovati u visoku razinu posvećenosti od strane ljudi koji pokušavaju dobiti novac za vlastite plaće.

Nekoliko riječi o našim igrama PROTOK NOVCA

Mnogi ljudi pitali su zašto nismo naše edukacijske igre napravili u elektroničkom obliku. Jedan od primarnih razloga jest to što želimo potaknuti učenje kroz suradnju. U stvarnom svijetu, sposobnost suradnje sa što je moguće više ljudi i pomaganje ljudima bez da ih onesposobite vrlo su važne ljudske vještine.

Iako ćemo možda u budućnosti i napraviti elektronsku verziju igre PROTOK NOVCA, u ovom trenutku drago nam je da potičemo ljude da uče kroz suradnju - podučavajući jedni druge - jer što više podučavamo, više učimo. Današnja djeca ionako prevelik dio života provode u izolaciji. Provode sate i sate pred računalom, gledajući TV ili pišući testove. Onda se čudimo zašto se tako mnogo djece ponaša nesocijalizirano. Da bismo bili uspješni, moramo se naučiti slagati s mnogim različitim tipovima ljudi. Iz tih razloga, PROTOK NOVCA još je uvijek društvena igra koja od vas zahtijeva da igrate s drugim

ljudima. Moramo naučiti djelovati kao pojedinci i kao članovi tima - i uvijek možemo usavršavati te vještine.

Sharonine napomene

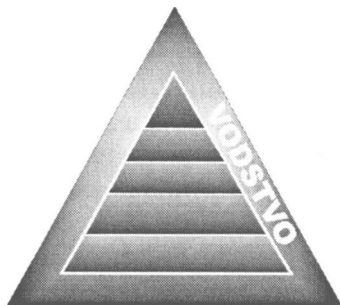
Robert je često spominjao kako "novac slijedi menadžment" u svijetu poslovnog kapitala. Da bi uspio, biznis mora imati odgovarajuće stručnjake na pravim mjestima.

Ako nemate novca da zaposlite ljude koje trebate, razmislite o tome da ih privučete kao članove savjetodavnog odbora uz dogovor da će vaš tim biti uključen u tvrtku kad se dođe do odgovarajućeg kapitala. Vaše mogućnosti za uspjeh bit će mnogo bolje ako vaš menadžerski tim ima iza sebe uspjehe u biznisu ili grani djelatnosti koji ste izabrali.

Vaš tim uključuje i vanjske savjetnike. Pravilno vodstvo od strane vaših računovođa, poreznih, financijskih i pravnih savjetnika ključno je za izgradnju snažnog i uspješnog biznisa. Ako su vaš biznis nekretnine, vaši brokeri za nekretnine postaju važan dio vašeg tima. Iako takvi savjetnici mogu biti "skupi", njihov savjet može vam pružiti visok povrat ulaganja time što će vam pomoći da strukturirate snažan biznis, izbjegavajući pritom prepreke i zamke na putu.

To nas vodi do slijedećeg dijela B-I trokuta: vodstva, jer svaki tim treba voditelja.

Vodstvo



Saveznu vojnu akademiju pohađao sam zato što je bogati otac znao da moram razviti vještine vođenja ako želim postati poduzetnik. Nakon diplome, otišao sam u marince i postao pilot kako bih testirao svoje vještine u stvarnom svijetu, na mjestu zvanom Vijetnam. Kao što je rekao bogati otac: "Škola je važna, ali ulica je bolji učitelj."

Još uvijek pamtim kako je zapovjednik moje eskadrile rekao: "Gospodo, vaš najvažniji posao jest da od vaših ljudi tražite da riskiraju svoj život za vas, vaš tim i vašu domovinu." Rekao je: "Ako ih ne inspirirate da to učine, vjerojatno će vas ustrijeliti u leđa. Vojnici ne prate vođu koji ne vodi." Isto se oduvijek događalo i u poslovnom svijetu. Više biznisa urušava se iznutra, nego izvana.

U Vijetnamu sam naučio kako je jedna od najvažnijih kvaliteta vođe povjerenje. Kao pilot helikoptera s posadom od četvero ljudi, morao sam svoj život povjeriti svojem timu, a oni su svoje živote povjerali meni. Da je to povjerenje ikada bilo iznevjereno, znam da se vjerojatno ne bih vratio živ. Bogati otac rekao bi: "Posao vođe je da iz ljudi dobije ono najbolje, ne da bude najbolja osoba." Govorio je: "Ako si ti najpametnija osoba u svojem poslovnom timu, tvoj posao je u nevolji."

Kad ljudi pitaju kako bi mogli steći vještine vođenja, uvijek govorim isto: "Više se dobrovoljno javljajte." U većini organizacija teško je pronaći ljude koji žele voditi. Većina ljudi skriva se u kutu nadajući se da ih nitko neće prozvati. Ja im kažem: "U crkvi, javljajte se da sudjelujete u projektima. Na poslu, javljajte se da vodite projekte." Samo dobrovoljno javljanje neće vas nužno načiniti velikim voditeljem, ali ako prihvatite povratnu informaciju i dobro se korigirate, mogli biste to postati.

Kroz dobrovoljno javljanje, možete dobiti povratnu informaciju o vašoj vještini vođenja u stvarnom životu. Ako se ponudite da budete voditelj, a nitko vas ne slijedi, tada vas očekuje učenje i korigiranje u stvarnom životu. Ako se ponudite da vodite, a nitko vas ne slijedi, zatražite povratnu informaciju i korektivnu podršku. To je jedna od najboljih osobina voditelja. Vidim mnoge biznise koji imaju teškoće ili propadaju zato jer

voditelj ne želi primiti povratnu informaciju od kolega ili radnika u kompaniji. Moj zapovjednik u marincima često je govorio: "Pravi vođe nisu rođeni vođe. Pravi vođe žele biti vođe i voljni su za to učiti. Učenje znači da ste dovoljno veliki da možete primiti korektivnu povratnu informaciju."

Pravi vođa zna kada treba slušati druge. Već sam rekao da ja nisam veliki biznismen ili investitor, već prosječan. Oslanjam se na svoje savjetnike i članove tima koji mi pomažu da budem bolji voditelj.

Sharonine napomene

Uloga voditelja spaja u sebi vizionara, navijača i oštrog šefa. Kao vizionar, voditelj mora imati fokus na misiji korporacije. Kao navijač, mora inspirirati tim dok djeluje prema zajedničkom cilju, kao i hvaliti uspjehe. Kao oštri šef, mora biti sposoban donositi teške odluke vezane uz stvari koje timu odvlače pažnju od misije. Jedinstvena sposobnost poduzimanja odlučujućih akcija, zadržavši fokus na krajnjoj misiji, ono je što definira pravog vođu.

Uz pravu misiju, tim i voditelja, na dobrom ste putu da izgradite snažan B biznis. Kao što sam rekla ranije, novac slijedi menadžment. U ovom trenutku počete privlačiti novac od vanjskih investitora. Za razvoj biznisa nužno je pet građevnih blokova. Razmotrit ćemo posebno svakog od njih.

Trideset i drugo poglavlje

Menadžment protoka novca



Bogati otac govorio je: "Menadžment protoka novca je temeljna vještina ako osoba želi biti uspješna u B i I kvadrantu." Zato je insistirao da Mike i ja čitamo financijska izvješća drugih kompanija kako bismo bolje razumjeli menadžment protoka novca. U stvari, većinu svojeg vremena proveo je podučavajući nas financijskoj pismenosti. Govorio je: "Financijska pismenost omogućava vam da čitate brojeve, a brojevi vam pričaju priču o biznisu, zasnovanu na činjenicama."

Ako pitate većinu bankara, računovođa ili službenika za zajmove, reći će vam da su mnogi ljudi financijski slabi jer nisu financijski pismeni. Imam prijatelja koji je cijenjeni računovođa u Australiji. Jednom mi je rekao: "Šokantno je gledati kako

savršeno dobar biznis propada samo zato što vlasnici nisu financijski pismeni." Nastavio je: "Mnogi vlasnici malih tvrtki propadaju jer ne znaju razliku između profita i protoka novca. Kao rezultat toga, mnogi vrlo profitabilni biznisi bankrotiraju. Ne shvaćaju da profit i protok novca nisu ista stvar."

Bogati otac pokušavao mi je uliti u glavu svijest o važnosti menadžmenta protoka novca. Rekao bi: "Vlasnici biznisa moraju vidjeti dva tipa protoka novca ako žele biti uspješni. Postoji pravi i fantomski protok novca. Svjesnost o postojanju ta dva protoka novca učinit će vas bogatim ili siromašnim."

Jedna od vještina kojima će vas podučiti igra *PROTOK NOVCA, Investiranje 101*, jest prepoznavanje razlika između te dvije vrste protoka novca. Ponovno igranje igre pomaže mnogim ljudima da uvide razlike. Zato je moto igre: što više igrate igru, postajete bogatiji. Postajete bogatiji jer vaš um počinje osjećati često nevidljivi fantomski protok novca.

Bogati otac rekao je: "Sposobnost vođenja kompanije na temelju financijskog izvješća jedna je od primarnih razlika između vlasnika malog i velikog biznisa."

Sharonine napomene

Protok novca je za biznis isto što i krv za ljudsko tijelo. Ništa ne utječe na biznis tako dramatično kao nemogućnost da se u petak isplate računi. Pravilan menadžment protoka novca počinje onog dana kad pokrenete svoj biznis. Kad smo Robert, Kim i ja osnovali CASHFLOW Technologies, Inc., složili smo se da nećemo kupovati ništa što neće rezultirati povećanjem prodaje. Zapravo, često se smijemo našoj strategiji za povećanje prodaje knjiga početkom 1998. godine kako bismo mogli kupiti fotokopirni stroj za 300\$. Naša strategija je funkcionirala, i do prosinca 1998. mogli smo zamijeniti taj stroj od 300\$ s novim koji je vrijedio 3,000\$. Ta pažnja koju u početnim fazama biznisa treba posvetiti detaljima odredit će smjer vašeg uspjeha.

Dobar menadžer protoka novca svakodnevno razmatra svoj položaj vezan uz novac, gledajući izvore novca i troškove za slijedeći tjedan, mjesec i tromjesečje. To mu dozvoljava da planira veće troškove prije no što oni prerastu u financijsku

krizu. Ta vrsta razmatranja nužna je za kompaniju koja brzo raste.

Pobrojala sam neke savjete vezane uz protok novca koji vam mogu pomoći u strukturiranju vašeg biznisa. Svaki korak primjenjiv je na vaš biznis bilo da se radi o međunarodnoj kompaniji, podružnici ili kiosku koji prodaje *hot-dog*.

Početna korporacijska faza:

- Odgodite plaćanje plaće sve dok vaš biznis ne generira protok novca od prodaje. U nekim slučajevima, to možda neće biti moguće zbog produljenog razvojnog razdoblja. Međutim, vaši investitori dat će vam mnogo veću podršku ako vide da i vi sudjelujete u razvojnom procesu "investirajući svoje vrijeme". U stvari, savjetujemo vam da zadržite svoj redovni posao i biznis započnete u slobodno vrijeme. Odgađajući podizanje plaće, možete reinvestirati plaće kako biste pomogli razvoju svojeg biznisa.

Prodaja i izdavanje računa

- Napravite fakturu za svoje kupce odmah nakon isporuke robe ili usluge.
- Zahtijevajte plaćanje unaprijed, sve dok se ne utvrdi kredit. Zahtijevajte da se ispune prijavnice za kredit prije no što ga odobrite i uvijek provjeravajte reference. Standardni obrasci za kredit mogu su nabaviti u prodavaonicama uredskog materijala.
- Utvrdite minimalnu količinu novca za narudžbu prije no što odobrite kredit.
- Utvrdite kamate za zakašnjelu isplatu kao dio vaših uvjeta - i primjenjujte ih.

- Dok vaš biznis raste, bilo bi dobro da vaši kupci plaćaju svoje račune izravno u blagajnu ili na vašu banku, kako biste ubrzali prijem gotovine.

Rashodi i plaćanje računa

- Mnoge tvrtke zaboravljaju da je ključan dio protoka novca menadžment plaćanja njihovih računa. Pazite da svoje račune plaćate brzo. Prethodno se raspitajte za termine odgode plaćanja. Nakon što ste pravovremeno plaćali dva do tri mjeseca, zamolite za dodatna produženja odgode plaćanja. Dobavljači će obično produžiti kredit na 30 do 90 dana za dobre kupce.
- Zadržite zaduživanje na minimumu. Prije kupnje nečeg novog, postavite cilj povećanja prodaje kako biste opravdali rashode. Čuvajte sredstva svojih investitora za troškove izravno povezane s poslovnim operacijama, a ne za dodatne troškove, ako je moguće. Dok se prodaja povećava, iz pritoka novca moći ćete kupovati i dodatne stvari - ali samo ako ste postavili i ispunili novopostavljene ciljeve više prodaje.

Menadžment nenamjenskih sredstava:

- Napravite plan investiranja za nenamjenska sredstva, kako biste maksimalizirali njihov potencijal zarade.
- Utvrdite kreditne uvjete sa svojom bankom prije no što vam zatrebaju.
- Kako biste bili sigurni da možete brzo posuđivati ako bude potrebno, pazite na svoj trenutni omjer (aktiva prema obvezama - najmanje 2:1 je dobro) i brzi omjer (tekuća aktiva podijeljena s postojećim obvezama - trebalo bi biti preko 1:1).

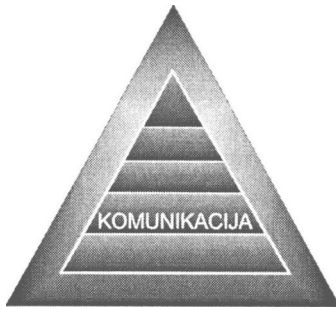
- Osmislite dobru unutarnju kontrolu novca.
 - Ljudi koji čuvaju račune s banke nisu isto što i oni koji ih upisuju u računovodstvene knjige pod rubriku izdanih računa.
 - Čekove treba odmah ograničiti na 'samo za depozit'.
 - Ljudi koji su ovlašteni za potpisivanje čekova ne bi trebali pripremati jamstva niti bilježiti troškove, te ih upisivati u računovodstvene knjige pod rubriku plaćenih računa.
 - Osoba koja priprema izvješće za banku ne bi trebala imati funkcije vezane uz prijem ili izdavanje novca (nama to radi vanjski računovođa).

Iako ovo može zvučati vrlo komplicirano, važan je svaki korak menadžmenta novca. Zatražite od svojeg računovođe, bankara i osobnog financijskog savjetnika savjet o strukturiranju vašeg sustava menadžmenta novca. Kad utvrdite sustav upravljanja novcem, i dalje će biti nužan stalni nadzor. Svakodnevno pregledavajte svoju novčanu situaciju i potrebe, i pripremite se na vrijeme za dodatne troškove koje može zahtijevati vaš biznis u razvoju. Mnogi ljudi izgube iz vida menadžment novca kada njihov biznis postane uspješan. To je čest razlog propadanja biznisa. Pravilan menadžment novca (a time i troškova) ključanje za trajni uspjeh bilo kojeg biznisa.

Onima od vas koji razmatraju kupnju franšize ili uključivanje u organizaciju mrežnog marketinga, veliki dio sustava menadžmenta novcem bit će unaprijed osiguran. Uz franšizu, ipak ćete morati implementirati sustav i nadzirati ga. Organizacije mrežnog marketinga često umjesto vas vode menadžment novca. U tim slučajevima, stožer korporacije za vašu organizaciju izvršava funkciju računovodstva i periodički vam šalje izvještaj o zaradi, zajedno s plaćom. U oba slučaja, ipak je važno imati vlastite savjetnike koji će vam pomoći u strukturiranju osobnog menadžmenta novca.

Trideset i treće poglavlje

Menadžment komunikacija



Bogati otac rekao bi: "Što si bolji u komunikaciji i što s više ljudi komuniciraš, bolji će ti biti protok novca." Zato je menadžment komunikacija slijedeća razina na B-I trokutu.

Govorio je: "Da bi postao dobar u komunikaciji, moraš biti dobar u psihologiji. Nikada ne znaš što motivira ljude. Samo zato što vas nešto uzbuđuje, ne znači da to uzbuđuje i druge. Da bi bio dobar u komunikacijama, moraš znati koju dugmad pritisnuti. Različiti ljudi imaju različitu dugmad." Rekao je: "Mnogi ljudi govore, ali malo njih sluša.", kao i: "Svijet je pun odličnih proizvoda, ali novac ide najboljim komunikatorima."

Uvijek se čudim tome koliko malo vremena poslovni ljudi ulažu u unapređivanje svojih komunikacijskih vještina. Kad sam 1974. prvi put razmislio o ideji da naučim prodaju od vrata

do vrata, sve što je bogati otac rekao bilo je: "Siromašni su loši komunikatori". Ovu negativnu tvrdnju ponavljam s namjerom inspiriranja daljnjeg izučavanja i vježbanja ove velike teme.

Bogati otac rekao je: "Novac koji teče u tvoj biznis je proporcionalan komunikacijama koje teku iz biznisa." Kad god pronađem biznis koji ima poteškoća, često otkrijem da su one odraz loših komunikacija, nedovoljnih komunikacija ili jednog i drugog. Općenito, otkrio sam ciklus od šest tjedana između komunikacija i protoka novca. Zaustavite komunikaciju u ovom trenutku i za šest tjedana vidjet ćete utjecaj toga na svoj prtok novca.

Međutim, vanjske komunikacije nisu jedine. I unutarnje su od ključne važnosti. Gledajući financijska izvješća kompanije, možete s lakoćom vidjeti koja područja biznisa komuniciraju, a koja ne.

Javna kompanija ima veće probleme s komunikacijama. To je kao dvije kompanije u jednoj: jedna za javnost, a druga za dioničare. Komunikacija s obje skupine od vitalne je važnosti. Kad čujem kako ljudi govore: "Htio bih da svoju kompaniju nisam pretvorio u javnu", to obično znači da imaju problema u komunikaciji s dioničarima.

Bogati otac imao je običaj da prisustvuje jednom seminaru o komunikaciji godišnje. Ja sam nastavio s tom tradicijom. Primijetio sam da se moji prihodi povećavaju nakon što prisustvujem seminaru. Tijekom godina, pohađao sam seminare o:

1. Prodaji
2. Marketinškim sustavima
3. Reklami, naslovima i pisanju članaka
4. Pregovaranju
5. Javnom govoru
6. Reklami putem pošte
7. Vođenju seminara
8. Prikupljanju kapitala

Od svih tih tema, prikupljanje kapitala najviše zanima poduzetnike. Kad me ljudi pitaju kako mogu naučiti prikupljati kapital, uputim ih na teme pod brojevima 1 do 7, objašnjavajući im da prikupljanje kapitala zahtijeva sve te elemente. Većina tvrtki ne uspijeva se pokrenuti jer poduzetnik ne zna kako prikupiti kapital, a kao što je rekao bogati otac: "Prikupljanje kapitala najvažniji je posao poduzetnika." Nije mislio na to da poduzetnik stalno mora tražiti novac od investitora. Ono što je htio reći bilo je da poduzetnik uvijek mora osigurati da kapital pritječe, bilo putem prodaje, izravnog marketinga, privatne prodaje, institucionalne prodaje, investitora itd. Bogati otac rekao bi: "Dok se ne izgradi sustav biznisa, poduzetnik je sustav koji osigurava pritek novca. Na početku bilo kojeg biznisa, zadržavanje pritoka novca najvažniji je posao za poduzetnika."

Neki dan, prišao mi je mladić i rekao: "Želim pokrenuti vlastiti biznis. Što mi preporučujete prije početka?" Odgovorio sam na svoj uobičajeni način: "Pronađite posao u kompaniji koja će vas obučiti u prodaji." Odgovorio je: "Mrzim prodaju. Ne volim prodavanje niti prodavače. Samo želim biti predsjednik i zapošljavati prodavače." Kad je to rekao, rukovao sam se s njim i poželio mu sreću. Neprocjenjiva lekcija kojoj me podučio bogati otac bila je: "Ne svađaj se s ljudima koji traže savjet, a ne žele savjet koji im daješ. Odmah završi raspravu i kreni za svojim poslom."

Sposobnost učinkovite komunikacije sa što je moguće više ljudi vrlo je važna životna vještina. To je vještina koju je potrebno obnavljati svake godine, što ja činim pohađajući seminare. Kao što mi je rekao bogati otac: "Ako želiš biti osoba iz B kvadranta, prva vještina koju moraš imati jest komunicirati i govoriti jezik ostala tri kvadranta. Ljudi u ostala tri kvadranta mogu se izvući ako govore jezik samo svojeg kvadranta, ali oni u B kvadrantu ne mogu. Jednostavno rečeno, primarni - a možda i jedini - posao onih u B kvadrantu jest da komuniciraju s ljudima iz drugih kvadranta."

Ljudima sam savjetovao da se uključe u kompaniju mrežnog marketinga kako bi stekli iskustvo prodaje. Neke takve organizacije imaju odlične programe za obuku u komunikaciji i

prodaji. Vidio sam sramežljive, introvertirane osobe koji postaju moćni i učinkoviti komunikatori koji se više ne boje odbijanja ili podcjenjivanja. Taj mentalni sklop 'debele kože' vitalan je za ljude u B kvadrantu, naročito ako još niste usavršili svoje osobne komunikacijske vještine.

Moja prva prodaja

Još se uvijek sjećam svoje prve prodaje u ulici pokraj plaže Waikiki. Nakon što sam sat vremena skupljao hrabrost da pokucam na vrata, napokon sam ušao i upoznao vlasnika male prodavaonice za turiste. On je bio stariji gospodin koji se godinama sretao s novim prodavačima kao što sam ja. Nakon zamuckivanja i preznojavanja, izgovorio sam svoj tekst o prednostima Xerox fotokopirnog stroja, a on se samo nasmijao. Nakon što se prestao smijati, rekao je: "Sine, ti si najgori kojeg sam ikada vidio. Ali nastavi, jer ako savladaš svoje strahove, bit ćeš sretan. Ako odustaneš, možda ćeš završiti kao ja, sjedeći za pultom četrnaest sati na dan, sedam dana tjedno, tri stotine i šezdeset i pet dana godišnje, čekajući turiste. Čekam ovdje jer me previše strah da izađem i počnem raditi ono što ti radiš. Savladaj svoje strahove i svijet će se otvoriti. Predaj se strahu i svijet će ti se smanjivati svake godine." I dan danas zahvaljujem tom mudrom starcu.

Nakon što sam počeo savladavati svoj strah od prodaje, bogati otac potaknuo me da se pridružim organizaciji Toastmasters kako bih savladao svoj strah od držanja govora pred velikim skupinama. Kad sam se požalio bogatom ocu, rekao je: "Svi veliki vođe su odlični javni govornici. Ako želiš biti vođa, moraš biti govornik." Danas bez problema držim govore pred desecima tisuća ljudi zahvaljujući svojoj obuci iz prodaje i prethodnoj obuci u organizaciji Toastmasters.

Ako razmišljate o tome da pokrenete vlastiti biznis u B kvadrantu, preporučam vam te dvije vještine. Prije svega, razvijte vještinu savladavanja strahova od odbijanja i priopćavanja vrijednosti vaših proizvoda ili usluga. Drugo, razvijte vještinu govora pred velikim skupinama ljudi i zadržavanje njihovog interesa na onome što govorite. Kao što

mi je rekao bogati otac: "Postoje govornici koje nitko ne sluša, prodavači koji ne prodaju, reklame koje nitko ne gleda, poduzetnici koji ne prikupljaju kapital i voditelji biznisa koje nitko ne slijedi. Ako želiš biti uspješan u B kvadrantu, nemoj biti jedan od tih ljudi."

Moja prva knjiga iz serijala Bogati otac, *Bogati otac, siromašni otac*, nalazi se na prestižnoj listi uspješnica *Sydney Morning Herald* iz Australije već preko dvije godine, U Sjedinjenim Američkim Državama, bila je na listi uspješnica *The Wall Street Journala* gotovo devet mjeseci, a dospjela je i na listu uspješnica *The New York Timesa* u rujnu 1999. Kad me drugi pisci pitaju koja je moja tajna uspona na te liste, ja im ponovim rečenicu iz knjige *Bogati otac, siromašni otac*: "Ja nisam najbolji pisac. Ja sam pisac koji se najbolje prodaje." Dodajem da sam dva puta pao u srednjoj školi jer nisam znao pisati i da nikada nisam poljubio djevojku u srednjoj školi jer sam bio previše stidljiv. Na kraju im kažem ono što je bogati otac rekao meni: "Neuspješni ljudi pronalaze svoje jake strane i provode život osnažujući te strane, i često ignoriraju svoje slabosti, sve dok ih jednoga dana više ne mogu ignorirati. Uspješni ljudi pronalaze svoje slabosti i pretvaraju ih u snage."

Fizički izgled neke osobe često o njoj govori više od riječi.

Često ljudi koji mi dolaze s poslovnim planom ili traže novac izgledaju kao miševi koje je sažvakala mačka. Bez obzira na to koliko dobar plan imali, njihov fizički izgled je ograničavajući faktor. U govoru, kažu da se na govor tijela odnosi oko 55% komunikacije, ton glasa 35%, a na riječi 10%. Ako se sjećate predsjednika Kennedyja, sjetit ćete se da je on koristio svih 100% i da je bio moćan komunikator. Iako ne možemo svi biti fizički privlačni poput njega, možemo dati sve od sebe da se odjenemo prikladno, kako bismo naglasili ono što želimo reći.

Istraživačka TV emisija nedavno je poslala na intervju za isto radno mjesto kandidate koji su bili vrlo privlačni i one koji nisu bili privlačni. Svi su imali iste kvalifikacije. Bilo je zanimljivo to što su privlačni kandidati dobili više ponuda za posao od neprivlačnih.

Jedan moj prijatelj koji sjedi sa mnom u odboru banke rekao mi je da su novog predsjednika primili na temelju njegovog izgleda; izgledao je kao predsjednik. Kad sam pitao o njegovim kvalifikacijama, sve što je rekao bilo je: "Njegov izgled bila je njegova kvalifikacija. Izgleda onako kako bi trebao izgledati predsjednik banke i govori onako kako bi predsjednik banke trebao govoriti. Odbor će voditi poslove. Mi ga želimo kako bi privukao nove klijente." Ovaj primjer koristim za sve one koji kažu da izgled nije važan. U poslovnom svijetu, izgled je moćan komunikator. Da ponovim stari kliše: "Imate samo jednu priliku stvoriti prvi utisak."

Razlika između prodaje i marketinga

Dok smo još bili na temi komunikacije, bogati otac insistirao je da Mike i ja naučimo razliku između prodaje i marketinga. Rekao bi: "Velika greška koju većina ljudi čini jest što govore 'prodaja i marketing'. Zato imaju nisku prodaju ili lošu komunikaciju s osobljem i investitorima." Bogati otac objasnio je da pravo izvješće izgleda ovako:

PRODAJA MARKETING

Dodao je: "Pravi trik u komunikaciji je znati kad je 'prodaja iznad marketinga', a ne izjednačavanje prodaje i marketinga. Ako biznis ima snažan i uvjerljiv marketing, prodaja će doći sama. Ako biznis ima loš marketing, kompanija mora provesti mnogo vremena i novca da bi došla do prodaje."

Rekao je Mikeu i meni: "Kad naučite prodavati, morate naučiti i marketing. Vlasnik biznisa u S kvadrantu često je dobar u prodaji, ali da bi bili uspješni vlasnici biznisa iz B kvadranta, morate biti dobri u marketingu, kao i u prodaji."

Zatim je nacrtao slijedeći dijagram:



Rekao je: "Prodaja je ono što činiš osobno, čovjek na čovjeka. Marketing je prodaja putem sustava." Većina biznismena iz S kvadranta su vrlo dobri u prodaji metodom čovjek na čovjeka. Da bi prešli u B kvadrant, moraju naučiti kako prodavati kroz sustav, putem marketinga.

Zaključak je da su komunikacije tema koja zaslužuje cjeloživotno proučavanje, jer u njoj ima mnogo više toga od govora, pisanja, odijevanja ili pokazivanja. Kao što mi je rekao bogati otac: "To što govoriš ne znači da te netko sluša." Kad me ljudi pitaju kako da počnu graditi čvrste temelje komunikacije, potičem ih da počnu s dvije osnovne vještine - osobnom prodajom i govorom pred skupinom. Također im savjetujem da pažljivo promatraju svoje rezultate i čekaju povratnu informaciju. Dok prolazite kroz proces transformacije iz lošeg komunikatora u odličnog uz pomoć ovih dviju vještina, otkrit ćete da su se poboljšale i vaše vještine svakodnevne komunikacije. Kad se sve to poboljša, vidjet ćete kako vam se povećao i prtok novca.

Sharonine napomene

Dobar utisak je od vitalne važnosti. Vaš marketing i prodaja često će biti prvi utisak koji vaša tvrtka ostavlja na potencijalnog kupca. Kad govorite, vaša strast prema vašem biznisu i vaš izgled ostavit će trajan utisak na vašu publiku.

Važan je i tiskani materijal koji distribuirate. To je javna prezentacija vašeg biznisa.

Kao što Robert kaže, marketing je prodaja kroz sustav. Uvijek pazite da poznajete svoju publiku i da je vaše sredstvo marketinga osmišljeno za tu publiku. U svakom marketingu ili prodaji, uključite ova tri ključna sastojka: identificirajte potrebu, pružite rješenje, i odgovorite na pitanje vaših klijenata "Što ja dobivam time?" posebnom ponudom. Također pomaže ako kod svojih klijenata stvorite osjećaj hitnosti.

Većina komunikacije usmjerena je na vanjsku komunikaciju, ali unutarnja komunikacija tvrtke također je od ključne važnosti. Evo nekih primjera:

Vanjska komunikacija

Prodaja

Marketing

Usluge klijentima

Prema investitorima

Odnosi s javnošću

Unutarnja komunikacija

Dijeljenje uspjeha i pobjeda čitavog tima

Stalni sastanci sa zaposlenicima

Stalna komunikacija sa savjetnicima

Politika ljudskih resursa

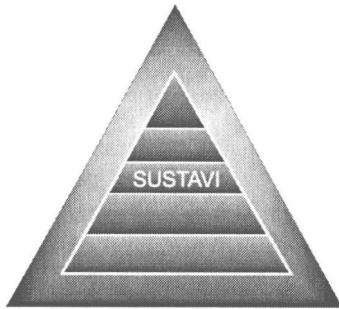
Jedan od najmoćnijih oblika komunikacije koji utječe na biznis je i jedan nad kojim nemate mnogo kontrole: komunikacija od strane vaših postojećih klijenata prema potencijalnim klijentima. U CASHFLOW Technologies, Inc., pripisujemo veliki dio našeg uspjeha našim klijentima koji drugima pričaju o nama. Moć ovakve reklame je neizmjerena. Ovaj oblik reklame može vrlo brzo dovesti kompaniju do uspjeha ili propasti. Iz tog razloga, usluge klijentima vrlo su vitalne komunikacijske funkcije za bilo koju kompaniju.

Kada kupite franšizu ili se pridružite nekoj organizaciji mrežnog marketinga, oni obično imaju razrađen komunikacijski sustav za vas. Nadalje, njihovi komunikacijski materijali već su se dokazali putem drugih franšiza ili članova vaše organizacije. Stoga imate ogromnu početnu prednost nad ljudima koji pokušavaju razviti vlastite materijale. Ti ljudi neće znati jesu li njihovi materijali uspješni dok ih ne upotrijebe i ne izmjere rezultate.

Kao što Robert kaže, sposobnost držanja govora vitalna je za izgradnju uspješnog biznisa. Programi osobnog razvoja i mentorski programi koje nude određene franšize i organizacije mrežnog marketinga pružaju sjajne mogućnosti za osobni rast.

Trideset i četvrto poglavlje

Menadžment sustava



Ljudsko tijelo je sustav sustava. Isto vrijedi i za biznis. Ljudsko tijelo sastoji se od krvotoka, dišnog sustava, sustava za prehranu, sustava za eliminaciju itd. Ako jedan od tih sustava zastane, velika je vjerojatnost da će tijelo biti obogaljeno ili umrijeti. Isto vrijedi i za biznis. Biznis je složeni sustav sustava koji djeluju unutar njega. Zapravo, svaka čestica prikazana na B-I trokutu jest zasebni sustav koji je s drugima povezan u biznis koji predstavlja trokut. Teško je razdvojiti sustave jer su međuzavisni. Također je teško reći da je jedan važniji od drugoga.

Da bi bilo koji biznis mogao rasti, pojedinci moraju biti odgovorni za svaki sustav, a generalni direktor mora osigurati da svi sustavi djeluju punom snagom. Kada čitam financijsko izvješće, osjećam se poput pilota koji sjedi u kabini zrakoplova i očitava vrijednosti svih operativnih sustava. Ako jedan od sustava pokazuje znakove kvara, moraju se primijeniti procedure za hitne slučajeve. Mnogi mali biznisi ili biznisi iz S kvadranta propadaju jer operator sustava ima prevelik broj sustava koje mora motriti i o kojima mora brinuti. Kad jedan od sustava zataji, kao na primjer kada presuši prtok novca, svi drugi sustavi počinju zatajivati. To je kao kad se čovjek prehladi i ne pobrine se za sebe. Uskoro se pojavi upala pluća, a ako se ona ne liječi, imunološki sustav počinje se gasiti.

Vjerujem da su nekretnine odlična investicija za početak jer prosječan investitor može paziti na sve sustave. Zgrada na komadu zemljišta predstavlja biznis - sustav za koji vam stanari plaćaju najamninu. Nekretnine su prilično stabilne i inertne, pa novi biznismen ima dovoljno vremena da korigira stvari ako nešto krene pogrešnim putem. Upravljanje nekretninama godinu ili dvije podučit će vas odlično vještinama poslovnog menadžmenta. Kad me ljudi pitaju gdje pronaći najbolje investicije u nekretnine, kažem im: "Pronađite nekoga tko je loš poslovni menadžer i pronaći ćete dobar posao s nekretninama." No, nikada ne kupujte imanje samo zato jer se radi o dobrom poslu, zato jer su neka takva imanja lukavo prikrivene noćne more.

Banke vole posuđivati novac za nekretnine jer se radi o stabilnom sustavu koji zadržava svoju vrijednost. Druge je biznise često teško financirati jer ih ne smatraju stabilnim sustavima. Često sam čuo slijedeće: "Banka će ti posuditi novac jedino onda kad ga ne trebaš". Ja to vidim drukčije. Oduvijek sam smatrao da će vam banka posuđivati novac kad imate stabilan sustav koji ima vrijednost i kad možete dokazati da ćete vratiti novac.

Dobar poslovni čovjek može učinkovito upravljati s više sustava a da ne postane dio nekog od njih. Pravi poslovni sustav je poput automobila. Automobil nije ovisan o jednoj osobi koja

ga vozi. Svatko tko zna voziti može to učiniti. Isto vrijedi za biznis iz B kvadranta, ali ne nužno i za biznis iz S kvadranta. U većini slučajeva, sama osoba iz S kvadranta jest sustav.

Jednog dana razmišljao sam o otvaranju dućana koji bi se specijalizirao za rijetke novčiće, a bogati otac mi je rekao: "Uvijek imaj na umu da B kvadrant dobiva više novca od investitora jer oni ulažu u dobre sustave i u ljude koji ih mogu graditi. Investitori ne vole ulagati u biznise u kojima sustav navečer odlazi kući."

Sharonine napomene

Svaki biznis, veliki ili mali, mora imati sustave na svom mjestu kako bi mogao provoditi svakodnevne aktivnosti. Čak i obrtnik mora nositi različite šešire kako bi obavljao svoj posao. U biti, obrtnik objedinjava sve sustave u sebi.

Što je sustav bolji, manje ste ovisni o drugima. Robert je opisao McDonald's na slijedeći način: "Isti je u cijelom svijetu - a vode ga tinejdžeri." To je moguće zbog odlične organizacije sustava. McDonald's ovisi o sustavima, ne o ljudima.

Uloga generalnog direktora

Posao generalnog direktora jest da nadgleda sve sustave i identificira slabosti prije no što one prouzroče zastoj sustava. To se može dogoditi na mnogo načina, ali naročito je uznemirujuće u vrijeme kad vaša kompanija brzo raste. Prodaja vam raste, vaš proizvod ili usluga dobivaju pažnju medija i odjednom ne možete izvršiti isporuku. Zašto? Obično zato jer su se vaši sustavi urušili zbog povećane potražnje. Niste imali dovoljno telefonskih linija ili operatora na telefonima; niste imali dovoljne proizvodne kapacitete ili dovoljno sati u tjednu da ispunite potrebe; ili niste imali novca za izgradnju proizvoda ili za unajmljivanje dodatnih radnika. Koji god razlog bio u pitanju, propustili ste priliku da pomaknete svoj biznis na slijedeću razinu uspjeha jer je jedan ili više vaših sustava zatajio.

Na svakoj novoj razini rasta, generalni direktor mora početi s planiranjem sustava koji su potrebni za podršku slijedećoj razini rasta, od telefonskih linija do kreditnih linija za potrebe proizvodnje. Sustavi pokreću i menadžment protoka novca i komunikaciju. Dok se vaši sustavi usavršavaju, vi i vaši zaposlenici morat ćete ulagati sve manje i manje napora. Bez dobro osmišljenih i uspješnih operativnih sustava, vaš biznis ulagat će intenzivan rad. Kad stvorite dobro osmišljene i uspješne operativne sustave, imat ćete poslovnu aktivnu koju je moguće prodati.

Uobičajeni sustavi

U ovom poglavlju naći ćete listu uobičajenih sustava koje uspješan biznis mora imati. U nekim slučajevima, potreban sustav možda će biti definiran drukčije od ovoga na popisu, ali ipak je nužan za poslovne operacije. (Na primjer: "Sustav za razvoj proizvoda" može biti "Procedure za pružanje usluga" u uslužnoj organizaciji. I dok se detalji mogu razlikovati, osnovni elementi su isti. I jedno i drugo zahtijeva od biznisa razvoj proizvoda ili usluge koje će ponuditi svojim klijentima.).

U slučaju franšiza i organizacija mrežnog marketinga, mnogi od tih sustava su automatski uključeni. Za cijenu franšize ili članarinu u organizaciji mrežnog marketinga, dobit ćete operativni priručnik koji opisuje sustave koji su osigurani za vaš biznis. Zbog toga su ti 'instant' biznisi tako privlačni mnogi ljudima.

Ako želite izgraditi vlastiti biznis, pregledajte listu sustava. Iako već ispunjavate mnoge od tih funkcija, možda ih niste definirali kao zasebne sustave. Što više uspijete formalizirati svoje operacije, vaš će biznis postati učinkovitiji.

Sustavi koji su potrebni svakom biznisu za optimalnu učinkovitost

Svakodnevni operativni uredi:

- Odgovaranje na telefon i sustav s 800 telefonskih linija

- Zaprimanje i otvaranje pošte
- Kupnja i održavanje uredskih zaliha i opreme
- Faksiranje i slanje *e-mailova*
- Rješavanje potreba ulazne i izlazne isporuke
- Spremanje i arhiviranje podataka

Sustavi razvoja proizvoda:

- Razvoj proizvoda i njegova zakonska zaštita
- Razvoj ambalaže i popratnog materijala (npr. kataloga i sl.)
- Razvoj proizvodnih metoda i procesa
- Razvoj procesa rješavanja troškova proizvodnje

Proizvodni i inventarni sustavi:

- Izbor dobavljača
- Utvrđivanje jamstava za ponuđeni proizvod ili uslugu
- Utvrđivanje organizacije procesa za inventarnu proizvodnju
- Zaprimanje i pohrana proizvoda kao inventara
- Usklađivanje fizičkog inventara s računovodstvenim dokumentima

Sustavi obrade narudžbi:

- Zaprimanje ili snimanje narudžbi - putem pošte, faksa, telefona ili Interneta
- Priprema i pakiranje naručene robe
- Slanje narudžbi

Sustavi izdavanja računa i naplate:

- Izdavanje računa za narudžbe klijenata
- Zaprimanje plaćanja narudžbi i kreditiranje klijenata za plaćanje (gotovinom, čekom ili kreditnom karticom)
- Otvaranje procesa prikupljanja nevažećih isplata

Sustavi pružanja usluga klijentima:

- Procedure povrata za zaprimanje inventara i povrat novaca korisnicima
- Odgovaranje na žalbe klijenata
- Zamjena neispravnog proizvoda ili pružanje drugih zajamčenih usluga

Sustavi plaćanja troškova:

- Kupnja potrebnih procedura i odobrenja
- Proces plaćanja zaliha i inventara
- Drugi troškovi

Marketinški sustavi:

- Stvaranje generalnog marketinškog plana
- Osmišljavanje i proizvodnja promotivnog materijala
- Razvoj prospekata i vodiča
- Stvaranje promidžbenog plana
- Stvaranje plana za odnos s javnošću
- Stvaranje plana za poštanske isporuke
- Razvoj i održavanje baze podataka
- Razvoj i održavanje web stranice
- Analiza i praćenje statistika prodaje

Sustavi ljudskih resursa:

- Unajmljivanje procedura i ugovori sa zaposlenicima
- Obuka zaposlenika
- Proces plaćanja i planovi za beneficije

Opći računovodstveni sustavi:

- Menadžment računovodstvenih procesa uz dnevna, tjedna, mjesečna, tromjesečna i godišnja izvješća
- Menadžment novca uz osiguranje budućih posudbi
- Planiranje budžeta
- Izvješće o plaćanju poreza i obustavama plaćanja

Opći korporacijski sustavi:

- Pregovaranje, ispisivanje i izvršavanje ugovora
- Izrada i zaštita intelektualnog vlasništva
- Upravljanje osiguranjima
- Izvješćivanje i plaćanje saveznih i državnih, kao i drugih jurisdikcijskih poreza
- Planiranje saveznih i državnih, kao i drugih jurisdikcijskih poreza
- Upravljanje i pohrana dokumentacije
- Održavanje odnosa s investitorima/dioničarima
- Osiguranje pravnog zaleđa
- Planiranje i upravljanje rastom

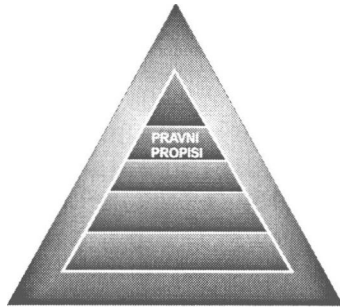
Sustavi upravljanja fizičkim prostorom

- Održavanje i osmišljavanje telefonskih i električnih sustava
- Planiranje dozvola i najamnina
- Licenciranje
- Fizičko osiguranje

Bilo bi dobro da zabilježite svoje operacije u priručniku s policama i procedurama. Takav priručnik vašem osoblju možda će biti neprocjenjivo vrijedna referenca. U stvaranju priručnika, pronaći ćete načine za usmjeravanje svojih operacija i unapređivanje profitabilnosti. Također ćete se za jedan korak približiti posjedovanju biznisa iz B kvadranta.

Trideset i peto poglavlje

Pravni menadžment



Ova razina B-I trokuta, pravni menadžment, bila je jedna od najbolnijih lekcija koje sam morao naučiti. Moj bogati otac identificirao je jedan ozbiljan nedostatak u mojem biznisu: nisam osigurao zakonska prava za najlonske i Velcro proizvode koje sam dizajnirao prije no što sam ih počeo proizvoditi. Specifično, nisam patentirao neke svoje proizvode (to nisam učinio jer sam smatrao da je cijena od 10,000\$ za patentiranje prevelika). Ubrzo se pojavila druga kompanija i kopirala moju ideju i nisam mogao ništa učiniti.

Danas sam propovjednik druge strane. Danas, u Informatičkom dobu, vaš odvjetnik za intelektualno vlasništvo i za ugovore spada među vaše najvažnije savjetnike jer vam

pomaže u stvaranju najvažnije aktive. Ti odvjetnici, ako su dobri, zaštitit će vaše ideje i vaše ugovore od intelektualnih bandita, ljudi koji kradu vaše ideje, a time i vaše profite.

Poslovni svijet prepun je priča o pametnim poduzetnicima s odličnim idejama koji su počeli prodavati svoje proizvode ili ideje prije no što su ih zaštitili. U svijetu intelektualnog vlasništva, kad je vaša ideja izložena, gotovo ju je nemoguće zaštititi. Ne tako davno, pojavila se kompanija s programom za proizvodnju računovodstvenih papira za male biznise. Kupio sam taj briljantni proizvod za svoju kompaniju. Nekoliko godina kasnije, kompanija je propala. Zašto? Zato što nije patentirala ideju, a pojavila se druga kompanija, koju neću spominjati, preuzela ideju i istisnula je iz biznisa. Danas je kompanija koja je ukrala ideju vodeća u biznisu sa softverom.

Kažu da je Bill Gates postao najbogatiji čovjek na svijetu samo uz pomoć ideje. Drugim riječima, nije se obogatio investirajući u nekretnine ili tvornice. Jednostavno je uzeo informaciju, zaštitio je i postao najbogatiji čovjek na svijetu u svojim tridesetima. Ironija je u tome što on nije čak niti stvorio operativni sustav Microsofta. Kupio ga je od drugih programera, prodao ga IBM-u, a ostalo je povijest.

Aristotel Onassis postao je brodovlasnički div zahvaljujući jednom jednostavnom dokumentu. Bio je to ugovor s velikom proizvodnom kompanijom koji mu je jamčio ekskluzivna prava za transport tereta po cijelom svijetu. Sve što je imao bio je taj dokument. Nije posjedovao brodove. No, s tim dokumentom mogao je uvjeriti banke da mu posude novac za kupnju brodova. Otkud mu brodovi? Dobio ih je od vlade SAD-a nakon 2. svjetskog rata. SAD su imale višak brodova klase Victory i Liberty, koji su prenosili ratni materijal iz Amerike u Europu. No, tu je bila jedna kvaka. Da bi kupila brodove, osoba je morala biti građanin SAD-a, a Onassis je bio građanin Grčke. Je li ga to zaustavilo? Naravno da nije. Shvaćajući zakone B kvadranta, Onassis je kupio brodove uz pomoć američke korporacije koju je kontrolirao. To je još jedan primjer kako zakoni mogu biti različiti za različite kvadrante.

Zaštite svoje ideje

Moj odvjetnik za intelektualno vlasništvo je Michael Lechter, jedan od vodećih odvjetnika na tom području. On je odgovoran za osiguravanje međunarodnih patenata i prava na prodaju za CASHFLOW Technologies, Inc. On je također suprug moje poslovne partnerice i koautorice, Sharon Lechter. Iako je oženjen sa Sharon, ipak mu plaćamo istu satnicu kao i svi drugi njegovi klijenti. Bez obzira na to koliko mu plaćali, vrijednost koju vraća našoj kompaniji je neprocjenjiva. Zaradio nam je mnogo novca i zaštitio naša prava da i dalje zarađujemo, time što je zaštitio ono što radimo i proveo nas kroz neke delikatne pregovore. Michael je napisao knjigu *Priručnik o intelektualnom vlasništvu*, koja pruža odlična objašnjenja različitih mehanizama zaštite. Objašnjava svakog od njih zasebno (patente, prava na prodaju, autorska prava itd), kao i način kako se mogu upotrijebiti u kombinaciji da bi vam osigurali najširu zaštitu. Možete je nabaviti putem naše web stranice.

Sažetak

Mnogi biznisi preživjeli su zahvaljujući jednom papiru. Jedan pravni dokument može biti sjeme međunarodnog biznisa.

Sharonine napomene

Jedna od najvrjednije aktive koju možete posjedovati jest nematerijalna aktiva koja se zove patenti, prava na prodaju i autorska prava. Ti pravni dokumenti pružaju vam specifičnu zaštitu i vlasništvo nad intelektualnom imovinom. Kao što je Robert otkrio sa svojim biznisom s Velcro novčanicima, bez ovakve zaštite, riskirate da izgubite sve. Kad ste zaštitili svoja prava, ne samo da možete spriječiti druge da se koriste vašim vlasništvom, već možete i prodavati ili licencirati ta prava i dobivati od toga honorare na autorska prava. Licenciranje vaših prava trećoj strani savršen je primjer kako vaša aktiva radi za vas!

Međutim, pravni problemi mogu izroniti skoro u svakom aspektu biznisa. Dobivanje kompetentnog pravnog savjetnika vrlo je važno ne samo dok stvarate svoj biznis, već i kao trajni dio vašeg savjetničkog tima. Plaćanje pravnih savjeta u početku se može činiti skupim. Međutim, kad ih usporedite s troškovima izgubljenih prava ili nedozvoljenog korištenja, uvidjet ćete da je mnogo jeftinije na samom početku pravilno sastaviti ugovore. Osim financijskih troškova, morate uračunati i faktor izgubljenog vremena. Umjesto da se fokusirate na svoj biznis, morat ćete se fokusirati na pravne probleme.

To je još jedno područje u kojem vam franšiza i mrežni marketing mogu pomoći u početnim fazama vašeg biznisa. Kada kupite franšizu ili se pridružite organizaciji mrežnog marketinga, imat ćete osiguranu većinu potrebnih pravnih dokumenata za početak i razvoj vašeg biznisa. To vam štedi mnogo novca i veliku količinu vremena, i dozvoljava vam da se fokusirate na razvoj biznisa. Ipak je preporučljivo da vam vaš vlastiti savjetnik pregledava dokumente.

Evo nekih specifičnih područja u kojima vam pravilan pravni savjet može pomoći da izbjegnute potencijalne probleme u pravnim aspektima biznisa:

Opća korporacijska pitanja:

- Izbor poslovnog entiteta
- Kupoprodajni ugovori
- Licence biznisa
- Pridržavanje propisa
- Ugovori o najmu ili kupnji

Zakoni vezani uz klijente:

- Uvjeti prodaje
- Izravna pošta
- Zakoni o odgovornosti za proizvod
- Zakoni o istinitoj promidžbi
- Zakoni o zaštiti okoliša

Ugovori:

- S dobavljačima
- S klijentima za veleprodaju
- Sa zaposlenicima
- Jedinstveni zakon prodaje
- Jamstva
- Jurisdikcije

Intelektualno vlasništvo:

- Ugovori o najamnom radu
- Ugovori o tajnosti
- Autorska prava
- Prikriveni radovi
- Patenti
- Prava na prodaju
- Licenciranje intelektualnog vlasništva

Zakoni o radu:

- Pitanje ljudskih resursa
- Ugovori sa zaposlenicima
- Sporovi sa zaposlenicima
- OSHA
- Kompenzacija za radnike

Instrumenti osiguranja i dugovanja:

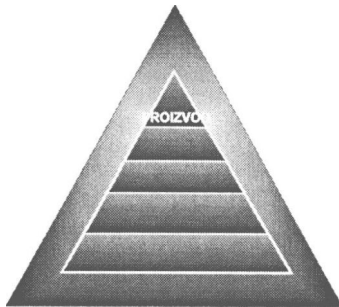
- Najam ili kupnja opreme
- Dokumenti o zajmu
- Privatni smještaj
- PJP-i

Aktivnosti povezane s dioničarima:

- Korporacijski zakoni
- Autoritet odbora
- Izdavanje dionica
- Kupnja i spajanje tvrtki
- Novonastale tvrtke

Trideset i šesto poglavlje

Menadžment proizvoda



Proizvod kompanije, kojeg klijent na kraju kupuje od biznisa, posljednji je važan aspekt B-I trokuta. To može biti materijalni predmet poput hamburgera, ili nematerijalni poput savjetodavnih usluga. Zanimljivo je uočiti da se mnogi prosječni investitori fokusiraju na proizvod, umjesto na ostatak biznisa. Bogati otac smatrao je da je proizvod najmanje važan dio koji treba pregledati pri evaluaciji biznisa.

Mnogi ljudi prilaze mi s idejama za inovativne proizvode. Moj je odgovor da je svijet pun odličnih proizvoda. Ljudi mi kažu i da je njihova nova ideja ili proizvod bolji od postojećeg. Mišljenje da je najvažniji bolji proizvod ili bolja usluga karakteristika je E i S kvadranta, gdje je za uspjeh važno biti

najbolji ili imati najvišu kvalitetu. Međutim, u B i I kvadrantima, najvažniji dio novog biznisa je sustav iza proizvoda ili ideje, ili preostali dio B-I trokuta. Tada naglašavam da većina nas može spraviti bolji hamburger od McDonald'sa, ali malo nas može izgraditi bolji poslovni sustav.

Vodstvo bogatog oca

1974. godine odlučio sam da ću izgraditi biznis slijedeći model B-I trokuta. Bogati otac upozorio me rekavši: "Izgradnja biznisa prema ovom modelu vrlo je rizična. Mnogi ljudi to pokušavaju, ali malo ih uspijeva. Međutim, iako u početku postoji visoki rizik, ako naučiš graditi biznise, tvoj potencijal za zaradu bit će neograničen. Za ljude koji ne žele riskirati, one koji ne žele krenuti uz tako strmu krivulju učenja, rizik može biti manji, ali takva će biti i njihova zarada tijekom života."

Još uvijek se sjećam kako sam proživljavao najviše vrhunce i najdublje ponore dok sam učio graditi čvrst biznis. Sjećam se nekih promidžbenih tekstova koje sam napisao, koji nikada ništa nisu prodali. Sjećam se kako sam pisao neke brošure iz kojih nitko nije mogao shvatiti što želim reći. Sjećam se i situacije kad sam morao izaći pred investitore i reći im da sam izgubio njihov novac. Zauvijek sam zahvalan investitorima koji su me razumjeli i rekli mi da se vratim kad izgradim drugi biznis u koji mogu investirati. Međutim, u svemu tome, svaka greška bila je neprocjenjivo vrijedno iskustvo učenja, kao i izgradnje karaktera. Kao što bi rekao bogati otac, rizik je na početku vrlo visok, ali ako ne odustanem i nastavim učiti, dobit je neograničena.

1974. bio sam vrlo slab na svim razinama B-I trokuta. Mislim da sam bio najslabiji u menadžmentu protoka novca i komunikacija. Iako ni danas nisam vrhunski stručnjak niti u jednom sektoru trokuta, rekao bih da sam najjači u menadžmentu protoka novca i komunikacija. Moje kompanije su uspješne jer mogu stvoriti sinergije između svih svojih razina. Bit je u tome što, iako nisam bio jak u početku, i iako još uvijek nisam jako dobar, nastavljam s procesom učenja. Za sve one koji na taj način žele doći do velikog bogatstva, dajem

poticaj da počnu, da vježbaju, čine pogreške, ispravljaju ih, uče i usavršavaju se.

Kada pogledam 10% Amerikanaca koji kontroliraju 90% svih dionica u Americi i 73% bogatstva, točno znam odakle dolazi njihovo bogatstvo. Mnogi su ga stekli poput Henryja Forda i Thomasa Edisona (koji je u svoje vrijeme bio daleko bogatiji od Billa Gatesa). Popis uključuje Billa Gatesa, Michaela Della, Warrena Buffeta, Ruperta Murdocka, Anitu Roddick, Richarda Bransona i druge koji su stekli svoje bogatstvo na isti način. Pronašli su svoj duh i svoju misiju; dopustili su drugima da sudjeluju u njihovim snovima, rizicima i nagradama. I vi možete učiniti isto ako želite. Samo slijedite isti dijagram uz pomoć kojega je bogati otac vodio i mene: B-I trokut.

Hellen Keller rekla je: "Prava sreća ne ostvaruje se kroz vlastitu gratifikaciju, već kroz posvećenost vrijednom cilju."

Sharonine napomene

Proizvod je na vrhu B-I trokuta jer je on izraz misije biznisa. To je ono što nudite klijentima. Ostatak B-I trokuta postavlja temelje za dugoročni uspjeh vašeg biznisa. Ako je vaša komunikacija s tržištem dobra, vaši su sustavi postavljeni tako da pospješuju proizvodnju, narudžbu i izvršenje. Ako se vašim novcem upravlja na pravilan način, bit ćete u mogućnosti uspješno prodati svoj proizvod i podržavati snažnu uzlaznu liniju rasta svojeg biznisa.

B-I trokut i vaše ideje

Bogati otac rekao je: "B-I trokut daje oblik tvojim idejama. Poznavanje B-I trokuta omogućava osobi da stvori aktivu koja kupuje druge aktive." Bogati otac vodio me dok sam učio kako stvoriti i izgraditi mnoge B-I trokute. Mnogi od tih biznisa propali su jer nisam uspio harmonično posložiti sve dijelove. Kad me ljudi pitaju zbog čega su neki moji biznisi propali, kažem im da se vrlo često radilo o propadanju jednog ili više sektora B-I trokuta. Umjesto da se obeshrabrim zbog tih neuspjeha, što se događa mnogima, bogati otac poticao me da

nastavim vježbati, gradeći te trokute. Umjesto da me nazove gubitnikom kad mi je prvi veliki posao propao, poticao me da nastavim s učenjem i gradim druge trokute. Rekao je: "Što više vježbaš graditi te B-I trokute, bit će ti lakše da stвориш aktivu koja kupuje drugu aktivu. Ako vrijedno vježbaš, bit će ti sve lakše zarađivati sve više i više novca. Kad se usavršiш u stvaranju ideja i izgradnji B-I trokuta oko njih, ljudi će ti prilaziti i investirati novac s tobom, i tada će za tebe vrijediti ono da nije potreban novac za stvaranje novca. Ljudi će ti davati novac da zarađиш više novca za njih i za sebe. Umjesto da provedeš svoj život radeći za novac, bit ćeš sve bolji u stvaranju aktive koja stvara sve više i više novca."

B-I trokut i pravilo 90/10 idu ruku pod ruku

Jednog dana, dok me podučavao o B-I trokutu, bogatije otac dao komentar koji mu se učinio zanimljivim. Rekao je: "U svakome od nas nalazi se B-I trokut." Ne shvaćajući na što misli, počeo sam ga propitivati. Iako je njegovo objašnjenje bilo dobro, trebalo mi je neko vrijeme da shvatim koliko je ta izjava istinita. Kad god danas nađem osobu, obitelj, biznis, grad ili državu koja ima financijske poteškoće, za mene to znači da jedan ili više segmenata B-I trokuta nedostaju ili nisu sinkronizirani s drugim dijelovima. Kad jedan ili više dijelova B-I trokuta ne djeluju, velika je vjerojatnost da se ta osoba, obitelj ili država nalazi u onih 90% koji posjeduju 10% raspoloživog novca. Dakle, ako vi, vaša obitelj ili vaš biznis imate poteškoća, pogledajte model B-I trokuta i napravite analizu onoga što se može promijeniti ili poboljšati.

Rješavanje zagonetke B-I trokuta

Bogati otac dao mi je još jedan razlog za ovladavanje B-I trokutom, razlog koji mi se činio jedinstvenim. Rekao je: "Tvoj otac vjeruje u težak rad kao način stvaranja novca. Kad ovladaš vještinom izgradnje B-I trokuta, otkrit ćeš da što manje radiš, više zarađuješ, i ono što gradiš, postaje vrjednije." U prvi čas nisam shvatio što bogati otac govori, ali nakon više godina

prakse bolje ga razumijem. Danas upoznajem ljude koji naporno rade gradeći karijeru, uspinjući se na ljestvici korporacije ili stvarajući praksu zasnovanu na reputaciji. Ti ljudi uglavnom dolaze iz E i S kvadranta. Da bih postao bogat, morao sam naučiti kako graditi i sastavljati sustave koji mogu funkcionirati bez mene. Nakon što sam izgradio i prodao svoj prvi B-I trokut, shvatio sam što je bogati otac mislio kad je rekao da ću imati sve više novca što manje radim. On je to razmišljanje nazvao "rješavanje zagonetke B-I trokuta". Ako ste osoba koja je ovisna o napornom radu, što bogati otac zove "zaposleni u svom biznisu bez da bilo što gradite", sugerirao bih vam da sjednete s drugim ljudima koji su zaposleni u biznisu i s njima prodiskutirate kako uz manje rada možete zaraditi više novca. Otkrio sam da je razlika između ljudi iz E i S kvadranta i onih iz B i I kvadranta u tome što oni sa E i S strane često žele biti uključeni u sve. Bogati otac govorio je: "Ključ za uspjeh je u lijenosti. Što ste više uključeni u sve, manje novca možete zaraditi." Jedan od razloga zašto se tako mnogo ljudi ne uključuje u 90/10 klub jest taj što se previše "uključuju", kad bi trebali pronalaziti nove načine da uz sve manje rada naprave sve više. Ako želite postati osoba koja stvara aktivu kojom se kupuje druga aktiva, morat ćete pronaći način da radite sve manje i manje, a postizete sve više i više. Kao što je rekao bogati otac: "Ključ za uspjeh je u lijenosti." Zato je mogao stvoriti tako mnogo aktive koja je kupovala drugu aktivu. Ne bi to mogao učiniti da je bio poput mog oca, koji je bio vrlo vrijedan čovjek.

Sažetak B-I trokuta

B-I trokut kao cjelina predstavlja snažan sustav sustava - koji podržava tim s voditeljem - od kojih svi rade prema ispunjenju zajedničke misije. Ako je jedan član tima slab, ili posustaje, ukupni uspjeh biznisa može biti ugrožen. Htio bih naglasiti tri važne stvari u sažetku B-I trokuta:

1. Novac uvijek slijedi menadžment. Ako je bilo koja od pet funkcija menadžmenta slaba, i kompanija će biti slaba. Ako

vi osobno imate financijskih poteškoća, ili nemate prtok viška novca kakav želite, moći ćete pronaći slabe točke analizirajući sve razine. Kad identificirate svoje slabosti, možda ćete ih željeti pretvoriti u jake strane ili zaposliti nekoga s takvim jakim stranama.

2. Neke od najboljih investicija i biznisa su oni od kojih odustanete. Ako je bilo koja od pet razina slaba, a menadžment nije spreman da ih ojača, najbolje je odustati od investicije. Prečesto sam razgovarao s menadžerskim timom tvrtke u koju sam htio investirati o pet razina B-I trokuta, i slušao argumente umjesto diskusije. Kad su vlasnici biznisa ili timovi slabi na nekoj od pet razina, postat će defenzivni, umjesto da budu receptivni na propitivanje. Ako postanu defenzivni, umjesto da se raduju što mogu identificirati i korigirati slabost, obično odustajem od investicije. Na zidu svoje kuće imam fotografiju svinje koju sam snimio na Fijiu. Ispod nje piše: "Ne podučavaj svinje pjevanju. Trošiš vrijeme i nerviraš svinju." Ima previše odličnih investicija da biste trošili vrijeme pokušavajući podučiti svinju pjevanju.
3. Osobna računala i Internet učinili su B-I trokut pristupačnijim, jeftinijim i lakšim za vođenje. U svojim govorima obično spominjem kako nikada nije bilo lakše imati pristup velikom bogatstvu. U Industrijskom dobu, trebali su vam milijuni dolara da biste izgradili tvornicu automobila. Danas, uz pomoć računala vrijednog 1,000\$, nešto mozga, telefonske linije i malo edukacije o svakom od aspekata B-I trokuta, možete osvojiti svijet.

Ako još uvijek želite sami izgraditi biznis, nikada nisu postajale bolje mogućnosti za uspjeh. Nedavno sam upoznao mladića koji je prodao svoju malu kompaniju na Internetu velikoj kompaniji za računalni softver za 28 milijuna dolara. Sve što mi je rekao bilo je: "Zaradio sam 28 milijuna u dobi od 28 godina. Koliko ću imati kad navršim 48?"

Sharonine napomene

Ako želite biti poduzetnik koji gradi uspješne biznise ili investira u njih, cijeli B-I trokut mora biti snažan i neovisan. Ako jest, biznis će rasti i napredovati. Dobra je vijest to što ne morate biti stručnjak za sve razine B-I trokuta ako ste timski igrač. Samo postanite dio tima s jasnom vizijom, snažnom misijom i željeznom utrobom.



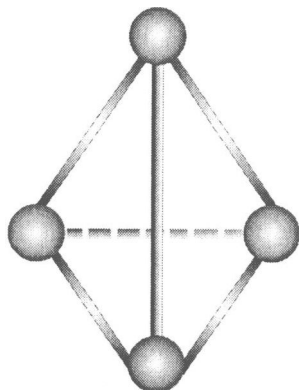
B-I TROKUT

Od B-I trokuta do tetraedrona biznisa

Biznis s definiranom misijom, odlučnim vođom i kvalificiranim i jedinstvenim timom počinje se oblikovati dok se spajaju dijelovi B-I trokuta. Tada B-I trokut postaje četverodimenzionalan i pretvara se u tetraedron.

Bit kompletiranja jest uvođenje integriteta. Definicija integriteta jest cjelovitost, jedinstvenost, kao i savršeno stanje i zdravlje. Češća definicija integriteta jest poštenje ili iskrenost. Iako definicije mogu zvučati različito, one su u stvari iste.

Biznis koji se vodi uz poštenje i iskrenost, izgrađen na principima B-I trokuta, postat će cjelovit, dovršen i zdrav.



Vaš biznis

Faza četiri

***Tko je sofisticirani
investitor?***

Trideset i sedmo poglavlje

Kako razmišlja sofisticirani investitor

"Sada kad razumiješ B-I trokut, jesi li spreman za izgradnju biznisa?" upitao me bogati otac.

"Da, apsolutno. Iako je pomalo zastrašujuće", odgovorih ja. "Toliko toga moram zapamtiti."

"U tome i jest stvar, Roberte. Kad jednom izgradiš uspješan biznis, imat ćeš vještinu da ih izgradiš koliko želiš. Imat ćeš i vještinu da analiziraš druge biznise izvana prije no što investiraš u njih."

"Još uvijek izgleda kao nemoguća misija", odgovorih ja.

"Možda je to zato što razmišljaš o gradnji velikih biznisa", nastavi bogati otac.

"Naravno da razmišljam. Bit ću bogat", odgovorio sam energično.

"Da bi naučio vještine potrebne za B-I trokut, moraš početi s malim. Čak i kiosk s *hot-dogom* ili mala kuća za iznajmljivanje treba vlastiti B-I trokut. Svaka komponenta B-I trokuta primjenjuje se i na najmanje biznise. Pravit ćeš pogreške. Ako naučiš nešto iz tih pogrešaka, moći ćeš graditi sve veće i veće biznise. U tom procesu, postat ćeš sofisticirani investitor."

"Dakle, učenje izgradnje biznisa učinit će me sofisticiranim investitorom?" upitah ja. "Je li to sve što je potrebno?"

"Ako naučiš lekcije uz put i izgradiš uspješan biznis, možeš postati sofisticirani investitor", nastavi bogati otac, vadeći svoj žuti notes. "Teško je zaraditi prvih milijun dolara. Nakon što zaradiš prvi milijun, slijedećih deset milijuna je lako. Porazgovarajmo o tome što čini uspješnog poslovnog čovjeka i investitora sofisticiranim investitorom."

Tko je sofisticirani investitor?

"Sofisticirani investitor je investitor koji razumije svih deset investitorskih kontrola. Sofisticirani investitor razumije i koristi prednosti desne strane Kvadranta. Prođimo kroz sve kontrole kako bi bolje shvatio način razmišljanja sofisticiranog investitora", objasni bogati otac.

Deset investitorskih kontrola

1. Kontrola nad sobom
2. Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda aktive/obveza
3. Kontrola nad menadžmentom investicija
4. Kontrola nad porezima
5. Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje
6. Kontrola nad brokerskim transakcijama
7. Kontrola nad E-P-K (entitet, pravovremenost, karakteristike)
8. Kontrola nad terminima i uvjetima ugovora
9. Kontrola nad pristupom informacijama
10. Kontrola nad vraćanjem, filantropijom, redistribucijom bogatstva

"Važno je razumjeti da sofisticirani investitor može izabrati da ne postane unutarnji ili vrhunski investitor. On razumije prednosti svake kontrole", nastavi bogati otac. "Što više kontrola investitor posjeduje, manje riskira pri investiranju".

Investitorska kontrola br. 1:

Kontrola nad sobom

"Najvažnija kontrola koju moraš imati kao investitor jest kontrola nad sobom." Ona može odrediti vaš uspjeh kao investitora i zato je cijela prva faza ove knjige posvećena stjecanju kontrole nad sobom. Bogati otac često je govorio: "Nije investiranje rizično, već investitor!"

Većinu nas u školi su podučavali da postanemo zaposlenici. Postojao je samo jedan ispravan odgovor, a pravljenje pogreške bilo je strašno. U školi nas nisu učili o financijskoj pismenosti. Treba mnogo vremena i truda da biste promijenili svoje razmišljanje i postali financijski pismeni.

Sofisticirani investitor zna da postoji mnogo ispravnih odgovora, da se najbolje uči kroz greške i da je financijska pismenost bitna za uspjeh. Oni poznaju svoje financijsko izvješće i shvaćaju kako će svaka njihova financijska odluka utjecati na njihovo financijsko izvješće.

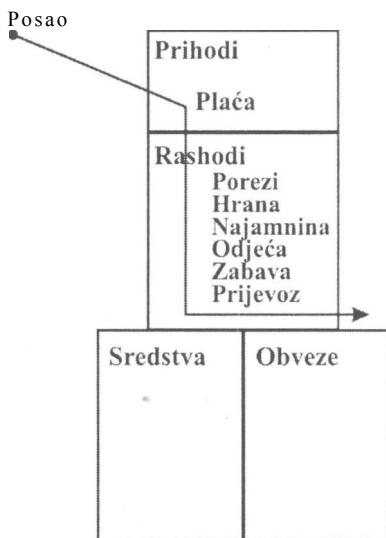
Da biste se obogatili, morate se naučiti razmišljati poput bogate osobe.

Investitorska kontrola br. 2:

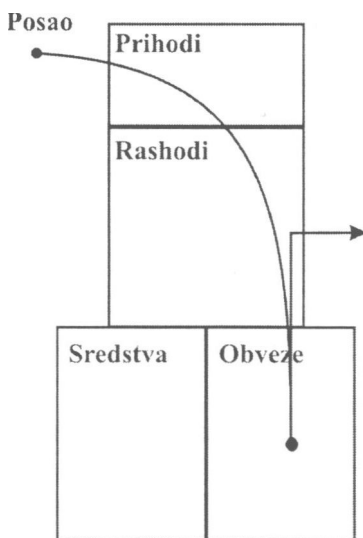
Kontrola nad omjerima prihoda/rashoda i aktive/obveza

Ova kontrola razvija se kroz financijsku pismenost. Bogati otac naučio me tri obrasca protoka novca - obrasce siromašnih, srednje klase i bogatih. U ranoj dobi odlučio sam da želim imati obrazac protoka novca bogate osobe.

Obrazac protoka novca siromašnih:



Siromašni troše svaki novčić koji zarade - nemaju aktive.
 Obrazac protoka novca srednje klase:



Kako postaju uspješniji, pripadnici srednje klase akumuliraju sve više dugova. Povišenje plaće kvalificira ih da posude više novca od banke kako bi kupili osobne predmete kao što su veći automobili, vikendice, brodići i kamp kućice. Oni dobivaju plaću i troše je na trenutne troškove, te na plaćanje osobnih dugova.

Kako rastu njihovi prihodi, raste i osobni dug. To je ono što zovemo "utrka štakora".

Obrazac protoka novca bogatih:



Bogati imaju aktivu koja radi za njih. Oni su stekli kontrolu nad svojim troškovima i fokusirali se na kupnju ili izgradnju aktive. Njihov biznis plaća im većinu troškova, a imaju vrlo malo osobnih obveza.

Vi možda imate protok novca koji je kombinacija ovih triju tipova. Kakvu priču priča vaše financijsko izvješće? Imate li kontrolu nad svojim troškovima?

Kupujte aktivu, ne obveze

Sofisticirani investitori kupuju aktivu koja im stavlja novac u džep. To je tako jednostavno.

Pretvaranje osobnih troškova u poslovne troškove

Sofisticirani investitori razumiju da je biznisu dozvoljeno odbiti od poreza sve uobičajene i nužne plaćene ili počinjene troškove koji su bili potrebni biznisu. Oni analiziraju svoje

troškove i pretvaraju oporezive osobne troškove u neoporezive kad god je to moguće. Neće svaki trošak biti neoporeziv.

Pregledajte svoje poslovne i osobne troškove s vašim financijskim i poreznim savjetnicima kako biste maksimizirali neoporezivi dio. Neki primjeri osobnih troškova koji mogu biti legitimni poslovni troškovi:

Osobni troškovi	Poslovni troškovi	Pravdanje
Računalo	Poslovna oprema	Upotreba na poslu
Mobitel	Poslovna oprema	Koristi se za zvanje klijenata
Hrana	Poslovni ručak	Navesti poslovnu svrhu i stranku
Medicinski troškovi	Medicinsko osiguranje	Usvajanje plana medicinskog osiguranja
Učenje	Edukacija	Autoriziranje i dokumentiranje primjenjivosti u poslu
Kućni troškovi	Ured kod kuće	Slijedite smjernice -pratite kućne troškove zasnovana na kvadraturi

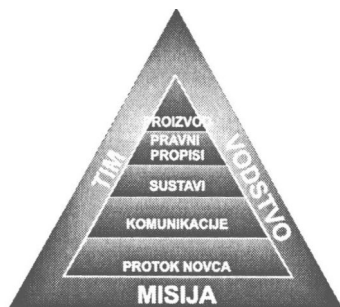
To su samo neki primjeri tipova poslovnih troškova koji su neoporezivi za vlasnike biznisa. Isti ti troškovi obično nisu neoporezivi za zaposlenike. Vaši troškovi moraju biti popraćeni prikladnom dokumentacijom i imati legitimnu poslovnu svrhu. Možete li se sjetiti nekih troškova koje danas osobno plaćate, a mogli bi biti neoporezivi poslovni troškovi da posjedujete biznis?

Investitorska kontrola br. 3:

Kontrola nad menadžmentom investicije

Unutarnji investitor koji posjeduje dovoljno velik udio u investiciji bez obzira na to može li ili ne može kontrolirati odluke menadžmenta ima ovu investitorsku kontrolu. Može biti i jedini vlasnik, ili posjedovati i dovoljno velik udio da bude uključen u proces donošenja odluka.

Vještine koje se uče kroz izgradnju uspješnog biznisa uz korištenje B-I trokuta bitne su za ovog investitora.

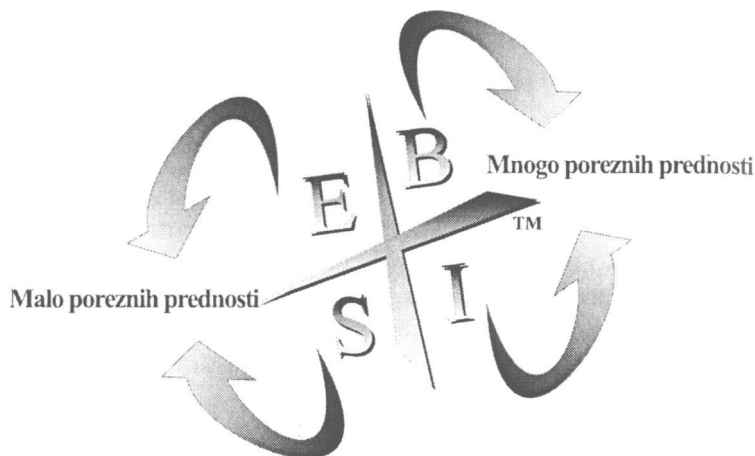


Jednom kad investitor posjeduje ove vještine, više je u stanju analizirati učinkovitost menadžmenta drugih potencijalnih investicija. Ako menadžment izgleda kompetentno i uspješno, investitor će lakše investirati sredstva.

Investitorska kontrola br. 4:

Kontrola nad porezima

Sofisticirani investitor učio je o poreznim zakonima, bilo kroz formalno obrazovanje ili postavljanjem pitanja i slušanjem dobrih savjetnika. Desna strana Kvadranta PROTOKA NOVCA pruža određene porezne prednosti, koje sofisticirani investitor promišljeno koristi kako bi minimizirao poreze koje plaća, kao i povećao odbitke od poreza kad god je to moguće.



U SAD-u, oni s desne strane Kvadranta uživaju mnoge porezne prednosti koje nisu na raspolaganju onima s lijeve strane. Tri specifične prednosti su:

1. Porezi "socijalnog osiguranja" (U SAD-u, to su socijalno osiguranje, porezni na zdravstvenu njegu, porezi na nezaposlenost i prihodi na invalidnost, da spomenemo samo nekoliko) ne odnose se na pasivne prihode i prihode od vrijednosnica (desna strana Kvadranta PROTOKA NOVCA), ali se odnose na zarađeni prihod (lijeva strana Kvadranta PROTOKA NOVCA).
2. Moguće je odlagati plaćanje poreza, možda i beskonačno, upotrebljavajući zakone vezane uz nekretnine i posjedovanje kompanije (primjer bi bio plan podjele profita koji sponzorira vaša korporacija).
3. C korporacije mogu plaćati mnoge račune prije plaćanja poreza, dok te iste račune osobe iz E kvadranta moraju plaćati nakon plaćanja poreza. Neki primjeri uključeni su u investitorsku kontrolu br. 2.

Sofisticirani investitori shvaćaju da svaka država ima različite porezne zakone i spremni su premjestiti svoje poslove na mjesto koje je najprimjerenije onome što rade.

Shvaćajući da su porezi najveći trošak u E i S kvadrantima, sofisticirani investitori možda će nastojati umanjiti svoje prihode kako bi smanjili porez na prihod, dok istovremeno povećavaju sredstva za investiranje. Vidi primjer pod investitorskom kontrolom br. 7.

Investitorska kontrola br. 5:

Kontrola nad vremenom kupnje i prodaje

Sofisticirani investitor zna kako da zaradi novac na tržištu koje raste, kao i na onom koje pada.

U gradnji biznisa, sofisticirani investitor je strpljiv. Ja ponekad to strpljenje nazivam "odložena gratifikacija". Sofisticirani investitor shvaća da prava financijska nagrada slijedi nakon što investicija ili biznis postanu profitabilni, kada ih je moguće prodati ili pretvoriti u javne.

Investitorska kontrola br. 6:

Kontrola nad brokerskim transakcijama

Sofisticirani investitor koji djeluje kao unutarnji investitor može usmjeravati prodaju ili širenje investicije.

Kao vanjski investitor u drugim kompanijama, sofisticirani investitor pažljivo prati učinak svojih investicija i usmjerava svog brokera da kupuje ili prodaje.

Mnogi se investitori danas oslanjaju na svoje brokere kako bi znali kada treba kupovati, a kada prodavati. Ti investitori nisu sofisticirani.

Investitorska kontrola br. 1:

Kontrola nad E-P-K (entitetom, pravovremenošću, karakteristikama)

"Osim kontrole nad sobom, kontrola nad E-P-K-om je najvažnija kontrola", često je ponavljao bogati otac. Da biste imali kontrolu nad entitetom, pravovremenošću i karakteristikama vašeg prihoda, morate poznavati korporacijski i porezni zakon, te zakon o osiguranju.

Bogati otac zaista je shvaćao prednosti koje su mu se nudile kroz izbor pravog entiteta, s pravovremenim krajem poslovne godine i pretvaranje što je moguće više zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od vrijednosnica. To je, u kombinaciji sa sposobnošću čitanja financijskih izvješća i "razmišljanja u terminima financijskih izvješća" pomoglo bogatom ocu da brže izgradi svoje financijsko carstvo.

Da bismo ilustrirali što se može postići pravilnim E-P-K planiranjem, pogledajmo studiju slučaja Jamesa i Cathy.

SLUČAJ br. 1

James i Cathy su odsutni vlasnici restorana.

Restoran djeluje kao obrt.

Imaju dvoje djece.

Njihov neto prihod od restorana je 60,000\$.

James i Cathy imaju jedno financijsko izvješće.

Financijsko izvješće Jamesa i Cathy

<i>Prihod</i>		
Neto prihod od biznisa (nakon otplate hipoteke na restoran i smanjenja vrijednosti od 120,000\$)		60,000\$
<i>Rashod</i>		
Porezi socijalnog osiguranja	9,200\$	
Porezi na prihod	5,000\$	
Ukupni porezi		14,200\$

Hipoteka na kuću		10,200\$	
Troškovi života:	Režije	3,000\$	
	Auto	3,000\$	
	Hrana	12,000\$	
	Zdravstveno osiguranje	8,000\$	
	Odvjetnik i knjigovođa	2,000	
	Obrazovanje	1,000\$	
	Dobrotvorne svrhe	1,000\$	
Ukupni troškovi života			40,200\$
Neto prtok novca			5,600\$
<i>Aktiva</i>		<i>Obveze</i>	
Zgrada restorana		Hipoteka na kuću	
Namještaj restorana		Hipoteka na restoran	

SLUČAJ BR. 2

James i Cathy susreli su se s financijskim i pravnim savjetnicima kako bi strukturirali svoj biznis s ciljem maksimalizacije svojeg pritoka novca i minimalizacije iznosa koji moraju plaćati u vidu poreza.

James i Cathy posjeduju dvije korporacije; jednu čini restoran, a drugu zgrada u kojoj je lociran restoran.

James je generalni direktor obiju kompanija.

James i Cathy imaju dvoje djece.

James i Cathy imaju tri seta financijskih izvješća koji utječu na njihov financijski položaj.

Kako su James i Cathy profitirali od savjeta svojih financijskih i poreznih savjetnika?

Postavljajući strukturu dviju korporacija:

1. James i Cathy mogu pretvoriti dio osobnih troškova u legitimne poslovne troškove (zdravstveno osiguranje, pravni i knjigovodstveni troškovi, troškovi obrazovanja, te odbitak od ureda u kući i automobila.)
2. Bili su u mogućnosti smanjiti ukupni iznos plaćanja poreza za 7,885 \$

3. Bili su u mogućnosti uložiti 12,000\$ u mirovinski fond.
4. I 2. i 3. bili su mogući iako su smanjili osobni prihod na nulu.
5. Zaštitili su osobnu aktivu stavljajući svoje poslovne operacije u korporacije, jednu kojoj je 100%-tni vlasnik James, i drugu kojoj je 100%-tna vlasnica Cathy.

Pogledajmo kako su postigli sve to:

Financijsko izvješće Jamesa i Cathy

Prihod

Plaća generalnog direktora restorana	20,000\$	
Kompanija za nekretnine	10,000\$	
Povrat sredstava na ured	1,000\$	
Povrat putnih troškova	1,000\$	
Ukupni prihod		32,000\$

Rashod

Porezi socijalnog osiguranja	2,300\$	
Porezi na prihod	1,500\$	
Ukupni porezi		3,800*\$
Hipoteka na kuću	10,200\$	
Troškovi života		
Režije	3,000\$	
Auto	3,000\$	
Hrana	12,000\$	
Ukupni troškovi života		28,200\$
Neto prtok novca		0\$

Aktiva

Kompanija s restoranom
Kompanija s nekretninama

Obveze

Hipoteka na kuću

Financijsko izvješće restorana		Financijsko izvješće kompanije za nekretnine	
<i>Prihod</i>		<i>Prihod</i>	
Posluživanje hrane	180,000\$	Prihod od najma	155,000\$
<i>Rashod</i>		<i>Rashod</i>	
Generalni direktor	20,000\$	Generalni direktor	10,000\$
Porezi soc.osiguranja	1,500\$	Porezi soc.osiguranja	750\$*
Troškovi najma	155,000\$	Hipoteka + smanjenje vrijednosti	120,000\$
Povrat	1,000\$	Povrat	1,000\$
Pravnik i knjigovođa	1,000\$	Pravnik i knjigovođa	1,000\$
		Mirovinski plan	12,000\$
		Zdravstveni plan	8,000\$
		Povrat od obrazovanja	1,000\$
		Dobrotvorne svrhe	1,000\$
Porez na prihod	225 \$*	Porez na prihod	40\$*
Neto prihod	1,275\$	Neto prihod	210\$
<i>Aktiva</i>	<i>Obveze</i>	<i>Aktiva</i>	<i>Obveze</i>
		Zgrada	Hipoteka na zgradu
		Namještaj	

*Ukupni porezi = 6,315\$

Usporedimo SLUČAJ br. 1 sa SLUČAJEM br. 2

	SLUČAJ br. 1 Obrt	SLUČAJ br. 2 Pojedinač + 2 korporacije	Razlika
Plaćeni porezi	14,200 \$	6,315 \$	7,895 \$
Prihod: Mirovinski fon. Profit		12,000 \$	
Osobni	5,600 \$	0 \$	
Korporac. 1		1,275 \$	
Korporac. 2		210\$	
Ukupni protok novca	5,600 \$	13,485 \$	7,885 \$

Krajnji rezultat ovog financijskog plana za Jamesa i Cathy bio je taj da su dodali 7,885 \$ osobnom bogatstvu uštedjevši toliko na porezima. Međutim, još je važnije to što su zaštitili osobnu aktivu time što su prebacili svoje biznise u korporacije. Time što su osnovali korporacije, njihova osobna aktiva trebala bi biti zaštićena, čak iako jedna od korporacija izgubi na sudu. Na primjer, ako se neki klijent razboli u restoranu, on ili ona može tužiti korporaciju koja posjeduje restoran. Bilo koja presuda protiv restorana bit će plaćena iz aktive te korporacije. Korporacija koja posjeduje zgradu, kao i osobna aktiva Jamesa i Cathy, trebali bi biti zaštićeni.

Primjer Jamesa i Cathy vrlo je pojednostavljen i služi samo za ilustraciju. Vrlo je važno da potražite profesionalni pravni i porezni savjet prije no što strukturirate vlastiti profesionalni plan. Morate razmotriti mnoga kompleksna pitanja kako biste bili sigurni da djelujete u skladu sa svim zakonima.

Svi ti brojevi djeluju mi komplicirano, pa sam uključio i jednostavni dijagram koji mi je pokazao bogati otac kad je opisivao svoje korporacije s restoranom i nekretninama. Ja učim bolje uz pomoć slika nego uz pomoć brojeva, pa će možda ovo pomoći i vama.

Više kontrole

Bogati otac govorio bi: "Kad ćeš automatski razmišljati u terminima financijskog izvješća, moći ćeš voditi više biznisa, kao i brzo procjenjivati druge investicije. Međutim, najvažnije je da ćeš tada steći još veću kontrolu nad svojim financijskim životom i zarađivati još više novca, novca za koji prosječna osoba i ne shvaća da se može zaraditi."

Tada je nacrtao slijedeći dijagram:

Ja

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Kompanija s restoranom moje supruge	
Moja kompanija s nekretninama	

Restoran moje supruge

Moja kompanija s nekretninama

Prihodi
Rashodi Najamnina

Prihodi Prihod od najamnine
Rashodi

Sredstva	Obveze

Sredstva	Obveze
Zgrada	Hipoteka na zgradu

Pogledao sam dijagram i rekao: "Tvoji rashodi odlaze u ono nad čime imaš kontrolu. U ovom slučaju, tvoj biznis s restoranom plaća svoju najamninu tvojoj kompaniji s nekretninama."

Bogati otac klimne i reče: "A što radim u tehničkom smislu?"

"Uzimaš zarađeni prihod od svojeg biznisa s restoranom i pretvaraš ga u pasivni prihod svoje kompanije s nekretninama. Drugim riječima, plaćaš sam sebi."

"A to je tek početak", reče bogati otac. "No, želim te upozoriti da ti je od sada pa nadalje potreban najbolji mogući

pravni i računovodstveni savjet. Ovdje nesofisticirani investitori počinju upadati u nevolju. Upadaju u nevolju jer dijagram koji sam ti pokazao može biti izveden na zakonit i nezakonit način. Za transakcije među korporacijama uvijek mora postojati poslovna svrha, a treba razmotriti određena pitanja vlasništva kontrolne skupine kad posjeduješ dionice u više korporacija. Prejednostavno je zaraditi novac na legalan način, pa unajmite najbolje savjetnike i naučit ćete još više o tome kako se bogataši još više bogate na zakonit način.

Investitorska kontrola br. 8:

Kontrola nad terminima i uvjetima ugovora

Sofisticirani investitor posjeduje kontrolu nad terminima i uvjetima ugovora kad se nalazi unutar investicije. Na primjer, kad sam prodao nekoliko svojih kućica i kupio malu stanarsku zgradu, upotrijebio sam članak 1031 (zakon SAD-a) koji mi je dozvolio da prenesem zaradu. Nisam morao plaćati poreze na prodaju jer sam kontrolirao termine i uvjete prodaje.

Investitorska kontrola br. 9:

Kontrola nad pristupom informacijama

Kao unutarnji investitor, sofisticirani investitor ima kontrolu i nad pristupom informacijama. Ovdje investitor treba poznavati zakonske zahtjeve koje pred unutarnje investitore postavlja KOR u SAD-u (druge države imaju slične organizacije nadzora).

Investitorska kontrola br. 10:

Kontrola nad vraćanjem, filantropijom i preraspodjelom bogatstva

Sofisticirani investitor prepoznaje društvenu odgovornost koja dolazi s bogatstvom i daje svoj doprinos društvu. To može biti kroz dobrotvorna davanja. Dio toga bit će proveden kroz kapitalizam, stvarajući radna mjesta i šireći ekonomiju.

Trideset i osmo poglavlje

Analiziranje investicija

"Brojevi pričaju priču", rekao bi moj bogati otac. "Ako možeš naučiti čitati financijska izvješća, možeš vidjeti što se događa u bilo kojoj kompaniji ili s bilo kojom investicijom."

Moj bogati otac podučio me svojem načinu korištenja financijskih omjera za rukovođenje biznisom. Ja uvijek analiziram financijska izvješća, bilo da se radi o investiciji u dionice kompanije ili kupnji nekretnine. Mogu utvrditi koliko je biznis profitabilan ili koliko stabilan jednostavnim pregledom financijskog izvješća i proračunom financijskih omjera.

Kod investicije u nekretnine, računam koliki će biti povrat na uloženi novac na temelju količine novca koju moram potrošiti za predujam.

Ali sve se uvijek vraća na financijsku pismenost. Ovo poglavlje pokrit će neke važne procese razmišljanja kroz koje prolaze svi sofisticirani investitori pri izboru investicija u svojem financijskom planu:

Financijski omjer kompanije

Financijski omjer nekretnine

Prirodni resursi

Radi li se o dobrom ili lošem dugu?

Štednja nije investicija

Financijski omjeri kompanije

$$\text{Postotak bruto margine} = \frac{\text{Prodaja} - \text{cijena prodane robe}}{\text{Prodaja}}$$

Postotak bruto margine jest bruto margina podijeljena s prodajom, što vam govori koliki postotak prodaje preostaje nakon što se oduzme cijena prodane robe. Prodaja oduzeta od cijene prodane robe ("Cijena prodane robe") zove se bruto margina. Sjećam se kako je bogati otac rekao: "Ako nema bruta, neće biti niti neta (prihoda)".

Koliko visok mora biti postotak bruto margine zavisi o tome kako je organiziran biznis i drugim troškovima koje mora plaćati. Nakon proračuna postotka bruto margine, maloprodajni dućani bogatog oca morali su plaćati najamninu zgrade, zaposlenike, komunalije, poreze i honorare za državne dozvole, oštećenu robu i dug popis drugih troškova, a moralo im je ostati dovoljno novca da daju bogatom ocu dobar povrat na početnu investiciju.

Za današnju e-trgovinu koja se vodi preko Internet stranica, ti dodatni troškovi obično su mnogo niži, pa si ti biznisi mogu priuštiti prodaju i stvaranje profita s nižim postotkom bruto margine.

Što je bruto margina viša, utoliko bolje.

$$\text{Postotak neto operativne margine} = \frac{\text{ZPKP}}{\text{Prodaja}}$$

Postotak neto operativne margine govori vam neto profitabilnost operacija biznisa prije no što uračunate poreze i cijenu novca. ZPKP znači zarada prije kamata i poreza, ili prodaja od koje su oduzeti svi troškovi tog biznisa, ne uključujući kapitalne troškove (Internet, poreze, dividende).

Omjer ZPKP-a i prodaje zove se postotak neto operativne margine. Biznisi s visokim postotkom neto operativne margine obično su snažniji od onih s nižim postotkom.

Što je neto operativna margina viša, utoliko bolje.

$$\text{Operativni potencijal} = \frac{\text{doprinos}}{\text{fiksni troškovi}}$$

Doprinos je naziv za bruto marginu ('prodaja' manje 'cijena prodane robe') od koje su oduzeti promjenjivi troškovi (svi troškovi koji nisu fiksni su promjenjivi i fluktuirat će s prodajom). Fiksni troškovi uključuju sve prodaje, opće i administrativne troškove koji su fiksni i ne fluktuiraju na temelju količine prodaje. Na primjer, troškovi radne snage vezani uz zaposlenike na puno radno vrijeme i većina troškova vezanih uz vaša postrojenja općenito se smatraju fiksnim troškovima.

Neki ljudi to zovu "hladni pogon".

Biznis koji ima operativni potencijal 1, generira točno onoliko prihoda da plaća svoje fiksne troškove. To bi značilo da za vlasnike nema povrata.

Što je operativni potencijal viši, utoliko bolje.

$$\text{Financijski potencijal} = \frac{\text{Ukupni upotrijebljeni kapital (dugovi i otplaćeni udio)}}{\text{Udio otplaćen dioničarima}}$$

Ukupni upotrijebljeni kapital je knjižena vrijednost svih dugova koji donose kamatu (bez iznosa robe koju treba preprodati i obveza koje se odnose na plaće, kao i troškova i poreza koji se duguju, ali još nisu plaćeni), plus cjelokupni dio isplaćen vlasniku. Dakle, ako imate 50,000 \$ duga i 50,000 \$ udjela otplaćenog dioničarima dioničara, vaš financijski potencijal bio bi 2 (ili 100,000 \$ podijeljeno s 50,000 \$).

Ukupni potencijal = operativni x financijski potencijal

Ukupni rizik koji kompanija nosi u svojem trenutnom biznisu jest umnožak operativnog i financijskog potencijala. Ukupni potencijal vam kazuje koliki je ukupni učinak koji bi promjena u biznisu trebala imati na vlasnike udjela (dionica ili onih koji su generalni partneri). Ako ste vlasnik biznisa i nalazite se unutra, ukupni potencijal vaše kompanije barem je djelomično pod vašom kontrolom.

Ako pretražujete tržište dionica, ukupni potencijal pomoći će vam da odlučite želite li investirati. Dobro vođene američke kompanije obično imaju ukupni potencijal ispod 5.

$$\text{Omjer dugova prema otplati} = \frac{\text{Ukupne obveze}}{\text{Ukupna otplata}}$$

Omjer dugova prema otplati mjeri upravo to - udio cjelokupnog poduzeća (ukupne obveze) kojeg financiraju vanjski investitori u odnosu na udio koji financiraju unutarnji investitori (ukupna otplata). Većina biznisa pokušava zadržati omjer jedan prema jedan ili manje. Općenito govoreći, što je niži omjer dugova prema otplati, utoliko je konzervativnija financijska struktura kompanije.

$$\text{Brzi omjer} = \frac{\text{Tekuća aktiva}}{\text{Trenutne obveze}}$$

$$\text{Trenutni omjer} = \frac{\text{Trenutna aktiva}}{\text{Trenutne obveze}}$$

Značaj brzog i trenutnog omjera jest u tome što vam kazuju ima li kompanija dovoljno tekuće aktive da otplaćuje svoje obveze u slijedećoj godini. Ako kompanija nema dovoljno trenutne aktive da pokrije trenutne obveze, to je obično znak nadolazeće nevolje. S druge strane, trenutni i brzi omjer od 2 prema 1 više je nego dobar.

$$\text{Povrat od udjela} = \frac{\text{Neto prihod}}{\text{Prosječni udio dioničara}}$$

Povrat od udjela obično se smatra jednim od najvažnijih omjera. Dozvoljava vam da usporedite povrat koji ta kompanija ima na investicije svojih dioničara u usporedbi s drugim investicijama.

Što mi govore omjeri?

Moj bogati otac rekao mi je da promatram ove brojeve kroz najmanje 3 godine. Smjer i trend kretanja postotka margine, margine doprinosa, potencijala i povrata od udjela govore mi mnogo o kompaniji u njezinom rukovodstvu, pa čak i konkurentima.

Mnoga objavljena izvješća o kompaniji ne uključuju ove omjere i indikatore. Sofisticirani investitor uči kako izračunati ove omjere (ili unajmljuje nekoga tko to zna) kad oni nisu dani na uvid.

Sofisticirani investitor razumije terminologiju omjera i može ih koristiti u evaluaciji investicije. Međutim, omjeri se ne mogu koristiti sami za sebe. Oni su indikatori učinka kompanije. Mora ih se razmatrati u sklopu analize cjelokupnog biznisa i grane djelatnosti. Uspoređujući omjere kroz barem trogodišnje razdoblje, kao i s drugim kompanijama iz iste djelatnosti, možete brzo utvrditi relativnu snagu kompanije.

Na primjer, kompanija s odličnim omjerima u posljednje tri godine i dobrim profitima može izgledati kao dobra investicija. Međutim, nakon što pogledate granu djelatnosti, otkrijete kako je glavni proizvod te kompanije upravo zastario zbog novog proizvoda kojeg je uvela kompanija koja je glavni konkurent kompaniji koju razmatrate. U ovom slučaju, kompanija s dobrim učinkom u prošlosti možda neće biti mudra investicija zbog potencijalnih gubitaka u udjelu tržišta.

Iako se omjeri u početku mogu činiti kompliciranima, iznenadit će vas brzina kojom ćete naučiti analizirati kompaniju. Sjetite se da su ti omjeri jezik sofisticiranog investitora. Educirajući se u financijskoj pismenosti, i vi možete naučiti "govoriti kroz omjere".

Iako se omjeri u početku mogu činiti kompliciranima, iznenadit će vas brzina kojom ćete naučiti analizirati kompaniju.

Investiranje u nekretnine:

Financijski omjeri za nekretninu

Kad se radilo o nekretnini, bogati otac imao je dva pitanja:

1. Stvara li imanje pozitivan protok novca?
2. Ako da, jeste li obavili svoju nužnu provjeru?

Najvažniji financijski omjer kod nekretnine za bogatog oca bio je povrat na uloženi novac.

$$\text{Povrat na uloženi novac} = \frac{\text{Pozitivan neto protok novca}}{\text{Predujam}}$$

Recimo da kupite stanarsku zgradu za 500,000 \$. Unaprijed plaćate 100,000 \$ i osigurate hipoteku za razliku od 400,000 \$. Nakon što se plate svi troškovi i hipoteka, imate mjesečni pritek novca od 2,000 \$. Vaš povrat na uloženi novac je 24% ili 24,000 \$ (2,000 \$ x 12 mjeseci) podijeljen sa 100,000 \$.

Prije no što kupite stanarsku zgradu, morate odlučiti na koji ćete je način kupiti. Hoćete li je kupiti kroz C-korporaciju, D.O.O. korporaciju, ili ograničeno partnerstvo? Posavjetujte se sa svojim pravnim i poreznim savjetnicima da biste bili sigurni kako ste izabrali entitet koji će vam pružiti najveću pravnu zaštitu i porezne olakšice.

Nužna provjera

Po mojem mišljenju, izraz 'nužna provjera' spada u najvažnije pojmove u svijetu financijske pismenosti. Sofisticirani investitor kroz proces nužne provjere vidi drugu stranu novčića. Kad me ljudi pitaju kako pronalazim dobre prilike za investiciju, odgovaram: "Pronalazim ih kroz proces nužne provjere." Bogati otac rekao je: "Što ćeš brže moći provesti nužnu provjeru bilo koje investicije, radilo se o biznisu, nekretnini, dionici, uzajamnom fondu ili obveznici, bit ćeš sposobniji pronaći najsigurniju investiciju s najvećom mogućnošću za pritek novca ili kapitalne dobitke."

Na audio kazeti s edukativnim programom pod nazivom *Financijska pismenost: Kako sofisticirani investitori pronalaze investicije koje prosječni investitori propuštaju* nalazi se priručnik s vrlo sofisticiranim formularima za nužnu provjeru koji se mogu prilagoditi brznoj evaluaciji mnogih investicija. Ako želite saznati više o tom audio edukativnom programu i priručniku, molimo vas da posjetite našu web stranicu www.richdad.com. Ne samo da ćete čuti kako vrlo sofisticirani investitori dijele svoje tajne investiranja, već ćete naučiti i kako se koristiti tim formularima za nužnu provjeru. Ti formulari koji se rijetko predstavljaju javnosti ne samo da vas mogu učiniti sofisticiranijim investitorom, već vam mogu uštedjeti mnogo vremena za analizu investicija, a mogu vam i pomoći u potrazi za dobrim investicijama koje ste tražili.

Na primjer, kad utvrdite da će neka nekretnina generirati pozitivan protok novca, ipak trebate provesti nužnu provjeru imanja.

Bogati otac imao je listu za provjeru koju je uvijek koristio. Ja koristim listu za dužnu provjeru koju je kreirala Cindy Shopoff. Vrlo je detaljna i uključuje neke točke koje nisu postojale prije 30 godina (npr. Faza I - provjera okoliša). Ovdje sam uključio Cindynu listu za provjeru kao referencu za vas.

Ako imam pitanja o imanju, često uključujem stručnjake i puštam da moji odvjetnici i računovođe pregledaju situaciju.

Lista za nužnu provjeru

1. Popis trenutnih najмова s datumima plaćanja
2. Popis depozita osiguranja
3. Informacije o otplati hipoteke
4. Popis osobne imovine
5. Plan rasporeda katova
6. Polica i agent osiguranja
7. Ugovor o održavanju i uslugama

8. Informacije o stanarima: prijavnice, najmovi, formulari za detektore dima
9. Popis dobavljača i kompanija za komunalije, uključujući i broj računa
10. Izvješće o strukturalnim promjenama premisa
11. Dokumenti o izgradnji i nadzoru
12. Ugovori o proviziji
13. Ugovori o najmu
14. Ugovori o olakšicama
15. Razvojni planovi, uključujući planove, specifikacije i postojeće arhitektonske, strukturalne, mehaničke i električne nacрте
16. Državne dozvole ili ograničenja vezana uz razvoj imanja
17. Menadžerski ugovori
18. Porezni računi i porezna izvješća o imanju
19. Računi za komunalije
20. Računi vezani uz imanje
21. Zabilješke o kapitalnim ulaganjima u posljednjih pet godina koje se odnose na imanje
22. Izvješća o prihodima i rashodima koja se odnose na imanje za posljednje dvije godine prije submisije
23. Financijska izvješća i povrati saveznih poreza za imanje
24. Inspekcija termita koja je zadovoljavajuća za kupca
25. Sve druge zabilješke i dokumenti koje posjeduje prodavač, ili se nalaze u njegovoj kontroli, a koji bi bili nužni ili korisni za održavanje imanja
26. Tržišne procjene ili studije područja
27. Građevinski budžet
28. Profil stanara
29. Dokumenti o radovima

30. Izvješća banke za 2 godine koji pokazuju operativni račun imanja
31. Certifikati o vlasništvu
32. Sažetak o imovinskom pravu
33. Kopije svih preostalih garancija i jamstava
34. Faza I - provjera okoliša (ako postoji) za svaku investiciju

Prirodni resursi

Mnogi sofisticirani investitori u svoje vrijednosne papire uključuju investicije u prirodne resurse. Investiraju u naftu, plin, ugljen i plemenite metale, da spomenemo samo neke.

Moj bogati otac čvrsto je vjerovao u moć zlata. Količine zlata kao prirodnog resursa su ograničene. Kao što mi je rekao bogati otac, ljudi su stoljećima cijenili zlato. Bogati otac također je vjerovao da posjedovanje zlata privlači i drugo bogatstvo.

Ako želite pročitati više o lekciji bogatog oca o investiranju u zlato, molim vas da posjetite www.richdadgold.com.

Je li to dobar ili loš dug?

Sofisticirani investitor prepoznaje dobar dug, dobre rashode i dobre obveze. Sjećam se kako me bogati otac upitao: "Koliko si možeš priuštiti kuća za iznajmljivanje na kojima gubiš 100 \$ mjesečno?" Odgovorio sam: "Ne previše." Zatim me upitao: "Koliko si možeš priuštiti kuća za iznajmljivanje na kojima zarađuješ 100 \$ mjesečno?" Odgovor je bio: "Koliko god ih mogu pronaći!"

Analizirajte sve svoje rashode, obveze i dugove. Može li se svaki rashod, obveza ili dug povezati s odgovarajućim prihodom ili aktivom? Ako je tako, je li prtok novca koji rezultira od prihoda i/ili aktive veći od odlijeva novca za rashode/obveze/dugove?

Na primjer, moj prijatelj Jim ima hipoteku od 600,000 \$ na stanarsku zgradu i nju mjesečno otplaćuje s 5,500\$. Od svojih stanara dobiva prihod od najma u iznosu od 8,000 \$ mjesečno.

Nakon svih drugih troškova, od te stanarske zgrade ima neto pritek novca od 1,500 \$ mjesečno. Ja smatram Jimovu hipoteku DOBRIM DUGOM.

Štednja nije investiranje

Sofisticirani investitor razumije razliku između štednje i investiranja. Pogledajmo slučajeve dvoje prijatelja, Johna i Terry, koji za sebe vjeruju da su sofisticirani investitori.

John je dobro plaćeni profesionalac i investira maksimalno u svoj mirovinski plan na poslu. John ima 42 godine i u svojem planu ima 250,000 \$ jer je u njega ulagao 11 godina. Sve do mirovine neće iz njega imati povrat niti pritek novca, a tada će ušteda podlijegati svim porezima kao njegova normalna zarada.

Johnovi podaci: Zaraduje 100,000 \$

Porezi - prosječna stopa od 25% (niska)

Investicija - mirovinski plan - 401 (k)

Maksimalni ulog 15% ili 15,000\$

Mirovinski plan - zaraduje 8% godišnje

Trenutni pritek novca od investicija - ne postoji

Terry je Johnova vršnjakinja s približno istom plaćom. Investirala je u niz nekretnina tijekom posljednjih 11 godina i upravo je dala predujam od 250,000 \$ za imanje od 1,000,000 \$. Terry dobiva povrat na uloženi novac od 10% i očekuje porast vrijednosti imanja od 4% godišnje. Kad se umirovi, Terry će (po članku 1031) razmjenju za drugo imanje kako bi iskoristila visoki povrat udjela i pritek novca. Terry nikada nije ulagala u 401 (k) plan, a prihod od njenog imanja podliježe porezima.

Terryini podaci: Zaraduje 100,000 \$

Porezi - prosječna stopa od 25% (niska)

Investicija - kupnja nekretnine od 1,000,000\$

s predujmom od 25 % ili 250,000 \$

Imanje - donosi 10% povrata na uloženi novac

Porast vrijednosti od 4% godišnje

Trenutni prtok novca - 25,000\$ godišnje od investicije u nekretnine

Slijedeći podaci pokazuju akumulaciju aktive, godišnji prtok novca nakon plaćanja poreza koji je raspoloživ za trošenje i godišnji prtok novca za mirovinu (također nakon poreza) za Johna i Terry. Zahvaljujem svojoj poreznoj savjetnici Diane Kennedy, O.J.R., što je pripremila ovu analizu kako bih je mogao podijeliti s vama.

	Početak		Godine 1-19		Nakon 20god.		God. neto prtok novca u mirovini
	Aktiva	Pritok	Investira	Pritok	Aktiva	Pritok	
John	250,000\$	63,750\$	15,000\$	63,750\$	1,968,000\$	63,750\$	118,100\$
Terry	250,000\$	73,560\$	0	73,560\$	2,223,000\$	73,560\$	342,700\$

Kao što vidite, Terryina obitelj moći će godišnje trošiti gotovo 10,000\$ više od Johnove, svake godine tijekom slijedećih 20 godina. Nakon toga, oboje će otići u mirovinu u dobi od 62 godine, nakon 31 godine radnog staža.

Kad se umirovi, John počinje izvlačiti 8% od svojeg akumuliranog plana 401(k), dobivajući 118,100 \$ godišnje (157,400 \$ prije plaćanja poreza). On ne planira podizati ništa od glavnice. Nakon što je 31 godinu investirao po 15,000 \$ godišnje u svoj plan, uspio je nadomjestiti 150% svojeg prihoda s posla.

Iako je Terry za imanje dala predujam od 250,000 \$, profitirala je 4% od porasta vrijednosti imovine vrijedne 1,000,000 \$. Tijekom 20 godina, prihodi od najma imanja otplatili su hipoteku od 750,000\$, tako da Terry nakon umirovljenja može prebaciti cijelo vlasništvo od 1,000,000 \$ u mnogo veće imanje (vrijedno 8,892,000\$ prema ovim

proračunima). To novo vlasništvo generirat će za Terry pritek novca od 342,700\$ godišnje.

I dok će Johnu biti udobno u mirovini, Terry će biti bogata.

Ako iz nekog razloga Johnu u mirovini bude potreban veći prihod, mora početi uzimati novac od glavnice svojeg mirovinskog plana. Terry bi morala načiniti samo još jednu neoporezivu zamjenu za druge zgrade kako bi dobila glavnice hipoteke koju plaćaju njezini stanari, pretvarajući je u viši prihod.

Johnov primjer podučit će njegovu djecu da idu u školu, dobro uče, pronađu dobar posao, vrijedno rade i redovito investiraju u mirovinski plan. Kao rezultat toga, imat će udobnu mirovinu.

Terryin primjer podučit će njezinu djecu da će se obogatiti ako nauče investirati s malim investicijama i postignu da njihov novac radi za njih.

Lako je vidjeti da je investiranje u zgradu generiralo mnogo veći pritek novca i prihod za Terry no što je štednja u mirovinski fond generirala za Johna. Ja bih kategorizirao Terry kao investitoricu, a Johna kao štedišu.

Sofisticirani investitor shvaća razliku između investiranja i štednje i ima i jedno i drugo uključeno u svoj financijski plan.

Trideset i deveto poglavlje

Vrhunski investitor

Preostaje nam pitanje kako osoba kao Bill Gates postaje najbogatiji biznismen na svijetu u svojim tridesetima? Ili, kako je Warren Buffet postao najbogatiji investitor u Americi? Obojica dolaze iz obitelji srednje klase, dakle nisu im predali ključeve obiteljske riznice. No, i bez velikog obiteljskog bogatstva, za samo nekoliko godina došli su do ogromnog bogatstva. Kako? Oni su to učinili na isti način na koji su to učinili mnogi ultra-bogati prije njih i kao što će to učiniti mnogi poslije njih. Postali su vrhunski investitori stvarajući aktivu koja vrijedi milijarde dolara.

Izdanje *Fortune* od 27. rujna 1999. objavilo je naslovni članak pod nazivom "Mladi i bogati - 40 najbogatijih Amerikanaca ispod 40 godina." Neki od tih mladih milijardera su:

mj.	Ime	Dob	Bogatstvo	Biznis
1.	Michael Dell	34	21.5 milijardi\$	Dell Computer
2.	Jeff Bezos	35	5.7 milijardi \$	Amazon.com
3.	Ted Waitt	36	5.4 milijardi \$	Gateway Computer
4.	Pierre Omidyar	32	3.7 milijardi \$	eBay
5.	David Filo	33	3.1 milijarda \$	Yahoo!

6.	David Yang	30	3 milijarde \$	Yahoo!
7.	Henry Nicholas	39	2.4 milijarde \$	Broadcom
8.	Rob Glaser	37	2.3 milijarde \$	Real Networks
9.	Scott Blum	35	1.7 milijardi \$	Buy.com
10.	Jeff Skoll	33	1.4 milijardi \$	eBay

Primijetite ćete da prvih 10 od prvih 40 mladih bogataša posjeduje računalne ili Internet kompanije. No, na popisu se nalaze i druge vrste biznisa:

27.	John Schattner	37	403 milijuna \$	Papa John's Pizza
28.	Master P	29	361 milijun \$	Glazbenik
29.	Michael Jordan	36	357 milijuna \$	Sportska zvijezda

Zanimljivo mi je uočiti kako bogataši koji nisu povezani s Internetom dolaze iz biznisa kao što su kompanija za pizze, rap glazba i sport. Svi drugi bili su u biznisu s računalima ili Internetom.

Bill Gates i Warren Buffet nisu na listi jer su bili stariji od 40 godina. 1999. Bill Gates imao je 43 godine i vrijedio 85 milijardi dolara. Warren Buffet imao je 69 i vrijedio 31 milijardu dolara, prema podacima *Forbesa*.

Postigli su to na dobar, stari način

Dakle, kako se većina tih ljudi pridružila ultra-bogatima tako rano u životu? Postigli su to na stari, dobar način: isto kao što su Rockefeller, Carnegie i Ford jučer postali ultra-bogati, i kao što će to učiniti budući ultra-bogataši. Izgradili su kompanije i prodali njihove dionice javnosti. Vrijedno su radili da postanu prodajni vlasnici dionica, a ne oni koji ih kupuju. Drugim riječima, može se reći da su tako tiskali vlastiti novac - na zakonit način. Stvarali su vrijedne biznise i prodavali udjele vlasništva u biznisu drugima, koji su ih kupovali.

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pisao sam o tome kako sam u dobi od 9 godina počeo izrađivati vlastiti novac tako što

sam topio tube od paste za zube i kovao olovne novčiće u kalupima Plaster of Paris. Moj siromašni otac rekao mi je što znači riječ "krivotvorenje". Moj prvi biznis otvorio se i zatvorio istog dana.

S druge strane, moj bogati otac rekao mi je da sam bio vrlo blizu formule vrhunskog bogatstva: tiskanju ili stvaranju vlastitog novca - na zakonit način. I to je ono što čine vrhunski investitori. Drugim riječima, zašto naporno raditi za novac kad možete tiskati svoj vlastiti? U knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, lekcija br. 5 bogatog oca je "bogati stvaraju vlastiti novac." Bogati otac naučio me da stvorim vlastiti novac uz pomoć nekretnina ili malih kompanija. Te tehničke vještine posjeduju unutarnji i vrhunski investitori.

Kako 10% pučanstva posjeduje 90% dionica

Jedan od razloga zbog kojih 10% pučanstva posjeduje 90% svih dionica, kako izvješćuje *The Wall Street Journal*, jest u tome što najbogatijih 10% uključuje vrhunske investitore, ljude koji stvaraju dionice. Drugi je razlog taj, što je samo njima dozvoljeno (prema pravilima KOR-a) investiranje u kompaniju u ranoj fazi, prije no što dođe pred širu javnost putem PJP-a. U toj elitnoj skupini nalaze se osnivači kompanija (ili osnivači - dioničari), prijatelji osnivača i odabrana skupina investitora. To su ljudi koji postaju sve bogatiji, dok se preostali dio populacije često bori da spoji kraj s krajem, investirajući ono malo novca što im je preostalo u kupnju dionica.

Razlika između prodaje i kupnje

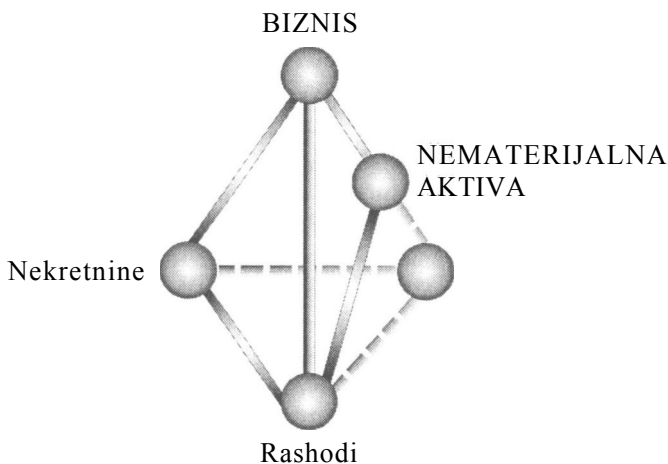
Drugim riječima, vrhunski investitor je onaj koji izgradi kompaniju i prodaje dionice svoje kompanije. Kad čitate prospekte PJP, vrhunske investitore otkrit ćete među ljudima koji su vlasnici dionica na prodaju; oni ne kupuju dionice. A kao što možete shvatiti prema neto vrijednosti tih ljudi, čini se da postoji ogromna razlika u bogatstvu između onih koji prodaju dionice i onih koji ih kupuju.

Posljednji dio

Do 1994. godine osjećao sam kako sam uspješno dovršio većinu plana koji smo bogati otac i ja stvorili 1974. godine. Bio sam relativno zadovoljan svojim sposobnostima upravljanja većinom komponenti B-I trokuta. Shvaćao sam korporacijski zakon dovoljno dobro da mogu razgovarati s pravnikom i/ili računovođom. Poznao sam razlike među vrstama entiteta (S-korporacija, D.O.O., DD, C-korporacija i ograničeno partnerstvo), i znao kada treba koristiti koji od njih. Bio sam prilično zadovoljan svojom sposobnošću da uspješno investiram u nekretnine i upravljam njima. Do 1994., naši troškovi bili su pod kontrolom uz što je više moguće poslovnih troškova prije plaćanja poreza. Plaćali smo mali porez na prihode jer nismo imali poslove u normalnom smislu. Većina našeg prihoda dolazila je od pasivnog prihoda, uz nešto prihoda od vrijednosnica, uglavnom od uzajamnih fondova. Imali smo nešto prihoda od investicija u biznise drugih ljudi.

No, jednog dana, dok sam evaluirao svoj tetraedron, postalo mi je jasno da je jedan dio mojeg tetraedrona stvarno slab: dio koji se odnosi na nematerijalnu aktivu.

Moj tetraedron izgledao je ovako:



1994. bio sam zadovoljan svojim uspjehom. Kim i ja bili smo financijski slobodni i mogli si priuštiti da ne radimo do kraja života, bez financijske katastrofe. Međutim, bilo je jasno da je jedan dio mog tetraedrona slabiji. Moje financijsko carstvo izgledalo je nebalansirano.

Uzeo sam slobodnu godinu između 1994. i 1995. Otišao sam u planine i proveo mnogo vremena razmišljajući o ideji osnaživanja posljednjeg dijela, nematerijalne aktive. Morao sam odlučiti želim li se stvarno posvetiti poslu koji je potreban da bih je ojačao. Financijski mi je dobro išlo i zaista mi nije bilo potrebno mnogo više nematerijalne aktive da bih bio financijski siguran. Bilo mi je dobro s tim što sam imao i mogao sam se bogatiti i bez nematerijalne aktive.

Nakon godine mentalnih nemira i odsustva, odlučio sam da moram ojačati nematerijalni dio. Ako to ne učinim, odustat ću sam od sebe. To je bila uznemirujuća pomisao.

Također sam morao odlučiti želim li investirati izvana, kao što to čini većina ljudi kad se radi o kupnji dionica kompanija. Drugim riječima, morao sam odlučiti želim li biti dioničar koji kupuje i investira izvana, ili investirati iznutra. I jedno i drugo bilo bi iskustvo učenja, gotovo kao da počinjem iznova.

Relativno je lako ući unutar posla s nekretninama ili kupiti mali biznis. Zato preporučam ljudima koji zaista žele steći iskustvo u deset investitorskih kontrola da počnu s malim poslovima u tim tipovima investicija. Međutim, ulazak u kompaniju prije no što bude ponuđena javnosti, kroz pre-PJP, bilo je nešto drugo. Općenito, poziv na investiranje u kompaniju prije no što izađe pred javnost rezerviran je za vrlo elitnu skupinu ljudi, a ja nisam spadao u tu skupinu. Nisam bio dovoljno bogat, a moj mi je novac bio previše nov da bih pripadao elitnoj grupi. Nadalje, nisam dolazio iz prave obitelji ili s pravog sveučilišta. Moja krv je crvena, ne plava, moja koža nije bijela, i nisam pohađao Harvard. Morao sam naučiti kako postati dio elitne grupe koja je pozvana na investiranje u najbolje kompanije prije no što izađu pred javnost.

Nekoliko trenutaka žalio sam samoga sebe i proživio kratak trenutak samo-diskriminacije, pomanjkanja samopouzdanja i

snažnog samosažaljenja. Bogati otac već je preminuo i nisam imao nikoga kome bih se mogao obratiti za savjet. Nakon što su trenuci moje žalosti završili, shvatio sam da je ovo slobodna zemlja. Ako Bill Gates može odustati od koledža, izgraditi kompaniju i prodati je javnosti, zašto ne bih i ja? Nije li to razlog zašto želimo živjeti u slobodnoj zemlji? Ne možemo li biti onoliko bogati ili siromašni koliko želimo? Nisu li zato baruni 1215. prisilili kralja Johna da potpiše Magna Cartu? Pri kraju 1994., odlučio sam da, budući da me nitko neće zamoliti da pristupim klubu unutarnjih investitora, mogu i sam pronaći takav klub i zamoliti dozvolu za uključenje - ili osnovati vlastiti klub. Problem je bio u tome što nisam znao gdje početi, naročito u Phoenixu u Arizoni, dvije tisuće milja od Wall Streeta.

Na Novu godinu 1995. moj najbolji prijatelj Larry Clark i ja popeli smo se na vrh planine u blizini našeg doma. Prošli smo kroz naš novogodišnji ritual razgovora o protekloj godini, planiranja slijedeće godine i zapisivanja planova za slijedeću godinu. Proveli smo oko tri sata na kamenitom vrhu razgovarajući o našim životima, prošloj godini, kao i o našim nadama, snovima i ciljevima za budućnost. Larry i ja bili smo najbolji prijatelji preko 25 godina (počeli smo u Xeroxu u Honoluluu 1974.). On mi je postao novi najbolji prijatelj, jer on i ja imali smo više toga zajedničkog no Mike i ja u toj fazi mojeg života. Mike je već bio vrlo, vrlo bogat, a Larry i ja tek smo počinjali i nismo imali ništa osim snažne želje da postanemo vrlo, vrlo bogati.

Larry i ja bili smo godinama partneri i pokrenuli smo nekoliko biznisa. Mnogi od tih biznisa propali su još u fazi planiranja. Kad on i ja razmišljamo o nekima od tih biznisa, smijemo se tome koliko smo tada bili naivni. No, neki naši biznisi bili su vrlo uspješni. Bili smo partneri u pokretanju biznisa s najlonskim i Velcro novčanicima 1977., koji smo razvili na međunarodnoj razini. Postali smo najbolji prijatelji tako što smo zajedno pokretali biznise i od tada smo ostali najbolji prijatelji.

Nakon što je biznis s Velcro novčanicima počeo propadati 1979., Larry je preselio u Arizonu i počeo graditi slavu i bogatstvo na nekretninama. 1995. godine magazin *Inc.* proglasio ga je graditeljem kuća s najbržom stopom rasta i on se pridružio toj prestižnoj listi uspješnih poduzetnika. Godine 1991. Kim i ja preselili smo u Phoenix zbog vremena i golfa, ali što je još važnije, zbog milijuna dolara nekretnina koje je federalna vlada nudila po cijeni penija za dolar vrijednosti. Danas smo Kim i ja susjedi Larryja i njegove supruge Lise.

Tog vedrog novogodišnjeg dana 1995., pokazao sam Larryju svoj dijagram tetraedrona i ispričao mu o svojoj potrebi da pojačam svoj dio nematerijalne aktive. Rekao sam mu svoju želju da investiram u kompaniju prije no što izađe pred javnost i ideju da čak sam izgradim kompaniju i ponudim je javnosti. Na kraju mojeg objašnjenja, sve što je Larry rekao bilo je: "Sretno." Završili smo taj dan zapisujući naše ciljeve na karticu i rukujući se. Zapisali smo svoje ciljeve jer bogati je otac uvijek govorio: "Ciljevi moraju biti jasni, jednostavni i napisani. Ako nisu stavljeni na papir i ako ih ne pregledavaš svakog dana, to i nisu ciljevi. To su želje." Sjedeći na hladnom vrhu planine, nastavili smo razgovor o Larryjevom cilju prodaje svojeg biznisa i odlasku u mirovinu. Na kraju njegovog objašnjenja, rukovao sam se s njim i rekao: "Sretno." Zatim smo krenuli niz planinu.

Povremeno sam razmatrao ono što sam napisao na toj kartici. Moj cilj bio je jednostavan. Opisao sam ga ovako: "Investirati u kompaniju prije no što izađe pred javnost i kupiti 100,000 ili više dionica za manje od 1,00 \$ po dionici." Do kraja 1995., ništa se nije dogodilo. Nisam ostvario svoj cilj.

Na Novu godinu 1996., Larry i ja sjedili smo na istom planinskom vrhu i razgovarali o rezultatima protekle godine. Larryjeva kompanija bila je na rubu prodaje, ali to se još nije dogodilo. I tako, nismo ostvarili svoje ciljeve za 1995. godinu. Larry je bio blizu ostvarenja svojeg cilja, ali ja sam bio daleko od toga da ostvarim svoj. Larry me pitao želim li odustati od cilja ili izabrati neki novi. Dok smo razgovarali o cilju, shvatio sam da, iako sam ga zapisao, nisam vjerovao da ga mogu

ostvariti. U dubini duše, nisam vjerovao da sam dovoljno pametan, kvalificiran, ili da bilo tko želi da ja uđem u tu elitnu grupu. Što smo više razgovarali o mojem cilju, sve sam više postajao ljut na sebe što sam sumnjao u sebe i toliko se podcjenjivao. "Uostalom," rekao je Larry, "platio si svoj dio. Znaš kako izgraditi i voditi profitabilnu privatnu kompaniju. Zašto ne bi bio vrijedan član tima koji kompaniju nudi javnosti?" Nakon što smo prepravili svoje ciljeve i rukovali se, sišao sam s planine nervozan i nesiguran u sebe, jer sada sam htio ostvariti svoj cilj više no ikada prije. Sišao sam s još više odlučnosti da svoj cilj pretvorim u stvarnost.

Ništa se nije dogodilo još šest mjeseci. Ujutro sam čitao svoj cilj i nastavio sa svojim dnevnim aktivnostima, koje su se u to vrijeme sastojale od proizvodnje moje društvene igre PROTOK NOVCA. Jednog dana, moja susjeda Mary pokucala mi je na vrata i rekla: "Imam prijatelja kojega bi trebao upoznati." Upitao sam je zašto. Sve što je rekla bilo je: "Ne znam. Mislim da biste se vas dvojica složili. On je investitor kao i ti." Vjerovao sam Mary, pa sam se pristao naći s njenim prijateljem na ručku.

Tjedan ili dva kasnije, našao sam se s njenim prijateljem Peterom na ručku u golf klubu u Scottsdaleu, Arizona. Peter je visok, markantan i obrazovan čovjek koji je iste dobi kao što bi bio i moj otac da je još živ. Dok smo ručali, otkrio sam da je Peter proveo veći dio svojeg života na Wall Streetu, da posjeduje vlastitu brokersku tvrtku, te da povremeno stvara kompanije i pretvara ih u javne. Njegove su kompanije na popisu američke burze, kanadskih burzi, NASDAQA, i na velikoj ploči Newyorške burze dionica. Ne samo da je on bio osoba koja stvara aktivu, već je i investirao s druge strane novčića tržišta javnih dionica. Znao sam da me može povesti u svijet koji vidi vrlo malo investitora. Mogao me provesti kroz ogledalo, dovesti iza scene i učiti o najvećim tržištima kapitala na svijetu.

Nakon što se umirovio, preselio je sa suprugom u Arizonu i živi u relativnoj izolaciji vlastitog pustinjačkog imanja, daleko od strke i zbrke Scottsdalea, grada u razvoju. Kad mi je Peter

rekao da je sudjelovao u pretvaranju gotovo stotinu kompanija u javne, znao sam zašto ručam s njim.

Nisam htio izgledati previše uzbuđeno ili agresivno, pa sam dao sve od sebe da se kontroliram. Peter je vrlo povučen čovjek i posvećuje vrijeme vrlo malom broju ljudi. (Zato koristim ime Peter umjesto njegovog pravog imena. On i dalje preferira anonimnost). Ručak je završio ugodno i nismo razgovarali o onome o čemu sam htio razgovarati. Kao što sam rekao, nisam htio izgledati previše zainteresirano niti naivno.

Kroz slijedeća dva mjeseca, zvao sam ga i molio za još jedan sastanak. Uvijek pravi gospodin, Peter bi ljubazno odbijao ili izbjegao dogovoriti vrijeme za susret. Napokon je pristao i opisao mi put do svog doma u pustinji. Dogovorili smo datum i počeo sam vježbati ono što sam htio reći.

Nakon tjedan dana čekanja, krenuo sam na put prema njegovoj kući. Prva stvar koja me dočekala bio je znak "čuvaj se psa". Moje srce je udaralo dok sam vozio niz njegov dugi prilazni put, kad sam ugledao veliku crnu priliku koja je ležala na sredini ceste. Bio je to pas kojeg sam se trebao čuvati, i to vrlo velik pas. Zaustavio sam auto pred psom jer se nije htio pomaknuti s puta. Razmak između mog auta i vrata njegove kuće bio je oko 20 stopa, a taj veliki pas bio je između. Polako sam otvarao vrata auta dok nisam shvatio da pas čvrsto spava. Polako sam iskoračio iz auta, ali čim sam stao na šljunak, pas se iznenada probudio. Uspravio se do pune visine, pogledao me, a ja sam uzvratio pogled. Srce mi je snažno udaralo dok sam se spremao uskočiti natrag u auto. Iznenada, pas je počeo mahati kratkim repom i krenuo je prema meni da me pozdravi. Proveo sam pet minuta mazeći se s velikim crnim psom čuvarom, koji me cijelog izlizao.

Moja supruga Kim i ja imamo osobno pravilo kad se radi o biznisu: "Nikad nemoj poslovati s kućnim ljubimcima kojima ne vjeruješ." Tijekom godina, otkrili smo da su ljudi i njihovi ljubimci vrlo slični. Jednom smo radili transakciju nekretnina s bračnim parom koji je imao mnogo ljubimaca. On je volio male pse poznate pod imenom 'mops', a ona je voljela raznobojne egzotične ptice. Kad smo Kim i ja došli u njihovu kuću, njihovi

slatki mali psići i ptice izgledali su prijateljski, ali kad biste im se približili, postali bi vrlo oštri. Čim bismo im se približili, počinjali su lajati i kriještat glasno i agresivno. Tjedan dana nakon što smo sklopili posao, Kim i ja otkrili smo da su vlasnici poput njihovih ljubimaca - slatki izvana, ali oštri iznutra. U dijelu ugovora nalazio se sitno pisani tekst kojim su nas namagarčili. Čak je i naš tadašnji odvjetnik propustio taj detalj. Investicija je dobro završila, ali od tada, Kim i ja razvili smo novu politiku: ako sumnjamo u nekoga s kim želimo poslovati, a on ima ljubimce, moramo pronaći način da upoznamo njegove ljubimce. Ljudi se mogu predstaviti na fini način i s osmijehom izreći stvari koje ne misle, ali njihovi ljubimci ne lažu. Tokom godina otkrili smo da je ovaj jednostavan vodič prilično precizan. Otkrili smo da se unutrašnjost osobe reflektira na vanjštini ljubimca. Moj susret s Peterom imao je dobar početak. Osim toga, njegov veliki crni pas zvao se Slatkica.

Susret s Peterom nije u početku izgledao tako dobro. Upitao sam ga mogu li mu biti šegrt i investirati iznutra s njim. Rekao sam da ću raditi besplatno ako me nauči ono što zna o pretvaranju kompanije u javnu. Objasnio sam mu da sam financijski slobodan i da mi ne treba novac da radim s njim. Peter je bio skeptičan oko sat vremena. Raspravljali smo o vrijednosti njegovog vremena i propitivali moju sposobnost da brzo učim i želju da ustrajem u tom procesu. On se bojava da ću odustati kad shvatim koliko je to teško, budući da nisam imao jako zalede kad se radilo o financijama i tržištima kapitala kao što je Wall Street. Rekao je: "Nikada mi nitko nije ponudio da radi besplatno samo zato da bi mogao učiti od mene. Ljudi su me tražili samo da im posudim novac ili su željeli posao." Uvjeravao sam ga da je sve što ja želim prilika da radim s njim i učim od njega. Ispričao sam mu kako me bogati otac godinama vodio i kako sam veliki dio vremena radio besplatno. Napokon me upitao: "Koliko je jaka tvoja želja da naučiš ovaj posao?" Pogledao sam ga ravno u oči i rekao: "Moja želja je vrlo jaka."

"Dobro", reče on. "Trenutno razmišljam o propalom rudniku zlata koji se nalazi u Andama, u Peruu. Ako zaista želiš učiti od mene, ovaj četvrtak odleti u Limu, pregledaj rudnik s mojim

timom, sastani se s bankarima, otkrij što žele, vrati se i izvijesti me o svojim otkrićima. Uzgred, cijeli put plaćaš sam."

Sjedio sam tamo sa zbuđenim izrazom na licu. "Odletjeti u Peru ovaj četvrtak?" ponovio sam.

Peter se nasmiješio. "Još uvijek se želiš pridružiti mojem timu i naučiti posao pretvaranja kompanija u javne?" Moj želudac se zgrčio i hladan znoj izbio mi je na čelo. Znao sam da testira moju ozbiljnost. Bio je utorak, a za četvrtak sam već imao zakazane sastanke. Peter je strpljivo sjedio dok sam ja promišljao svoje opcije. Napokon, upitao me tiho, vrlo ljubaznim tonom, i nasmiješio se: "Pa, želiš li još uvijek učiti taj posao?"

Znao sam da se nalazim u ključnom trenutku. Znao sam da je vrijeme da uzmem ili ostavim. Sada sam testirao sam sebe. Moj izbor nije imao veze s Peterom. Imao je veze s evolucijom mojeg osobnog razvoja. U takvim trenucima sjetio bih se mudrosti velikog filozofa Johanna Wolfganga von Goethea:

*"Dok se čovjek ne posveti, on oklijeva,
razmišlja o uzroku, uvijek neučinkovit.*

*U svim djelima inicijative i stvaranja,
Postoji jedna istina*

Čije nepoznavanje

Ubija bezbrojne snove i sjajne planove.

*Onog trena kad se čovjek posveti nečemu,
I Providnost se pokreće. "*

Ta rečenica: "I Providnost se pokreće", sprečavala me da se pokrenem naprijed, dok se ostatak mene htio povući. Webster definira providnost kao božansko vodstvo ili brigu; Boga u ulozi moći koja održava i vodi ljudsku sudbinu. Ne želim propovijedati ili reći da je Bog na mojoj strani. Sve što kažem jest da kad god dođem do ruba svojeg svijeta ili zakoračim u nepoznato, sve što imam u tom času jest moja vjera u moć mnogo veću od one koju ja posjedujem. U takvim trenucima - trenucima kada znam da moram zakoračiti preko ruba - duboko udahnem i zakoračim. To bi se moglo nazvati skokom u

nepoznato uz vjerovanje. Ja to zovem testom svojeg povjerenja u moći mnogo veću od mene. Po mojem mišljenju, ti koraci doveli su me do najvažnijih stvari u životu. Početni rezultati nisu uvijek bili onakvi kakve sam htio, ali moj se život na duge staze uvijek mijenjao na bolje.

"Stekao sam duboko poštovanje prema jednom od Goetheovih aforizama:

Sto god možeš učiniti, ili sanjaš da možeš, započni.

Hrabrost u sebi sadrži vlastiti genij, moć i čaroliju.

Dok su riječi pjesme blijedjele, podigao sam pogled i rekao: "Bit ću u Peruu ovaj vikend."

Peter se nasmiješio širokim, tihim osmijehom. "Evo ti popisa ljudi s kojima ćeš se susresti i mjesta susreta. Nazovi me kad se vratiš."

Ovo nije preporuka

Ovo definitivno nije put koji bih preporučio bilo kome tko želi pretvoriti kompaniju u javnu. Za to postoje lakši i pametniji načini. No, to je bio put kojim sam ja morao proći. Zato vam vjerno opisujem proces putem kojeg sam postigao svoj cilj. Po mojem mišljenju, čovjek mora biti iskren prema sebi i priznati vlastite mentalne i emocionalne snage i slabosti. Ja samo opisujem proces kroz koji sam prošao kad sam prepoznao smjer svog života. Mentalno nije bio težak, ali bio je emocionalno zahtjevan, kao što je to slučaj s većinom značajnih promjena u životu.

Bogati otac često je govorio: "Stvarnost osobe je granica između vjere i samopouzdanja." Crtao je dijagram koji je izgledao ovako:



Tada bi rekao: "Granice čovjekove stvarnosti često se ne mijenjaju sve dok osoba ne napusti ono što smatra da je pouzdano točno i ne krene slijepo vjerujući. Mnogo ljudi se ne obogati jer su ograničeni samopouzdanjem umjesto bezgraničnom vjerom."

Tog četvrtka u ljeto 1996. bio sam na putu u Ande kako bih pogledao zlatni rudnik iz kojeg su nekada Inke i Španjolci kopali zlato. Hrabro i uz vjeru zakoračio sam u svijet o kojemu nisam znao ništa. No, zahvaljujući tom koraku, otvorio mi se cijeli novi svijet investiranja. Moj život nije bio isti otkad sam odlučio načiniti taj korak. Moja stvarnost o onome što je financijski moguće nije bila ista. Moja stvarnost o tome koliko netko može biti bogat proširila se. Što više radim s Peterom i njegovim timom, to se više šire granice bogatstva.

I danas širim svoje granice, i mogu čuti kako bogati otac govori: "U onome što je financijski moguće osoba je ograničena samo svojom stvarnošću. Ništa se ne mijenja dok se ne promijeni stvarnost te osobe. A financijska stvarnost neke osobe neće se promijeniti sve dok ne bude spreмна prijeći preko strahova i sumnji granica koje si je sama postavila."

Peter je održao svoju riječ

Kad sam se vratio s puta, javio sam se Peteru. Rudnik je bio odličan i imao je snažne i potvrđene zlatne žile, ali je imao financijskih problema, kao i mnogo operativnih izazova. Preporučio sam mu da ga ne kupuje, jer rudnik je imao ozbiljnih socijalnih i ekoloških problema za rješavanje kojih bi trebali milijuni dolara. Da bi pokrenuo učinkoviti rad rudnika, novi vlasnik trebao bi smanjiti broj radnika za barem 40%. To bi uništilo gradsku ekonomiju. Rekao sam Peteru: "Stoljećima su ti ljudi živjeli tamo na 16,000 stopa nadmorske visine. Generacije njihovih obitelji pokopane su tamo. Ne mislim da je mudro da mi budemo oni koji će ih natjerati da napuste domove svojih predaka i potraže posao u gradovima u podnožju planina. Mislim da bismo imali više problema no što smo spremni rješavati."

Peter se složio s mojim zaključcima i što je još važnije, pristao je da me podučava. Uskoro smo pregledavali rudnike i naftna polja u drugim krajevima svijeta i počelo je novo poglavlje u mojem edukacijskom procesu.

Od ljeta 1996. do jeseni 1997. radio sam kao Peterov šegrt. On je bio zaposlen razvojem svoje kompanije, EZ energetske korporacije (nije pravo ime), koja je trebala biti pretvorena u javnu na Burzi dionica u Alberti kad sam mu se pridružio. Budući da sam se kasno pridružio njegovom timu, nisam mogao kupiti niti jednu pre-PJP dionicu po cijeni ponuđenoj unutarnjim investitorima. Ne bi bilo prihvatljivo da investiram s osnivačima jer sam još uvijek bio nov i neiskusn. No, mogao sam kupiti veliki blok dionica po PJP cijeni od 0.5 kanadskih dolara po dionici.

Nakon što je pronašla naftu u Kolumbiji, i možda otkrila nešto što se čini da je veliko polje nafte i plina u Portugalu, dionice EZ Energije prodaju se po cijeni od 2 do 2.35 kanadskih dolara po dionici. Ako se otkriće u Portugalu pokaže onako velikim kao što indiciraju testovi, cijena po dionici mogla bi narasti na 5 kanadskih dolara u 2000. godini. Ako, a to je solidno ako, se polje u Portugalu pokaže tako velikim kao što se nadamo, cijena bi se mogla popeti i između 15 i 20 kanadskih dolara u slijedeće dvije do tri godine. To je dobra varijanta. No, kod ovih mikro-kapitalnih dionica postoji i loša varijanta. Cijena dionica mogla bi pasti i na 0 dolara u slijedeće dvije do tri godine. Mnogo toga je moguće kad su kompanije u ovoj fazi razvoja.

Iako je EZ Energija vrlo mala kompanija, porast vrijednosti za one koje Peter zove 'investitorima predujma' je do sada bila vrlo dobra. Ako stvari krenu kako se očekuje, ti će investitori zaraditi mnogo novca. Investitori predujma (pre-PJP ovlašteni investitori) daju 25.000 S (američkih) za 100,000 dionica, ili 25 centi po dionici. Oni su investirali taj novac na temelju Peterove reputacije, snage upravnog odbora i poslovne stručnosti tima za istraživanje nafte. U vrijeme privatne ponude, pa čak i javne ponude, nije bilo garancija niti sigurne vrijednosti u koju bi se moglo investirati. Drugim riječima, u početku je cijela

investicija bila C (cijena) bez Z (zarade). U početku je ponuđena samo Peterovim prijateljima i njegovom krugu investitora.

U ovoj fazi kruga investiranja investitori ulažu u članove tima. Ljudi su mnogo važniji od bilo kojeg drugog dijela jednadžbe, svejedno radilo se o zlatu, nafti, proizvodu putem Interneta ili nečem drugom. Zlatno pravilo "novac slijedi menadžment" vrlo je važno u ovoj fazi razvoja kompanije.

Menadžment EZ Energije napravio je iznimno dobar posao. Ali, umjesto da vam opisujem snove i nade ove kompanije, bolje da vam navedem samo činjenice o njoj.

Osnivači kompanije uložili su svoje vrijeme i stručnost u zamjenu za udio u kompaniji. Drugim riječima, većina osnivača radila je besplatno, investirajući svoje vrijeme i stručnost da bi zauzvrat dobili blokove dionica. Vrijednost njihovih dionica u početku je vrlo mala, pa i oni imaju vrlo malu zaradu. Rade bez plaće, nastojeći povećati vrijednost svoje dionice, što će generirati prihod od vrijednosnica, a ne zarađenu plaću. Nekolicina osnivača dobiva malu plaću za svoje usluge. Oni rade za veću plaću, koja će doći ako naprave dobar posao u razvoju kompanije i njezine vrijednosti.

Budući da većina direktora ne dobiva plaću, u njihovom je interesu da stalno povećavaju vrijednost kompanije. Njihov osobni interes je isti kao i interes dioničara, a to je povećavanje cijena dionica. Isto vrijedi i za mnoge službenike kompanije. Oni možda imaju malu plaću, ali su više zainteresirani da poraste cijena dionica.

Osnivači su vrlo, vrlo važni za uspjeh nove kompanije jer njihova reputacija i stručnost daje kredibilitet, povjerenje, zamah i legitimnost projektu koji često postoji samo na papiru. Kad kompanija postane javna i uspješna, neki od osnivača možda će se povući i ponijeti sa sobom svoje dionice. Novi menadžerski tim ih zamjenjuje i osnivači kreću na pokretanje nove kompanije, ponavljajući proces.

Povijest EZ Energije

Prikazat ćemo vam slijed događaja od osnivanja kompanije:

1. Investitori predujma plaćali su 25,000 \$ za 100,000 dionica, ili 25 centi po dionici. U toj fazi, kompanija je imala početni plan, ali nije posjedovala dozvole za istraživanje. Nije bilo aktive. Investitori predujma investirali su u menadžment.
2. Dionice se trenutno prodaju po cijeni od 2 do 2.35 kanadskih dolara po dionici.
3. Stoga, blok od 100,000 tisuća dionica investitora predujma trenutno vrijedi 200,000 do 235,000 kanadskih dolara - 160,000 do 170,000 američkih. Sada je posao direktora da nastavi povećavati vrijednost kompanije i cijenu dionica tako što će na tržište dopremiti naftu, povećavati broj bušotina i pronalaziti više naftnih rezervi. Na papiru, investitori predujma zaradili su oko 140,000 \$ na svojih 25,000 \$ investicije. U poslu su oko 5 godina, pa im je godišnja stopa povrata 45% ako prodaju svoje dionice.
4. Problem investitora je u tome što je kompanija mala i broj dionica je vrlo mali. Investitor sa 100,000 \$ dionica ne bi lako mogao prodati svih 100,000 \$ odjednom a da ne obezvrijedi cijenu dionica. Dakle, vrijednost cijelog bloka dionica po mnogo toga je u tom trenutku samo vrijednost na papiru. Ako se stvari nastave kretati prema planu, kompanija će rasti i više ljudi će pratiti kompaniju i njezine dionice. Kupnja i prodaja većih blokova dionica tada će postati lakša. Može se reći da, zahvaljujući dobrim vijestima o nalazima, većina investitora s velikim blokovima dionica radije zadržava svoje dionice nego da ih prodaje.

Zašto kanadska burza?

Kad sam počeo raditi s Peterom, upitao sam ga zašto je koristio kanadske burze umjesto poznatijih NASDAQ-a ili Wall Streeta. U Americi, kanadske burze često se tretiraju kao komedijaši sjevernoameričke grane osiguranja. No, Peter koristi kanadske burze iz slijedećih razloga:

1. Kanadske burze su najbolje na svijetu za financiranje malih kompanija za prirodne resurse. Peter ih koristi jer uglavnom razvija takve kompanije. Peter je poput Warrena Buffeta, koji se drži poslova u koje se razumije. "Ja se razumijem u naftu i plin, srebro i zlato", reče Peter. "Razumijem prirodne resurse i plemenite metale." Kad bi Peter razvijao tehnološku kompaniju, vjerojatno bi se uključio na američku burzu.
2. NASDAQ i Wall Street postali su preveliki da bi mala kompanija tamo mogla privući pažnju. Peter kaže: "Kad sam počinjao s ovim biznisom u 50-tim godinama, mala kompanija mogla je privući pažnju brokera na velikim burzama. Danas, kompanije s Interneta, mnoge bez ikakve zarade, upravljaju s više novca no mnoge dobro znane kompanije iz Industrijskog doba. Zato, većina velikih brokerskih kuća nije jako zainteresirana za male kompanije koje trebaju zaraditi samo nekoliko milijuna dolara. Brokerske kuće u Americi zainteresirane su primarno za ponude od 100 milijuna dolara pa naviše.
3. Kanadske burze dopuštaju malim poduzetnicima da ostanu u biznisu. Mislim da Peter koristi kanadske burze uglavnom zato što je u mirovini. On često kaže: "Ne trebam novac, pa ne moram graditi veliku kompaniju kako bih postigao veliku zaradu. Jednostavno uživam u igri, održava me aktivnim, a osim toga, gdje bi još moji prijatelji mogli upasti u PJP igru za samo 25,000 \$ za 100,000 dionica? Bavim se time jer me još zabavlja, volim izazove, a zarada može biti dobra. Volim

pokretati kompanije, pretvarati ih u javne i gledati kako rastu. Također volim kad se moji prijatelji i njihove obitelji bogate."

4. Peter upozorava: "To što su kanadske burze male ne znači da bilo tko može igrati njihovu igru. Neke kanadske burze stekle su opasnu reputaciju zahvaljujući prijašnjim transakcijama. Da bi poslovala s tim burzama, osoba mora biti dobro upoznata sa svim aspektima pretvaranja kompanije u javnu." Dobra je vijest to što se čini da kanadski sustav razmjene dionica pooštrava pravila, koja se pažljivije provode. Mislim da će kanadske burze za nekoliko godina narasti, jer će se sve više i više malih kompanija iz cijelog svijeta okretati prema malim burzama kako bi podigle kapital koji im je potreban. Čuvajte se promotora dionica: u nekoliko godina tijekom kojih se aktivno bavim ovim poslom, naišao sam na tri osobe koje su imale odgovarajuće ovlasti i prave struke, ispričale sjajne priče, podigle desetke milijuna dolara i nisu imale apsolutno nimalo pojma o tome kako pokrenuti biznis ni iz čega. Takvi ljudi nekoliko godina lete u prvoj klasi ili privatnim zrakoplovima, odsjedaju u najboljim hotelima, organiziraju raskošne zabave, piju najbolja vina i žive na visokoj nozi s novcima svojih investitora. Kompanija uskoro zamire jer nema razvoja. Novac je cijelo vrijeme istjecao. Ti ljudi zatim pokreću novu kompaniju i rade sve to iznova. Kako ćete razlikovati ozbiljnog poduzetnika od sanjara koji troši velike novce? Ne znam. Dvojica do trojica i mene su prevarila sve dok im se kompanije nisu urušile. Najbolji savjet koji vam mogu dati jest da se raspitate o njihovim prethodnim poslovima, provjerite reference i oslonite se na vodstvo svojeg šestog čula ili intuicije.
5. Ako mala kompanija raste i napreduje, kasnije se može prebaciti s male burze na veću kao što su NASDAQ ili

NYSE. Kompanije koje se premještaju s kanadske na američku burzu u prosjeku imaju znatan porast vrijednosti kompanije (ponekad i preko 200%).

Većina današnjih velikih kompanija započele su kao male, nepoznate kompanije. 1989. godine Microsoft je bila mala kompanija čije su se dionice prodavale po 6 \$. Iste dionice danas vrijede osam puta više. 1991. godine, dionice Cisco vrijedile su 3 \$, a sada vrijede osam puta više. Te kompanije mudro su koristile novac svojih investitora i postale su veliki pokretački faktori svjetske ekonomije.

Sharonine napomene

Početni zahtjevi velikih tržišta dionica u Sjedinjenim državama učinile su da PJP postane težak proces za većinu tvrtki. Kao što je opisano u *Ernst & Youngovom vodiču u pretvorbi vaše kompanije u javnu*, Newyorško tržište dionica zahtijeva od kompanije da posjeduje neto materijalnu aktivu u vrijednosti od 18 milijuna \$ i dobit prije poreza od 2,500,000 \$. Američka burza zahtijeva od dioničara prihode od 4 milijuna dolara i tržišnu vrijednost PJP-a od najmanje 3 milijuna \$. Nacionalno tržište NASDAQ zahtijeva neto materijalnu aktivu od najmanje 4 milijuna \$ i tržišnu vrijednost PJP-a od najmanje 3 milijuna \$.

Nadalje, procijenjeno je da proces PJP može koštati između 400,000 i 500,000 \$ na jednoj od tih velikih burzi. Ti troškovi uključuju troškove registracije, kao i troškove pravnog savjeta, računovođa i jamaca.

Mnoge male i srednje velike kompanije koje ne mogu ispuniti te zahtjeve traže prilike za "obrnuto spajanje", koje im dopuštaju da se spoje s postojećim javnim kompanijama. Kroz taj proces, kompanija može postati javna tako što se preuzme kontrola nad novo-kombiniranom javnom kompanijom.

Kompanije se mogu preusmjeriti i na strane burze, kao što je kanadska, gdje zahtjevi za ulaz nisu tako visoki.

Tko kupuje kanadsko?

Tijekom jednog od mojih govora o investiranju u Australiji prije dvije godine, neki čovjek iz publike propitivao je moje mentalno zdravlje zbog investiranja u plemenite metale i plin. Upitao je: "Ako su sada svi u dionicama Interneta i visoke tehnologije, zašto radite na ovim ekonomskim patuljcima?"

Objasnio sam da je uvijek jeftinije biti suprotni investitor, dakle investitor koji traži dionice koje nisu u modi. "Prije nekoliko godina, dok su svi bili u zlatu, srebru i nafti, cijene istraživanja u tim djelatnostima bile su vrlo visoke. Bilo je vrlo teško pronaći posao po dobroj cijeni. Sada, kad su cijene nafte, zlata i srebra pale, lako je pronaći dobre poslove i ljudi su spremniji pregovarati, jer su te grane izvan mode."

Cijena nafte počela je rasti, što je povisilo cijenu dionica naše naftne kompanije. Također, u tom razdoblju Buffet je objavio da zauzima visok položaj u industriji srebra. U veljači 1998., investitor - milijarder otkrio je da je kupio 130 milijuna unci srebra i pohranio ga u skladištu u Londonu. 30. rujna 1999. *Canadian Business* objavio je članak u kojem indicira da je najbogatiji čovjek na svijetu, Gates, kupio dionice srebra i dobio 10,3% udjela kanadske kompanije za srebro koja se nalazi na Vancouverskoj burzi za 12 milijuna dolara. Gates je potajno kupovao dionice u kompaniji od veljače 1999. Kad je ta vijest stigla do naših investitora, vijesti su bile nagrada za njihove godine povjerenja.

Nećete uvijek postići pun pogodak

Nisu sve nove kompanije uspješne kao EZ Energija. Neke se nikad ne pokrenu nakon što postanu javne i investitori gube većinu, ako ne i sav novac koji su dali kao predujam. Zato investitori moraju biti ovlašteni i upozorava ih se na tip investiranja "sve ili ništa" koji dovodimo na tržište.

Kao jedan od Peterovih partnera, ja sada razgovaram s potencijalnim investitorima o tome da postanu investitori predujma u novim kompanijama. Prije no što razgovaramo o

biznisu, uključenim ljudima ili potencijalnoj zaradi, ja im objasnim rizike. Često započinjem prezentaciju riječima: "Investicija o kojoj ću vam govoriti je vrlo visoko rizična spekulativna investicija, koju nudimo primarno osobama koje ispunjavaju kriterije za ovlaštene investitore." Ako osoba ne zna koji su kriteriji za ovlaštene investitore, ja joj objasnim smjernice KOR-a. Također ističem mogućnost da izgube sav investirani novac i to ponavljam više puta. Ako su još uvijek zainteresirani, objašnjavam im da ne smiju investirati kod nas više od 10% svojeg ukupnog kapitala za investiranje. Tek tada, ako su zaista zainteresirani, objašnjavam im investiciju, rizike, tim i moguću zaradu.

Na kraju svoje prezentacije, zamolim ih da postave pitanja. Nakon što odgovorim na sva pitanja, opet podvučem rizike. Završim s riječima: "Ako izgubite svoj novac, sve što vam mogu ponuditi jest prva prilika da investirate u naš novi biznis." Do tada je većina ljudi potpuno svjesna rizika i rekao bih da oko 90% njih odluči ne investirati s nama. Preostalih 10% koji su ipak zainteresirani dobiju više informacija, kao i više vremena da promisle hoće li odustati.

Pretpostavljam da će mnoge od današnjih uspješnih PJP-a propasti u slijedećih nekoliko godina i investitori će izgubiti milijune, ako ne i milijarde dolara. Iako Internet jest fantastično novo područje, sile ekonomije dopuštaju svega nekolicini pionirskih kompanija da budu pobjednice. Bez obzira na to je li kompanija koja postaje javna kompanija za iskop zlata, za vodoinstalacije ili kompanija s Interneta, snage javnog tržišta još uvijek imaju veliku kontrolu.

Odlična edukacija

Odluka da otputujem u Peru bila je za mene odlična. Kao Peterov učenik i partner naučio sam jednako mnogo kao što sam naučio od svog bogatog oca. Nakon što sam proveo oko godinu i pol kao Peterov šegrt u njegovom timu, ponudio mi je partnerstvo u svojoj kompaniji.

Od 1996. stekao sam iskustvo za cijeli život gledajući kako se kompanija EZ Energija pretvara u javnu, i postaje uspješna

kompanija koja će možda jednog dana biti velika u naftnoj industriji. Zahvaljujući mojem suradniku, nisam samo postao mudriji biznismen, već sam i mnogo naučio o tome kako funkcionira tržište dionica. Jedna od mojih politika jest da u proces učenja uložim pet godina - a do sada sam u ovoj fazi proveo četiri godine. Do sada nisam zaradio neke velike novce - barem ne one koje bih mogao staviti u džep. Moji dobiti su još uvijek na papiru, ali edukacija iz poslovanja i investiranja bila je neprocjenjiva. Možda ću jednog dana u budućnosti izgraditi kompaniju koju ću na američkoj burzi pretvoriti u javnu.

Budući PJP-i

Trenutno Peter i njegov tim, u kojem sam i ja partner, razvijaju još tri kompanije koje će ponuditi javnom tržištu: kompaniju za plemenite metale koja će osigurati dozvole u Kini, naftnu kompaniju koja osigurava dozvole za izvoz nafte i plina iz Argentine i kompaniju za srebro koja kupuje dozvole u Argentini.

Kompanija koju smo najduže razvijali bila je kineska kompanija za plemenite metale. Pregovori s kineskom vladom dobro su napredovali, međutim, 1999. godine američki zrakoplov bombardirao je kinesku ambasadu na Kosovu (Autor je ovdje očigledno pogriješio - kineska ambasada bombardirana je u Beogradu - prim. prev.). Rekli su da mape nisu bile obnavljane. Koji god bio razlog za bombardiranje, incident je naše odnose vratio dvije godine unatrag. Ipak, napredujemo polako ali sigurno.

Kad me ljudi pitaju zašto toliko riskiramo radeći u Kini, odgovaramo: "To će uskoro biti najveća ekonomija na svijetu. Iako su rizici veliki, potencijalna isplativost mogla bi biti ogromna."

Danas je investiranje u Kinu slično engleskom investiranju u Ameriku tijekom 19. stoljeća. Investiramo u kontakte i dobru volju. Svjesni smo političkih razlika i problema s ljudskim pravima. Kao kompanija, dajemo sve od sebe kako bismo razvili čvrste odnose i otvorenu komunikaciju s našim

suradnicima u Kini, u nadi da ćemo doprinijeti transformaciji američko/kineskih odnosa. Edukativno iskustvo bilo mi je neprocjenjivo vrijedno. Osjećam da sam dio povijesti - kao da se nalazim na istom brodu s Kolumbom dok plovi prema Novom svijetu.

Obično je potrebno tri do pet godina da bi se kompanija pretvorila u javnu. Ako sve krene prema planu, možda ćemo dvije od tri kompanije dovesti na javno tržište tijekom slijedeće godine. Kad se to dogodi, ostvarit ću svoj cilj da postanem vrhunski investitor. To će mi biti prva javna kompanija, ali Peterova devedeset i neka. Iako se još nisam kvalificirao kao vrhunski investitor, približavam se tom cilju, cilju koji sam si postavio 1995. godine.

S obzirom na potencijalni rizik, svi ti projekti na kojima trenutno radim mogli bi propasti i nikada ne izaći na javno tržište. Ako se to dogodi, zakrpat ćemo rane i započeti nove projekte. Naši investitori znaju o kolikom se riziku radi i znaju da je njihov investicijski plan da investiraju male iznose u nekoliko ovih poslova. Također znaju da ćemo ih pozvati da investiraju u bilo koji novi posao u koji uđemo. Sve što je potrebno jest da jedan od tih projekata bude pun pogodak. U ovakvim investicijama definitivno nije mudro staviti sva jaja u jednu košaru. Zbog takvih rizika KOR postavlja pred investitore minimalne zahtjeve kad se radi o takvim spekulativnim investicijama.

Slijedeće poglavlje ukratko ocrta osnovne korake početka s idejom, izgradnje kompanije i izlazak na javno tržište. Iako to nije bio lagan proces, bio je vrlo uzbudljiv.

Pravo inicijacije

Vođenje kompanije na javno tržište je ritual inicijacije za svakog poduzetnika. To je kao kada sportsku zvijezdu s koledža izaberu da igra za profesionalni tim. Prema izdanju *Fortunea* od 27. rujna 1999: "Ako kupuješ, kompanija te cijeni. Ako ideš u javnost, tržište - svijet - te cijeni".

Zato je bogati otac osobu, koja može ni iz čega stvoriti kompaniju i pretvoriti je u javnu, zvao vrhunskim investitorom.

Tu titulu nije uspio dostići. Iako je investirao u neke biznise koji su na kraju postali javni, niti jedna kompanija koju je on osnovao nije postala javna. Njegov sin Mike preuzeo je njegov biznis i nastavio ga razvijati, ali nikada nije izgradio kompaniju i pretvorio je u javnu. Dakle, kada postanem vrhunski investitor, značit će to da sam završio proces obuke bogatog oca.

Jeste li vi slijedeći milijarder?

U izdanju *Forbesa* iz 1999. godine o najbogatijih 400 ljudi, na naslovnoj stranici piše: "Milijarder iz susjedstva". To izdanje sadrži članak naslovljen *Stoljeće bogatstva* i podnaslov *Odakle dolazi veliko bogatstvo*. Prije mnogo godina, nafta i čelik bili su temelj mnogih američkih bogatstava. Danas se više radi o tome koliko pogleda ste privukli.

Članak kaže: "Ako želite razgovarati o super-bogatstvu, morate podesiti svoje leće na višu razinu: na milijardere, koji se stvaraju brže no ikada, koristeći sve apstraktnije proizvode da bi zaradili novac. Rockefelleru je trebalo 25 godina traženja, bušenja i distribuiranja nafte da bi zaradio prvu milijardu. Prošle godine, Garry Winnick pridružio se klubu milijardera samo 18 mjeseci nakon što je uložio svoj novac u Global Crossing, kompaniju koja namjerava razviti globalnu fiberoptičku telekomunikacijsku mrežu, ali to još nije učinila."

Koliko vremena je danas potrebno da bi se postalo super-bogat? Odgovor je: ne dugo. Ta stvarnost postaje još vidljivija nekome poput mene, pripadniku generacije populacijske eksplozije, kada gledam dob novih milijardera. Na primjer, milijarder Jerry Yang rođen je 1968 - godinu prije no što sam završio koledž - a David Filo, njegov partner, rođen je 1966 - godinu nakon što sam upisao koledž. Zajedno su

osnovali Yahoo! i sada obojica imaju preko 3 milijarde dolara, a taj iznos raste. U isto vrijeme dok ovi mladi ljudi postaju super-bogati, poznajem ljude koji se pitaju hoće li imati dovoljno novca u svojim mirovinskim planovima kad se umirove za deset godina. Tolika je razlika između onih koji imaju i onih koji u budućnosti neće imati.

Svoju kompaniju pretvaram u javnu

Sve što čujem i o čemu čitam 1999. godine su PJP-i. Definitivno se radi o maniji. Kao čovjek kojeg često traže da investira u tuđe biznise, često čujem ovakvu promidžbu: "Investirajte u moju kompaniju i za dvije godine pretvorit ćemo je u javnu." Neki dan nazvao me budući milijarder - generalni direktor i zamolio za mogućnost da mi pokaže svoj poslovni plan i ponudi mi mogućnost investiranja u njegovu buduću Internet kompaniju. Nakon prezentacije, polako je klimnuo glavom uz lukavi izraz lica, govoreći: "A naravno, znate što će se dogoditi s cijenom vaših dionica nakon PJP-a". Osjećao sam se kao da razgovaram s novim prodavačem automobila koji me upravo informirao da je auto koji želim posljednji od svoje vrste i da mi radi posebnu uslugu time što mi dopušta da ga kupim po ustaljenoj cijeni.

PJP manija, koja se zove i 'manija novih mogućnosti', vratila se. Prije nekog vremena čak je i Martha Stewart pretvorila svoju kompaniju u javnu i postala milijarder. Postala je milijarder jer mase ljudi podučava civiliziranim i razumnim društvenim manirima - ljude koji osjećaju potrebu da budu civiliziraniji i elegantniji. Mislim da su njezine usluge vrijedne, ali pitam se vrijede li milijarde dolara. No, ako slijedite definiciju *Forbes 400*, (Bogatstvo ovisi o tome koliko pogleda privučete), Martha Stewart kvalificirana je da bude milijarder. Ona je definitivno privukla mnoge poglede.

Zabrinut sam u vezi svih tih PJP dionica nove tehnologije i Interneta, jer pravilo novca 90/10 još uvijek vrijedi. Previše tih novih tvrtki pokrenule su osobe s vrlo malo poslovnog iskustva. Moje predviđanje jest da će 90% tih novih PJP-a propasti, a samo 10% njih opstati. Statistike malog biznisa pokazuju da

kroz 5 godina 9 od 10 malih biznisa propada. Ako je ta statistika točna za nove PJP-e, ta manija mogla bi nas dovesti do nove recesije, a možda i depresije. Zašto? Zato što će milijuni prosječnih investitora biti u depresiji. Ne samo da će milijuni izgubiti svoj novac od investiranja, već će se domino efekt proširiti i na njihovu mogućnost kupnje novih kuća, automobila, brodova i aviona. To se može proširiti i na ostatak ekonomije. Wall Streetom je nakon sloma 1987. kružila ova šala: "Kakva je razlika između galeba i brokera?" Odgovor: "Galeb još uvijek može ostaviti depozit na BMW-u".

Praćenje mode

Prvi puta sam počeo raditi na PJP-u na Havajima, 1978. godine. Bogati otac htio je da naučim proces izgradnje kompanije koju ću prodati javnosti dok sam gradio svoj biznis s najlonskim i Velcro novčanicima. Rekao je: "Nikada nisam pretvorio kompaniju u javnu, ali sam investirao u nekoliko biznisa koji su postali javni. Htio bih da taj proces naučiš od gospodina s kojim investiram." Čovjek s kojim me upoznao bio je Mark, čovjek sličan mojem partneru Peteru. Razlika je u tome što je Mark bio poduzetnički kapitalist, ili PK (VC u izvorniku - prim. prev). Ja sam vijetnamski veteran, pa mi ta slova imaju drukčije značenje (Viet-Cong, ili VC, američki naziv za vojsku Sjevernog Vijetnama - prim. prev.)

Male tvrtke obraćale su se Marku kad im je trebao poduzetnički kapital ili novac za širenje biznisa. Budući da mi je trebalo mnogo novca da bih se proširio, bogati otac poticao me da se upoznam s njim i učim njegova stajališta. To nije bio ugodan sastanak. Mark je bio mnogo grublji od mojeg bogatog oca. Pogledao je moj poslovni plan i moja financijska izvješća i otprilike 23 sekunde slušao moje veličanstvene planove za budućnost. Zatim me počeo razbijati. Rekao mi je da sam idiot, budala i da ciljam iznad svojih mogućnosti. Rekao mi je da nisam smio ostavljati svoj posao i da sam sretan što je bogati otac njegov klijent, jer inače nikada ne bi trošio vrijeme na nekoga nesposobnog poput mene. Zatim mi je rekao koliko prema njegovom mišljenju vrijedi moj biznis, koliko bi novca

mogao dobiti za njega, po kojim uvjetima, kao i to da će postati moj novi partner s vlasničkim udjelom u kompaniji. Kao što sam rekao, termin VC (PK) bio mi je vrlo poznat.

U biznisu PJP-a, bankara za investicije i PK-a, postoji dokument koji se naziva "papir s uvjetima". Sličan je komadu papira kojeg agenti za nekretnine zovu "ugovor s popisom". Jednostavno, papir s uvjetima utvrđuje uvjete prodaje vašeg biznisa, kao što ugovor s popisom utvrđuje uvjete prodaje vaše kuće.

Kao što je to slučaj s ugovorom s popisom, tako je i papir s uvjetima različit za svakoga. U nekretninama, ako prodajete samo jednu malu kućicu u lošoj četvrti i želite visoku cijenu, uvjeti na ugovoru s popisom bit će teški i nefleksibilni. Međutim, ako ste veliki posjednik nekretnina koji ima na tisuće kuća na prodaju, a kuće su dobre, tražene i niskih cijena, agent za nekretnine vjerojatnije će omekšati svoje uvjete kako bi dobio vaš biznis. Isto vrijedi i za svijet PK-a. Što ste uspješniji, dobivate bolje uvjete i obratno.

Dakle, nakon što sam pogledao Markov papir s uvjetima, osjetio sam da su previše strogi. Definitivno mu nisam htio dati 52% svoje kompanije da bih na kraju radio za njega u kompaniji koju sam ja pokrenuo. To su bili njegovi uvjeti. Ne krivim Marka i gledajući unatrag, možda sam trebao prihvatiti takve uvjete. S obzirom na ono što znam danas, i koliko sam malo znao tada, da sam bio na Markovom mjestu i ja bih ponudio takve uvjete. Mislim da mi je i nudio to samo iz poštovanja prema bogatom ocu. Bio sam novi biznismen i bio sam uspješno nekompetentan. Kažem, uspješno nekompetentan jer sam imao kompaniju u rastu, a nisam mogao kontrolirati njezin rast.

Iako je Mark bio grub, svidio mi se, a činilo se i da se ja sviđam njemu. Dogovorili smo se da se redovno srećemo, a on se složio da mi daje besplatne savjete dok rastem. Njegov savjet bio je besplatan, ali uvijek je bio i grub. Napokon mi je počeo više vjerovati dok je moje znanje i razumijevanje biznisa raslo. Čak sam s njim zakratko radio i na naftnoj kompaniji koju je izvodio na javno tržište. Bilo je to slično naftnoj kompaniji na

kojoj radim danas. Radeći s njim na toj naftnoj kompaniji 1978., prvi sam puta osjetio uzbuđenje koje dolazi od rada na PJP-u.

Tijekom jednog od mojih susreta s njim, rekao je nešto o PJP biznisu što nikada nisam zaboravio. Rekao je: "Nove mogućnosti i PJP tržište su biznis kao i svaki drugi. Tržište uvijek prati modu."

Mark je govorio kako u određeno vrijeme tržište dionica prednost daje nekim biznisima. Rekao je: "Ako želiš biti vrlo bogat, dio tvoje strategije kao vlasnika biznisa mora biti izgradnja kompanije kakvu tržište želi i to prije no što je poželi."

Mark je objasnio da su u povijesti slavni postali pioniri koji su pogodili biznise koji će ući u modu. Rekao je da su izumi poput televizije stvorili nove milijunaše kao što su nafta i automobili stvorili milijardere početkom ovog stoljeća. Markov koncept progresije bogatstva u skladu je s onim što se vidi na ovoj skraćenoj listi iz *Forbes* magazina:

1. 1900. - Andrew Carnegie zaradio je bogatstvo na čeliku - 475 milijuna \$
2. 1910. - John D. Rockefeller postao je milijarder na nafti - 1.4 milijarde \$
3. 1920. - Henry Ford postao je milijarder na automobilskoj industriji - 1 milijarda \$
4. 1930. - John Dorrance postao je milijunaš tako što je počeo prodavati juhu u konzervi (Campbellova juha) - 115 milijuna \$
5. 1940. - Howard Hughes postao je milijarder kroz ugovore za vojne zrakoplove, oruđa i filmove - 1.5 milijardi \$
6. 1950. - Arthur Davies postao je milijunaš zahvaljujući aluminiju - 400 milijuna \$
7. 1960.- H. Ross Perot osnovao je EDS (1962) - 3.8 milijardi \$

8. 1970. - Sam Walton pretvorio je maloprodajnog diva Wal-Mart u javnu kompaniju (1970) - 22 milijarde
9. 1980. - Ron Perelman zaradio je bogatstvo na Wall Streetu kao burzovni mešetar - 3.8 milijardi \$
10. 1990. - Jerry Yang bio je suosnivač Yahoo!-a - 3.7 milijarde \$

Zastarjeli u 35-toj

Nisam surađivao s Markom nakon 1978. Kao što je predvidio, moj poslovni uspjeh počeo je opadati i imao sam velikih unutarnjih problema u kompaniji. Zato sam morao posvetiti svu pažnju biznisu, umjesto pokušajima da pretvorim tuđu kompaniju u javnu. Međutim, nikada nisam zaboravio njegovu lekciju o biznisima koji su u modi. Dok napredujem u stjecanju svojeg temeljnog poslovnog iskustva, često se pitam koji će biznis slijedeći doći u modu.

1985. zastao sam pokraj baze marinaca kod Camp Pendeltona u Kaliforniji, gdje sam bio smješten 1971. prije odlaska u Vijetnam. Moj prijatelj i kolega pilot, James Treadwell, sada je zapovijedao eskadrilom u bazi. Kim i mene vodili su kroz bazu, gdje smo Jim i ja bili novi piloti prije 14 godina. Jim je pokazao Kim zrakoplov poput onog kakvim smo on i ja letjeli u Vijetnamu. Otvorio je kabinu i rekao: "Ti i ja smo sada zastarjeli. Više nismo u stanju pilotirati ovim zrakoplovom."

Rekao je to jer su instrumenti i komande bili u potpunosti elektronski i orijentirani na video. Jim je nastavio: "Ovi novi piloti odrasli su uz video igre. Ti i ja odrasli smo uz fliper i biljar. Naši mozgovi nisu isti kao njihovi. Zato oni lete, a ja sjedim za stolom. Ja sam kao pilot zastario."

Jasno se sjećam tog dana jer sam se i ja osjećao zastarjelo. Osjećao sam se staro u dobi od 37 godina. Sjećam se da sam razmišljao kako je moj otac zastario u dobi od 50 godina, a ja sam zastario već s 37. Toga sam dana shvatio koliko se stvari brzo mijenjaju. Shvatio sam i to da ću, ako se i sam ne budem jednako brzo mijenjao, sve više i više zaostajati.

Danas radim s Peterom i nastavljam svoju edukaciju u PJP i PK biznisu. Zarađujem novac na papiru jer kupujem

vrijednosne papire. Međutim, najvažnija stvar je što dobivam iskustvo na tržištima kapitala. Iako radim s kompanijama za naftu, plin i plemenite metale - industrije koje su bile u modi prije 20 do 30 godina - moj um juri naprijed i pita se što će biti slijedeće područje biznisa. Pitam se što će slijedeće biti u modi i hoću li i ja biti dio slijedeće eksplozije bogatstva. Tko zna? Sada imam 52 godine; pukovnik Sanders imao je 66 kad je počeo. Moj je cilj još uvijek postati milijarder. Možda ću uspjeti u tome a možda i ne, ali svakodnevno idem prema tom cilju. Danas je moguće postati milijarder - ako imate dobar plan. Dakle, ne odustajem i ne planiram postati siromašan ili zastarjeti. Kao što je rekao bogati otac: "Najteže je zaraditi prvi milijun." Ako je to istina, onda bi prva milijarda mogla biti drugi najteži zadatak koji se nalazi preda mnom.

Jeste li vi slijedeći milijarder?

Onima među vama koji možda imaju slične ambicije i aspiracije, dajem slijedeće savjete za pretvaranje vaše kompanije u javnu. Informaciju je velikodušno ponudio moj partner Peter, čovjek koji je gotovo stotinu kompanija pretvorio u javne.

Iako o tome treba naučiti ogromnu količinu stvari, ove smjernice pomoći će vam da krenete.

Zašto pretvoriti kompaniju u javnu?

Peter nabraja šest glavnih razloga za to:

1. Trebate više novca. To je jedan od glavnih razloga da kompaniju pretvorite u javnu. U ovom slučaju, možda već imate formiranu profitabilnu kompaniju i trebate kapital da bi mogla rasti. Već ste se susreli sa svojim bankarom i dobili ste određena sredstva kroz privatne investicije i vašeg PK-a, ali sada vam je potreban stvarno veliki novac od bankara za investicije.

2. Vaša kompanija - na primjer, Internet kompanija - nova je, i trebate velike količine novca kako biste osvojili udio na tržištu. Tržište vam daje novac, iako je vaša kompanija danas neprofitabilna, jer tržište investira u vašu buduću zaradu.
3. U mnogim slučajevima kompanija će upotrijebiti vlastite dionice kako bi kupila druge kompanije. To je ono što je bogati otac zvao "tiskanje vlastitog novca". U svijetu korporacija, to se naziva "spajanje i kupnja".
4. Želite prodati vašu kompaniju a da ne izgubite kontrolu. U privatnoj kompaniji, vlasnik prečesto gubi kontrolu ili dobiva novog partnera koji mu želi zapovijedati kako treba upravljati biznisom pri stjecanju kapitala. Dobivši novac od javnog tržišta, vlasnik dobiva novac putem prodaje, ali zadržava kontrolu nad biznisom. Dioničari uglavnom nemaju veliku mogućnost utjecaja na operacije kompanije u koju su investirali.
5. Razlozi imovine. Ford Motor Company postala je javna jer je obitelj imala mnogo članova, ali nije imala likvidnost. Prodajući dio kompanije javnosti, dobila je novac koji je obitelj trebala za nasljednike. Zanimljivo je kako često privatne kompanije koriste tu strategiju.
6. Da bi se obogatili i imali novac za daljnje investicije. Gradnja biznisa je poput gradnje i prodaje stanarske zgrade. Međutim, kad gradite zgradu da biste je prodali kroz javnu ponudu, razbija se samo dio aktive; razbija se u milijune dijelova i prodaje milijunima ljudi. Graditelj ipak može posjedovati veći dio aktive, zadržati kontrolu i zaraditi mnogo novca time što je prodaje milijunima kupaca (umjesto samo jednom kupcu). Kažu da dobre stvari dolaze u maloj ambalaži.

Sharonine napomene

Postoje ograničenja koja se primjenjuju na velike dioničare i službenike u kompaniji koja prolazi PJP. Iako vrijednost njihovog udjela u kompaniji može dramatično porasti kao rezultat PJP-a, oni su strogo ograničeni u prodaji svojih dionica. Njihove dionice obično se nazivaju 'zabranjene', što znači da su pristali da ih ne prodaju tijekom unaprijed određenog razdoblja.

Dioničar koji želi izaći iz posla bolje će proći ako proda kompaniju, ili je spoji s drugom kompanijom s dionicama u slobodnoj prodaji, za razliku od korištenja PJP-a.

Dodatna pitanja za razmatranje

Peter nudi dodatna pitanja koja treba imati na umu prije no što pretvorite kompaniju u javnu:

1. Tko je u timu već vodio biznis? Postoji velika razlika između vođenja biznisa i sanjarenja o novom proizvodu ili novom biznisu. Je li ta osoba vodila isplatu plaća, zaposlenike, porezna pitanja, pravna pitanja, ugovore, pregovore, razvoj proizvoda, menadžment protoka novca, prikupljanje kapitala, itd.?

Možete primijetiti kako se velik dio onoga što Peter smatra važnim nalazi na B-I trokutu bogatog oca. Stoga, temeljno pitanje glasi: jeste li vi (ili netko iz tima) uspješni u upravljanju cijelim B-I trokutom?

2. Koliki dio kompanije želite prodati? Ovdje se pojavljuju papiri s uvjetima.

Još jedna stvar o kojoj sam razgovarao s Peterom bila je to da je on, u tri godine koliko sam radio s njim, uvijek znao cilj kompanije prije no što je pokrenuo kompaniju. Uvijek je prije pokretanja kompanije znao da je njegov cilj da je proda na javnom tržištu. Možda nije znao kako će ostvariti, taj cilj, ali cilj je bio postavljen. Spominjem to jer mnogi vlasnici

biznisa pokreću biznis bez toga da na umu imaju konkretan cilj za kraj biznisa. Mnogi vlasnici biznisa pokreću biznis jer "misle da je biznis dobra ideja, ali nemaju plan kako izaći iz njega. Za svakog dobrog investitora temeljna je strategija izlaza. Isto vrijedi za poduzetnika koji razmišlja o gradnji biznisa. Prije no što ga izgradite, načinite dobar plan za izlazak iz njega.

Prije no što izgradite biznis, možda ćete htjeti razmisliti o ovim pitanjima:

- a) Hoćete li ga prodati, zadržati ili prenijeti na svoje nasljednike?
- b) Ako ćete ga prodavati, hoćete li to učiniti privatno ili javno?
 - Privatno prodavanje može biti jednako teško kao i javno.
 - Pronalaženje kvalificiranog kupca može biti teško.
 - Pronalaženje financiranja za biznis može biti teško.
 - Mogli biste ga dobiti natrag ako vam novi vlasnik ne može plaćati ili ga pogrešno vodi.
3. Ima li potencijalna javna kompanija dobro napisan i dobro osmišljen poslovni plan? Taj plan trebao bi uključivati opise:
 - a) Tim i iskustvo tima
 - b) Financijska izvješća
 - Standardno se uzima izvješće od protekle tri financijske godine
 - c) Projekcije protoka novca
 - Ja preporučujem tri godine vrlo konzervativnih projekcija protoka novca

Peter tvrdi da bankari za investicije ne vole direktore i poduzetnike koji pretjeruju u svojim projekcijama buduće zarade. Peter također kaže da Bill Gates iz Microsofta često podcijeni svoje projekcije za zaradu. To je odlična strategija za održavanje cijena dionica. Kad direktori pretjeruju i

očekivanja od zarade nisu ispunjena, cijena njihovih dionica opada i investitori gube povjerenje u kompaniju.

4. Tko predstavlja tržište, koliko je ono veliko i koliki rast je moguće za proizvode kompanije na tržištu?

I dok postoji tržište za vaše proizvode, postoji i tržište za dionice u vašem biznisu. U različita vremena, određeni tipovi kompanija su privlačniji kupcima dionica nego drugim kompanijama. U trenutku dok ovo pišem, tehnološke i Internet kompanije su u modi.

Kad osoba ima javnu kompaniju, često se kaže da je to kao da imate dvije kompanije umjesto jedne. Jedna kompanija je za vaše stalne klijente, a druga za vaše investitore.

5. Tko se nalazi u vašem odboru direktora ili savjetodavnom odboru? Tržište se oslanja na povjerenje. Ako kompanija ima snažan i cijenjen odbor direktora ili savjetnika, tržište ima više povjerenja u budući uspjeh biznisa.

Peter savjetuje: "Ako vam netko priđe i kaže da će pretvoriti kompaniju u javnu, upitajte ga tko je u njegovom timu to već činio i s koliko kompanija?" Ako ta osoba ne može odgovoriti na vaše pitanje, zamolite je da se vrati s odgovorom. Većina se nikada ne vrati."

6. Kakva je imovina kompanije? Biznis bi trebao posjedovati ili kontrolirati nešto što druge kompanije nemaju ili ne kontroliraju. To može biti patent za novi proizvod ili lijek, najam zemljišta markama kao što su Starbucks ili McDonald's. Čak se i ljudi koji su vlasnici ili cijenjeni stručnjaci mogu smatrati aktivom. Primjeri ljudi koji su aktiva su Martha Stewart, Steven Jobs kad je pokrenuo novu kompaniju (Apple Computer) i Steven Spielberg kad je formirao svoju novu produkcijsku kompaniju. Ljudi su investirali u te ljude zbog njihovih prošlih uspjeha i budućih potencijala.

7. Može li kompanija ispričati dobru priču? Siguran sam da je Kristofer Kolumbo ispričao odličnu priču svojim jamcima, kralju i kraljici Španjolske, prije no što su mu prikupili kapital s kojim je krenuo na put oko svijeta. Dobra priča mora zainteresirati i uzbuditi ljude, i navesti ih da se zagledaju u budućnost i pomalo sanjare. Iza priče trebao bi stajati i integritet, jer naši su zatvori puni odličnih pričalica koji nemaju integriteta.
8. Pokazuju li članovi kompanije strast? To je najvažnija stvar koju Peter traži. Kaže da je prva i posljednja stvar koju traži u bilo kojem biznisu strast vlasnika, voditelja i tima. Peter kaže: "Bez strasti, najbolji biznis, najbolji plan i najbolji ljudi neće biti uspješni."
- Evo ulomka iz članka magazina *Fortune* o 40 najbogatijih ljudi mlađih od 40 godina:

MBA-i (Master of Business Administration - fakultetski obrazovani stručnjaci u području ekonomije, biznisa i financija - prim. prev.) ne pripadaju sceni (Silicijske) doline. MBA-i tradicionalno izbjegavaju rizik. Većina ljudi pohađa poslovne škole zato da dobiju posao sa šesteroznamenkastom plaćom nakon diplome. Veterani iz doline gledaju ljude iz poslovnih škola i ne vide onu vatru u srcu koju su sami imali dok su bili romantični pobunjenici. MBA-i gledaju Silicijsku dolinu i vide nešto mnogo drukčije od onoga što su učili u poslovnoj školi. Michael Levine pridružio se eBay-u nakon diplome na Berkeley Haas-u. Bivši bankar za investicije ne govori s istom strašću koju pokazuju tvrdokorni poduzetnici. On radi kraće od većine - 60 sati tjedno umjesto uobičajenih 80. "Volio bih kad bih za 10 do 15 godina imao 10 do 15 milijuna dobro investiranih dolara", rekao mi je. "Ali htio bih imati i život. Ne znam. Možda još nisam u tome."

Bogati otac rekao bi da on definitivno još nije u tome. On me često upozoravao da budem svjestan razlike između uspješnih članova korporacija i uspješnih poduzetnika. Rekao bi: "Postoji razlika između ljudi koji se penju po ljestvici korporacije i nekoga tko gradi vlastitu ljestvicu korporacije. Razlika je u pogledu na ljestvicu. Jedan vidi široko plavo nebo, a drugi vidi - pa, znaš kako se kaže: ako nisi, glavni pas u zaprezi, vidik je uvijek isti."

Kako ćete prikupiti novac?

Peter objašnjava četiri izvora novca:

1. Prijatelji i obitelj. To su ljudi koji vas vole i često će vam davati novac na slijepo. On ne preporučuje ovu metodu prikupljanja novca. I Peter i moj bogati otac često su govorili: "Ne poklanjajte novac svojoj djeci. On ih čini slabima i ovisnima. Umjesto toga, podučite ih kako da prikupe novac."

Bogati otac krenuo je jedan korak dalje po pitanju novca. Ako se sjećate, svojem sinu i meni nije isplaćivao plaću za naš rad. Rekao je: "Plaćati ljudima za posao znači učiti ih da razmišljaju kao zaposlenici." Umjesto toga, obučio nas je da tražimo poslovne prilike i stvaramo biznis iz tih prilika. Možda se sjećate priče o stripovima iz knjige *Bogati otac, siromašni otac*. Ja isto to radim i danas. Tražim oko sebe prilike da izgradim biznis, dok drugi traže dobro plaćene poslove.

Bogati otac nije rekao da je loše biti zaposlenik. On je volio svoje zaposlenike. Samo je obučavao svojeg sina i mene da razmišljamo na drukčiji način i da budemo svjesni razlika između vlasnika biznisa i drugih položaja. Htio je da, odrastajući, imamo sve više izbora, a ne sve manje.

Stvorili smo edukativnu društvenu igru *PROTOK NOVCA za djecu* i namijenili je roditeljima koji svojoj djeci žele pružiti više financijskih izbora i spriječiti ih da upadnu u dugove čim napuste dom. Nadalje, namijenili smo igru roditeljima koji pretpostavljaju da bi njihova djeca mogla biti slijedeći Bill Gates iz Microsofta ili Anita Roddick iz Body Shopa. Igra

pruža ranu financijsku edukaciju o menadžmentu protoka novca koja je potrebna svakom poduzetniku. Većina malih biznisa propada zbog lošeg menadžmenta protoka novca. *PROTOK NOVCA za djecu* podučit će vašu djecu vještinama menadžmenta protoka novca prije no što napuste dom.

2. Anđeli. Anđeli su bogati ljudi čija je strast pomaganje novim poduzetnicima. Većina velikih gradova ima skupine anđela koji financijski podržavaju razvoj novih poduzetnika, te im daju savjet o tome kako da postanu bogati.

Anđeli shvaćaju da je grad s biznisima koji rastu ujedno i grad koji raste. Razvoj poduzetničkog duha u gradu dovest će do toga da se razvije i grad. Ti anđeli osiguravaju vitalne službe za bilo koji grad bilo koje veličine. Sada je moguće uz pomoć računala i Interneta oživjeti poduzetnički duh i u najzabačenijim gradovima.

Mnogi mladi ljudi napuštaju male gradove kako bi potražili dobre poslovne prilike u velikim gradovima. Mislim da taj gubitak mladih talenata uzrokuju škole, koje podučavaju mlade da potraže poslove. Kad bi naši mladi ljudi znali stvarati biznise, mnogi mali gradovi nastavili bi se razvijati jer bi se mogli elektronski spojiti s ostatkom svijeta. Skupine privatnih lica koje djeluju kao skupine anđela mogu učiniti čuda za oživljavanje malih gradova u svim dijelovima zemlje.

Ako pogledate što je Bill Gates učinio za Seattle; što je Michael Dell učinio za Austin, Texas i što je Alan Bond učinio za Freemantle, Zapadna Australija, vidjet ćete moć poduzetničkog duha. I poduzetnici i anđeli igraju važne uloge u životu grada.

3. Privatni investitori. Ljudi koji investiraju u privatne kompanije zovu se privatni investitori. Ti ovlašteni investitori trebali bi biti sofisticiraniji od prosječnih investitora. Oni najviše dobivaju - ili gube. Zato je preporučljivo da se stekne i financijska edukacija i iskustvo s biznisom prije no što se investiraju velike sume novca u privatne kompanije.

4. Javni investitori. Ljudi koji investiraju kroz javno prodane dionice javnih kompanija zovu se javni investitori. To je masovno tržište za osiguranja. Budući da se te investicije izlažu na tržištu pred masama, obično potpadaju pod nadzor agencija kao što je Komisija za osiguranje i razmjenu (KOR). Osiguranja kojima se ovdje trguje uglavnom su manje rizična od privatnih investicija. No, kad se radi o investiranju, uvijek postoji rizik. Može se činiti da je ovo u kontradikciji s onim što sam prije govorio o tome kako unutarnji investitor ima više kontrole, a time i manje riskira. Međutim, molim vas da imate na umu da privatni investitor nema uvijek kontrolu. KOR zahtijeva striktno pridržavanje zahtjeva o izvješćima i otkrivanju kako bi se umanjio rizik za javnog investitora koji definitivno nema kontrolu nad investicijom.

Peterove preporuke

Dok sam s Peterom razgovarao o glavnim problemima u pretvaranju kompanije u javnu, upitao sam ga što bi preporučio osobi koja želi prikupiti veći iznos kapitala. Preporučio je da se ta osoba upozna sa slijedećim izvorima financiranja ako želi pretvoriti kompaniju u javnu:

1. Memorandumi o privatnom polaganju (MPP). To bi trebao biti početak vaših formalnih aktivnosti na prikupljanju kapitala. To je neka vrsta uradi-sam načina prikupljanja kapitala. MPP je način na koji možete diktirati željene uvjete i nadati se da će investitor biti zainteresiran.

Peter preporuča da počnete s tim procesom tako što ćete unajmiti korporacijskog odvjetnika koji se specijalizirao za osiguranja. Tu počinje vaša formalna edukacija ako zaista želite krenuti s malim i prijeći na veće. Počinje tako što ćete platiti odvjetnikov savjet i, po mogućnosti, poslušati ga. Ako vam se ne sviđa savjet, najbolje je potražiti novog odvjetnika.

Većina odvjetnika dat će vam besplatne konzultacije ili ih možete pozvati na ručak. Ova vrsta profesionalnog savjetnika vitalna je za vaš tim u početku i dok rastete. Ja sam osobno to

naučio na teži način, pokušavajući takve stvari učiniti sam, kako bih uštedio nešto dolara. Tih nekoliko uštedjenih dolara na duge me je staze koštalo pravo bogatstvo.

2. Poduzetnički kapitalisti (PK) Oni su, poput mog prijatelja Marka, u biznisu osiguravanja kapitala. Ljudi obično odlaze PK-ima nakon što su iscrpili osobne zalihe, novac obitelji i prijatelja i novac bankara. Peter kaže: "PK su često tvrđi i skupi pregovarači, ali ako su dobri, zaradit će svoj novac."

PK će često postati partner i pomoći vašoj kompaniji da se pokrene na višu razinu financiranja. Drugim riječima, kao što čovjek može poći u dvoranu i unajmiti osobnog trenera kako bi svoje tijelo doveo u formu i učinio ga privlačnijim, PK može funkcionirati kao osobni trener koji vaš biznis dovodi u financijsku formu kako bi bio privlačan drugim investitorima.

3. Bankari za investicije Njima ćete se najčešće obratiti ako ste spremni prodati svoju kompaniju na javnom tržištu. Bankari za investicije često prikupljaju novac za PJP-e i sekundarne ponude. Sekundarna ponuda je javna ponuda dionica kompanije koja je već prikupljala kapital kroz početnu ponudu javnosti. Kad pogledate financijske časopise kao što je *The Wall Street Journal*, vidjet ćete kako mnoge velike reklame i oglasi potiču od bankara za investicije koji informiraju tržište o ponudama koje su sponzorirali.

Sharonine napomene

Postoji još jedan tip financiranja koje se naziva mezaninsko financiranje, a ponekad se zove i most-financiranje. Kompanija obično traži ovakvu vrstu financiranja kad je prošla rane faze razvoja, ali još nije spremna za PJP.

Važan prvi korak

Ako ste se spremni okušati u prikupljanju kapitala za svoj biznis, možda ćete htjeti započeti s MPP-om. Peter preporuča takav početak iz slijedećih razloga:

1. Započinjete s intervjuom i razgovarate s korporacijskim odvjetnicima koji su specijalizirani za to područje. Intervjuirajte nekolicinu njih. Vaše znanje i edukacija rast će sa svakim intervjuom. Upitajte ih o njihovim neuspjesima, kao i o uspjesima.
2. Počinjete učiti o raznim vrstama ponuda koje možete učiniti i o tome kako ih zakonski strukturirati. Drugim riječima, nisu sve ponude iste. Različite ponude osmišljene su zato da ispune različite potrebe.
3. Počinjete određivati vrijednost vašeg biznisa i razvijati uvjete pod kojima želite prodavati biznis.
4. Počinjete formalno razgovarati s potencijalnim investitorima, te vježbati umjetnost i znanost prikupljanja kapitala. Prvo, možda ćete morati prevladati strah od početnog pristupanja. Drugo, možda ćete se morati osloboditi straha od kritike. Treće, naučit ćete kako izaći na kraj s odbijanjima i neuzvraćenim telefonskim pozivima.

Peter nudi ovaj savjet: "Vidio sam ljude kako daju najbolje prezentacije svojih investicija, ali na kraju ne dobivaju ček. Jedna od stvari koju poduzetnik mora naučiti jest kako da uzme ček. Ako ne možete to učiniti, povedite partnera koji može."

Peter kaže isto što je rekao i moj bogati otac: "Ako želite biti u ovom biznisu, morate naučiti prodavati. Prodavanje je najvažnija vještina koju možete naučiti i usavršiti. Prikupljanje kapitala je prodavanje drukčijeg proizvoda drukčijoj populaciji."

Ljudi su financijski neuspješni uglavnom zato što ne mogu prodavati. Ne mogu prodavati jer im nedostaje samopouzdanja, boje se odbijanja i ne mogu izreći cijenu. Ako zaista želite postati poduzetnik i trebate razvoj vještina prodaje, snažno vam preporučam da pronađete kompaniju mrežnog marketinga s dobrim programom obuke, da u njoj sudjelujete barem pet godina i naučite kako biti samopouzdana prodavač. Uspješan prodavač ne boji se pristupa ljudima, kritike niti odbijanja, i ne boji se zatražiti ček.

Još i danas ja radim na prevladavanju svojeg straha od odbijanja, unaprjeđujem svoju sposobnost nošenja s razočarenjem i tražim načine da poboljšam svoje samopouzdanje. Primijetio sam izravnu korelaciju između svojeg bogatstva i svoje sposobnosti da prevladam te prepreke u životu. Drugim riječima, ako se prepreke čine nesavladivima, moja zarada opada. Ako ih prevladam, što je stalan proces, moja zarada raste.

Kako ćete pronaći nekoga poput Petera ili Marka da vas savjetuje

Nakon što steknete temelje iskustva u biznisu i postignete određeni uspjeh - i mislite da ste spremni predstaviti svoj biznis tržištu - trebat ćete savjet stručnjaka. Savjeti i vodstvo koje sam dobio od Petera, bankara za investicije, i Marka, PK-a, bili su od neprocjenjive vrijednosti. Ti savjeti stvorili su svjetove mogućnosti koji za mene prije nisu postojali.

Kad budete spremni, nabavite knjigu *Standard & Poor's Security Dealers*, koje je objavio McGraw Hill. Možete je pronaći u većini knjižara ili vašoj lokalnoj knjižnici. Ta knjiga daje popise osoba koje se bave osiguranjima. Nabavite knjigu i pronađite osobu koja je voljna slušati vaše ideje i vaš biznis. Neće vam svi biti spremni ponuditi besplatan savjet, ali neki hoće. Većina je prezaposlena i nema vremena za davanje podrške ako niste spremni. Zato vam preporučam da steknete nešto stvarnog iskustva u biznisu i postignete određene uspjehe prije no što pronađete nekoga tko bi htio postati dio vašeg tima.

Dakle, jeste li vi slijedeći milijarder?

Samo jedna osoba može odgovoriti na ovo pitanje: vi. Uz pravi tim, pravog voditelja i hrabar i inovativan proizvod, sve je moguće. Tehnologija već postoji, ili će se uskoro razviti.

Čim sam shvatio da je moj cilj o zaradi prvih milijun dolara ostvariv, počeo sam razmišljati o slijedećem cilju. Znao sam da mogu zaraditi i 10 milijuna na sličan način. Međutim, milijarda bi već zahtijevala nove vještine i potpuno nov način razmišljanja. Zato sam postavio cilj usprkos tome što se suočavam s mnogo sumnje u sebe. Kad sam odlučio postaviti cilj, počeo sam učiti kako su drugi to ostvarili. Da nisam postavio cilj, ne bih mislio da je to moguće i ne bih pronašao knjige i članke o tome kako su mnogi ljudi ostvarili taj cilj.

Prije nekoliko godina, kad sam bio u velikim dugovima, mislio sam da je nemoguće da postanem milijunaš. Gledajući unatrag, mislim da ostvarenje cilja i nije tako važno kao zapisivanje cilja i težnja ka ostvarenju. Kad sam se posvetio cilju, činilo mi se da moj um pronalazi načine kako bi se moj cilj mogao ostvariti. Da sam rekao da mi je nemoguće postati milijunaš, vjerujem da bi to postalo samoispunjavajuće proročanstvo.

Nakon što sam postavio cilj da postanem milijarder, mučila me sumnja u sebe. Međutim, moj um mi je počeo pokazivati načine na koje je to moguće. Kad se fokusiram na cilj, vidim kako mi je moguće postati milijarder. Često sebi ponavljam ovu uzrečicu: "Možeš ako misliš da možeš; ne možeš ako misliš da ne možeš. U svakom si slučaju u pravu." Ne znam tko je autor, ali zahvaljujem toj osobi što ju je smislila.

Zašto je moguće postati milijarder?

Kad sam postavio cilj da postanem milijarder, počeo sam pronalaziti razloge zašto je danas jednostavnije no ikada prije postati milijarder. Evo ih:

1. Samo uz pomoć telefonske linije, Internet većini nas približava svijet potrošača.
2. Internet stvara više biznisa izvan Interneta. Kao što je Henry Ford stvorio više biznisa kao efekt masovne proizvodnje automobila, Internet uvećava svoj učinak. Internet omogućava da od nas 6 milijardi svatko postane bogat poput Henryja Forda i Billa Gatesa.
3. U prošlosti, moćni i bogati kontrolirali su medije. Uz tehnološke promjene koje tek dolaze, Internet daje svakome od nas moć sličnu posjedovanju vlastitih radio i TV postaja.
4. Novi izumi rađaju nove izume. Eksplozija nove tehnologije poboljšat će i druga područja našeg života. Svaka nova tehnološka promjena omogućit će većem broju ljudi da razviju inovativne proizvode.
5. Dok sve više ljudi prosperira, sve će više ljudi željeti investirati više novca u nove biznise, ne samo zato da im pomogne, već i zato da sudjeluje u dobiti. Danas je većini ljudi teško shvatiti činjenicu da desetci milijardi dolara svake godine traže nove, inovativne kompanije u koje bi mogle biti investirane.
6. Proizvod ne mora biti visoko tehnološki da bi bio nov. Starbucks je obogatio mnoge ljude šalicom kave, a McDonald's je postao najveći vlasnik nekretnina samo s hamburgerom i prženim krumpirićima.
7. Ključna riječ je 'efemeralan'. Po mojem mišljenju, to je jedna od najvažnijih riječi za sve koji žele postati bogati ili superbogati. Webster definira riječ kao nešto što traje jedan dan, ili kratko vrijeme.

Jedan od mojih učitelja, dr. Buckminster Fuller, često je koristio riječ 'efemeralizacija'. Shvatio sam da je on koristio riječ u kontekstu 'sposobnost da se s mnogo manje učini mnogo više'. Češće se koristi riječ 'poluga', kao sposobnost da se učini

mного uz malo napora. Dr. Fuller je rekao da su ljudi u stanju stvarati sve više bogatstva za sve više ljudi, uz sve manje napore.

Drugim riječima, uz sve te nove tehnološke izume - izume koji koriste vrlo malo sirovina - svatko od nas može zaraditi mnogo novca uz vrlo malo vremena i napora.

S druge strane efemeralnog, ljudi koji će u budućnosti zarađivati sve manje i manje su oni koji koriste najviše sirovina i koji najviše fizički rade u procesu zarade novca. Drugim riječima, financijska budućnost pripada onima koji čine najviše uz najmanje truda.

Kakav je moj plan da postanem milijarder?

Odgovor se nalazi u riječi 'efemeralan'. Da bih postao milijarder, moram pružiti mnogo toga velikom broju ljudi uz malo rada. Moram pronaći područje biznisa koje je danas debelo, napuhano i neučinkovito, područje gdje su ljudi nezadovoljni postojećim sustavom i čije proizvode treba poboljšati. Industrija u kojoj imam najviše mogućnosti jest najveća industrija: obrazovanje. Ako zastanete na trenutak i razmislite o svim novcima koji se troše na obrazovanje i obuku, ostat ćete zapanjeni. To ide dalje od brojanja novca za javne škole, koledže i slično. Kad pogledate količinu obrazovanja koje se odvija u biznisu, vojsci, domovima i na profesionalnim seminarima, vidjet ćete da se tamo vrti najveći novac. No, obrazovanje je grana djelatnosti koja je najzaostaliya. Obrazovanje kakvo mi znamo je zastarjelo, skupo i spremno na promjenu.

Početakom ove godine, moj prijatelj Dan Osborne, međunarodni trgovac stranim valutama, poslao mi je članak s web-sitea *The Economists*. Slijedi ulomak iz tog članka:

Michael Milken, kralj 'otpadnih obveznica', koji je zaradio 500 milijuna dolara u jednoj godini, sada gradi jednu od najvećih kompanija za obrazovanje, Knowledge Universe. Kohlberg, Kravis i Roberts, tvrtka za otkupe koja

plaši menadžere širom svijeta, također posjeduje kompaniju za obrazovanje koja se zove *Kindercare*. U tvrtkama na *Wall Streetu*, analitičari su počeli užurbano predavati izvještaje u kojima se daju procjene kako grana obrazovanja prolazi kroz paradigmatšku promjenu prema privatizaciji i racionalizaciji.

Zašto su odjednom svi tako uzbuđeni? Zbog paralela koje vide između obrazovanja i zdravstvene skrbi. Prije dvadeset i pet godina, zdravstvena skrb je bila zaglavljena između javnog i dobrovoljnog sektora. Danas je to uglavnom privatna grana djelatnosti koja vrijedi milijarde dolara. Mnogi bogati ljudi, ne samo g. Milken i Henry Kravis, već i Warren Buffet, Paul Allen, John Doerr i Sam Zell, tvrde da obrazovanje kreće istim smjerom. Kompanije iz različitih konvencionalnih grana djelatnosti investiraju u biznis, uključujući *Sun*, *Microsoft*, *Oracle*, *Apple*, *Sony*, *Harcourt General* i *Washington Post Group*.

Vlada SAD-a kaže da država godišnje troši 635 milijardi dolara na obrazovanje, više no što troši na mirovine ili obranu i predviđa da će se troškovi po učeniku povećati za 40% tijekom slijedeće decenije. Privatne kompanije trenutno imaju samo 13% tržišta, uglavnom na polju obuke, a većina tih kompanija su one tipa *mama-i-tata*, zrele za konsolidaciju. *International Data Corporation*, savjetodavna tvrtka koja se bavi trendovima, kaže da će se taj udio tijekom sljedeće dvije decenije povećati na 25%.

Članak nastavlja:

Američke javne škole sve više frustriraju roditelje i zaostaju za međunarodnim standardima. Amerika troši više BND-a na obrazovanje od većine zemalja, ali postiže osrednje rezultate. Djeca u Aziji i Europi često gaze svoje

američke kolege u standardiziranim testovima znanja. Više od 40% američkih desetogodišnjaka ne može proći osnovni test čitanja; čak 42 milijuna odraslih je funkcionalno nepismeno. Djelomičan razlog za tako loše rezultate je činjenica da se gotovo polovina od 6,500\$ potrošenih na svako dijete troši na ne-nastavne, uglavnom administrativne usluge.

Sada se prepreke između privatnih i javnih sektora smanjuju, što dozvoljava poduzetnicima da uđu u državni sustav. 1128 privatnih škola (a taj broj raste) mogu eksperimentirati s privatnim menadžmentom a da ne izgube državni novac.

Članak također ističe:

Ne iznenađuje činjenica da postoji mnogo opozicije polaganjoj privatizaciji. Sindikati učitelja imaju impresivan učinak u razaranju onih koji izazivaju njihovu moći...

Ne idite tamo gdje vas ne trebaju

Godine 1996. moju edukativnu društvenu igru *PROTOK NOVCA* poslali smo skupini instruktora s vodećeg sveučilišta radi njihov povratne informacije. Njihov verbalni odgovor bio je: "Mi u školi ne igramo igre i nismo zainteresirani da mlade podučavamo o novcu. Oni imaju važnije stvari koje moraju učiti."

U biznisu postoji pravilo: "Ne idite tamo gdje vas ne trebaju." Drugim riječima, lakše je zaraditi novac tamo gdje ste vi i vaši proizvodi traženi.

Dobra je vijest što sve više škola koristi naše igre kao nastavna sredstva u svojim učionicama. Međutim, najbolja vijest je ta što se javnosti naš proizvod sviđa. Naše društvene igre dobro se prodaju privatnim osobama koje žele unaprijediti svoju poslovnu i financijsku edukaciju.

Znali smo da smo zatvorili krug kad je u siječnju 2000. Thunderbird, Američka škola međunarodnog menadžmenta, uključila knjige *Bogati otac, siromašni otac*, i *Kvadrant PROTOKA NOVCA* i igre *PROTOK NOVCA* u svoj nastavni program za poduzetništvo. Ovo vrlo prestižno sveučilište međunarodno je priznato zbog svojih obrazovnih programa.

Povratak na plan

Vidim veliku potražnju u području menadžmenta novca, biznisa i investiranja - predmeta koji se ne podučavaju u školi. Predviđam da će se u slijedećih nekoliko godina dogoditi veliki slom tržišta dionica i surova je stvarnost da mnogi ljudi neće imati dovoljno novca za mirovinu. Pretpostavljam da će se za deset godina podići velika buka u traženju relevantnije financijske edukacije. Nedavno je federalna vlada objavila Amerikancima da se ne bi trebali osloniti isključivo na socijalno ili zdravstveno osiguranje kad se umirove. Nažalost, ta je vijest došla prekasno za milijune ljudi, naročito zato što ih školski sustav nikada nije podučio kako upravljati novcem. Sharon, Kim i ja namjeravamo pružiti takvu edukaciju - s našim postojećim proizvodima, kao i putem Interneta - po mnogo nižoj cijeni no što to može učiniti postojeći školski sustav.

Kad pripremimo te edukativne programe za isporuku putem Interneta, postat ćemo Internet kompanija, a ne samo izdavačka kompanija kakva smo danas. Kad budemo mogli isporučiti naše proizvode na taj efemeralan način, vrijednost i multiplikatori vrijednosti naše kompanije će porasti, jer ćemo moći isporučiti bolji proizvod na međunarodno tržište, na prikladniji način i za mnogo manje novca. Drugim riječima, bit ćemo u stanju učiniti sve više sa sve manje napora, što je ključ za veliko bogatstvo.

Hoću li ikada postati milijarder? Ne znam. I dalje se krećem prema tom cilju. Kako ću to učiniti ako učinim? Ne znam niti to. To još moram otkriti. Ali znam ovo: godinama sam gundao i žalio se kako me škola nije naučila ništa o novcu, biznisu ili bogaćenju. Često sam se pitao zašto ne podučavaju predmete koji su mi mogli zatrebati nakon škole, umjesto onih za koje

sam znao da mi neće trebati. Jednoga dana, netko mi je rekao: "Prestani se žaliti i učini nešto u vezi s tim." I sada činim. Shvatio sam da se, ako sam ja bio nesretan što nisam mnogo naučio o novcu, biznisu i bogaćenju, vjerojatno i drugi ljudi žale na to.

Na kraju, Kim, Sharon i ja ne želimo se natjecati sa školskim sustavom. Trenutni školski sustav osmišljen je tako da podučí ljude da budu zaposlenici ili profesionalci. Možemo prodavati svoje efemeralne proizvode onima koji žele ono što mi nudimo, a to je edukacija za ljude koji žele biti poduzetnici, posjedovati biznise ili investirati u biznis, umjesto da rade u nečijem biznisu. To je naše ciljno tržište i Internet vidimo kao savršen sustav da dođemo do njega a da ne prolazimo kroz zastarjeli školski sustav. To je naš plan; samo će vrijeme pokazati hoće li nas troje ispuniti naš cilj.

Ako želite postati financijski slobodni, multimilijunaš, ili možda i slijedeći milijarder, mi želimo biti vaša kompanija za financijsku edukaciju.

Četrdeset i prvo poglavlje

Zašto bogati bankrotiraju?

Često čujem kako ljudi kažu: "Kada zaradim mnogo novca, moji financijski problemi će nestati." U stvarnosti, njihovi novi financijski problemi tek počinju. Mnogo novopečenih bogataša iznenada bankrotira zato što oni koriste svoje stare financijske navike u rješavanju novih financijskih problema.

Godine 1977. pokrenuo sam svoj prvi veliki biznis, a to je bio biznis s najlonskim i Velcro novčanicima za surfere. Kao što sam rekao u prethodnom poglavlju, aktiva koja je stvorena bila je veća od ljudi koji su je stvorili. Nekoliko godina kasnije stvorio sam još jednu aktivu koja je brzo rasla, i opet prerasla ljude koji su je stvorili. I opet sam je izgubio. Tek sam u trećem biznisu naučio ono što je bogati otac htio da naučim.

Moj siromašni otac bio je šokiran zbog mojih financijskih uspona i padova. Volio me, ali boljelo ga je kad me u jednom trenutku vidio na vrhu svijeta, a u drugom u kanalizaciji. No, moj bogati otac bio je sretan zbog mene. Nakon moje dvije velike kreacije i propasti rekao je: "Većina milijunaša izgubi tri kompanije prije no što postignu veliki uspjeh. Tebi su trebale samo dvije. Prosječna osoba nikada nije izgubila biznis i zato 10% ljudi kontrolira 90% novca."

Nakon mojih priča o zaradi i gubitku milijuna, često mi postavljaju važno pitanje: "Zašto bogati bankrotiraju?" Ja im iz osobnog iskustva nudim neke od mogućih odgovora.

Razlog br. 1: Ljudi koji su odrasli bez novca nemaju pojma kako se nositi s mnogo novca. Kao što sam rekao ranije, previše novca je često jednako velik problem kao i nedovoljno novca. Ako osoba nije uvježbana da rukuje s velikim iznosima novca ili nema dobre financijske savjetnike, velike su šanse da će položiti novac u banku ili ga jednostavno izgubiti. Kao što je rekao moj bogati otac: "Novac te neće učiniti bogatim. Zapravo, novac te može učiniti i bogatim i siromašnim." Milijarde ljudi svakodnevno potvrđuju tu činjenicu. Većina ima nešto novca, ali ga troši tako da postanu još siromašniji ili se još jače zaduže. Zato je danas toliko bankrota u najboljoj ekonomiji u povijesti. Problem dolazi od ljudi koji dobivaju novac i zatim kupuju obveze za koje misle da su aktiva. Siguran sam da će u slijedećih nekoliko godina mnogi od današnjih mladih ili instant milijunaša biti u financijskim nevoljama jer im nedostaju vještine financijskog menadžmenta.

Razlog br. 2: Kad ljudi dođu do novca, emocionalna euforija je poput droge koja vam ispuni duh. Moj bogati otac rekao je: "Kad udari 'novčani šut', ljudi se osjećaju inteligentniji, ali zapravo postaju gluplji. Misle da posjeduju svijet i istog trena kreću u trošenje novca poput kralja Tuta sa zlatnim grobnicama."

Moj porezni strateg i O.J.R. Diane Kennedy jednom mi je rekla: "Bila sam savjetnik mnogim bogatašima. Kad zarade tonu novca, prije no što bankrotiraju obično naprave tri stvari. Prvo, kupe mlazni avion ili veliki brod. Drugo, odlaze na safari. Treće, rastaju se od svoje supruge i vjenčaju s mnogo mlađim ženama. Kad vidim da se to događa, pripremam se za slom." I opet, kao u prvom razlogu, kupuju obveze ili se rastaju od aktive koja se zatim pretvara u obvezu, pa se zatim ožene novom obvezom. Sada imaju dvije ili više obveza.

Razlog br. 3: Kad imate novca, određeni prijatelji i rođaci postaju vam bliži. Najteža stvar za mnoge ljude je reći 'ne' ljudima koje vole kad ih ovi zamole za posudbu novca. To se

meni nije dogodilo, ali vidio sam kako se mnoga prijateljstva i obitelji rastaju i udaljavaju kad se jedna osoba iznenada obogati. Kao što je rekao bogati otac: "Vrlo važna vještina u bogaćenju jest razvoj sposobnosti da se kaže 'ne' sebi i ljudima koje voliš." Ljudi koji dođu do novca i počnu kupovati brodove i velike kuće ne mogu reći 'ne' niti sami sebi, a kamoli članovima obitelji. Oni završe u još većim dugovima samo zato jer su odjednom dobili mnogo novca.

Ne samo da ljudi žele od vas posuditi novac kad ste bogati, već vam i banke žele posuditi još više novca. Zato ljudi kažu: "Banka ti posuđuje novac kad ga ne trebaš." Ako stvari krenu loše, ne samo da ćete imati problema s povratkom dugova prijatelja i rođaka, već će i banke imati problema s povratkom dugova s vaše strane.

Razlog br. 4: Osoba s novcem iznenada postaje 'investitor' s novcem, ali bez edukacije i iskustva. Ovo se vraća na riječi bogatog oca o tome kako ljudi misle da im je narastao financijski IQ kad imaju novac, a zapravo im se smanjio. Kad osoba ima novac, iznenada počne primati pozive od burzovnih brokera, i brokera za nekretnine i investicije. Bogati otac šalio se na temu brokera: "Brokeri se zovu 'brokeri' zato što imaju manje novca od vas" ('broke' - bez novca - prim. prev.) Moje isprike brokerima koji se osjećaju uvrijeđeno, ali mislim da je mojem bogatom ocu taj vic prvi ispričao njegov broker.

Imao sam prijatelja koji je naslijedio 350,000 \$. Za manje od 6 mjeseci sav taj novac izgubio je na tržištu dionica, ne zbog tržišta već zbog brokera koji je 'okrenuo' iznenadnog bogataša koji je mislio da ga je novac učinio inteligentnijim. Za one koji ne znaju što znači 'okretanje', to je kada broker savjetuje osobu da redovito kupuje i prodaje, tako da broker zaradi proviziju na svakoj kupnji i prodaji. Na tu praksu se ne gleda s odobravanjem i brokerske kuće plaćaju velike kazne ako se neki od njihovih brokera bavi takvim poslovima... No i to se događa.

Kao što sam rekao na početku ove knjige, činjenica da ispunjavate kvalifikacije za ovlaštenog investitora, koji je jednostavno osoba s novcem, ne znači da znate bilo što o investiranju.

Na vrućem tržištu dionica u današnje vrijeme, mnoge kompanije investiraju jednako glupo kao i pojedinci. S toliko novca na tržištu, mnoge kompanije trče unaokolo i kupuju druge kompanije za koje se nadaju da će biti aktiva. U ovom području djelatnosti to se obično naziva S&K ili spajanje i kupnja. Problem je u tome što mnoge od tih kupljenih kompanija mogu postati obveze. Često velika kompanija koja je kupila malu kompaniju završi u financijskim nevoljama.

Razlog br. 5: Strah od gubitka se povećava. Kad se siromašna osoba naglo obogati, često se događa da se njezin strah od siromaštva se ne smanjuje, nego poveća. Kao što kaže moj prijatelj, psiholog za profesionalne jednodnevne trgovce: "Dobivaš ono čega se bojiš." Zato tako mnogo profesionalnih investitora ima psihologe kao dio tima, i ja ih imam iz tog razloga. Imam strahove kao i svi drugi. Kao što sam prije rekao, postoje i drugi načini da se izgubi novac, osim tržišta investicija.

Razlog br. 6: Osoba ne zna razliku između dobrih i loših troškova. Često dobivam pozive od svojih računovođa ili poreznih stratega koji kažu: "Moraš kupiti još jednu nekretninu." Drugim riječima, imam problem što previše zarađujem i moram investirati više novca u nešto kao što su nekretnine, jer moj plan za mirovinu ne može primiti više novca. Jedan od razloga što se bogati još više bogate je i taj što kupuju više investicija i pritom koriste porezne zakone. U stvari, novac kojim bi se platili porezi koristi se za kupnju dodatne aktive, što se oduzima od prihoda, pa se tako na zakonit način smanjuju i porezi.

Tetraedron koji sam prije prikazao za mene je jedan od najvažnijih dijagrama za stvaranje, kao i za čuvanje i povećavanje bogatstva. Kad ljudima pokažem taj dijagram, često me pitaju zašto su rashodi dio strukture. Razlog je taj što kroz rashode postajemo bogatiji ili siromašniji, bez obzira na to koliko novaca zarađujemo. Bogati otac često je govorio: "Ako želite znati hoće li osoba u budućnosti biti bogatija ili siromašnija, pogledajte polje rashoda u njezinom financijskom izvješću." Rashodi su bili vrlo važni za bogatog oca. Često je

govorio: "Postoje rashodi koji te čine bogatim i rashodi koji te čine siromašnim. Pametan vlasnik biznisa i investitor zna koje rashode želi i te rashode i kontrolira."

"Aktivu stvaram zato što mogu povećati svoje dobre rashode", rekao mi je jednom bogati otac. "Prosječna osoba ima uglavnom loše rashode." Ta je razlika između dobrih i loših rashoda bila bogatom ocu jedan od najvažnijih razloga za stvaranje aktive. Radio je to zato jer je njegova stvorena aktiva mogla kupovati drugu aktivu. Kao što mi je rekao dok sam kao dijete gledao vrlo skupo zemljište koje je upravo kupio: "Ni ja si ne mogu priuštiti ovu zemlju. Ali moj biznis može."

Ako razumijete porezne zakone koji su na raspolaganju B kvadrantu, uskoro ćete shvatiti da je jedan od razloga zašto bogati postaju bogatiji taj što porezni zakoni dopuštaju B kvadrantu, više nego ostalima, da troše novac prije plaćanja poreza za gradnju, stvaranje ili kupnju druge aktive. Zapravo, porezni zakoni gotovo da zahtijevaju od vas da kupujete više investicija s novcem prije plaćanja poreza. Zato i ja dobivam telefonske pozive koji mi poručuju da kupujem više nekretnina ili još neku kompaniju. S druge strane, E kvadrant mora često koristiti novac nakon plaćanja poreza da gradi, stvara ili kupuje drugu aktivu.

Što učiniti s previše novca

"Ako želiš biti bogat, moraš imati plan za zaradu mnogo novca i plan za ono što ćeš učiniti s tim novcem prije no što ga zaradiš. Ako nemaš plan za ono što ćeš učiniti prije no što ga zaradiš, možeš ga izgubiti brže no što si ga zaradio." Bogati otac poticao me da proučavam investiranje u nekretnine zato da shvatim kako ću investirati u nekretnine prije no što se obogatim. Kad me danas moj računovođa nazove i kaže: "Imaš previše novca. Moraš kupiti više investicija", ja već znam kamo ću s novcem, koje korporacijske strukture ću upotrijebiti i što ću kupiti s tim novcem. Zovem svojeg brokera i kupujem još nekretnina. Ako kupujem vrijednosne papire, često zovem svojeg financijskog planera i kupujem produkt osiguranja, koji zatim kupuje moje dionice, obveznice ili uzajamne fondove.

Drugim riječima, grana osiguranja stvara posebne produkte osiguranja za bogate ljude koji su vlasnici biznisa. Kad biznis kupi osiguranje, to je trošak kompanije i često postaje aktiva za vlasnika, uz mnoge porezne olakšice. Drugim riječima, kad moj računovođa nazove, većina novca već je potrošena u skladu s prethodno sačinjenim planom. Potrošen je u vidu rashoda koji osobu čine bogatijom i sigurnijom. Zato su financijski savjetnik i agent osiguranja za bogate vrlo važni članovi tima.

Tijekom godina, vidio sam mnoge ljude kako pokreću vrlo profitabilne biznise i ipak ostaju bez novca. Zašto? Zato što nisu kontrolirali svoje rashode. Umjesto da su trošili novac za kupnju druge aktive kao što su nekretnine ili vrijednosnice, potrošili su ga kroz neke nevažne poslovne troškove, ili su kupovali veće kuće, lijepe brodice, brze aute i nove prijatelje. Umjesto da su financijski jačali, postajali su financijski slabiji sa svakim zarađenim i potrošenim dolarom.

Druga strana novčića

Bogati otac često je govorio: "Kroz polje rashoda bogata osoba često vidi drugu stranu novčića. Većina ljudi rashode vidi kao nešto loše, nešto što te čini siromašnim. Kad vidiš kako te rashodi mogu učiniti bogatijim, počinje ti se pojavljivati druga strana novčića." Također je rekao: "Pogled kroz polje troškova jest poput prolaska kroz zrcalo, kao što je Alisa učinila u *Alisi u zemlji čudesa*. Kad je prošla kroz zrcalo, vidjela je bizaran svijet koji je na mnogo načina odražavao drugu stranu zrcala. Obje strane novčića nisu mi imale mnogo smisla, ali bogati otac je rekao: "Ako želiš biti bogat, moraš poznavati nade, strahove i iluzije s obje strane novčića."

Tijekom jednog od mojih sastanaka s bogatim ocem, rekao je nešto što je promijenilo moj način razmišljanja od načina siromašnih na način bogatih. Rekao mi je: "Time što imam plan za to kako biti bogat, razumijem porezne i korporacijske zakone, mogu upotrijebiti svoje polje rashoda kako bih se obogatilo. Prosječna osoba koristi svoje polje rashoda da osiromaši. To je jedan od najvažnijih i najvećih razloga zašto se neki ljudi bogate, a neki postaju siromašniji. Ako se želiš

obogatiti i ostati bogat, moraš kontrolirati svoje rashode." Ako razumijete ovu tvrdnju, razumjet ćete zašto je bogati otac htio niske prihode i visoke rashode. To je bio njegov način bogaćenja. Rekao je: "Većina ljudi na kraju izgubi novac jer i dalje razmišljaju poput siromašne osobe, a siromašni ljudi žele visoke prihode i niske rashode. Ako ne načinite ovu promjenu u svojoj glavi, uvijek ćete živjeti u strahu od gubitka novca i pokušavati biti škrti i ekonomični, umjesto da budete financijski inteligentni i postajete sve bogatiji. Kad shvatite zašto bogata osoba želi visoke rashode i niske prihode, počet ćete gledati drugu stranu novčića."

Vrlo važna stvar

Ovaj posljednji dio jedan je od najvažnijih u ovoj knjizi. U stvari, ova je knjiga i napisana oko ovog dijela. Ako to ne shvaćate, predlažem da sjednete s prijateljem koji je također pročitao knjigu i da započnete raspravu kako biste produbili svoje razumijevanje onoga što piše. Ne očekujem od vas da se s tim složite. Možda ćete početi shvaćati da postoji svijet s previše novca, kao i to da možete postati dio tog svijeta. Bogati otac je rekao: "Ljudi koji u glavi ne promijene svoj pogled na novac vidjet će samo jednu stranu novčića. Vidjet će stranu novčića koja poznaje svijet s nedovoljno novca. Možda nikada neće vidjeti drugu stranu, svijet s previše novca, čak i ako zarade mnogo novca."

Ako shvatite da postoji svijet s previše novca i ako donekle shvatite porezne i korporacijske zakone, kao i to zašto je kontrola vaših rashoda tako važna, počet ćete gledati u jedan

potpuno drukčiji svijet, svijet koji vrlo mali broj ljudi vidi. Viđenje tog svijeta počinje u vašoj glavi. Ako se vaš mentalni stav može promijeniti, počet ćete shvaćati zašto je bogati otac uvijek govorio: "Ja koristim svoje rashode da postanem bogatiji, a prosječna osoba ih koristi da postane siromašnija." Ako shvaćate tu izjavu, možda ćete shvatiti zašto smatram da je podučavanje financijske inteligencije važno za naš školski sustav. To je također razlog zašto vam moje edukativne igre *PROTOK NOVCA* mogu pomoći da vidite svijet koji vidi vrlo

mali broj ljudi. Financijsko stanje podsjeća na zrcalo iz *Alise u zemlji čudesa*. U igri *PROTOK NOVCA* igrač se uz pomoć ovladavanja financijskim izvješćem premješta iz životne Utrke štakora na Brzu stazu svijeta investiranja, svijeta koji započinje s ovlaštenim investitorom.

Kako niski prihodi i visoki rashodi mogu biti dobri?

Bogati otac rekao je: "Novac je samo ideja." Ovih nekoliko posljednjih poglavlja sadrži neke vrlo važne ideje. Ako u potpunosti shvaćate zašto su niski prihodi i visoki rashodi dobri, tada preskočite ovaj dio. Ako ne, molim vas da uložite neko vrijeme u raspravu s nekim tko je pročitao knjigu. Ta je ideja ključna točka ove knjige. Također objašnjava i zašto mnogi bogati ljudi ostaju bez novca. Molim vas da date sve od sebe kako biste to shvatili, jer nema mnogo smisla u tome da ste kreativni, da izgradite aktivu i zaradite mnogo novca samo da biste ga potom izgubili. Kad sam proučavao pravilo 90/10, otkrio sam da 90% ljudi koji zarađuju 10% novca spada u one koji žele visoke prihode i niske rashode. Zato ostaju tamo gdje jesu.

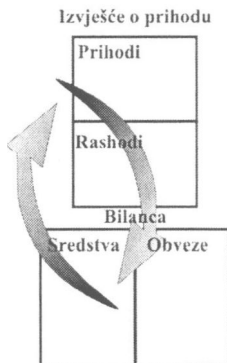
Smjernica

Dakle, pitanje je: "Kako vas niski prihodi i visoki rashodi mogu učiniti bogatim?" Odgovor se nalazi u načinu na koji sofisticirani investitor koristi porezne i korporacijske zakone kako bi te rashode vratio u polje prihoda.

Na primjer:

Ovo je dijagram onoga što sofisticirani investitor želi postići.

Dijagram 10% ljudi koji zarađuju 90% ukupnog profita

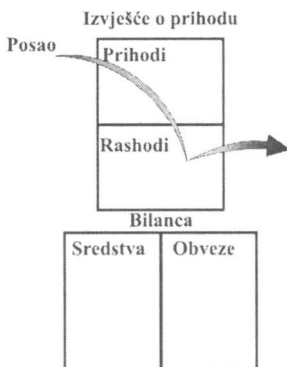


I opet, pitanje je: "Kako vas niski prihodi i visoki rashodi mogu učiniti bogatim?"

Ako počnete shvaćati kako i zašto se to radi, počet ćete uviđati svijet sve većeg finansijskog obilja.

Usporedite prethodni dijagram sa slijedećim:

Dijagram 90% koji zarađuju 10%



Ovo je finansijski dijagram najvećeg dijela svjetske populacije. Drugim riječima, novac dolazi, izlazi iz polja

rashoda i više se ne vraća. Zato mnogi ljudi pokušavaju uštedjeti, biti ekonomični i smanjiti troškove. To je i dijagram osobe koja će empatično reći: "Moja kuća je aktiva", iako novac odlazi kroz polje rashoda i ne vraća se, barem ne odmah. Također, to je dijagram osobe koja kaže: "Gubim novac svaki mjesec, ali država mi daje porezne olakšice na to što ga gubim." Oni govore to, umjesto da kažu: "Zarađujem novac od svojih investicija, a država mi daje porezne olakšice da bih zarađivao još više."

Bogati otac rekao je: "Jedna od najvažnijih kontrola koju možeš imati nalazi se u tom pitanju. Pitanje je: "Koliki postotak novca koji izlazi iz tvojeg polja rashoda završi isti mjesec opet u tvojem polju prihoda?" Bogati otac o toj je temi sa mnom razgovarao sate i dane. Shvativši njegovo gledište, vidio sam potpuno drukčiji svijet koji većina ljudi ne vidi. Mogao sam vidjeti svijet rastućeg bogatstva, za razliku od ljudi koji naporno rade i paze na svoje rashode. Postavite i sebi isto pitanje: "Koliki postotak novca koji izlazi iz vašeg polja rashoda završi isti mjesec opet u vašem polju prihoda?" Ako možete shvatiti kako se to radi, morali biste znati kako vidjeti i stvoriti svijet rastućeg bogatstva. Ako tu ideju teško shvaćate, pronađite nekoga tko je shvaća i raspravite o tome kako bi se to moglo učiniti. Ako možete to shvatiti, počet ćete shvaćati i ono što radi sofisticirani investitor. Rekao bih da to zaslužuje raspravu. Zato ćete možda poželjeti više puta pročitati ovu knjigu i raspravljati o njoj. Ona je zaista napisana kako bi promijenila gledište ljudi - s gledišta nedostatka novca na gledište stvaranja svijeta s obiljem novca.

Kolika je vrijednost biznisa mrežnog marketinga?

Kad razgovaram s kompanijama mrežnog marketinga, često im kažem: "Vi ne znate vrijednost vašeg biznisa, mrežnog marketinga." Kažem to jer se mnogi biznisi mrežnog marketinga fokusiraju samo na to koliko novca takav biznis može donijeti. Često im govorim da nije važno koliko novca mogu zaraditi, već koliko ga mogu investirati prije plaćanja poreza. To je nešto što E kvadrant ne može učiniti. Za mene, ta

je prednost jedna od najvećih prednosti biznisa mrežnog marketinga. Ako se koristi na pravilan način, biznis mrežnog marketinga može vas učiniti mnogo bogatijim, no samo putem običnog prihoda koji taj biznis generira. Imam nekoliko prijatelja koji su zaradili desetke milijuna dolara u mrežnom marketingu, a danas su bez novca. Kad razgovaram s pripadnicima te djelatnosti, često podsjećam voditelje mrežnog marketinga da je vitalni dio njihovog posla ne samo da educiraju ljude o tome kako zaraditi mnogo novca, već ih je važno i educirati kako zadržati zarađeni novac. Oni će kroz svoje rashode na kraju postati bogati ili siromašni.

Zašto je više biznisa bolje od jednog biznisa?

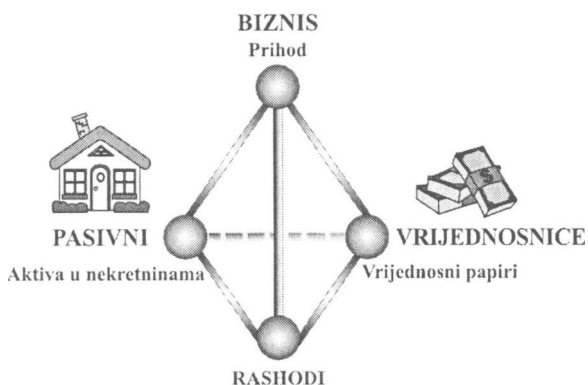
Nisu samo ljudi iz mrežnog marketinga oni koji ne shvaćaju pravu vrijednost svojeg biznisa. Vidio sam poduzetnike koji su dobri u izgradnji biznisa, ali ne shvaćaju njegovu pravu vrijednost. To se događa zato što danas kruži popularna ideja da biznis gradite samo da biste ga prodali. To je ideja vlasnika biznisa koji ne zna ono što zna sofisticirani investitor o poreznim i korporacijskim zakonima. Umjesto da grade biznis kako bi njime kupovali aktivu, oni često samo izgrade biznis, prodaju ga, plate poreze, stave novac u banku i počnu iznova.

Imao sam nekoliko prijatelja koji su gradili biznise samo zato da bi ih prodavali. Dva moja prijatelja prodala su svoje kompanije za novac i zatim izgubili sav novac u slijedećem poslovnom pothvatu. Izgubili su zato jer pravilo 90/10 za preživljavanje biznisa još uvijek vrijedi. Ta su dvojica bili osobe iz S kvadranta koji su gradili biznis u B kvadrantu. Prodali su te biznise ljudima iz B kvadranta. Kupci su prepoznali često nevidljivu vrijednost biznisa iz B kvadranta. I tako su ti prijatelji koji su prodali biznis na kraju ostali bez novca, iako su dobili nekoliko milijuna dolara. Biznisi koje su prodali učinili su svoje nove vlasnike još bogatijima.

Sofisticirani vlasnici biznisa i investitori učinit će sve što mogu da zadrže biznis što je moguće duže i uz pomoć njega kupe što je moguće više stabilne aktive, da bi na kraju prodali biznis uz što je moguće manje poreze, zadržavajući pritom što

više aktive. Kao što je rekao moj bogati otac: "Biznise gradim zbog aktive koju mi biznis kupuje." Za mnoge poduzetnike, biznis koji grade jedina je aktiva jer koriste strategiju jedne korporacije, a ne moć multikorporacijske strategije investiranja. (I opet, korištenje takve strategije zahtijeva tim profesionalnih savjetnika). Ovo ukazuje na veliku prednost B kvadranta, a to je da vam porezni zakoni dopuštaju trošenje novca prije oporezivanja kako biste postali bogatiji, i da vas zapravo nagrađuju kad investirate veliku svotu novca. Uostalom, bogati su oni koji pišu pravila.

Moć rashoda



Zato rashodi mogu biti aktiva ili obveza, bez obzira na to koliko zarađivali. Jedan od razloga zašto 90% ljudi ima 10% novca jest i taj što ne znaju trošiti novac koji zarade. Kao što je rekao bogati otac: "Bogata osoba može smeće pretvoriti u novac. Ostali ljudi uzmu novac i pretvore ga u smeće."

Dakle, kakav je odgovor na pitanje: "Zašto bogati bankrotiraju?" "Iz istog razloga zašto siromašni ostaju siromašni, a srednja klasa ima financijske probleme." Bogati, siromašni i srednja klasa ostaju bez novca zato što gube kontrolu nad svojim rashodima. Umjesto da koriste rashode kako bi se obogatili, oni koriste svoje rashode da bi osiromašili.

Faza pet

Vraćanje

Jeste li spremni za vraćanje?

Deseta investitorska kontrola:

Kontrola vraćanja

Nedavno je Dan, moj kolega iz srednje škole, prolazio kroz grad i pitao me jesam li za partiju golfa. Dan je oduvijek bio odličan igrač, a ja već dugo nisam igrao pa sam u početku malo oklijevao. No, na kraju sam pristao, shvativši da je svrha igre da provedemo zajedno neko vrijeme i obnovimo staro prijateljstvo.

Dok smo se vozili unaokolo u malom vozilu, i dok me Dan ponižavao u igri, razgovor je skrenuo prema poslu. Kad sam rekao Danu da sam otišao u mirovinu i da gradim biznise, jedan koji ću prodati javnosti i jedan privatni, vrlo se naljutio. U ljutnji me optužio da sam pohlepan, da mislim samo na sebe i da iskorištavam siromašne. Nakon što sam sat vremena pokušavao ostati miran, više nisam mogao izdržati. Na kraju sam upitao: "Zbog čega misliš da su bogati pohlepniji?"

Odgovorio je: "Jer po cijeli dan gledam samo siromašne. Nikada nisam vidio da su bogati nešto učinili za njih." Dan je odvjetnik za ljude koji si ne mogu priuštiti svojeg odvjetnika. "Jaz između onih koji imaju i onih koji nemaju sve je veći i stanje se ne popravlja. Sada imamo obitelji koje nemaju nade da će ikada izaći iz siromaštva. Izgubljen je iz vidokruga san na

kojem je utemeljena Amerika. A ljudi poput tebe zarađuju sve više i više novca. Zar misliš samo na to? Graditi biznise i bogatiti se? Postao si poput Mikeovog oca - pohlepni bogataš koji postaje sve bogatiji."

Danova ljutnja počela se smirivati dok se igra nastavljala. Napokon, na kraju igre, dogovorili smo se da se nađemo u restoranu hotela. Rekao sam mu da ću mu pokazati nešto na čemu sada radim.

Slijedećeg dana pokazao sam Danu igru. "Čemu služi ploča za igru?" upita Dan nakon što smo sjeli za stol.

Pokazujući mu igru, objasnio sam mu svoju teoriju da siromaštvo uzrokuje nedostatak obrazovanja. "To je naučeno stanje", rekoah ja. "Uči se kod kuće. Budući da te škola ne uči o novcu, o tome učiš kod kuće."

"Čemu te ova igra podučava?" upita Dan.

"Podučava vokabularu financijske pismenosti", rekoah ja. "Po mojem mišljenju, riječi su najmoćnije sredstvo ili oruđe koje mi kao ljudi imamo, jer riječi utječu na naš mozak, a naši mozgovi stvaraju našu stvarnost u svijetu. Problem mnogih ljudi jest taj što napuste školu i dom, a nikada ne nauče niti ne shvate Vokabular povezan s novcem, a to rezultira time što cijeli život imaju financijskih problema."

Dan je proučavao šarenu ploču dok nam je konobarica nosila kavu. "Dakle, ti planiraš riješiti siromaštvo uz pomoć društvene igre?" upita on sarkastično.

"Ne", nasmijah se ja. "Nisam tako naivan niti optimističan. Stvorio sam tu igru primarno za ljude koji žele postati vlasnici biznisa i investitori. Menadžment protoka novca je osnovna vještina nužna za sve koji žele postati bogati."

"Dakle, stvorio si tu igru za ljude koji žele postati bogati, ne za siromašne?" reče Dan, ponovno se naljutivši.

Opet sam se nasmijao njegovoj emocionalnoj reakciji. "Ne, ne, ne", rekoah ja. "Nisam ovo stvorio tako da bih isključio siromašne. Opet ću ti objasniti. Stvorio sam to za ljude koji žele postati bogati, bez obzira na to jesu li danas bogati ili siromašni."

Izraz na Danovom licu malo se ublažio.

"Točno", rekoah ja tiho. "Moji proizvodi namijenjeni su ljudima koji žele postati bogati", ponovio sam. "Oni ne mogu pomoći nikome, bez obzira tko on bio i koliko imao, ako ne želi postati bogat. Moji proizvodi neće pomoći bogatoj osobi ili osobi iz srednje klase, osim ako sama ne želi postati bogatija."

Dan je sjedio tamo vrteći glavom. Opet se ljutio. Napokon reče: "Želiš reći da sam ja proveo cijeli život pokušavajući pomoći ljudima, a ne mogu im pomoći?"

"Ne, ne kažem to", rekoah ja. "Ne mogu komentirati to što radiš, niti koliko si učinkovit. Ja ne mogu suditi o tome."

"Što želiš reći?" upita Dan.

"Kažem da ne možeš pomoći ljudima osim ako oni zaista ne žele pomoći sami sebi", rekoah ja. "Ako osoba nije zainteresirana za bogaćenje, moji proizvodi su beskorisni."

Dan je sjedio u tišini, upijajući distinkciju koju sam pokušavao napraviti. "U mojem svijetu zakona i pravne pomoći, često savjetujem ljude. Mnogi ljudi to ne prihvaćaju", reče Dan. "Vidim ih opet nakon godinu ili dvije i nalaze se u istoj situaciji. Opet su u zatvoru, ili su opet optuženi za nasilje u kući, ili nešto slično. Želiš li to reći? Savjet nije dovoljan ako ljudi zaista ne žele promijeniti situaciju u svojim životima?"

"To je ono što želim reći", rekoah ja. "Zato najbolje dijete i planovi vježbanja neće djelovati osim ako osoba zaista ne želi smršaviti. Zato je gubitak vremena i smetnja za ostale ako u razredu imaš učenika koji ne želi učiti neki predmet. Teško je podučavati nekoga tko nije zainteresiran. A to uključuje i mene. Na primjer, ja nisam zainteresiran za hrvanje s morskim psima. Ne možeš me prisiliti da to naučim. Ali igranje golfa je drugo. Vrijedno ću učiti, vježbati satima i skupo platiti lekcije, jer želim učiti."

Dan je sjedio i klimnuo glavom. "Shvaćam", rekao je.

"Ali nisam ti pokazao ovu igru zbog njezinog aspekta bogaćenja", rekoah ja. "Htio sam ti pokazati ono što je bogati otac naučio Mikea i mene o velikodušnosti. O vraćanju novca."

Slijedećih deset minuta objašnjavao sam mu fazu pet plana bogatog oca, pokazujući Danu da je velikodušnost bila važan dio plana bogatog oca. Rekao sam mu, pokazujući ploču za

igru: "Mikeov otac podučio nas je o pet faza povezanih s novcem i bogatstvom. Faza pet bila je odgovornost za vraćanje novca, nakon što si ga zaradio. Mikeov otac čvrsto je vjerovao da je zarađivanje i gomilanje novca zloupotreba moći novca."

"Dakle, ti si stavio i fazu pet iz plana Mikeovog oca u svoju igru?" upita Dan pomalo sumnjičavo. "Tvoja igra ne uči ljude samo bogaćenju, već i velikodušnosti?"

Klimnuh glavom. "To je bio dio plana. Vrlo važan dio."

Budući da je rastao s Mikeom i sa mnom, Dan je znao tko je bogati otac. Čuo je za plan investiranja koji smo bogati otac i ja načinili nakon mog povratka iz Vijetnama. Dan je znao kroz što sam prošao kako bih postao vlasnik biznisa i investitor. Naljutio se kad sam pričao o fazama 3 i 4, kad sam investirao u druge biznise i bogatio se. Sada je učio o fazi 5.

"Kao što sam rekao, faza pet vjerojatno je najvažnija faza plana bogatog oca i namjerno sam je uklopio u igru", rekoj ja.

"Što je faza pet?" upita Dan. "Pokaži mi je u igri."

Pokazao sam na ružičasto obojena polja na 'brzoj stazi' igre. Ploča za igru sastoji se od dvije odvojene staze. Jedna je kružna staza u unutrašnjem dijelu i zove se 'utrka štakora', a vanjska, pravokutna staza poznata je kao 'brza staza', i tamo investiraju bogati. "Ova ružičasta polja su faza pet", rekoj ja, pokazujući na jedno polje.

"Dječja knjižnica", pročitao Dan na glas s polja na koje je pokazivao moj prst.

Zatim sam pokazao drugo polje.

"Centar za istraživanje raka", pročitao Dan na glas.

"A evo i ovog polja", rekoj, pomaknuvši prst.

"Dar vjere", pročitao Dan tekst ispod mog prsta.

"Želiš reći da si u brzu stazu ugradio i dobrotvorna polja?" upita Dan. "U stazu investiranja za vrlo bogate."

Klimnuh glavom i rekoj: "Da. Postoje dvije vrste snova na brzoj stazi. Snovi o osobnoj koristi i snovi o stvaranju boljeg svijeta putem bogatstva."

Dan polako odmahne glavom, govoreći: "Želiš reći da je Mikeov otac tebe i Mikea učio da budete i bogati i darežljivi?"

Klimnuh glavom. Brzo sam pokazao sve dobrotvorne snove koji se nalaze na brznoj stazi ploče za igru. "Bogati otac rekao je da je jedna od najvažnijih kontrola investitora kontrola nad vraćanjem većine novca društvu."

"On je imao reputaciju pohlepnog bogataša", reče Dan. "Mnogi ljudi pričali su o njemu grozne stvari, o tome kako je pohlepan."

"Većina ljudi tako je mislila", odgovorih ja. "Ali Mike i ja znali smo da nije tako. Što je više zarađivao, više je poklanjao. Ali poklanjao je u tišini."

"To nisam znao", reče Dan. "Znači, on je posvetio svoje kasne godine tome da društvu vrati sav novac koji je zaradio?"

"No, ne baš sav", rekoah ja. "Nešto je htio ostaviti i svojoj djeci. Ono što ti želim reći jest da mnogi ljudi vjeruju kako su bogataši pohlepni. To vjerovanje ne dopušta im da uvide istinu kako nisu svi bogataši pohlepni. Ako otvoriš oči, vidjet ćeš da su mnogi vrlo bogati ljudi davali ogromne financijske iznose društvu. Pogledaj što je Abdrew Carnegie dao kroz knjižnice, Henry Ford kroz svoju zakladu i Rockefelleri kroz zakladu Rockefeller. Moj heroj George Soros, osnivač Kvantnog fonda, danas daje ogromne količine novca nadajući se da će stvoriti globalno društvo i promovirati veće financijsko razumijevanje među narodima. Ali često čujemo samo ružne stvari koje politički vođe govore o njemu."

"John D. Rockefeller ne samo da je stvorio svoju dobrotvornu zakladu da bi davao svoj novac, već je i donirao velike iznose Sveučilištu u Chicagu, kao što mnogi bogataši doniraju svojim školama. Mnogi drugi superbogataši osnovali su vlastite visokoškolske institucije, kao što je Stanford osnovao Sveučilište Stanford, a Duke Sveučilište Duke. Bogati su oduvijek bili darežljivi prema visokim školama."

"Sveučilište Vanderbilt osnovao je vrlo bogati poduzetnik", nadoveže se Dan.

"Shvaćam da bogati stvaraju poslove i osiguravaju robu i usluge kako bi malo poboljšali život. Sada mi kažeš da oni često vraćaju novac društvu", reče Dan.

"Govorim ti upravo to", odgovorih ja. "No, mnogi ljudi mogu vidjeti samo ono što smatraju pohlepnom stranom bogatih. Znam da postoje pohlepni bogataši, ali postoje i pohlepni siromašni ljudi."

"Dakle, tvoj bogati otac je vraćao društvu?" ponovi Dan.

"Da", odgovorih ja. "Faza pet najviše ga je usrećivala. Osim toga, dobrotvorstvo mu je povećavalo rashode, smanjivalo prihode i provelo kroz zrcalo."

"Što?" zbudjeno promuca Dan. "Kakvo zrcalo?"

"Nema veze", rekoh ja. "Trebaš znati samo to da ga je dobrotvorstvo usrećilo na mnogo načina."

"Za što je davao?" upita Dan.

"Budući da je njegov otac umro od raka, zaklada bogatog oca davala je ogromne iznose novca za istraživanje raka. On je također u jednoj bolnici u malom gradu izgradio odjel za rak, pa su ljudi sa sela mogli biti blizu svojih voljenih kad bi ovi bili hospitalizirani. Budući da je bio i vrlo religiozan čovjek, izgradio je i učionicu za svoju crkvu, tako da se mogla održavati nedjeljna škola za djecu. Bio je i mecena u umjetnosti - kupovao je umjetnička djela od mnogih talentiranih umjetnika i donirao novac muzejima. Najbolje je to što je njegova zaklada tako dobro vođena, da i nakon njegove smrti zarađuje i donira novac. Čak i nakon smrti, on čini mnogo dobrih stvari za društvo. Zaklade i fondacije koje je postavio još će mnogo godina prikupljati novac za mnoge vrijedne stvari."

"Planirao je zaraditi previše novca za života i planirao ga je imati i nakon smrti", reče Dan.

"Definitivno je imao plan", odgovorih ja.

"Dakle, tvoja igra *PROTOK NOVCA* zaista uključuje sve ono čemu te bogati otac podučio. Podučio te kako zaraditi novac i kako ga vratiti", reče Dan.

"Učinio sam sve što sam mogao da u igru uključim sve važne stvari kojima me podučio bogati otac. A važnost vraćanja bila je jedna od tih stvari", odgovorih ja. "Podučio me kako kontrolirati stjecanje bogatstva i kako kontrolirati vraćanje bogatstva."

"Htio bih da više ljudi to radi", reče Dan.

"O, bit će sve više ljudi koji vraćaju novac", rekoah ja. "Samo pogledaj ovu generaciju populacijske eksplozije. Mnogi su bili hipiji u šezdesetima, a danas brzo postaju multimilijunaši. Za nekoliko godina, revolucija u kojoj su sudjelovali bit će prisutna u punoj snazi u protoku novca. Mnogi od tih bivših hipija i drugih pripadnika te generacije su u društvenom smislu vrlo odgovorni ljudi. Ono što su naučili tijekom šezdesetih, kad su bili siromašni i pohađali koledže, u slijedećih će nekoliko godina sazrijeti. Njihovi ideali u spoju s njihovim bogatstvom bit će moćna financijska, politička i društvena sila u svijetu. Mislim da će oni činiti dobra djela koja si danas naša vlada ne može priuštiti. Mnogi bogati pripadnici te generacije ostvarit će društveno odgovorna djela koja su željeli provesti dok su bili siromašni, ali sada su bogati."

"Zbog čega misliš da će biti darežljivi?" upita Dan.

"Jer se to već događa", odgovorih ja. "Ted Turner obećao je milijardu dolara UN-u i ukorio ljude poput Billa Gatesa i drugih zato što nisu dovoljno darežljivi. Za manje od tri godine nakon tog izazova, Bill Gates dao je 4 milijarde dolara u razne svrhe, a Gates je još uvijek mladić. Možeš li zamisliti koliko će još donirati tijekom života?"

"Ali nije li to bilo zato što su ga tužile federalne vlasti?" upita Dan. "Nije li dao novac samo zato da bi se činio dobar?"

"Pa, mnogi novinari vole to isticati kad pišu o njegovoj darežljivosti. Ali pitat ću te jedno. Koliko novinara poklanja 4 milijarde dolara?" upitah ga tiho. "Činjenica je da je 1999. Bill Gates poklonio 325 milijuna dolara. Koliko je novinara 1999. godine poklonilo 325 milijuna? Iako mu je trebao poticaj od Teda Turnera, činjenica je da poklanja novac. I činjenica je da bogati poduzetnici utjecati jedni na druge da budu darežljivi. Bit će vrlo društveno nepoželjno biti bogat i nedarežljiv."

"Dakle, Mikeov je otac bio darežljiv čovjek i podučio je tebe i Mikea da budete darežljivi."

Klimnuh glavom. "Iako su ga mnogi ljudi u gradu kritizirali zbog bogatstva, on je i dalje tiho davao. Velikodušnost je za njega imala i financijskog smisla, osim što ga je usrećivala."

"To zaista nisam znao", reče Dan tiho i s poštovanjem, nakon što ga je doživio na drugi način. "I davanje novca ga je usrećilo?"

Klimnuh glavom. "U kasnijim godinama života, vidio sam kako ga prožima mir koji nikada prije nisam vidio. Učinio je mnogo dobra tijekom života i nastavio je činiti dobro i nakon smrti. Njegov je život bio zaokružen."

"Bio je vrlo ponosan na Mikea i mene", rekoh ja. "Rekao je da je znao da sam poput svojeg pravog oca. Znao je da sam učitelj i nadao se da ću ja podučavati druge na način na koji je on podučavao mene. Htio je da budem poput oba oca: bogataš i učitelj."

"I je li to bilo to?" upita Dan.

"Ne", odgovorih ja. "Nije ostalo na tome. Stalno se bojao da ću odustati. Bojao se da neću imati upornosti ostvariti svoj investicijski plan, što bi značilo i to da se moji financijski snovi neće ostvariti. Uvijek se bojao da ću se pridružiti gubitnicima ovog svijeta i raditi ono što je lako, umjesto onog što treba učiniti."

"Nastavi, gledaj svoja posla, budi vjeran svojim snovima i oni će se ostvariti", rekoh ja tiho. "To je bio posljednji savjet koji mi je dao."

Vraćajući me u sadašnjost, Dan upita: "I jesu li se svi tvoji snovi ostvarili?"

"Skoro", odgovorih ja. "Još uvijek želim postati vrhunski investitor i upravo smo pokrenuli Zakladu."

"Koju Zakladu?" upita on.

"Kad smo Kim, Sharon i ja pokrenuli CASHFLOW Technologies, Inc., naša je misija bila podizanje financijskog blagostanja čovječanstva."

"To je prilično agresivna misija", reče Dan podignutih obrva.

"Vidim kako ti se čini da je to tako, ali mi ostvarujemo tu misiju svakog dana. Svakodnevno primamo pozive, pisma, *e-mailove* od ljudi koji su krenuli u akciju poboljšanja svojeg financijskog života. Zapanjio nas je odaziv ljudi koji koriste naše proizvode. Svaki put kad čujemo nekoga tko je poboljšao svoje financijsko blagostanje, ostvarili smo svoju misiju."

"A što je sa Zakladom?" ustrajao je Dan.

"Stvorili smo Zakladu za financijsku pismenost kako bismo imali neprofitni entitet uz pomoć kojega možemo vraćati. Bili smo tako zahvalni našim studentima i kupcima da smo željeli nešto vratiti. Zaklada će podržati druge organizacije u nastojanju da podučavaju financijsku pismenost.

"Na primjer, u Indijani imamo srednjoškolskog nastavnika koji je svoje učenike podučavao uz pomoć *PROTOKA NOVCA 101 i 202*. On nam je pomagao u razvoju programa koji drugi nastavnici mogu upotrijebiti u nastavi. Ovog proljeća on će poslati svoje srednjoškolce u osnovne škole da podučavaju tamošnje učenike uz pomoć *PROTOKA NOVCA za djecu*. U stvari, imamo i drugu stariju djecu koja podučavaju mlađu djecu u Klubu za djecu u Tucsonu, Arizona. Tako se radujemo tom konceptu da djeca podučavaju djecu da se nadamo kako ćemo taj program proširiti po cijelom svijetu. Zaklada može pomoći u tome."

"To zvuči sjajno, Roberte. Lijepo je vidjeti te tako radosnog zbog davanja", reče Dan.

"Još uvijek razvijamo Zakladu i njezine programe. Važno je da podržavamo učenje gdje god možemo. Kim, Sharon i ja vrlo smo sretni zbog tog uspjeha i želimo pronaći i druge načine za vraćanje tako što ćemo pomagati ljudima podučavajući ih financijskoj pismenosti."

Zaklada za financijsku pismenost organizirana je i djelovat će kao neprofitna organizacija za dobrotvorne i edukativne svrhe u smislu Članka 501 (c)(3) Zakona o unutaršnjem prihodu iz 1986., u cilju podrške edukacijskih, dobrotvornih, vjerskih i znanstvenih programa i organizacija koje podržavaju financijsku edukaciju. Sve upite Zakladi možete postaviti na adresi:

Zaklada za financijsku pismenost

P.O.Box 5870

Scottsdale, AZ 85261-5870

CASHFLOW Technologies, Inc. djelomično podržava Zakladu, donirajući Zakladi vrijeme članova svojeg osoblja i uredski prostor i usluge, kao i financijsku podršku.

Zaključak

Zašto više nije potreban novac za stvaranje novca

Nedavno, dok sam predavao na seminaru o investiranju, upitali su me: "U koju kompaniju s Interneta preporučate da investiramo?"

Odgovorio sam: "Zašto investirati u tuđu kompaniju s Interneta? Zašto ne pokrenete svoju kompaniju na Internetu i ne zatražite od ljudi da investiraju u nju?"

Kao što sam prije rekao, napisano je mnogo knjiga o investiranju koje govore kako kupovati aktivu. Ova knjiga želi vas naučiti kako ćete stvoriti aktivu kojom ćete kupovati drugu aktivu. Zašto ne razmislite o stvaranju aktive, umjesto da je jednostavno kupite? Kažem to zato jer nikada nije bilo lakše stvoriti vlastitu aktivu.

Svijet je star 10 godina

11. listopada 1998. godine, Merrill Lynch objavio je oglase u nekoliko većih američkih časopisa, a na njima je pisalo da je svijet star samo 10 godina. Zašto samo 10 godina? Jer je prošlo približno deset godina od pada Berlinskog zida. Rušenje Berlinskog zida je događaj kojeg neki povjesničari ekonomije

smatraju krajem Industrijskog doba i početkom Informatičkog doba.

Prije Informatičkog doba, većina ljudi morala je investirati izvana. Sada, kad je svijet star nešto više od deset godina, sve više i više ljudi može investirati iznutra. Kad sam odgovorio: "Zašto investirati u tuđu kompaniju s Interneta? Zašto ne pokrenete svoju kompaniju na Internetu?" mislio sam: "Sada je Informatičko doba, pa zašto onda ne postanete unutarnji investitor umjesto da budete vanjski?"

Tri doba

U Agrarnom dobu, bogati su bili oni koji su posjedovali velika plodna zemljišta. Ti ljudi zvali su se monarsi i plemići. Ako niste bili rođeni u toj skupini, bili ste izvana, bez mnogo nade da ćete ući unutra. Pravilo 90/10 kontroliralo je život. 10% onih koji su imali moć bili su na tom položaju zbog braka, rođenja ili osvajanja. Preostalih 90% bili su kmetovi ili seljaci koji su obrađivali zemlju, ali nisu imali ništa.

Tijekom Agrarnog doba, bili ste poštovani ako ste bili dobra, vrijedna osoba; ideja o tome kako treba biti vrijedan prenosila se s koljena na koljeno. Tada je započela i mržnja prema lijenim bogatašima - 90% ljudi radilo je kako bi izdržavali preostalih 10%, koji nisu radili ništa. I ta se ideja prenosila s koljena na koljeno. Te su ideje popularne i danas, i još se prenose s generacije na generaciju.

Zatim je došlo Industrijsko doba, i bogatstvo se premjestilo s poljoprivrednog zemljišta na nekretnine. Poboljšanja kao što su zgrade, tvornice, skladišta, rudnici i stambene zgrade za radnike postaju prioritet, ispred zemljoradnje. Iznenada, plodna zemlja za poljoprivrednu obradu izgubila je vrijednost jer se bogatstvo prebacilo na vlasnike zgrada na zemlji. U stvari, dogodila se zanimljiva stvar. Iznenada, plodna zemlja postala je manje vrijedna od kamenite zemlje, gdje je poljoprivreda teško održiva. Kamenita zemlja postala je vrijednija jer je bila jeftinija od plodne zemlje. Mogla je podržati i više zgrade kao što su neboderi ili tvornice i često je sadržavala resurse kao što su nafta, željezo i bakar koji su davali pogon Industrijskom dobu.

Kad se dogodila promjena doba, neto vrijednost mnogih farmera opala je. Da bi održali svoje standarde života, morali su više raditi i obrađivati više zemlje no ikada prije.

Tijekom Industrijskog doba postala je popularna ideja "Idi u školu kako bi mogao pronaći posao". U Agrarnom dobu, formalna edukacija nije bila nužna jer su se profesije prenosile s koljena na koljeno: pekari su učili djecu da budu pekari i tako dalje. Pri kraju ovog doba, postala je popularna ideja jednog posla za cijeli život. Išli ste u školu, dobili posao za cijeli život, radili uspinjući se na korporacijskoj ljestvici ili ljestvici sindikata i, kad ste se umirovili, kompanija i država pobrinuli su se za vas.

U Industrijskom dobu mogli su se obogatiti i postati moćni i oni koji nisu bili plemenitog porijekla. Priče o siromasima koji su se obogatili pokretale su ambiciozne ljude. Poduzetnici su počinjali ni iz čega i postajali milijarder. Kad je Henry Ford odlučio masovno proizvoditi automobile, pronašao je nešto jeftine kamenite zemlje koju farmeri nisu htjeli i rođena je industrija. Obitelj Ford postala je u biti novo plemstvo, i svi u njihovoj blizini koji su se bavili biznisom postali su novo, bogato plemstvo. Nova imena postala su jednako prestižna kao i imena kraljeva i kraljica - imena poput Rockefellera, Stanforda i Carnegia. Ljudi su ih često poštivali, ali i prezirali zbog njihovog bogatstva i moći.

I u Industrijskom dobu, kao i u Agrarnom, samo su malobrojni kontrolirali većinu bogatstva. Pravilo 90/10 i dalje je vrijedilo, iako ovaj put onih 10% nije bilo određeno rođenjem, već samom determinacijom. Pravilo 90/10 vrijedilo je jednostavno zato jer je bilo potrebno mnogo truda i koordinacije, kao i mnogo novca, ljudi, zemlje i moći da bi se izgradilo i kontroliralo bogatstvo. Na primjer, pokretanje automobilske kompanije ili kompanije za naftu i rudarenje još uvijek zahtijeva veliki kapital; potrebne su velike količine novca, mnogo zemlje i mnogi pametni i formalno obrazovani ljudi kako bi se izgradile takve kompanije. Povrh toga, često se godinama morate probijati kroz birokratske crvene trake - kao što su ekološka istraživanja, ugovori o prodaji, zakoni o radu i

tako dalje - kako biste pokrenuli biznis. U Industrijskom dobu, standard života porastao je za većinu ljudi, ali kontrola bogatstva i dalje je bila u rukama nekolicine. Pravila su se promijenila.

Pravilo 90/10 se promijenilo

Kad je srušen Berlinski zid, a pokrenut World Wide Web, mnoga su se pravila promijenila. Jedno od najvažnijih pravila koje se promijenilo bilo je pravilo 90/10. Iako je vjerojatno da će samo 10% populacije uvijek kontrolirati 90% novca, mogućnost pristupa među tih 10% promijenila se. World Wide Web promijenio je troškove pridruživanja vodećih 10%. Danas nije potrebno biti rođen u kraljevskoj obitelji kao što je bilo potrebno u Agrarnom dobu. Nisu potrebne velike količine novca, zemlje i ljudi da biste se pridružili onih 10%. Danas je cijena uspjeha ideja, a ideje su besplatne.

U Informatičkom dobu, sve što je potrebno da biste postali vrlo, vrlo bogati jest informacija ili ideje. Zato je pojedincima koji su jedne godine siromašni, moguće već iduće godine biti na popisu najbogatijih ljudi. Takvi ljudi često preteknu ljude koji su se obogatili u prethodnom dobu. Studenti koji nikada nisu imali posao postaju milijarderi. Srednjoškolci će preteći svoje kolege s fakulteta.

Sjećam se kako sam ranih 90-tih čitao članak u novinama u kojem je pisalo: "Mnogi građani Rusije žalili su se kako je pod komunističkom vladavinom njihova kreativnost gušena. Kad je vladavina komunizma nestala, mnogi građani Rusije otkrili su da nemaju kreativnosti." Ja osobno smatram kako svatko od nas ima briljantne kreativne ideje koje su jedinstvene i samo naše, ideje koje se mogu pretvoriti u aktivu. Problem Rusa, kao mnogih drugih ljudi diljem svijeta, jest u tome što nisu imali vodstvo mog bogatog oca koji bi ih podučio razumijevanju B-I trokuta. Smatram da je vrlo važno da naučimo veći broj ljudi poduzetničkim vještinama i načinu na koji svoje kreativne ideje mogu pretvoriti u biznise koji će stvoriti bogatstvo. Ako to učinimo, naš prosperitet će se povećati dok se Informatičko doba širi svijetom.

Po prvi puta u povijesti, pravilo bogatstva 90/10 možda više ne funkcionira. Više nije potreban novac da bi se stvorio novac. Više nije potrebno ogromno zemljište ili resursi da bi se postalo bogat. Više ne treba imati prijatelje na visokim položajima. Više nije važno jesu li vaši preci došli na *Mayfloweru*, nije važno koje ste sveučilište pohađali, niti kojeg ste spola, rase ili vjere. Sve što je danas potrebno jest ideja, a kao što je bogati otac uvijek govorio: "Novac je ideja." Međutim, nekim je ljudima najteže mijenjati stare ideje. Ima istine u izreci: *Ne možeš starog psa naučiti novim trikovima*. Mislim da je preciznija izreka: *Ne možeš nekoga tko se drži starih ideja naučiti novim trikovima, bez obzira radi li se o staroj ili mladoj osobi*.

Kad me pitaju: "U koju biste kompaniju na Internetu investirali?", još uvijek odgovaram: "Zašto ne investirate u vlastitu kompaniju na Internetu?" Ne sugeriram da osobe koje postavljaju pitanja pokrenu kompaniju na Internetu; sve što činim jest da ih molim da razmisle o toj ideji, o mogućnosti pokretanja vlastite kompanije. U stvari, mnoge prilike za franšizu i mrežni marketing sada postoje i na Internetu. Kad ljudi razmišljaju o ideji da pokrenu vlastiti biznis u B kvadrantu, njihovi umovi se pokreću s napornog rada i fizičkih ograničenja na mogućnost neograničenog bogatstva. Sve što je potrebno jest ideja - a mi smo u Dobu ideja. Ne sugeriram da ti ljudi napuste svoje poslove i skoče u pokretanje kompanije. Ali predlažem da zadrže svoj posao i razmisle o pokretanju biznisa u slobodno vrijeme.

Izazov starih ideja

Na tržištu dionica danas često možete čuti kako govornici kažu: "Stara ekonomija protiv nove ekonomije". Na mnogo načina, ljudi koji zaostaju su ljudi koji i dalje razmišljaju o starim i novim idejama ekonomije.

Bogati je otac stalno podsjećao svojeg sina i mene da je novac samo ideja. Također nas je upozorio da budemo budni, pazimo na svoje ideje i izazivamo ih onda kad ih treba izazvati. Tada sam bio mlad i bez iskustva, pa nisam do kraja shvatio na

što on misli. Danas, stariji i mudriji, izuzetno poštuju njegovo upozorenje o izazivanju starih ideja. Kao što je bogati otac rekao: "Ono što je danas dobro za tebe, sutra može biti loše."

Gledao sam Amazon.com, kompaniju bez profita ili nekretnina, kako brže raste i postaje vrijednija na tržištu dionica od etabliranih trgovačkih kompanija poput Wal-Marta, Searsa, J.C. Penneyja i K-Marta. Nova neprofitabilna Web kompanija smatra se vrijednijom od trgovina iz Industrijskog doba sa solidnim profitima, godinama iskustva, velikom imovinom u nekretninama, i više aktive od bilo kojeg monarha iz starih vremena. No, nova trgovačka kompanija s Weba vrijednija je upravo zato jer ne zahtijeva veliku imovinu u nekretninama, novcu i ljudima da bi mogla poslovati. Upravo one stvari koje su kompanije u Industrijskom dobu činile vrijednima, u Informatičkom dobu čine ih manje vrijednima. Često možete čuti kako ljudi govore: "Pravila su se promijenila." Često se pitam što u budućnosti čeka te starije kompanije i njihove investitore, budući da sve veći broj kompanija s Interneta uzima dio profita i prodaju iste proizvode po nižim cijenama. Drugim riječima, iako Amazon.com danas nije profitabilan, ulazi u granice profita kompanija koje jesu profitabilne. Što će to u budućnosti značiti za sigurnost posla, povećanje plaća i beneficija za zaposlenike, kao i lojalnost investitora? Što će se dogoditi s vrijednošću nekretnina? Samo će vrijeme pokazati.

Vjerujem da će se mnoge od novih kompanija s Interneta urušiti i da će investitori izgubiti milijarde. Urušit će se zato jer biznis opstaje kroz profit i pozitivan protok novca. Međutim, i mnoge kompanije iz Industrijskog doba također će se urušiti zbog nekonkurentnosti cijena u odnosu na te *on-line* kompanije bez nekretnina. Nedavno sam čuo kako jedan trgovac stare škole govori: "Učinit ćemo kupovinu zabavnim iskustvom." Problem s takvim načinom razmišljanja jest u tome što je pretvaranje kupovine u zabavno iskustvo skup posao, a mnogi kupci će dolaziti da uživaju u tom iskustvu, ali i dalje će kupovati preko Interneta jer je jeftinije.

Imam jednu dragu prijateljicu koja je godinama bila moja turistička agentica. Međutim, ovih mi je dana morala naplatiti

ispisivanje karte, jer su joj zrakoplovne kompanije prestale plaćati postotak od prodanih karata. Morala je otpustiti nekolicinu svojih vjernih zaposlenika i sada se zabrinula da će ja početi kupovati karte preko Interneta po nižoj cijeni. U tom razdoblju, osoba koja nije turistički agent i ne potpada pod pravila turističke djelatnosti pokrenula je Internet kompaniju koja se zove Priceline.com. Iznenada, s idejom aukcije praznih sjedala u zrakoplovu, osnivač Priceline.com-a Jay Walker pridružio se *Forbesovoj* listi od 400 najbogatijih ljudi na svijetu. Učinio je to za samo par godina. I tako, on se bogati, a moja draga prijateljica otpušta osoblje i računa da će njezini vjerni korisnici ostati uz nju jer će raditi još više i pružati bolju uslugu. Siguran sam da će uspjeti, ali biznis koji je prije mnogo godina započela kao svoje osiguranje za mirovinu sada je postao posao za puno radno vrijeme, bez garancije da će imati neku vrijednost kad se ona odluči umiroviti.

Stvari su se promijenile

Budući da više nije potreban novac da bi stvarao novac, zašto onda ne krenuti i ne zaraditi mnogo novca? Zašto ne pronaći investitore koji će investirati u vašu ideju, tako da se svi obogatite? Odgovor na to pitanje glasi: zato što nam često smetaju stare ideje.

Kao što je Merrill Lynch razglasio: "Svijet je star 10 godina." Dobra je vijest što nije prekasno da promijenite svoj način razmišljanja i počnete stizati trendove. Loša je vijest to što je ponekad najteže mijenjati stare ideje. Neke stare ideje koje možda treba izazvati jesu slijedeće ideje, koje su se generacijama prenosile:

1. "Dobra, vrijedna osoba." Današnja je stvarnost da su ljudi koji najviše fizički rade najslabije plaćeni, a plaćaju najviše poreze. Ne kažem da ne treba vrijedno raditi. Ono što kažem jest da stalno treba izazivati naše stare misli i smišljati nove. Razmislite o tome da vrijedno radite u vlastitom biznisu u slobodno vrijeme.

Danas, umjesto da budete samo u jednom kvadrantu, morate biti dobro upoznati sa sva četiri kvadranta PROTOKA NOVCA. Uostalom, nalazimo se u Informatičkom dobu i vrijedan rad na jednom poslu kroz cijeli život jest stara ideja.

2. "Bogataši su lijeni." U stvarnosti, što manje fizički radite, imate veću mogućnost da postanete vrlo bogati. I opet, ne kažem da ne treba vrijedno raditi. Sugeriram da u današnje vrijeme svi moramo naučiti zarađivati i mentalno, ne samo fizički. Oni koji najviše zarađuju, najmanje fizički rade. Oni najmanje rade jer rade za pasivni prihod i prihod od vrijednosnica, a ne za prihod od fizičkog rada. Kao što već znate, sve što čini pravi investitor jest da pretvara zarađeni prihod u pasivni prihod i prihod od vrijednosnica.

Po mojem mišljenju, današnji bogataši nisu lijeni. Stvar je samo u tome da njihov novac radi više od njih. Ako se želite pridružiti skupini 90/10, morate naučiti kako zarađivati novac na mentalni način, ne fizički.

3. "Idi u školu i pronađi posao." U Industrijskom dobu, ljudi su išli u mirovinu u dobi od 65 godina jer su bili previše iscrpljeni da dižu gume i stavljaju motore u automobile na pokretnoj traci. Danas svakih osamnaest mjeseci postajete tehnički zastarjeli i spremni za mirovinu, jer tom se brzinom informacije i tehnologija udvostručuju. Mnogi ljudi kažu da je današnji student zastario čim diplomira. Savjet mog bogatog oca: "Školska mudrost je važna, ali isto tako i životna mudrost", vrijedi više no ikada prije. Mi smo društvo samoukih, ne društvo koje uči od svojih roditelja (kao u Agrarnom dobu) ili od škole (kao u Industrijskom dobu). Djeca uče svoje roditelje kako se služiti računalima, a kompanije traže djecu koja se razumiju u visoku tehnologiju, a ne sredovječne direktore s fakultetskim diplomama.

Da biste ostali ispred krivulje zastarjelosti, važno je stalno učenje u školi, ali i iskustveno učenje. Kad govorim mladima, savjetujem ih da razmišljaju kao profesionalni sportaši i kao fakultetski profesori. Profesionalni sportaši znaju da će njihove karijere završiti čim ih pobijede mlađi

sportaši. Fakultetski profesori znaju da će postati vrijedniji što su stariji, ako nastave učiti. Oba stajališta danas su važna.

Savjet bogatog oca danas je još točniji

Oni među vama koji su pročitali naše prve dvije knjige znaju kroz kakve sam ja poteškoće prošao slušajući dva različita oca i njihove ideje o novcu, biznisu i investiranju. Godine 1955. moj je siromašni otac govorio: "Idi u školu, dobro uči i pronađi stalan i siguran posao." S druge strane, bogati je otac govorio: "Gledaj svoja posla." Moj siromašni otac nije smatrao da je investiranje važno jer je vjerovao u slijedeće: "Tvrtka i država odgovorni su za tvoju mirovinu i zdravstvene potrebe. Mirovinski plan dio je tvojih beneficija i na to imaš pravo." Moj je bogati otac govorio: "Gledaj svoja posla." Moj siromašni otac vjerovao je da treba biti dobar, vrijedan čovjek. Govorio je: "Pronađi posao i penji se na ljestvici. Imaj na umu da kompanije ne vole ljude koji se često sele. Kompanije cijene ljude zbog lojalnosti." Moj bogati otac rekao bi: "Gledaj svoja posla."

Moj bogati otac vjerovao je da uvijek morate izazivati svoje ideje. Moj siromašni otac čvrsto je vjerovao da je njegovo obrazovanje vrijedno i najvažnije od svega. Vjerovao je u ideju da postoje pravi i krivi odgovori. Bogati je otac vjerovao da se svijet mijenja i da moramo stalno učiti. Bogati otac nije vjerovao u prave i krive odgovore. Vjerovao je u stare i nove odgovore. Govorio bi: "Ne možeš spriječiti fizičko starenje, ali to ne znači da moraš ostariti i mentalno. Ako želiš dulje ostati mlad, usvoji mlađe ideje. Ljudi zastare ili ostarje jer se drže pravih odgovora koji su stari odgovori."

Evo nekih primjera točnih odgovora koji su stari odgovori:

1. Mogu li ljudi letjeti? Točan odgovor do 1900. bio je: "Ne."
Danas je očigledno da ljudi lete na sve strane, čak i u svemir.
2. Je li zemlja ravna? Točan odgovor do 1492. bio je: "Jest."
Nakon što je Kolumbo otplovio u Novi svijet, stari točan odgovor je zastario.

3. Je li zemlja temelj svog bogatstva? Odgovor je do Industrijskog doba bio "Jest." Danas je odgovor "Ne." Potrebna je ideja i znanje s B i I strane Kvadranta kako bi se ta ideja realizirala. Kad dokažete da znate što radite, svijet će biti pun bogatih investitora koji čekaju da vam daju novac.
4. Zar nije potreban novac da bi se stvarao novac? Ovo je pitanje koje mi najčešće postavljaju. Odgovor je "Nije." Po mojem je mišljenju to oduvijek bio odgovor. Ja sam uvijek govorio: "Nije potreban novac da bi se stvarao novac. Za stvaranje i zadržavanje novca potrebna je informacija." Razlika je u tome što je danas mnogo vidljivije da nije potreban novac niti težak rad da bi se zaradilo mnogo novca.

Ne znam što će donijeti sutrašnjica; nitko to ne zna. Zato je ideja bogatog oca o tome kako ideje treba stalno izazivati i obnavljati jedna od najvažnijih ideja koju mi je prenio.

Danas gledam mnogo svojih prijatelja kako profesionalno i financijski zaostaju jer ne uspijevaju izazvati vlastite ideje. Njihove su ideje obično vrlo, vrlo stari točni odgovori koji su se prenosili s koljena na koljeno, iz jednog ekonomskog razdoblja u drugo. Neki srednjoškolci planiraju nikada ne pronaći posao. Njihov je plan da zaobiđu cijelu ideju iz Industrijskog doba o sigurnom poslu i umjesto toga postanu financijski slobodni milijarderi. Zato molim ljude da razmisle o tome da sami izgrade vlastiti biznis na Internetu - ili svoj vlastiti, ili kroz franšizu ili mrežni marketing - umjesto da samo traže neki u koji će investirati. Proces razmišljanja u današnje vrijeme vrlo je različit i možda će izazvati neke vrlo, vrlo stare točne ideje. Te stare ideje često otežavaju proces promjene.

Ideje ne moraju biti nove, dovoljno je da budu bolje

Uvijek imajte na umu da kad savladate smjernice koje se nalaze u B-I trokutu, možete zaista ni iz čega stvoriti aktivu. Kad me pitaju koja je bila moja prva uspješna investicija, jednostavno odgovaram: "Moj biznis sa stripovima." Drugim riječima, uzeo sam stripove koji su bili namijenjeni za otpad i stvorio od njih aktivu, upotrijebivši principe iz B-I trokuta.

Starbucks je isto učinio sa šalicom kave. Ideje ne moraju biti nove i jedinstvene, dovoljno je da budu bolje. To se događa već stoljećima. Drugim riječima, stvari ne moraju biti visoka tehnologija da bi bile bolje. U stvari, mnoge stvari koje danas uzimamo zdravo za gotovo jučer su bile vrlo visoka tehnologija.

Postoje mnogi ljudi koji provode živote kopirajući ideje drugih ljudi umjesto da stvaraju svoje. Imam dva poznanika koji stalno krađu ideje drugih ljudi. Iako možda mogu zaraditi mnogo novca, postoji cijena za krađu ideja drugim ljudima bez njihove dozvole ili bez davanja zahvale za te ideje tamo gdje je takva zahvala prikladna. Cijena koju ti ljudi plaćaju, iako mnogo zarađuju, jest poštovanje ljudi koji znaju da su ovi bez dozvole ukrali ideje drugih ljudi. To su dva čovjeka s kojima sam se nekada družio, ali se više ne družim s njima, jer krađu ideje drugim ljudima i tvrde da su njihove.

Kao što je moj otac često govorio: "Mala razlika je između kopiranja i krađe. Ako si kreativan, moraš paziti na lopove koji krađu ideje. Jednako su loši kao ljudi koji ti provale u kuću." Budući da više ljudi krađe nego što stvara, sve je važnije imati u timu odvjetnika za intelektualno vlasništvo koji štiti vaše kreacije.

Jedna od najvažnijih tehnoloških promjena u povijesti zapadnog svijeta dogodila se za vrijeme Križarskih ratova, kad su se kršćanski vojnici susreli s hindu-arapskim sustavom brojeva. Hindu-arapski sustav brojeva, nazvan tako jer su Arapi otkrili taj sustav za vrijeme invazije na Indiju, zamijenio je ono što zovemo rimskim brojevima. Malo ljudi shvaća razliku koju je taj novi sustav brojeva načinio u našim životima. Hindu-arapski sustav brojeva omogućio je ljudima da putuju dalje morima uz veću preciznost; arhitektura je mogla postati ambicioznija; mjerenje vremena moglo je postati preciznije; i ljudski um se izoštrio, i ljudi su počeli razmišljati preciznije, apstraktnije i kritičnije. Bila je to ogromna tehnološka promjena koja je imala neizreciv učinak na naše živote.

Hindu-arapski sustav brojeva nije bio nova ideja; ali ta je ideja bila bolja - a pored toga, bila je to tuđa ideja. Mnogi od financijski najuspješnijih ljudi nisu nužno ljudi koji imaju

kreativne ideje; mnogi od njih jednostavno kopiraju ideje drugih ljudi i te ideje pretvaraju u milijune, pa čak i milijarde dolara. Modni dizajneri promatraju mlade da bi vidjeli kakvu modu ovi nose, a zatim jednostavno tu modu prenesu u masovnu proizvodnju. Bill Gates nije izumio operativni sustav koji ga je učinio najbogatijim čovjekom na svijetu. On ga je jednostavno kupio od računalnih programera koji su ga izumili i licencirali svoj proizvod kod IBM-a. Ostalo je povijest. Amazon.com je jednostavno uzeo ideju Sama Waltona za Wal-Mart i stavio je na Internet; Jeff Bezos obogatio se mnogo brže od Sama Waltona. Drugim riječima, tko kaže da vam trebaju kreativne ideje da biste se obogatili? Samo morate biti bolji u B-I trokutu, te u uzimanju ideja i pretvaranjem ideja u bogatstva.

Stopama vaših roditelja

Tom Peters, autor knjige *U potrazi za vrsnošću*, ponavlja iznova i iznova: "Siguran posao je mrtav." No, mnogi ljudi i dalje govore svojoj djeci: "Idi u školu kako bi pronašao siguran posao." Mnogi ljudi imaju financijskih problema zato jer imaju ideje svojih roditelja o novcu. Umjesto da stvaraju aktivu kojom će kupiti drugu aktivu, većina naših roditelja radila je za novac i zatim tim novcem kupovala obveze, naivno misleći da se radi o aktivu. Mnogi ljudi idu u školu i dobivaju dobre poslove jer su to učinili i njihovi roditelji, ili im to savjetovali. Mnogi imaju financijskih problema ili žive od plaće do plaće jer su to radili i njihovi roditelji. Kad predajem na svojim seminarima o investiranju, vrlo važna vježba za studente jest usporedba onoga što rade u tom trenutku s onim što su radili njihovi roditelji, ili im savjetovali da rade. Vrlo često studenti shvaćaju da idu stopama svojih roditelja ili slijede njihov savjet. U tom trenutku, imaju moć da preispitaju te stare ideje koje su vodile njihove živote.

Ako se osoba stvarno želi promijeniti, često je dobra ideja usvajanje bolje ideje. Moj bogati otac uvijek je govorio: "Ako se želiš obogatiti brže, potraži bolje ideje od onih koje koristiš danas." Zato ja i dan danas čitam biografije bogatih

poduzetnika, slušam kazete o njihovim životima i slušam njihove ideje. Kao što je rekao bogati otac: "Ideje ne moraju biti nove, samo moraju biti bolje - a bogata osoba uvijek traži bolje ideje. Siromašni ljudi često brane svoje stare ideje ili kritiziraju nove."

Samo paranoiци preživljavaju

Andy Grove, predsjednik Intela, naslovio je svoju knjigu *Samo paranoiци preživljavaju*. Taj je naslov dobio od dr. Josepha A. Schumpetera, bivšeg austrijskog ministra financija i profesora na poslovnoj školi na Harvardu. Dr. Schumpeter je izrazio svoju ideju o tome da preživljavaju samo paranoiци u svojoj knjizi *Kapitalizam, socijalizam i demokracija*. (Dr. Schumpeter je "otac" moderne studije rasta i promjene u ekonomiji - dinamike - kao što je lord Keynes "otac" studije statičke ekonomije - statike). Ideja dr. Schumpetera je da je kapitalizam kreativna destrukcija; trajni krug uništavanja starih, manje učinkovitih proizvoda ili usluga i zamjene njih novim, učinkovitijima. Dr. Schumpeter vjeruje da će države koje dopuštaju postojanje kapitalizma, koji ruši slabije i manje učinkovite biznise, preživjeti i napredovati. Države koje štite manje učinkovite će zaostati.

Moj bogati otac slagao se s dr. Schumpeterom, zbog čega je i bio kapitalist. Bogati je otac izazivao Mikea i mene da stalno izazivamo svoje ideje, jer ako to mi ne učinimo, netko drugi hoće. Danas ljudi sa starim idejama zaostaju za najbržima, iako je svijet tek nešto stariji od deset godina. Svijet s kojim se danas suočavamo podsjeća me na pjesmu "*The Times They Are A-Changin*" (Vremena se mijenjaju). Stih iz te pjesme kaže: "Jer bolje je da počneš plivati, ili ćeš potonuti poput kamena." Iako je ta pjesma napisana prije gotovo 40 godina, ona će sve više odražavati i slijedećih 40 godina. Drugim riječima, to što ste danas bogati ili siromašni ne znači da ćete to biti i u bliskoj budućnosti.

Vaši prošli uspjesi ne znače ništa

U bliskoj budućnosti, oni koji ne riskiraju, na kraju će biti neuspješni. Moj je siromašni otac neuspjeh promatrao kao imenicu, ali moj bogati otac neuspjeh je smatrao glagolom - a ta se razlika tijekom života pokazala ogromnom. U knjizi *Buduća prednost*, Joel Barker napisao je: "Kad se paradigma promijeni, svi se vraćaju na nulu. Vaši prošli uspjesi ne znače ništa." U ovom svijetu brzih promjena, paradigme će se mijenjati sve brže i brže, i vaši prošli uspjesi možda neće značiti ništa. Drugim riječima, to što danas radite za dobru kompaniju ne znači da će to i sutra biti dobra kompanija. Iz tog je razloga Grove izabrao naslov za svoju knjigu: *Samo paranoici preživljavaju*.

Mijenjaju se čak i beneficije zaposlenika. Ne samo da je Informatičko doba promijenilo pravilo planova za mirovinu, od definiranih planova mirovinskih beneficija u definirane planove mirovinskih doprinosa, već je promjena utjecala i na neke beneficije zaposlenika. Nedavno mi je prijatelj koji radi za zrakoplovnu kompaniju rekao: "Nekada je bilo lako dobiti besplatni let, što je bila jedna od beneficija zaposlenika u zrakoplovnoj kompaniji. Ali danas, kada kompanije preko Interneta prodaju slobodna mjesta, zrakoplovi su prepuni i sve mi je teže koristiti beneficiju koju tako volim."

Priča o dva Teksašana

Većina nas čula je za Rossa Perota i Michaela Della. Obojica su Teksašani i obojica su se obogatila u ekonomiji Informatičkog doba. No, nedavno je jedan članak u financijskom magazinu objavio kako je Perotovo bogatstvo značajno opalo, dok Dellovo raste velikom brzinom. U čemu je razlika? Nije stvar u industriji, jer obojica su u informatičkoj industriji. Navest ću vas da sami zaključite.

Pravila su se promijenila

Dok se ova knjiga približava kraju, prenijet ću vam neke ideje o promjenama s kojima se svi danas suočavamo, promjenama koje su nastale padom Berlinskog zida i postavljanjem World Wide Weba. U svojoj knjizi *Lexus i maslinovo drvo*, kolumnist za međunarodne odnose *The New York Timesa* Thomas L. Friedman opisuje nekoliko razlika između Industrijskog i Informatičkog doba. Evo nekih promjena:

1. Hladni rat

Einsteinovo $E=mc^2$

Globalizacija

Mooreov zakon

Tijekom Hladnog rata, vladala je Einsteinova teorija relativnosti - $E=mc^2$. Kad su 1945. Sjedinjene Države bacile atomsku bombu na Japan, Amerika je postala svjetska ekonomska sila i oduzela vojnu nadmoć od Engleske. Tijekom 1980-tih, svi su mislili da će Japan potući Sjedinjene Države u ekonomskom smislu, i tržište dionica Nikkei je skočilo uvis. Ali razdoblje japanske ekonomske dominacije bilo je kratkog vijeka, jer su se Sjedinjene Države redefinirale. Sjedinjene države redefinirale su se jer su prešle s $E=mc^2$ na Mooreov zakon. Mooreov zakon kaže da će se snaga mikročipova udvostručavati svakih 18 mjeseci. Danas je Amerika vodeća svjetska sila jer vodi u tehnologiji, kao i u naoružanju.

Da se Amerika orijentirala samo na utrku u naoružanju, mogli smo bankrotirati poput bivšeg Sovjetskog saveza. Kad je Berlinski zid pao 1989. godine, američko tržište kapitala prebacilo se brzo u Informatičko doba. Ta sloboda brze promjene je financijska moć koju pruža slobodno kapitalističko društvo. Japan se, kao i Engleska, ne može mijenjati tako brzo jer obje države imaju previše veza s vremenima feudalnog sustava - naime, monarhijom, institucijom iz Agrarnog doba. Te države nesvjesno očekuju od monarha da ih vodi. Drugim riječima, inovaciju često ometa tradicija. Ta ideja vrijedi za

pojedince, kao i za nacije. Kao što je rekao bogati otac: "Stare ideje smetaju novim idejama." Ne predlažem da se stare tradicije odbace, već kažem da smo u Informatičkom dobu i trebamo proširene ideje, kao i stare ideje.

2. Hladni rat
Tonaža projektila

Globalizacija
Brzina modema

Kad je pao Berlinski zid, $E=mc^2$ pretvorilo se u Mooreov zakon. Moć se u svijetu premjestila s tonaže nuklearnih bojevih glava na brzinu modema. Dobra je vijest što brzi modem košta mnogo manje od velikih projektila; brzina je važnija od težine.

3. Hladni rat
Dvije svjetske supersile drže kontrolu

Globalizacija
Nitko ne drži kontrolu

Tijekom Hladnog rata postojale su dvije supersile: Sjedinjene Države i Sovjetski Savez. Danas web pretvara ideju svijeta bez granica i globalne ekonomije u stvarnost.

U današnje vrijeme, elektronsko krdo, a to su tisuće menadžera koji kontroliraju velike novčane iznose, imaju veći utjecaj na svjetsku politiku od samih političara. Ako se elektronskom krdu ne sviđa način na koji država vodi svoje financijske poslove, premjestit će svoj novac brzinom svjetlosti. To se prije nekoliko godina dogodilo u Maleziji, Tajlandu, Indoneziji i Koreji. Ista stvar može se dogoditi bilo kojoj državi. Danas nisu političari oni koji imaju moć, kao što su imali u Industrijskom dobu. U Informatičkom dobu moć globalnog elektronskog novca često diktira odnose u nekoj državi.

Bill Gates prelazio je granicu Sjedinjenih država i Kanade. Kad su ga carinici pitali ima li nešto vrijedno za prijaviti, izvadio je hrpu *floppy* diskova zamotanih u gumene omote. "Ovo vrijedi najmanje 50 milijardi". Carinik je slegnuo ramenima, misleći da razgovara s luđakom i pustio je najbogatijeg čovjeka na svijetu preko granice bez da je ovaj

morao platiti bilo kakav porez. Stvar je u tome da su diskete zaista vrijedile najmanje 50 milijardi dolara. Na tim disketama nalazio se prototip Microsoftovih Windowsa 95.

Danas, super bogati pojedinci poput Gatesa često imaju više novca i utjecaja u svijetu od mnogih velikih nacija. Takva je moć nagnala vladu SAD-a, najmoćnije države na svijetu, da izvede Gatesa pred sud zbog držanja monopola. Kad je suđenje započelo, jedan prijatelj mi je rekao: "Zastrašuje činjenica da si Gates može unajmiti bolje odvjetnike od vlade SAD-a." To je tako zato što je vlada SAD-a institucija iz Industrijskog doba, a Gates je osoba iz Informatičkog doba.

U istom duhu, George Soros napisao je u knjizi *Kriza globalnog kapitalizma* da mnoge korporacije imaju više novca i moći od mnogih zapadnih država. To znači da danas postoje korporacije koje mogu oštetiti ekonomiju cijele države kako bi se okoristilo nekoliko dioničara. Takvu moć imaju mnoge korporacije.

Slijedećih nekoliko godina dogodit će se mnoge promjene, dobre i loše. Vjerujem da će se kapitalizam razviti u punoj mjeri. Stari i zastarjeli biznisi bit će izbrisani. Porast će kompeticija, kao i potreba za kooperacijom (tj. događat će se spajanja velikih tvrtki, kao što se dogodilo s AOL-om i Time Warnerom). Obratite pažnju na to kako mlade kompanije kupuju starije. Te promjene se događaju zato jer je duh poznat pod nazivom 'tehnologija' pušten iz boce, a informacije i tehnologije dovoljno su jeftini da ih svatko može priuštiti.

Dobre vijesti

Dobra je vijest ta da se po prvi puta pravilo 90/10 ne mora primijeniti. Sada je sve većem broju ljudi moguć pristup svijetu beskrajnog bogatstva, bogatstva koje se nalazi u informacijama - a informacije su beskonačne, ne ograničene poput zemlje ili resursa iz prošlih doba. Loša je vijest što će ljudi koji se drže starih ideja biti ugroženi zbog svih promjena.

Da je bogati otac živ, rekao bi: "Ovo ludilo s Internetom je poput Zlatne groznice u Kaliforniji 1850. Jedina je razlika u tome što ne morate napuštati dom da sudjelujete u svemu, pa

zašto se onda ne uključiti?" Vjerojatno bi rekao: "Tijekom bilo kojeg ekonomskog razvoja, postoje samo tri vrste ljudi: oni koji uzrokuju događaje, oni koji gledaju kako se stvari događaju i oni koji se pitaju što se dogodilo.

Iako sam rekao da je Einsteinova teorija relativnosti zastarjela ideja iz Hladnog rata, smatram da je Einstein bio pravi vizionar. Još tada prepoznao je ideju koja je danas još točnija - "Mašta je važnija od znanja".

Zaista dobra vijest je ta što po prvi puta u povijesti, Internet pruža sve većem broju ljudi mogućnost da vide drugu stranu novčića ako otvore oči.

Stvaranje aktive od mojih ideja bio je jedan od najboljih izazova koje sam prihvatio. Iako nisam uvijek bio uspješan, sa svakim novim pokušajem moje su vještine rasle i mogao sam vidjeti svijet mogućnosti koji malo ljudi vidi. Dobra je vijest i to što Internet omogućava većem broju ljudi pristup svijetu obilja koji je stoljećima bio pristupačan samo malobrojnima. Internet omogućava većem broju ljudi da od svojih ideja stvore aktivu kojom će kupiti drugu aktivu i ostvariti svoje financijske snove.

Tek smo počeli

Karen i Richard Carpenter pjevali su odličnu pjesmu pod naslovom *Tek smo počeli*. Ako neki od vas misle da su prestari da počnu iznova, uvijek imajte na umu da je pukovnik Sanders počeo u dobi od 66 godina. Prednost koju imamo u odnosu na pukovnika jest ta što smo sada u Informatičkom dobu, gdje je važno koliko smo stari mentalno, a ne fizički. Uostalom, Merrill Lynch rekao je da je svijet star 10 godina.

Vaša najvažnija investicija

Vi vršite važnu investiciju čitajući ovu knjigu, bez obzira na to slagali se s njom ili ne, razumjeli je ili ne, i bez obzira na to hoćete li ikada upotrijebiti neku informaciju ili ne. U današnjem svijetu koji se brzo mijenja, najvažnija investicija koju možete

izvršiti jest investicija u trajnu edukaciju i potragu za novim idejama. Zato nastavite tražiti i izazivati svoje stare ideje.

Jedna od najvažnijih stvari u ovoj knjizi jest to da imate moć stvarati svijet manjka novca, kao i svijet s obiljem novca. Da biste stvorili svijet obilja, treba vam određeni stupanj kreativnosti, visoki standard financijske i poslovne pismenosti, trebate tražiti mogućnosti, a ne sigurnost i trebate se okrenuti suradnji, a ne natjecanju. Bogati otac vodio me i oblikovao moje misli riječima: "Možeš izabrati život u svijetu manjka novca i u svijetu s previše novca. Izbor je tvoj."

Završna riječ

Savjet bogatog oca prosječnom investitoru na početku knjige bio je: "Nemoj biti prosječan." Bez obzira na to investirate li zbog sigurnosti, udobnosti ili bogatstva, molim vas da napravite plan za svaku razinu. U Informatičkom dobu, dobu brzih promjena, s manje jamstava i više mogućnosti, vaša financijska edukacija i poznavanje investiranja od ključne je važnosti. Zato je savjet bogatog oca "Nemoj biti prosječan" danas vrlo važan.

O Autorima

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 marince 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 novčanike za surfere.

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* koja je trenutačno na popisima uspješnica *Wall Street Journala*, *Business Week-a*, *The New York Timesa*, *E.Trade.com-a*, i drugih, te knjigu *Kvadrant PROTOKA NOVCA*. 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.

Robert često kaže: "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, kako bi mogli uživati u luksuzima ovog velikog svijeta u kojem živimo."

Sharon L. Lechter

Supruga i majka troje djece, ovlašteni javni računovođa i vlasnica biznisa, Sharon Lechter je svoje profesionalne napore posvetila 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.

Žustro se uključila u edukaciju svoje djece, postavši aktivist na područjima matematike, računala, čitanja i pisanja.

Bila je oduševljena kad se mogla pridružiti izumitelju prve elektroničke "pričajuće knjige" i pomoći u širenju industrije elektroničkih knjiga na multimilijunsko internacionalno tržište. Danas je pionir u razvoju novih tehnologija za vraćanje edukacije u život djece.

"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."

Posjetite našu web stranicu, www.richdad.com kako biste dobili:

- dodatne informacije o našim edukacijskim produktima
- najčešća pitanja o našim proizvodima
- seminari, susreti i predavanja Roberta Kiyosakija

Hvala

Kako biste naručili knjige, posjetite www.richdad.com

Sjeverna Amerika/Južna Amerika/Europa/Afrika:

CASHFLOW Technologies, Inc.
4330 N. Civic Center Plaza, Suite 101
Scottsdale, Arizona 85251
USA
(800) 3083585
Fax: (480) 348-1349
e-mail: info@richdad.com

UPOZORENJE: Za investitore koji traže "brza rješenja", "lagane odgovore", "čarobnu formulu" ili "savjet o dionicama koje su u modi", ovo NIJE knjiga za vas

"Investiranje znači različite stvari različitim ljudima. U stvari, postoje različite vrste investiranja za bogate, siromašne i srednju klasu. VODIČ BOGATOG OCA U INVESTIRANJE je dugoročni vodič za sve one koji žele postati bogati investitori i ulagati u investicije bogatih. Kao što kaže naslov, to je "vodič" i ne daje nikakva jamstva... kao što ni moj bogati otac meni nije dao nikakva jamstva... samo vodstvo."

Robert T. Kiyosaki

Autor *Bogatog oca, siromašnog oca*

i Kvadranta *PROTOKA NOVCA bogatog oca*



VODIČ *Bogatog oca* U IN

Otkrit će vam.

- Osnovna pravila investiranja bo
- Kako smanjiti svoj rizik u inves
- 10 investitorskih kontrola prem
- Kako pretvoriti svoj zarađeni p
- prihod i prihod od vrijednosnica
- Kako postati vrhunski investitor

www.f...com

"Svi možemo imati tri vrste financijskih planova: za sigurnost, udobnost i bogatstvo. VODIČ BOGATOG OCA U INVESTIRANJE je pogled iznutra na financijski plan poduzetnika čiji je cilj bogatstvo."

- Sharon L. Lechter, O.J.R.

Koautorica *Bogatog oca, siromašnog oca* i

Kvadranta PROTOKA NOVCA bogatog oca



Sharon L. Lechter
O.J.R. i poslovna žena



Rich Dad

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

ISBN 953-236-039-5



KATARINA ZEPINSKI
Izn. 9997201A

*Klub prijatelja knjige

www.kz.hr
042/241-899