

E/B
S/I

Serijal bogatog oca

Knjiga autora
New York Times
uspješnice
Bogati otac,
siromašni otac

BOGATO DIJETE PAMETNO DIJETE

*Kako da Svojem Djetetu Pružite
Početnu Prednost u Svijetu Financija*

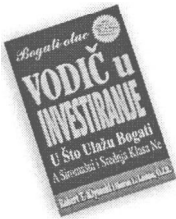
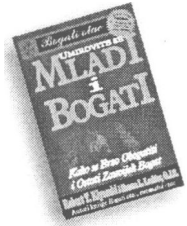
Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter, O.J.R.

Serijal Bogati otac



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 "skrivenene vrijednosti" od Kim Kiyosaki, Sharon Lechter i Diane Kennedy.

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



Uspješnica časopisa USA Today, Wall Street Journal, The New York Times Business, Business Week i Publisher Weekly.

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





BOGATO DIJETE, PAMETNO DIJETE

Kako da svojem djetetu pružite
početnu prednost u svijetu financija

ROBERT T. KIYOSAKI

i Sharon L. Lechter, O.J.R.



KATARINA ZRINSKI
doo. 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 kid, smart kid

Copyright © 2001. By Robert T. Kiyosaki and Sharon
L. Lechter. All rights reserved.

© 2003. KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 953-236-040-9

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i sveučilišna knjižnica - Zagreb

UDK 65.012(035)

KIYOSAKI, Robert T.

Bogato dijete, pametno dijete : kako da
svojem djetetu pružite početnu prednost u
svijetu financija / Robert T. Kiyosaki i
Sharon L. Lechter ; <prijevod Nebojša
Buđanovac>. - Varaždin : "Katarina
Zrinski", 2004. - (Serijal bogatog oca)
(Biblioteka 21. stoljeće)

Prijevod djela: Rich kid, smart kid.

ISBN 953-236-040-9

1. Lechter, Sharon L.
I. Poduzetništvo

441020207

Ova knjiga posvećena je svim roditeljima i nastavnicima.

Imate najvažniji posao na svijetu
jer naša djeca su naša budućnost!

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 2001 Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Sva prava rezervirana.

Objavio TechPress, Inc. u suradnji s

CASHFLOW technologies, Inc.

E B
S I

E|B
S|I

E|B
S|I



su zaštitni znakovi CASHFLOW
Technologies, Inc.

SADRŽAJ

Uvod	Zašto vaš bankar ne traži od vas svjedodžbu	9
I dio	"Novac je ideja"	
1. poglavlje	Sva se djeca rađaju kao bogata djeca i pametna djeca..	23
2. poglavlje	Je li vaše dijete genij?	31
3. poglavlje	Dajte svojoj djeci moć prije no što im date novac.	53
4. poglavlje	Ako želite biti bogati, morate napraviti domaću zadaću.	73
5. poglavlje	Koliko dobitničkih formula treba vaše dijete?	89
6. poglavlje	Hoće li vaše dijete zastarjeti do tridesete?	103
7. poglavlje	Hoće li se vaše dijete moći umiroviti prije tridesete? .	119
II dio	Novac vas ne čini bogatima	
8. poglavlje	Moj bankar nikada nije tražio moju svjedodžbu	143
9. poglavlje	Djeca uče kroz igru.	157
10. poglavlje	Zašto su štediša gubitnici	173
11. poglavlje	Razlika između dobrog i lošeg duga.	187
12. poglavlje	Učenje s pravim novcem.	199
13. poglavlje	Drugi načini da povećate financijski IQ vaše djece...	209
14. Poglavlje	Čemu služi džeparac?	223
	III dio Pronalaženje genija u vašem djetetu	
15. Poglavlje	Kako ćete pronaći prirodnog genija u vašem djetetu?	239
16. poglavlje	Uspjeh znači slobodu da budete ono što jeste.	267
Zaključak	Najvažniji posao na svijetu.	275

Dodatak A	Da ili ne džeparcu: vječni sukob.	279
Dodatak B	Stjecanje financijskog iskustva: vježbe s novcem koje roditelji mogu vježbati sa svojom djecom. . . .	287

Zašto vaš bankar ne traži od vas svjedodžbu

Obrazovanje je danas važnije no što je bilo ikada prije u povijesti. Dok napuštamo Industrijsko doba i ulazimo u Informatičko doba, vrijednost obrazovanja pojedinca i dalje raste. Danas je glavno pitanje: je li obrazovanje koje vi ili vaše dijete dobivate u školi prikladno za suočavanje s izazovima vrlog novog svijeta u koji ulazimo?

U Industrijskom dobu mogli ste pohađati školu, maturirati ili diplomirati i započeti svoju karijeru. Obično vam nije bilo potrebno dodatno obrazovanje da biste uspjeli, iz jednostavnog razloga što se stvari nisu tako brzo mijenjale. Drugim riječima, ono što ste naučili u školi bilo vam je dovoljno za cijeli život.

Međutim, dok se danas milijuni ljudi iz populacijske eksplozije spremaju za mirovinu, mnogi od njih suočavaju se s činjenicom da nisu prikladno obrazovani za novi svijet u kojem žive. Po prvi puta u povijesti, mnogi visokoobrazovani ljudi suočavaju se s istim ekonomskim poteškoćama kao i oni manje obrazovani. Stalno se iznova nalaze u situaciji da moraju stjecati dodatno obrazovanje i vještine kako bi zadovoljili trenutne zahtjeve svojih poslova.

Kada mjerite uspjeh svojeg obrazovanja?

Kada mjerite uspjeh svojeg obrazovanja? Je li to završna svjedodžba koju dobivate onog dana kad završavate školovanje, recimo u dobi od dvadeset i pet godina, ili se učinkovitost vašeg obrazovanja mjeri kad se umirovite, recimo u dobi od šezdeset i pet godina?

U izdanju mojih lokalnih novina, Arizona Republic, od nedjelje, 16. srpnja 2000., izašao je članak sa slijedećom statistikom: "Prema istraživanju koje je početkom ovog mjeseca objavilo Američko udruženje za zdravstveno osiguranje, oko 700,000 starijih građana ispast će iz svojih sustava zdravstvenih osiguranja."

Članak tvrdi da je osiguravanje zdravstvene skrbi za starije građane bilo preskupo i neprofitabilno za osiguravajuća društva, pa stoga stariji građani ispadaju iz dodatnog zdravstvenog osiguranja. Problem zdravstvene skrbi za starije samo će rasti, budući da će sedamdeset i pet milijuna pripadnika generacije populacijske eksplozije doći u tu dob tijekom slijedećih deset godina.

Statistika Ministarstva zdravstva, prosvjete i socijalne skrbi

Prema istraživanju Ministarstva zdravstva, prosvjete i socijalne skrbi, na svakih stotinu ljudi u dobi od šezdeset i pet godina, jedan je bogat, četiri žive dosta dobro, pet ih još radi, pedeset i šest živi od državne ili obiteljske pomoći, a ostali su mrtvi.

Ova knjiga ne govori o tome kako postati onaj jedan bogataš. Ja sam zabrinut za onih pedeset i šest koji još uvijek trebaju nečiju pomoć. Ne želim da vi ili vaše dijete završite u toj velikoj brojci.

Ljudi mi često kažu: "Neću trebati mnogo novca kad odem u mirovinu, jer kad se to dogodi, moji troškovi života će se smanjiti." Iako je istina da se vaši životni troškovi mogu

smanjiti nakon što se umirovite, jedna stvar dramatično raste, a to su zdravstveni troškovi. Zato organizacije zdravstvenog osiguranja iz prošlog članka izbacuju starije građane iz dodatne medicinske skrbi. Osiguranje starijih osoba jednostavno je preskupo. Slijedećih nekoliko godina postat će jasno da će zdravstvena skrb biti bukvalno pitanje života i smrti za milijune starijih osoba. Grubo rečeno, ako imate novac, moći ćete živjeti; ako ga nemate, možete umrijeti.

Pitanje je jesu li ove starije osobe tijekom svojeg obrazovanja pripremljene za te financijske izazove na kraju svog života?

Slijedeće pitanje je što nevolje starijih osoba imaju s obrazovanjem vaše djece?

Postoje dva odgovora na ova dva pitanja.

Odgovor broj jedan jest da će vaše dijete na kraju plaćati zdravstveno osiguranje za ove milijune starijih građana ako oni sami to ne budu mogli.

Odgovor broj dva je još jedno pitanje: hoće li vaša djeca dobiti obrazovanje koje će ih pripremiti za dovoljnu financijsku sigurnost da ne ovise o državnoj financijskoj i zdravstvenoj pomoći nakon završetka svojeg radnog vijeka?

Pravila su se promijenila

U Industrijskom dobu, pravila su bila da idete u školu, dobivate dobre ocjene, pronađete siguran posao s beneficijama i tamo ostanete cijeli život. Nakon dvadesetak godina umirovite se, a kompanija i država brinu o vama do kraja života.

U Informatičkom dobu pravila su se promijenila. Pravila su sada ovakva: idete u školu, dobivate dobre ocjene, pronađete posao i tada se prekvalificirate za taj posao. Pronađete novu kompaniju i novi posao i opet se prekvalificirate. Pronađete novu kompaniju i novi posao i prekvalificirate se, i nadate se da ćete uštedjeti novac koji namjeravate trošiti i nakon šezdeset i pete godine, jer živjet ćete mnogo duže od toga.

U Industrijskom dobu, teorija koja je definirala eru bila je Einsteinova $E=mc^2$. U Informatičkom dobu, teorija koja definira eru je Mooreov zakon, koji je proizveo postojeću

ideologiju kako se količina informacija udvostručuje svakih osamnaest mjeseci. Drugim riječima, da bi držali korak s promjenama, morate učiti sve iznova svakih osamnaest mjeseci.

U Industrijskom dobu promjena je bila sporija. Ono što ste učili u školi vrijedilo je duže vrijeme. U Informatičkom dobu, vaše znanje vrlo brzo zastarijeva. Ono što ste naučili je važno, ali ne tako važno kao sposobnost da brzo učite, mijenjate se i adaptirate na nove informacije.

Moji roditelji odrastali su za vrijeme velike socijalne krize. Za njih, siguran posao bio je sve i zato im je u glasu uvijek bio paničan prizvuk dok bi govorili: "Moraš ići u školu kako bi našao siguran, stalan posao." Ako niste primijetili, danas posla ima na pretek. Izazov je u tome da ne zastarite radeći na svojem trenutnom poslu.

Daljnje suptilne, ali značajne razlike između ovih doba su:

U Industrijskom dobu, poslodavac je bio odgovoran za vaš mirovinski plan.

U Informatičkom dobu, odgovoran je zaposlenik. Ako ostanete bez novca nakon šezdeset i pete, to je vaš problem, a ne problem kompanije.

U Industrijskom dobu, što ste bili stariji, postajali ste vredniji.

U Informatičkom dobu, što ste stariji, postajete manje vrijedni.

U Industrijskom dobu, ljudi su cijeli život bili zaposlenici.

U Informatičkom dobu, ljudi sve više djeluju kao slobodni agenti.

U Industrijskom dobu, pametna djeca postajala su liječnici i odvjetnici. Zarađivali su velike novce.

U Informatičkom dobu, ljudi koji zarađuju velike novce su sportaši, glumci i glazbenici. Mnogi liječnici i drugi profesionalci zarađuju manje no što su zarađivali u Industrijskom dobu.

U Industrijskom dobu, mogli ste računati na to da će vas država izvući ako vi i vaša obitelj upadnete u financijske nevolje.

Na početku Informatičkog doba, čujemo kako sve više i više političara obećava kako će spasiti socijalno osiguranje i druge državne programe osiguranja. Vi i ja smo dovoljno pametni da znamo da kad političari počnu davati obećanja, postoje velike šanse da je to što žele spasiti već nestalo.

Kad se događaju promjene, obično se javljaju i otpori. U posljednjih nekoliko godina postoje mnogi primjeri ljudi koji prepoznaju prilike koje se pojavljuju u razdoblju promjena.

1. Bill Gates postao je najbogatiji čovjek na svijetu jer stariji ljudi u IBM-u nisu shvatili da se tržište i pravila mijenjaju. Zbog njihovog propusta, ljudi koji su investirali u IBM bukvalno su izgubili milijarde dolara.
2. Danas postoje kompanije iz Informatičkog doba, koje su osnovali dvadesetogodišnjaci, koje kupuju korporacije iz Industrijskog doba koje su osnovali četrdesetpetogodišnjaci. (AOL i Time Warner su dva primjera).
3. Danas imamo dvadesetogodišnjake koji postaju milijarderi jer su četrdesetpetogodišnji službenici propustili uvidjeti prilike koje su dvadesetogodišnjaci vidjeli.
4. Danas imamo dvadesetogodišnje samostvorene milijardere koji nisu nikada imali posao, a u isto vrijeme imamo četrdesetpetogodišnjake koji počinju iznova, prekvalificirajući se za novi posao.
5. Kažu da će, u bliskoj budućnosti, ljudi preko Interneta moliti za posao, umjesto da se kandidiraju za poslove. Kažu da će ljudi koji će htjeti siguran posao na duže od godinu dana (veća sigurnost) zbog te sigurnosti dobivati niže plaće.
6. Umjesto da pokušavaju pronaći dobar posao u velikim kompanijama, sve više i više studenata pokreću svoje vlastite biznise u studentskim domovima. Harvardsko sveučilište čak ima i poseban ured koji pomaže studentima u razvoju biznisa - osmišljene na način da im pomognu izgraditi posao, ali vjerojatnije s namjerom da ih zadrže u školi.

7. U isto vrijeme, polovica zaposlenika jednog od najvećih poslodavaca Amerike zarađuju tako malo da se hrane u javnim kuhinjama. Što će im se dogoditi kad budu prestari za posao? Je li njihovo obrazovanje bilo adekvatno?
8. Školovanje kod kuće više nije marginalni oblik alternativnog obrazovanja. Broj djece koja se obrazuje kod kuće raste za 15 % godišnje.
9. Sve veći broj roditelja traži druge obrazovne sustave, kao što je katolički sustav, Waldorf ili Montessori, samo da bi udaljili svoju djecu od zastarjelog državnog obrazovnog sustava koji ne ispunjava potrebe njihove djece. Sve više i više roditelja shvaća da je rano obrazovanje njihove djece jednako važno za djetetov razvoj kao i koledž.
10. Super Kamp je kratkotrajnije okruženje za intenzivno učenje koje koristi najmodernije tehnike učenja kako bi poboljšalo rezultate na testovima i povećalo samopouzdanje tinejdžera. Sponzorira ga Forum za učenje i može se pronaći na.
11. Jednostavno rečeno, Informatičko doba donijet će ekonomske promjene koje će dramatično povećati procijep između onih koji imaju i onih koji nemaju. Za neke ljude, te promjene će biti blagoslov; za druge prokletstvo; a trećima će biti svejedno. Kao što je rekao moj bogati otac: "Postoje ljudi koji pokreću stvari; postoje ljudi koji gledaju kako se stvari događaju; i postoje ljudi koji se pitaju "Što se dogodilo?""

Obrazovanje je važnije no ikad prije

Obrazovanje je važnije no ikad prije jer stvari će se mijenjati brže no ikad prije. Po prvi put u povijesti, oni koji dobro prolaze u školi možda će se susretati s istim ekonomskim

izazovima kao i oni kojima škola ne ide. Svi mi trebamo obratiti pažnju kad naši bankari od nas traže financijsko izvješće, a ne svjedodžbe. Bankar vam pokušava nešto reći. U ovoj knjizi radi se o stvarima koje vaša djeca moraju naučiti kako bi ostvarila osobni i financijski uspjeh u realnom svijetu.

Je li obrazovanje koje vaša djeca dobivaju danas prikladno da ih pripremi za budućnost s kojom će se susresti?

Ispunjava li školski sustav posebne potrebe vašeg djeteta?

Osiguravaju li dobre ocjene doživotni profesionalni i financijski uspjeh?

Treba li vaše dijete uopće pohađati tradicionalne škole kako bi dobilo edukaciju koju treba?

Za koga je ova knjiga?

Ova knjiga napisana je za roditelje koji shvaćaju da se svijet promijenio i koji sumnjaju da naš postojeći sustav obrazovanja možda i ne ispunjava posebne potrebe njihove djece. Ova knjiga napisana je za roditelje koji su voljni preuzeti aktivniju ulogu u obrazovanju svojeg djeteta, umjesto da tu odgovornost prebacuju na školski sustav.

Napisana je kako bi pomogla roditeljima u pripremi djece za stvarni svijet... Svijet koji ih očekuje nakon škole. Napisana je specifično za roditelje koji:

- žele pružiti svojem djetetu financijsku prednost bez da na to potroše bogatstvo.

- žele osigurati zaštitu prirodnog genija i stila učenja svoje djece, i žele da im dijete završi školu radosno jer ima priliku učiti cijeli život.

- možda imaju dijete koje ne voli školu ili dijete koje ima poteškoće s učenjem u školi.

Kako je ova knjiga organizirana

Ova knjiga napisana je u tri dijela.

I. dio je pregled akademskog i financijskog obrazovanja. Oni koji su pročitali ostale moje knjige, već znaju da sam u životu

imao dva očinska lika. Čovjek kojeg zovem Bogati Otac bio je otac mojeg najboljeg prijatelja Mikea. Onaj kojeg zovem Siromašni Otac bio mi je pravi otac. Imao sam sreću da obojica budu na svoj način genijalci. Čovjek kojeg zovem Siromašni Otac bio je, po mom mišljenju, akademski genij i edukator. Kad sam navršio devet godina, počeli su moji ozbiljni problemi sa školom. Nije mi se sviđalo ono što sam učio, niti način na koji sam to učio. Nisam vidio vezu između onog što su me prisiljavali da učim i načina na koji bih to mogao primijeniti u stvarnom svijetu.

I. dio ove knjige govori o tome kako me moj pametni ali siromašni otac vodio kroz ovaj vrlo težak dio mojeg života. Da nije bilo mojeg pametnog oca, odustao bih od škole ili bih pao razred i nikad ne bih uspio dogurati do diplome.

I. dio ove knjige također govori o procesu obrazovanja kroz koji me proveo moj drugi, bogati otac. Rekao bih da je moj bogati otac bio financijski genij, ali i odličan učitelj. U prvom dijelu ove knjige objašnjavam kako je bogati otac počeo pripremati moj mladi um da razmišlja kao um bogate osobe. U dobi od devet do dvanaest godina, i zahvaljujući vodstvu mojeg bogatog oca, bio sam apsolutno siguran da ću steći veliko bogatstvo, bez obzira na to prolazim li dobro u školi ili ne, i imam li dobro plaćeni posao ili ne. Do dobi od dvanaest godina shvatio sam da obogaćivanje ima malo veze s onim što učim u školi. Spoznaja da ću biti bogat, bez obzira na moj školski uspjeh, stvorila mi je određene probleme sa stavom dok sam još bio u školi. II. dio ove knjige govori o tome kako su oba oca radila na tome da razriješe moj problem sa stavom i dovela me do toga da završim visoku školu.

II. dio govori o nekim jednostavnim koracima, akademskim i financijskim, koje roditelji mogu poduzeti kako bi pripremili svoje dijete za stvarni život. Taj dio započinjem s pričom o tome kako sam skoro odustao od srednje škole zbog mojih promjena u stavu prema školi. U drugom dijelu steći ćete daljnji uvid u to kako su me moj pametni otac i moj bogati otac zadržali u školi i kako je bogati otac upotrijebio moje akademske neuspjehe kako bi me pripremio da postanem bogat.

U drugom dijelu bogati otac objašnjava mi zašto ga njegov bankar nikada nije tražio svjedodžbu. Bogati otac kaže: "Moj me bankar nikada nije pitao jesam li imao dobre ocjene. Sve što želi vidjeti su moji financijski izvještaji. Problem je u tome što mnogi ljudi napuštaju školu a da ne znaju što je to financijski izvještaj." Bogati otac bi govorio: "Razumijevanje financijskog izvještaja je od najveće važnosti za svakog tko gradi život financijske sigurnosti." U današnjem svijetu, u kojem je poslovna sigurnost sve manja, od velike je važnosti da vaše dijete stekne vještine postizanja života u financijskoj sigurnosti.

Kad pogledate prikaz postojećeg obrazovnog sustava, postaje očito da se sustav fokusira na dva glavna područja:

Skolastično obrazovanje: sposobnost čitanja, pisanja i računanja.

Profesionalno obrazovanje: obrazovanje za profesije liječnika, odvjetnika, vodoinstalatera, tajnika ili bilo čega drugog što želite raditi za novac.

Amerika i mnoge zapadne nacije na odličan su način približile ova dva osnovna tipa obrazovanja svojim građanima. To obrazovanje u velikoj je mjeri doprinijelo prednosti koju Zapad ima u današnjem svijetu. Problem je u tome, kao što smo naglasili prije, što su se pravila promijenila. U Informacijskom dobu, trebamo više novog obrazovanja, ne više istog obrazovanja. Svi učenici danas trebaju nešto od osnovne edukacije koju mi je pružio moj bogati otac:

Financijsko obrazovanje: obrazovanje koje je potrebno da biste novac koji ste zaradili svojom profesijom mogli pretvoriti u doživotno bogatstvo i financijsku sigurnost. Financijsko obrazovanje koje će vam pomoći da osigurate da vaše dijete ne završi kao financijski gubitnik u starosti ili da ne ostane financijski osiromašen i sam nakon što je cijeli život othranjivao obitelj i naporno radio.

Razlog iz kojeg vaš bankar ne želi vidjeti vašu svjedodžbu jest taj što on želi vidjeti koliko ste bili pametni nakon što ste napustili školu. On želi vidjeti mjerilo vaše financijske inteligencije, ne vašu skolastičnu inteligenciju. Vaš financijski izvještaj je mnogo bolje mjerilo vaše financijske inteligencije no vaša svjedodžba.

II. dio daje neke jednostavne, konkretne primjere stvari koje roditelji mogu učiniti da bi svojoj djeci omogućili početnu prednost u stvarnom svijetu poslova i novca.

III. dio govori o nekim od najnovijih tehnoloških prodora u edukaciji, koji će osnažiti sposobnost roditelja da pronađu urođene sposobnosti učenja i urođenog genija u svojoj djeci. III. dio govori o tome kako pružiti svojoj djeci početnu prednost u akademskom smislu.

Prije mnogo godina, jedan od učitelja Alberta Einsteina ukorio ga je, rekavši: "Nikad ništa od tebe." Mnogi učitelji smatrali su ga priglupim zbog toga što nije mogao učiti stvari napamet.

Godinu dana kasnije, kad su Einsteinu rekli kako je neki slavni izumitelj izjavio da je poznavanje činjenica od vitalne važnosti, nije se složio s tim. Rekao je: "Osoba ne mora pohađati koledž kako bi naučila činjenice. Može ih naučiti iz knjiga. Vrijednost edukacije u koledžu slobodnih umjetnosti jest u tome što um vježba razmišljanju." Također je rekao: "Imaginacija je važnija od znanja."

Kad ga je ispitivala skupina novinara, jedan je upitao: "Kolika je brzina zvuka?" Einstein je odgovorio: "Ne znam. U svojem umu ne nosim informacije koje su mi na raspolaganju u knjigama."

Gotovo svaki roditelj kojeg sam upoznao siguran je da je njegovo pametno i genijalno. Međutim, kad to dijete krene u školu, njegova prirodna genijalnost često biva potisnuta u stranu ili biva podčinjena jedinom obliku genijalnosti i jedinom stilu učenja koje obrazovni sustav priznaje. Moj pametni otac i mnogi drugi edukatori shvaćaju kako postojeći školski sustav ne potiče različite oblike genijalnosti s kojom se djeca rađaju.

Nažalost, naš postojeći obrazovni sustav zasnovan je na kontroverznim i starim idejama. Iako je sustav možda svjestan mnogih proboja na području obrazovanja, politika i crvena traka koja okružuje obrazovne profesije sprečavaju da mnogi od tih inovativnih načina poticanja genijalnosti vašeg djeteta postanu dio sustava.

Moj pametni otac bio je na čelu obrazovnog sustava Havaja. Učinio je sve što je mogao da promijeni sustav, ali na kraju je sustav smrvio njega. Rekao mi je: "U sustavu postoje tri vrste učitelja i administratora. Jedna skupina marljivo radi na tome da promijeni sustav. Druga skupina marljivo radi protiv bilo kakve promjene. A treću skupinu nije briga hoće li se sustav mijenjati ili ne. Sve što ta skupina želi jest siguran posao i plaća. I zato se sustav ne mijenja godinama."

Zaključak

Moj pametni otac često je govorio: "Djetetov najbolji učitelj su njegovi roditelji. Mnogi roditelji govore djeci neka idu u školu i neka dobro uče jer je dobro obrazovanje važno. Problem je u tome što mnogi roditelji koji izgovaraju te riječi sami nisu nastavili sa svojim obrazovanjem." Moj pametni otac također je rekao i: "Roditelji su djetetovi najvažniji učitelji... Ali učenici uče gledanjem mnogo više no što uče slušanjem. Djeca znaju kako pronaći diskrepancije između riječi i djela." Djeca vole uhvatiti roditelje kako govore jednu stvar, a rade drugu. Moj bogati otac običavao je reći: "Tvoja djela govore glasnije od riječi." Rekao je i: "Ako želiš biti dobar roditelj, moraš raditi ono što govoriš."

Ako imate djecu, zahvaljujem vam što se zanimате za knjigu o obrazovanju i za obrazovanje vaše djece. Većina roditelja govori da je obrazovanje važno za njihovu djecu, ali malo njih otvara knjigu o obrazovanju djece.

Besplatno! Presnimavanje snimke

Sa svakom od naših knjiga, običavamo davati i audio intervju s dodatnim uvidima kao bonus. U znak zahvale za čitanje ove knjige, možete poći na Web stranicu i presnimati snimku moje diskusije s Kathy Kolbe naslovljenu "Otkrijte koji način učenja je najbolji za vaše dijete... Jer sva djeca uče različito."(Snimka je na engleskom jeziku op.ur.)

Hvala vam na vašem interesu za finansijsko obrazovanje vašeg djeteta.

DIO I

"Novac je ideja"

Kad sam bio mali dječak, moj je bogati otac često govorio: "Novac je ideja." Nastavio bi: "Novac može biti sve što želiš da bude. Ako kažeš: "Nikada neću biti bogat", vjerojatno je da nikada i nećeš biti bogat. Ako kažeš: "Ne mogu si to priuštiti", vjerojatno nikada i nećeš moći."

Moj pametni otac govorio je nešto slično o obrazovanju.

Je li moguće da se svako dijete rađa s potencijalom da bude bogato i pametno? Neki ljudi misle da jest, a neki misle da nije. Prvi dio knjige posvećen je očuvanju te mogućnosti za vaše dijete.

Prvo poglavlje

Sva djeca rađaju se kao bogata i pametna

Oba moja oca bila su veliki učitelji. Obojica su bili pametni ljudi. Ali nisu bili pametni na isti način, i nisu podučavali iste stvari. No, koliko god bili različiti, obojica su vjerovali u isto za svu djecu. Obojica su vjerovali da se sva djeca rađaju kao pametna i bogata djeca. Obojica su vjerovali da dijete uči kako biti siromašno i da uči vjerovati kako je manje pametno od druge djece. Oba oca bili su veliki učitelji jer su vjerovali u pronalaženje dara s kojim se rađa svako dijete. Drugim riječima, nisu vjerovali u ulijevanje znanja u dijete, već u pronalaženje genija u djetetu.

Riječ 'edukacija' dolazi iz latinske riječi educare, koja znači "izvlačiti". Nažalost, za većinu nas sjećanja na našu edukaciju svode se na duge, bolne seanse ubacivanja informacija u glavu, njihovog pamćenja za test, polaganje testa, te zaboravljanje onog što smo upravo naučili. Oba moja oca bili su veliki učitelji jer su rijetko pokušavali natrpati svoje ideje u moju glavu.

Često su vrlo malo govorili i umjesto toga čekali bi da ih pitam ako sam nešto htio saznati. Ponekad bi oni mene ispitivali, pokušavajući otkriti što znam, umjesto da mi jednostavno govore ono što oni znaju. Oba moja oca bila su veliki učitelji i njih smatram jednim od najvećih blagoslova u životu.

Ne smijem zaboraviti ni majku. Moja majka također je bila veliki učitelj i uzor. Bila je moj učitelj bezuvjetne ljubavi, ljubaznosti i važnosti brige prema drugima. Nažalost, umrla je mlada, s četrdeset i osam godina. Bila je bolesna najveći dio života, boreći se protiv srca oslabljenog reumatičnom groznicom iz djetinjstva. Njena sposobnost da bude ljubazna i puna ljubavi prema drugima usprkos svojoj boli naučila me vitalnoj lekciji. Mnogo puta kad sam povrijeđen i želim udariti po drugima, jednostavno pomislim na svoju majku i sjetim se da bih trebao biti ljubazniji, a ne bjesniji. A za mene to je važna lekcija koje se svaki dan moram prisjećati.

Jednom sam čuo da se mladići žene ženama koje ih podsjećaju na majku i rekao bih da je to i moj slučaj. Moja supruga, Kim, također je iznimno nježna osoba puna ljubavi. Žao mi je što se Kim i moja majka nikada nisu upoznale. Mislim da bi bile najbolje prijateljice, kao što je Kim sa svojom majkom. Htio sam imati ženu koja će mi biti i partnerica u poslu, jer najsretniji dani braka mojih roditelja bili su kad su zajedno radili u Mirovnim snagama. Sjećam se kad je predsjednik Kennedy najavio stvaranje Mirovnih snaga. Moji roditelji bili su oduševljeni idejom i nisu mogli dočekati da postanu dio te organizacije. Kad su mojem ocu ponudili položaj direktora za obuku u Jugoistočnoj Aziji, prihvatio je to i zamolio majku da bude medicinska sestra za osoblje. Vjerujem da su im to bile dvije najsretnije godine braka.

Nisam dobro poznavao majku mog najboljeg prijatelja Mikea. Viđao sam je kad bih dolazio na večeru, što je bilo često, ali ne mogu reći da sam je dobro poznavao. Provodila je mnogo vremena s ostalom djecom, dok smo Mike i ja provodili većinu vremena s njegovim ocem na poslu. No, kad bih bio kod njih i Mikeova majka bila je vrlo ljubazna i zainteresirana za ono što smo radili. Znam da je bila sjajna životna partnerica Mikeovom ocu. Bili su nježni, ljubazni i zainteresirani jedno za drugo. Iako je sama bila vrlo povučena osoba, uvijek je bila zainteresirana za ono što smo Mike i ja učili u školi i u poslu. Iako je nisam dobro poznavao, od nje sam naučio o važnosti slušanja drugih, dozvoljavanja drugima da govore i poštivanja tuđih ideja čak i kad se suprotstavljaju mojima. Bila je sjajan komunikator, na vrlo tih način.

Lekcije majke i oca

Broj obitelji s jednim roditeljem danas sve više raste i to me zabrinjava. U mojem je razvoju bilo važno što sam imao i majku i oca kao učitelje. Na primjer, bio sam veći i teži od većine djece, i moja majka uvijek se bojala da ću upotrijebiti prednost svojeg rasta da postanem nasilnik. Zato je stvarno naglašavala da trebam razvijati ono što ljudi danas zovu "moja ženska strana". Kao što sam rekao, bila je vrlo nježna i puna ljubavi i htjela je da i ja budem takav. I bio sam. Jednog dana došao sam kući iz prvog razreda sa svjedodžbom, a na njoj je nastavnik napisao: "Robert bi trebao biti prodorniji. Podsjeća me na bika Ferdinanda (iz priče o velikom biku koji je, umjesto da se bori protiv matadora, sjeo u areni i počeo mirisati cvijeće koje su bacali obožavatelji. To je slučajno bila jedna od priča za laku noć koje mi je majka najradije pričala). Svi drugi dječaci ga napadaju i naguravaju, iako je Robert mnogo veći od njih."

Kad je moja majka pročitala svjedodžbu, bila je oduševljena. Kad je moj otac došao kući i pročitao istu tu svjedodžbu, pretvorio se u pobješnjelog bika, i to ne onog koji je mirisao cvijeće. "Kako to misliš, drugi dječaci te naguravaju? Zašto im to dopuštaš? Zar se pretvaraš u mekušca?" upitao je, gledajući komentar o mojem ponašanju, a ne moje ocjene. Kad sam mu objasnio da sam samo slušao majčine instrukcije, otac se okrenuo prema majci i rekao: "Mali dječaci su nasilnici. Sva djeca moraju naučiti kako izaći na kraj s nasilnicima. Ako to ne nauče rano u životu, često i kao odrasli dopuštaju nasilnicima da ih zlostavljaju. Učenje ljubaznosti je jedan način postupanja s nasilnicima, ali isto tako je i uzvratanje udaraca, ako i kada ljubaznost zakaže."

Otac se okrenuo prema meni i upitao: "Kako se osjećaš kad te drugi zlostavljaju?"

Uplakan, rekao sam: "Osjećam se užasno. Bespomoćno i uplašeno. Ne želim ići u školu. Želim uzvratiti udarac, ali želim biti dobar dječak i učiniti ono što ti i majka od mene želite. Mrzim kad me zovu "Debeljko" i "Dambo" i kad me guraju."

Ono što najviše mrzim je kad samo stojim i ne radim ništa. Osjećam se kao mekušac i slabić. Čak mi se i djevojčice smiju jer samo stojim i plačem."

Moj otac okrenuo se prema majci i pogledao je na trenutak, dajući joj na znanje da mu se ne sviđa ono što sam učio. "Pa, što želiš učiniti?" upita on.

"Htio bih uzvratiti", rekoh. "Znam da ih mogu istući. Oni su samo mali gadovi koji napadaju ljude, i mene vole napadati jer sam najveći u razredu. Svi kažu: "Nemoj ih udarati jer si veći", ali mrzim samo stajati i trpjeti to. Htio bih da mogu učiniti nešto. Znaju da im neću uzvratiti, pa me i dalje napadaju pred svima drugima. Htio bih ih zgrabiti i istući ih."

"Pa, nemoj ih udarati", reče moj otac tiho. "Ali daj im do znanja kako god znaš da više to nećeš trpjeti. Sada učiš vrlo važnu lekciju iz samopoštovanja i obrane svojih prava. Samo ih ne udaraj. Upotrijebi svoj razum da pronađeš način da im daš do znanja kako te više ne smiju napadati."

Moje suze su stale. Osjećao sam se mnogo bolje kad sam obrisao oči i osjetio kako mi se vratilo malo hrabrosti i samopouzdanja. Sada sam bio spreman da se vratim u školu.

Slijedećeg dana mojeg oca i majku pozvali su u školu. Učitelj i ravnatelj škole bili su vrlo uznemireni. Kad su moji roditelji ušli u sobu, sjedio sam u stolici u kutu, poprskan blatom. "Što se dogodilo?" upita moj otac sjedajući.

"Pa, ne mogu reći da dečki nisu sami krivi za to", reče učitelj. "Ali znao sam da će se nešto promijeniti nakon što sam vam napisao poruku na Robertovoj svjedodžbi."

"Je li ih istukao?" upita moj otac zabrinuto.

"Ne, nije", reče ravnatelj. "Gledao sam sve. Dečki su ga počeli dražiti. Ali ovog puta Robert ih je zamolio da prestanu umjesto da samo stoji i trpi, no oni su nastavili. Tri puta ih strpljivo molio da prestanu, ali samo su ga nastavili dražiti. Iznenada Robert se vratio u razred, zgrabio njihove kutije s užinama i ispraznio ih u onu blatnu lokvu. Dok sam jurio prema njima, dečki su napali Roberta. Počeli su ga udarati, ali nije im uzvraćao."

"Što je učinio?" upita moj otac.

"Prije no što sam stigao do njih, Robert je ugrabio dvojicu dječaka i gurnuo ih u istu blatnu lokvu. Tako se poprskao blatom. Dječake sam poslao kući da se presvuku jer bili su mokri do kože."

"Ali nisam ih udario", oglasio sam se ja iz kuta.

Moj otac me pogledao, ušutkavši me s kažiprstom na ustima, pa se okrenuo ravnatelju i učitelju i rekao: "Riješit ćemo to kod kuće."

Ravnatelj i učitelj klimnuše glavama i učitelj reče: "Drago mi je što sam bio svjedok cijelog razvoja događaja tijekom posljednja dva mjeseca. Da nisam znao što se događalo prije ovog incidenta s blatom, ukorio bih samo Roberta. Ali možete biti sigurni da ću pozvati i roditelje druga dva dječaka na razgovor. Ne odobravam bacanje dječaka i njihove užine u blato, ali nadam se da ćemo sada vidjeti kraj ove agresije među dječacima."

Slijedećeg dana imao sam sastanak s dvojicom dječaka. Razgovarali smo o našim međusobnim razlikama i rukovali se. Kasnije toga dana, druga djeca su mi prilazila i rukovala se sa mnom i tapšala me po leđima. Čestitali su mi što sam se suprotstavio dvojici nasilnika koji su napadali i njih. Zahvalio sam im, ali sam im rekao: "Trebali biste naučiti voditi svoje vlastite bitke. Ako to ne učinite, prolazit ćete kroz život kao kukavice, i dopuštati nasilnicima svijeta da vas zlostavljaju." Moj otac bio bi ponosan da me čuo kako im ponavljam njegove riječi. Nakon tog dana, prvi razred postao je mnogo ugodniji. Stekao sam nešto vrijednog samopoštovanja, poštovanje razreda, a najzgodnija djevojka u razredu postala je moja djevojka. Ali još je zanimljivije bilo to što su mi dvojica nasilnika na kraju postali prijatelji. Naučio sam kako da stvorim mir svojom snagom umjesto da dozvolim nastavak straha i ponižavanja tako što ostajem slab.

Tijekom slijedećeg tjedna, od roditelja sam naučio nekoliko važnih životnih lekcija kroz incident s blatnom lokvom. Taj je incident bio glavna tema razgovora za večerom. Naučio sam da u životu ne postoji pravi i krivi odgovor. Naučio sam da u životu činimo izbore, i da svaki izbor ima svoje posljedice. Ako

nam se ne sviđa naš izbor i njegove posljedice, trebamo izabrati nešto drugo, kao i očekivati druge posljedice. Iz tog incidenta, od majke sam naučio koliko je važno biti nježan i pun ljubavi, a od oca koliko je važno biti snažan i uzvratiti udarac. Naučio sam da previše jednog ili drugog, ili samo jedno bez drugog, može biti ograničavajuće. Kao što previše vode može potopiti biljku koja umire od žeđi, tako se i mi ljudi u ponašanju možemo previše okrenuti na jednu ili drugu stranu. Kao što je moj otac rekao one noći kad smo se vratili iz ureda ravnatelja: "Mnogi ljudi žive u crno-bijelom svijetu ili svijetu pravog i krivog. Mnogi ljudi bi ti savjetovali da nikada ne uzvrćaš, a drugi bi rekli da uzvратиš. Ali ključ uspjeha u životu je ovo: ako moraš uzvratiti, moraš znati točno koliko jako uzvratiti. Znati mjeru zahtijeva mnogo više inteligencije nego jednostavno govoriti: "Ne uzvrćaj", ili "Uzvрати."

Moj otac je često govorio: "Prava inteligencija je znati što je prikladno, a ne što je ispravno ili pogrešno." Kao dječak od šest godina, od majke sam naučio da moram biti ljubazan i nježan. Ali naučio sam da mogu biti i preljubazan i previše nježan. Od tate sam naučio kako biti snažan, ali sam naučio i to da svoju snagu moram koristiti na inteligentan i prikladan način. Često sam govorio da novčić ima dvije strane. Nikada nisam vidio novčić sa samo jednom stranom. Ali prečesto zaboravljamo tu činjenicu. Često mislimo da je naša strana jedina ili prava. Kada to činimo, možda smo pametni, možda i poznajemo činjenice, ali isto tako možda si ograničavamo inteligenciju.

Jedan od mojih učitelja jednom je rekao: "Bog nam je dao lijevo i desno stopalo. Nije nam dao pravo i krivo stopalo. Ljudi napreduju tako što prvo griješe na desnu, a zatim na lijevu stranu. Ljudi koji misle da su uvijek u pravu su poput ljudi koji imaju samo desno stopalo. Misle da napreduju, ali zapravo se vrte u krug."

Mislim da bismo se kao društvo morali inteligentnije ponašati sa svojim snagama i slabostima. Moramo naučiti djelovati inteligentnije sa svoje ženske strane, kao i sa muške. Kad bih se naljutio na jednog momka u školi 60-tih godina, obično bih otišao s njim iza dvorane da se potučemo. Nakon

jednog ili dva udarca, počinjali bismo se hrvati i umorili se, i borba bi završila. Najgore što se ikada dogodilo bila bi poneka poderana košulja ili krvavi nos. Često bismo bili dobri nakon borbe. Danas se djeca naljute, počinju razmišljati na manje inteligentan način "pravo ili krivo", izvade oružje i pobiju se... I to vrijedi i za dječake i za djevojčice. Možda smo sada u Informatičkom dobu, i možda djeca više znaju o svijetu od svojih roditelja, ali svi bismo trebali naučiti kako se inteligentnije ponašati s našim informacijama i emocijama. Kao što sam rekao, trebamo učiti i od majki i od očeva, jer s tolikim brojem informacija moramo postati i inteligentniji.

Ova knjiga posvećena je roditeljima koji žele odgojiti djecu koja će biti pametnija, bogatija i financijski inteligentnija.

Drugo poglavlje

Je li vaše dijete genij?

"Što ima novo?" upitao sam prijatelja kojeg nisam vidio nekoliko godina. Istog trena izvukao je novčanik i pokazao mi sliku svoje jedanaestomjesečne kćeri. Smiješeći se ponosno, rekao mi je: "Tako je pametna. Ne mogu vjerovati kako brzo uči." Slijedećih dvadeset minuta ponosni otac prepričavao mi je detaljno sve stvari koje je njegova briljantna kćer učila. Napokon je shvatio da ne može prestati govoriti i rekao je, ispričavajući se: "Žao mi je. Tako sam ponosan na svoju kćer. Zapanjuje me kako je pametna i kako brzo uči. Siguran sam da je genij."

Je li ovo ponosno hvalisanje ograničeno samo na neke novopečene roditelje? Mislim da nije. Barem ne prema mojem iskustvu. Ako postoji nešto što sam uočio promatrajući sve roditelje, onda je to činjenica da su svi zapanjeni brzinom kojom njihova djeca uče. Svi novopečeni roditelji koje sam upoznao bili su sigurni da je njihovo dijete najpametnije na svijetu, možda čak i genij. I ja se slažem s njima. Mislim da se sva djeca rađaju kao geniji. Ali kod mnoge djece nešto se tijekom odrastanja dogodi s tom genijalnošću. Čini se da kod neke djece genijalnost nestaje, biva potisnuta ili kreće u nekom drugom smjeru.

Iako moja supruga Kim i ja nemamo djece, novorođenčad me oduvijek fascinirala. Volim gledati njihove oči. Kad ih gledam u oči, vidim kako mi pogled uzvraćaju najznatiželjnija bića.

Lako je vidjeti da djeca uče u kvantnim skokovima. Pod kvantnim skokom mislim na eksponencijalni rast. Njihova baza znanja vjerojatno se udvostručuje svake sekunde. Sve što mogu upiti očima je nešto novo, čudesno i oni to pridodaju svojoj bazi podataka neobrađeno i bez mnogo predrasuda. Upijaju to novo iskustvo zvano život.

Neki dan pošao sam u posjet prijatelju. Bio je u bazenu sa svojom trogodišnjom kćerkom. Kad sam mu mahnuo i prišao bazenu, viknuo mi je: "Gledaj moju djevojčicu. Bit će olimpijska plivačka zvijezda." Gledao sam tu djevojčicu kako se hrabro bori s vodom, skoro se utapa, ali ipak napreduje plivajući prema ponosnom ocu. Zadržao sam dah dok je djevojčica, bez zračnog pojasa i narukvica, jedva održavajući glavu nad vodom, plivala prema svojem tati koji ju je čekao u dubokom dijelu bazena. Napokon sam odahnuo kad ju je tata zagrlio i rekao: "To je moja hrabra plivačica. Jednog dana bit ćeš olimpijska zvijezda." I mislim da hoće.

Ono što mi je bilo zapanjujuće jest to, što se još prošli tjedan ista ta djevojčica panično bojala vode. Prije samo tjedan dana toliko se bojala vode da je plakala kad bi je otac nosio u bazen. Sada ju je zvao budućom olimpijskom zvijezdom. Za mene, to je kvantno učenje za koje je sposoban samo genij, a svako dijete rađa se sposobno da uči na toj razini.

Moj otac vjerovao je da se sva djeca rađaju kao geniji

Kao što je opisano u knjizi: Bogati otac, siromašan otac, moj pravi otac bio je glavni nadzornik za prosvjetu države Havaji od kasnih 60-tih do ranih 70-tih. Na kraju je dao otkaz kako bi se, kao republikanac, kandidirao za zamjenika guvernera, što nije bila najpametnija odluka. Odlučio je da se kandidira iz moralnih razloga. Bio je jako ljut zbog razine korupcije koju je pronalazio u državi i htio je promijeniti obrazovni sustav. Mislio je da će moći promijeniti nešto ako se kandidira za tu službu. Znajući da vjerojatno neće pobijediti, ipak se kandidirao i u svojoj je kampanji ukazivao na nepravilnosti za koje je smatrao da bi ih trebalo ispraviti. Ali kao što svi znamo, javnost ne glasa uvijek za najpoštenije i najiskrenije kandidate.

Još uvijek smatram da je moj otac bio akademski genij. Pročitao je ogroman broj knjiga, bio je odličan pisac, briljantni govornik i veliki učitelj. Bio je najbolji učenik tijekom cijelog školovanja i uvijek je imao najodgovornije funkcije u svojoj generaciji. Diplomirao je na Havajskom sveučilištu mnogo prije svoje generacije i postao jedan od najmlađih ravnatelja škole u povijesti Havaja. Pozivali su ga da predaje na sveučilištima Stanford i Chicago i na Northwestern sveučilištu. Krajem 80-tih njegovi kolege izabrali su ga za jednog od dva najbolja edukatora u 150 godina havajske povijesti javnog obrazovanja. Dodijelili su mu počasni doktorat. Iako ga zovem Siromašni Otac jer je uvijek bio bez novca, neovisno o tome koliko je zarađivao, bio sam vrlo ponosan na njega. Često je govorio: "Ne zanima me novac." Govorio bi i: "Nikada neću biti bogat." I te su riječi postale samoispunjavajuća proročanstva.

Nakon što su pročitali knjigu Bogati otac, siromašni otac, mnogi ljudi su rekli: "Htio bih da sam tu knjigu mogao pročitati prije dvadeset godina." Neki su zatim postavili pitanje: "Zašto je niste napisali prije?" Moj je odgovor: "Jer sam čekao da moj otac umre prije no što je napišem." Čekao sam pet godina iz poštovanja. Znao sam da bi ga knjiga povrijedila kad bi je pročitao. Ali u duhovnom obliku, mislim da podržava lekcije koje svi možemo naučiti iz njegovog života.

U ovoj knjizi, Bogato dijete, pametno dijete, mnoge od ideja o tome kako djeca uče i zašto se sva djeca rađaju pametna dolaze od mojeg oca. Slijedeća priča govori o mojem školskom kolegi kojeg su u ranom razdoblju života proglasili genijem. Također govori i o tome kako smo svi na ovaj ili onaj način genijalni.

Ima li vaše dijete visok financijski IQ?

Kada kažete da netko ima visok IQ, što to znači? Što mjeri vaš IQ? Da li visoki IQ jamči da ćete biti uspješni? Znači li visoki IQ da ćete biti bogati?

Kad sam bio u četvrtom razredu, moja je učiteljica priopćila razredu: "Učenici, čast nam je što u svojoj sredini imamo

pravog genija. Vrlo je nadaren i ima jako visok IQ." Nastavila je rekavši da je jedan od mojih najboljih prijatelja, Andrew, jedan od najbistrijih studenata koje je imala čast podučavati. Do tog trenutka: "Mrav Andy", kako smo zvali Andrewa, bio je samo jedan od klinaca iz razreda. Zvali smo ga "Mrav Andy" jer je bio sitan i imao debele naočale zbog kojih je sličio kukcu. Sada smo ga morali zvati "Pametni mrav Andy".

Ne shvaćajući što znači IQ, podigao sam ruku i upitao učiteljicu: "Što znači IQ?"

Učiteljica se malo nasmiješila pa odgovorila: "IQ znači kvocijent inteligencije." Zatim me pogledala jednim od onih pogleda koji je poručivao: "Znaš li sada što znači IQ?"

Problem je bio u tome što još uvijek nisam znao što znači IQ, pa sam opet podigao ruku. Učiteljica je dala sve od sebe da me ignorira, ali napokon se okrenula i rekla tonom koji je otkrivao dosadu: "Da. Što želiš sada pitati?"

"Pa, rekli ste da IQ znači kvocijent inteligencije, ali što to znači?"

Nestrpljivo mi je odgovorila: "Rekla sam ti da ako ne znaš neku definiciju, pročitaj je. Uzmi rječnik i sam pročitaj."

"Okej", rekoh uz osmijeh, shvaćajući da niti ona nije znala definiciju. Da je znala, ponosno bi je rekla cijelom razredu. Znali smo da kad nešto nije znala, nikada to ne bi priznala, već bi nam govorila da sami pročitamo.

Nakon što sam napokon pronašao "kvocijent inteligencije" u rječniku, naglas sam pročitao definiciju. Pročitao sam: "Imenica (1916): Broj koji se koristi za izražavanje relativne inteligencije osobe; dobiva se tako što se mentalna dob osobe, dobivena standardiziranim testom, podijeli njezinom kronološkom dobi i pomnoži sa 100." Kad sam završio s čitanjem definicije, podigao sam pogled i rekao: "Još uvijek ne shvaćam što znači IQ."

Učiteljica je frustrirano podigla glas i rekla: "Ne shvaćaš jer ne želiš shvatiti. Ako ne shvaćaš, provedi vlastito istraživanje."

"Ali vi ste rekli da je to važno", usprotivih se ja. "Ako mislite da je važno, barem nam možete objasniti što znači i zašto je važno."

U tom trenutku Mrav Andy ustao je i rekao: "Ja ću objasniti razredu." Ustao je i došao do ploče. Zatim je napisao na ploču:

$$\text{IQ} \quad \frac{18 \text{ (mentalna dob)}}{10 \text{ (kronološka dob)}} \times 100 = 180$$

"Kažu da sam ja genij jer imam deset godina, a rezultati mojih testova jednaki su rezultatima osobe stare osamnaest godina."

Razred je neko vrijeme sjedio u tišini, probavljajući informaciju koju je Andy upravo stavio na ploču.

"Drugim riječima, ako ne povećavaš svoju sposobnost učenja dok rasteš, tada se tvoj IQ može smanjiti", rekoh ja.

"Tako bih ja to objasnio", reče Andy. "Danas sam možda genij, ali ako ne povećam svoje znanje, moj IQ smanjuje se svake godine. Barem tako kaže jednadžba."

"Dakle, danas si možda genij, a sutra bi mogao biti budala", rekoh uz osmijeh.

"Vrlo smiješno," reče Andy, "ali točno. Ali znam da ne moram brinuti da ćeš me ti prestići."

"Vratit ću ti nakon škole", doviknuo sam mu. "Naći ćemo se na bejzbol igralištu i tada ćemo vidjeti tko ima viši IQ." Nakon toga sam se nasmejao, kao i ostali učenici u razredu. Mrav Andy bio mi je jedan od najboljih prijatelja. Svi smo znali da je pametan, i znali smo da nikada neće biti dobar sportaš. No, iako nije mogao udarati ili bacati lopticu, bio je dio našeg tima. Uostalom, tome služe prijatelji.

Koliki je vaš financijski IQ?

Dakle, kako se ljudima mjeri financijski IQ? Prema visini plaće, prema njihovoj neto vrijednosti, prema tipu automobila koji voze ili prema veličini njihove kuće?

Nekoliko godina kasnije, mnogo nakon diskusije o genijalnosti Mrava Andyja, upitao sam bogatog oca što, po njemu, znači financijski IQ. Brzo mi je odgovorio: "Financijska inteligencija ne mjeri se količinom novca koji zarađuješ, mjeri

se time koliko novca ti ostaje i kako dobro taj novac radi za tebe."

Međutim, kako je vrijeme prolazilo, izmijenio je svoju definiciju financijske inteligencije. Jednom je rekao: "Znaš da ti financijska inteligencija raste ako ti, što postaješ stariji, novac kupuje više slobode, sreće, zdravlja i izbora u životu." Nastavio je s objašnjenjem kako su mnogi ljudi više zarađivali u svojoj starosti, ali im je novac donosio manje slobode - manje slobode u smislu da su morali plaćati veće račune. Veći računi značili su da osoba mora više raditi kako bi ih platila. Bogati otac nije to smatrao financijski inteligentnim. Objasnio je i da je vidio mnoge ljude kako zarađuju mnogo novca, ali ih taj novac nije usrećio. Za njega to nije bila financijska inteligencija. "Zašto raditi za novac i biti nesretan?" Rekao je: "Ako morate raditi za novac, nađite način da radite i budete sretni. To je financijska inteligencija."

Što se tiče zdravlja, govorio bi: "Previše ljudi preteško radi za novac i pritom se polako ubija. Zašto raditi tako da žrtvujete mentalno i fizičko zdravlje sebe i svoje obitelji? To nije financijski inteligentno." O zdravlju je govorio i: "Ne postoji nešto što se zove iznenadni srčani napad. Srčani napadi i druge bolesti poput raka razvijaju se dugo vremena. Prouzročeni su nedostatkom vježbanja, lošom prehranom i s premalo radosti u čovjekovom životu tijekom dužih vremenskih razdoblja. Od te tri stvari, mislim da je nedostatak radosti najveći uzrok srčanih napada i bolesti." Rekao je: "Previše ljudi misli više o tome kako da radi još napornije umjesto o tome kako da se više zabavlja i uživa u ovom velikom daru života."

Što se tiče izbora, govorio bi: "Znam da oni koji sjede u sjedalima prve klase zrakoplova stižu na odredište u isto vrijeme kada i oni koji sjede u sjedalima ekonomske klase. To nije problem. Problem je u tome, imate li izbor letjeti u prvoj ili ekonomskoj klasi? Većina ljudi u ekonomskoj klasi nema drugi izbor." Moj bogati otac objašnjavao bi kako financijska inteligencija pruža osobi veći broj izbora u životu govoreći: "Novac je moć, jer vam novac pruža više izbora." Ali što je postajao stariji, sve je više naglašavao svoju lekciju o sreći.

Kako se bližio kraju života, a imao je više novca no što je mislio da je moguće imati, iznova i iznova bi govorio: "Novac te ne čini sretnim. Nemoj misliti da ćeš biti sretan kad se obogatiš. Ako nisi sretan dok se bogatiš, mala je vjerojatnost da ćeš biti sretan kad postaneš bogat. Dakle, bio siromašan ili bogat, trudi se da budeš sretan."

Oni među vama koji su pročitali ostale moje knjige, shvatili su da moj bogati otac nije mjerio svoj financijski IQ tradicionalnim financijskim mjerilima. Drugim riječima, nikada se nije fiksirao na to koliko novca ima i koju neto vrijednost, ili koliko je debela njegova novčarka. Kad bi morao definirati što mu je donijela financijska inteligencija, bila bi to "Sloboda".

Volio je imati slobodu izbora, da izabere hoće li raditi ili ne, i slobodu da izabere s kim će raditi. Volio je slobodu da može kupiti što god želi a da ne mora brinuti o cijeni. Volio je zdravlje, sreću i izbore koje si je mogao priuštiti jer je bio slobodan. Volio je slobodu i financijsku sposobnost koju je imao da daje donacije za one stvari u koje je vjerovao. Umjesto da se žali na političare i da se osjeća bespomoćnim da promijeni sustav, doživio je da političari dolaze njemu po savjet (i traže od njega donacije za kampanje). Volio je što može imati moć nad njima.

"Oni me zovu, ja im ne vraćam poziv. Svaki političar želi glas siromašnih ljudi, iako za njih ne mari. Ne mogu si to dozvoliti i to je tragično", rekao je.

Međutim, najviše je uživao u slobodnom vremenu koje mu je kupovao novac. Volio je imati vremena da gleda kako mu djeca rastu i da radi na projektima koji su ga zanimali, bez obzira na to jesu li donosili novac ili ne. Moj bogati otac mjerio je financijsku inteligenciju više kroz vrijeme nego kroz novac. Kasnije godine njegovog života bile su najradosnije, jer većinu vremena provodio je dijeleći novac. Činilo se da ga jednako zabavlja dijeljenje novca u ulozi filantropa, kao što ga je zabavljalo zarađivanje u ulozi kapitalista. Vodio je bogat, sretan i darežljiv život. I najvažnije od svega, imao je život neograničene slobode; tako je mjerio svoj financijski IQ.

Što je inteligencija?

Moj pravi otac, voditelj obrazovanja i nadareni učitelj, na kraju je postao osobni mentor Mravu Andyju. Andy je bio tako pametan da je trebao biti u četvrtom razredu srednje škole, a ne u petom osnovne. Njegovi roditelji bili su u iskušenju da mu dozvole da preskoči mnoge razrede, ali htjeli su da ostane sa svojim vršnjacima. Budući da je moj pravi otac bio akademski genij, osoba koja je završila četverogodišnji fakultet za dvije godine, shvatio je kroz što prolazi Andy i poštivao je želje njegovih roditelja. U mnogim stvarima slagao se s njima, shvaćajući da akademska dob nije tako važna kao emocionalni i fizički razvoj. Složio se s tim da bi Andy trebao emocionalno i fizički sazrijeti umjesto da ide u srednju školu ili koledž sa studentima dvostruko starijim od njega. I tako, nakon što bi završio s nastavom, Andy bi išao mojem ocu, nadzorniku za obrazovanje i provodio poslijepodneva učeći s njime. Ja sam, s druge strane, odlazio u ured mojeg bogatog oca i započeo svoju edukaciju iz financijske inteligencije.

Zanimljivo mi je razmišljati o činjenici da su dva različita oca sama odlučila provoditi vrijeme podučavajući djecu drugih roditelja. Lijepo je što se to i danas događa, budući da mnogi roditelji provode svoje slobodno vrijeme podučavajući sport, slikarstvo, ples, zanate, poslovne vještine i mnoge druge stvari. Na kraju krajeva, svi odrasli na neki su način učitelji; a kao odrasli, više podučavamo djelima nego riječima. Kad nam je naša učiteljica priopćila da je Andy genij s visokim IQ-om, zapravo nam je rekla da mi ostali to nismo. Vratio sam se kući ocu i upitao ga koja je njegova definicija inteligencije. Njegov odgovor bio je jednostavan. Sve što je rekao bilo je: "Inteligencija je sposobnost finijeg prepoznavanja razlika."

Zanijemio sam za trenutak, ne shvaćajući što je rekao. Čekao sam da nastavi s objašnjenjem, jer sam znao da je istinski učitelj i da me neće ostaviti da stojim sa zbunjenim izrazom na licu. Napokon je shvatio da nisam shvatio njegovo objašnjenje, pa je počeo govoriti jezikom desetogodišnjaka. "Znaš li što znači riječ sport?" upitao me.

"Naravno da znam", rekao sam. "Volim sport."

"Dobro", odgovori on. "Ima li razlike između nogometa, golfa i surfanja?"

"Naravno da ima", rekoah uzbuđeno. "Ti su sportovi jako različiti."

"Dobro", nastavio je moj otac svojim učiteljskim načinom. "Te razlike zovu se "distinkcije".

"Misliš, distinkcija je isto što i razlika?" upitah ga.

Otac je klimnuo glavom.

"Dakle, što bolje mogu nešto razlikovati, to sam inteligentniji?" upitah ga.

"To je točno", odgovori moj otac. "Dakle, ti imaš mnogo viši IQ u sportovima od Andyja... ali Andy ima mnogo viši akademski IQ od tebe. Ono što to zapravo znači jest da Andy najbolje uči čitajući, a ti najbolje učiš djelujući. Andyju je lakše učiti u razredu, a tebi je lakše učiti na sportskom terenu. Andy će brzo naučiti povijest i prirodu, a ti ćeš brzo naučiti bejzbol i nogomet."

Neko vrijeme stajao sam u tišini. Budući da je bio dobar učitelj, otac me pustio da stojim dok nisam provario distinkcije. Napokon sam se vratio iz transa i rekao: "Dakle, ja učim igrajući se, a Andy uči čitajući."

Moj otac opet klimne glavom. Malo je zastao pa rekao: "Naš školski sustav pridaje veliku važnost akademskoj ili skolastičnoj inteligenciji. Kad oni kažu da netko ima visoki IQ, misle na visoki akademski ili skolastički IQ. Postojeći testovi za IQ mjere uglavnom verbalni IQ osobe, to jest sposobnost čitanja i pisanja. Tehnički, to znači da je osoba s visokim IQ-om netko tko brzo uči čitajući. Na taj način ne mjeri se cjelokupna inteligencija osobe. Taj IQ nije mjerilo umjetničke IQ neke osobe, niti fizičke IQ, pa čak niti matematičke inteligencije, a sve su to priznati tipovi inteligencije."

Nastavio sam razgovor rekavši: "Dakle, kad moja učiteljica kaže da je Andy genij, to znači da je bolji od mene u učenju putem čitanja. A ja sam bolji od njega u učenju kroz djelovanje."

"Da", odgovori moj otac.

Opet sam zastao, razmišljajući nekoliko trenutaka. Polako sam počeo shvaćati kakve veze ta nova informacija ima sa mnom. "Dakle, moram pronaći način da učim koji najbolje odgovara mojem stilu učenja", napokon rekoh.

Moj otac klimne. "Još uvijek moraš učiti i čitajući, ali čini se da ćeš ti učiti brže djelovanjem nego čitanjem. U mnogo pogleda, Andyjev je problem u tome što može čitati, ali ne i djelovati. Na neke načine, može otkriti da će se teže prilagoditi stvarnom svijetu nego ti. Bit će mu dobro dok ostaje u akademskom i znanstvenom svijetu. I zato je njemu teško na igralištu za bejzbol ili kada treba razgovarati s drugom djecom. Zato mislim da je odlično što mu ti i tvoji prijatelji dopuštate da bude u vašem sportskom timu. Učite ga stvarima kojima ga školski udžbenici ne mogu naučiti: vještine i znanja koja su vrlo važna za uspjeh u stvarnom svijetu."

"Andy je sjajan prijatelj", rekoh. "Ali radije čita nego što igra bejzbol. A ja bih radije igrao bejzbol nego čitao. Dakle, to znači da je on pametniji u razredu jer tamo bolje uči. Ali to ne znači da je pametniji od mene. Njegov visoki IQ znači da je genij za učenje putem čitanja. Dakle, moram pronaći način da brže prepoznam distinkcije kako bih mogao brže učiti na način koji je za mene najbolji."

Množenje putem dijeljenja

Moj otac, edukator, nasmiješio se. "To je pravi stav. Pronađi način da brzo prepoznaš distinkcije i brzo ćeš učiti. Uvijek se sjeti da se priroda razmnožava putem dijeljenja", rekao je. "Kao što se stanica povećava diobom... Isto vrijedi za inteligenciju. Onog trenutka kad podijelimo predmet na dva dijela, povećali smo svoju inteligenciju. Ako tada podijelimo oba dijela s dva, dobivamo četiri, i naša inteligencija se sada množi... Množi putem dijeljenja. To se zove "kvantno učenje", ne "linearno učenje".

Klimnuo sam, shvativši kako se učenje može ubrzati kad shvatim na koji način najbolje učim. "Kad sam tek počeo igrati bejzbol, nisam mnogo znao", rekoh. "Ali uskoro sam otkrio

razliku između udarca, pobjedničkog oprtrčavanja kruga i RBI-ja. Misliš li na to kad kažeš da moja inteligencija raste dijeljenjem ili finijim prepoznavanjem distinkcija?"

"To je točno", odgovori moj otac. "I što više igraš, sve ćeš više otkrivati nove i finije distinkcije. Ne osjećaš li kako napreduješ što više učiš?"

"Da", rekoh. "Kad sam počeo igrati bejzbol, nisam mogao čak ni pogoditi lopticu. Ali sada mogu udarati na različite načine. Znaš li da sam ove godine imao tri oprtrčavanja?" rekoh ponosno uz osmijeh na licu.

"Da, znam", reče moj otac. "I jako sam ponosan na tebe. Shvaćaš li da postoje mnogi ljudi koji ne znaju razliku između boda i pobjedničkog oprtrčavanja kruga? Nemaju pojma o čemu govoriš, a sasvim sigurno nisu u stanju to učiniti."

"Dakle, moj IQ za bejzbol je vrlo visok", rekoh uz osmijeh.

"Vrlo visok", reče moj otac. "Kao što je i Andyjev akademski IQ; ali on ne može pogoditi lopticu."

"Pričaj mi o tome", rekoh. "Andy možda zna razliku između boda i pobjedničkog oprtrčavanja, ali ne bi mogao učiniti niti jedno niti drugo, sve da mu život ovisi o tome."

"I u tome je problem kad osobu procjenjuješ samo na osnovu akademskog IQ-a", reče moj otac edukator. "Ljudi s visokim akademskim IQ-om često ne prolaze dobro u stvarnom svijetu."

"Zašto?" upitah.

"To je dobro pitanje, na koje zaista nemam odgovor. Mislim da je to zato što se edukatori uglavnom usredotočuju na mentalne vještine, a ne na pretvaranje mentalnog znanja u fizičko znanje. Također smatram da mi edukatori kažnjavamo ljude zbog grešaka, a ako se bojiš napraviti grešku, nećeš htjeti ništa učiniti. Mi u edukaciji stavljamo prevelik naglasak na potrebu da se bude u pravu i strah od toga da se pogriješi. Strah od grešaka i od toga da se ispadne glup sprečava ljude od toga da djeluju, a na kraju krajeva, svi učimo kroz djelovanje. Svi znamo da učimo na greškama, ali u našem školskom sustavu kažnjavamo ljude ako ih učine previše. Svijet edukacije pun je ljudi koji ti mogu reći sve što trebaš znati o bejzbolu, ali ga sami ne znaju igrati."

"Dakle, kad naša učiteljica kaže da je Andy genij, znači li to da je bolji od mene?" upitah ja.

"Ne", reče moj otac. "Ali njemu će biti lakše učiti u školi nego tebi jer su njegove sposobnosti čitanja na razini genija. Međutim, na sportskom terenu, ti ćeš učiti brže od njega. To je sve."

"Dakle, visoki IQ samo znači da brže uči čitanjem... ali to ne znači da ja ne mogu naučiti koliko i on", odgovorih ja, nastojeći još više razjasniti stvari. "Drugim riječima, mogu naučiti nešto ako to želim. Nije li to istina?"

"To je to", reče otac. "Edukacija je pitanje stava. Ako imaš pozitivan stav prema učenju, dobro ćeš proći. Ali ako imaš stav gubitnika prema učenju, tada nikada nećeš naučiti ništa."

Izvukao sam svoj magazin o bejzbolu iz stražnjeg džepa. Bio je istrošen i poderan. "Volim čitati ovaj magazin. Mogu ti ispričati rezultate, prosjeke udaraca i plaće svih igrača. Ali kad čitam taj magazin u razredu, učiteljica mi ga oduzme."

"Tako i treba", reče moj otac. "Ali trebala bi te poticati da ga čitaš poslije škole."

Klimnuh glavom. Napokon sam shvatio zašto Andy ima viši IQ. Ali najvažnije od svega, naučio sam kako mogu najbolje učiti. Toga dana naučio sam da ja najbolje učim tako da djelujem, a zatim čitam o tome. Na primjer, kod bejzbola, što sam ga više igrao, više sam htio čitati o njemu. Taj način učenja bio je za mene najbolji. Bio je to način na koji ću učiti cijeli svoj život. Ako prvo pokušam nešto učiniti i otkrijem da je to zanimljivo, imam ću više volje da čitam o tome. Ali ako nisam mogao najprije nešto učiniti fizički, ili kad bih prvo čitao o nečemu, uglavnom me nije zainteresiralo i više nisam htio čitati o tome. Sa samo deset godina, za jedan sam dan naučio dovoljno. Vrijeme trajanja moje pažnje je prošlo. Uхватivši rukavicu i kapu za bejzbol, izašao sam kroz vrata da nastavim pronalaziti finije distinkcije u bejzbolu. Morao sam popraviti svoj bejzbofski IQ, a za mene je najbolji način bila praksa. Osim toga, znao sam da bi me Mrav Andy mogao zamijeniti u timu ako ne nastavim vježbati.

To objašnjenje mojeg oca edukatora bio je glavni razlog što sam završio srednju školu i nakon toga prošao vrlo tešku vojnu akademiju s rigoroznim akademskim programom. Zbog tog objašnjenja znao sam da, iako nemam visok akademski IQ, to ne znači da nisam pametan. To je samo značilo da moram pronaći način učenja koji je za mene najbolji. Bez tog vrijednog znanja, možda bih odustao od srednje škole mnogo prije mature. Osobno, škola mi se činila previše spora, dosadna i nezanimljiva. Većina predmeta koje sam morao učiti nije me zanimala, ali našao sam način da učim te predmete i prolazim testove. Ono što me tjeralo da nastavim bila je spoznaja da će moje pravo obrazovanje početi tek kad diplomiram i napustim školu.

Koliko vrsta inteligencije postoji?

Ranih 80-tih čovjek imenom Howard Gardner napisao je knjigu Okviri uma. U svojoj je knjizi identificirao sedam različitih vrsta inteligencije. To su:

- 1. Verbalno-lingvistička:** po toj inteligenciji naš obrazovni sustav mjeri IQ osobe. Predstavlja urođenu sposobnost osobe da čita i piše riječi. Ta je inteligencija vrlo važna jer je to jedan od osnovnih načina na koji ljudi prikupljaju i dijele informacije. Novinari, pisci, odvjetnici i nastavnici često su blagoslovljeni ovom genijalnošću.
- 2. Numerička:** ta inteligencija bavi se podacima koji se mjere brojkama. Matematičari često posjeduju razvijen ovaj oblik inteligencije. Formalno obučen inženjer morao bi imati razvijenu i verbalno-lingvističku i u numeričku inteligenciju.
- 3. Spacijalna:** ovu vrstu inteligencije posjeduju mnogi kreativni ljudi - umjetnici i dizajneri. Arhitekt bi trebao

posjedovati sve tri navedene vrste inteligencije, jer njegova profesija zahtijeva riječi, brojeve i kreativnost.

4. Fizička: to je inteligencija koju posjeduju mnogi veliki sportaši i plesači. Postoje mnogi ljudi koji su fizički nadareni, ali u školi ne prolaze dobro. To su često ljudi koji uče djelovanjem: "na svojoj koži". Vrlo često ljudi s razvijenom fizičkom inteligencijom gravitiraju prema mehaničkim ili građevinarskim zanimanjima. Vjerojatno vole stolariju ili satove kuhanja. Drugim riječima, njihova inteligencija leži u gledanju, dodirivanju i djelovanju. Osoba koja dizajnira trkaće automobile trebala bi posjedovati prva četiri tipa inteligencije.

5. Intrapersonalna: ovu inteligenciju često nazivaju "emocionalna inteligencija". Očituje se u stvarima koje govorimo sami sebi, na primjer, kad smo uplašeni ili ljuti. Često su ljudi neuspješni u nečemu ne zato što im nedostaje mentalno znanje, već zato što se boje neuspjeha. Na primjer, poznajem mnoge pametne ljude s dobrim ocjenama koji su manje uspješni samo zato što žive u strahu od pogreške ili neuspjeha. Često ljudi ne zarađuju novac samo zato jer se boje gubitka novca više no što bi uživali u zarađivanju.

Postoji knjiga pod nazivom Emocionalna inteligencija autora Daniela Golemana. Nju preporučujem ljudima ako su spremni načiniti značajne promjene u životu. U knjizi, Goleman citira humanista iz šesnaestog stoljeća, Erazma Roterdamskog, koji je tvrdio da emocionalno razmišljanje može biti dvadeset i četiri puta snažnije od racionalnog. Drugim riječima, omjer je ovakav:

24	:	1
emocionalni mozak		racionalni mozak

Potpuno sam siguran da je većina nas iskusila moć koju naši emocionalni mozgovi imaju nad našim racionalnim

mozgovima, naročito kad smo više uplašeni no logični, ili kada kažemo nešto za što znamo da nismo smjeli.

Slažem se s Golemanom da je intrapersonalna najvažnija od svih inteligencija. Kažem to stoga jer ona kontrolira ono što govorimo sami sebi. Ja razgovaram sa sobom, i vi sa sobom.

6. Interpersonalna: ovu inteligenciju imaju ljudi koji s lakoćom razgovaraju s drugima. Ljudi s razvijenom takvom inteligencijom često su karizmatični komunikatori, veliki pjevači, propovjednici, glumci, prodavači i spikeri.

7. Okolišna: tu inteligenciju ljudi ispoljavaju prema stvarima koje ih okružuju. Postoje ljudi koji su prirodno nadareni za rad s drvećem, biljkama, ribom, morima, životinjama i zemljom. Tu inteligenciju posjeduju veliki farmeri, treneri životinja, oceanografi i čuvari parkova.

Nakon što su izdvojene ove inteligencije, identificirano je preko trideset vrsta inteligencija... I tako naša inteligencija o pitanju inteligencije raste, jer pronalazimo sve finije distinkcije.

Ljudi koji u školi doživljavaju neuspjeh

Ljudi koji ne uspijevaju u školi, čak i ako daju sve od sebe, često nemaju visoku verbalno-lingvističku inteligenciju. Ti ljudi ne uče sjedeći na mjestu, slušajući predavanja ili čitajući. Oni uče, ili posjeduju dar, na drugim područjima.

Moj otac je definitivno bio nadaren na verbalno-lingvističkom planu, i zato je dobro pisao, dobro čitao i imao visoki IQ. Bio je i odličan komunikator, što znači da je imao visoku interpersonalnu inteligenciju.

S druge strane, moj bogati otac bio je nadaren na području matematičke inteligencije. Bio je ispod prosjeka u verbalno-lingvističkim vještinama, i vjerojatno se zato nikada nije vratio u školu. Bio je slab pisac i slab čitač. No, bio je vrlo dobar

govornik, i njegove interpersonalne vještine bile su odlične. Imao je stotine zaposlenika koji su voljeli raditi za njega. Također se nije bojao rizika, što znači da je imao i snažnu intrapersonalnu inteligenciju. Drugim riječima, imao je sposobnost da pažljivo prati numeričke detalje u spoju sa sposobnošću da vrši rizična ulaganja i znao je stvarati kompanije za koje su ljudi voljeli raditi.

Moj pravi otac imao je vrlo razvijenu većinu inteligencija, ali njegov strah od gubitka novca bila mu je slabost. Kad je pokrenuo vlastiti biznis i ostao bez novca, uspaničio se i vratio na stalni posao. Jedna stvar koju veliki poduzetnik mora imati, naročito kad počinje graditi biznis bez novca, jest visoka intrapersonalna inteligencija.

Osoba koja padne i ponovo ustane oslanja se na intrapersonalnu ili emocionalnu inteligenciju. Ljudi često zovu tu inteligenciju "odlučnost" ili "upornost". Kad ljudi čine stvari koje se boje činiti, oslanjaju se na intrapersonalnu inteligenciju. Ljudi to zovu "petlja" ili "hrabrost". Kad osoba načini pogrešku i ima dovoljnu intrapersonalnu inteligenciju da to shvati i ispriča se, drugi je često doživljavaju kao "poniznu".

Zašto su neki ljudi uspješniji od drugih

Kad sam proučavao život Tigera Woodsa, bilo mi je lako shvatiti zašto je postao takva superzvijezda. Da bi mogao biti odličan student, da bi bio primljen na Sveučilište Stanford, da bi postao vjerojatno najbolji igrač golfa koji je ikada živio i da bi bio tako utjecajna medijska zvijezda, morao je biti genij na svih sedam navedenih područja inteligencije. Kao što će vam reći svaki igrač, golf je igra koja zahtijeva ogromnu fizičku inteligenciju, ali što je još važnije, i ogromnu intrapersonalnu inteligenciju. Zato mnogi ljudi kažu da je golf igra koja se odigrava unutar vas. Kad gledate Tigera na TV-u, znate zašto mu daju velike novce za reklamiranje proizvoda. Dobro je plaćen jer je odličan komunikator, što znači da je njegova interpersonalna inteligencija vrlo visoka. Vrlo je karizmatičan i uvjerljiv kao medijska zvijezda. On je heroj milijuna ljudi u

cijelom svijetu i zato kompanije žele da im on reklamira proizvode.

Kasnih 30-tih, institut Carnegie proveo je istraživanje koje je pokazalo da tehnička stručnost predstavlja manje od 15% razloga uspjeha kod uspješnih ljudi. Drugim riječima, neki liječnici nisu uspješniji od drugih zbog škole koju su pohađali ili zbog pameti. Svi mi znamo ljude koji su u školi bili odlični i vrlo su pametni, ali ne uspijevaju u stvarnom svijetu. Kad pogledate sedam različitih vrsta inteligencije, moguće je identificirati neke druge razloge uspjeha ili neuspjeha osobe. Drugim riječima, možete načiniti daljnju distinkciju, što je temelj inteligencije.

Istraživanje instituta Carnegie pokazalo je da punih 85% uspjeha u životu potječe od "vještine ophođenja s ljudima". Sposobnost komuniciranja i slaganja s ljudima bila je mnogo važnija od tehničke stručnosti.

Ove rezultate potvrdilo je i istraživanje koje je proveo Američki ured za zapošljavanje, obučavanje i menadžment. Tri tisuće poslodavaca upitali su: "Koje dvije najvažnije vještine gledate kad zapošljavate ljude?" Kao šest najvažnijih vještina naveli su:

1. dobar stav
2. dobre komunikacijske vještine
3. prethodno radno iskustvo
4. preporuku prošlog poslodavca
5. količinu obuke zaposlenika
6. duljinu školovanja zaposlenika

Još jednom, stav i komunikacijske vještine bile su rangirane više od tehničke kompetencije pri utvrđivanju faktora uspješnog zapošljavanja.

Pronadite svojeg unutrašnjeg genija i postanite genij

Moj otac, voditelj edukacije, znao je da ja neću proći dobro u školi. Znao je da za mene najbolji način učenja nije sjedenje u učionici, slušanje predavanja, čitanje knjiga ili proučavanje predmeta koji nisu imali fizičku masu. Zapravo, često je govorio: "Sumnjam da će ijedno od moje djece dobro proći u školi." Znao je da sva djeca ne uče na isti način. Jedna od mojih sestara je velika umjetnica, briljantna za boje i dizajn. Danas radi kao umjetnica za reklame. Moja druga sestra je postala redovnica i odlično je usklađena sa svojom okolinom. Voli biti u harmoniji sa svim Božjim stvorenjima. Moj brat uči na fizički način. Voli raditi stvari rukama i učiti na taj način. Dajte mu odvijač i htjet će popravljati stvari. On je također i odličan komunikator, i zato voli razgovarati s ljudima i pomagati im da pomažu drugima. Mislim da zato voli raditi u banci krvi. Voli smirivati nervozne ljude i moliti ih da doniraju krv kako bi pomogli drugima. Rekao bih da ja imam dobre intrapersonalne vještine, što mi omogućuje da prevladam osobne strahove i djelujem. Zato volim biti investitor, i zato sam volio biti marinac i letjeti na borbenom helikopteru u Vijetnamu. Naučio sam svoj strah pretvoriti u uzbuđenje.

Moj otac bio je dovoljno pametan da ohrabri svoju djecu da pronađu u sebi genija i vlastite načine učenja. Znao je da je svako od njegove djece drugačije, da ima drugačije vrste inteligencije i da uči na drugačiji način, iako smo svi bili djeca istih roditelja. Kad je otkrio da sam ja zaista zainteresiran za novac i kapitalizam, teme za koje se on nije zanimao, poticao me da pronađem učitelje koji me mogu učiti o tim stvarima. Zato sam, u dobi od devet godina, počeo učiti od svojeg bogatog oca. Iako je moj pravi otac poštivao mojeg bogatog oca, nisu se slagali po mnogo pitanja. Moj je otac, kao veliki edukator, znao da dijete ima više mogućnosti da otkrije svoj urođeni genij ako je zainteresirano za neku temu. Dopuštao mi je da proučavam stvari koje su me zanimale, iako mu se nisu naročito sviđale. A kada nisam dobivao dobre ocjene u školi,

nije se uzbuđivao, iako je bio na čelu obrazovnog sustava. Znao je da, premda je škola važna, ona nije mjesto na kojem ću otkriti svojeg genija. Znao je da će djeca pronaći svoje genije ako uče stvari koje ih zanimaju. Znao je da su njegova djeca pametna. Rekao nam je da smo pametni, iako smo često dobivali loše ocjene u školi. Budući da je bio velik učitelj, znao je da je prava definicija edukacije izvlačenje čovjekovog genija na vidjelo, a ne utjerivanje informacija u njega.

Zaštita genija u vašem djetetu

Moj otac bio je odlučan u tome da treba štititi genija u svakom djetetu. Znao je da školski sustav priznaje samo jednu inteligenciju, verbalno-lingvističku. Također je znao i to da individualni genij djeteta može biti zdrobljen u školi, naročito ako dijete ima slabu inteligenciju čiji IQ se priznaje. Bio je zabrinut za mene jer sam bio vrlo aktivno dijete i mrzio spore, dosadne predmete. Znao je da se ne mogu dugo koncentrirati i da ću imati problema u školi. Iz tih razloga ohrabrivao me da se bavim sportom i učim uz svojeg bogatog oca. Htio je da ostanem vrlo aktivan i da proučavam predmet koji me zanima, kako bi moje samopoštovanje, u izravnoj vezi s unutrašnjim genijem, ostalo netaknuto. Isto je radio s mojom braćom i sestrama.

Danas bi mi dijagnosticirali poremećaj pomanjkanja pažnje, ili PPP (ADD - Attention Deficit Disorder), i vjerojatno bi me drogirali lijekovima kako bi me prisilili da sjedim na mjestu i učim predmete koji me ne zanimaju. Kad me ljudi pitaju što je to PPP, ili se pitaju imaju li ga i oni, kažem im da ga imaju mnogi od nas. Da ga nemamo, postojao bi samo jedan televizijski program i svi bismo sjedili i tupo ga gledali. Danas bi PPP mogao biti poznat i kao "surfanje po kanalima". Kad nam je dosadno, jednostavno pritisnemo daljinski upravljač i potražimo nešto što nas zanima. Nažalost, naša djeca u školi nemaju taj luksuz.

Kornjača i zec

Moj otac volio je klasičnu basnu o kornjači i zecu. Običavao je govoriti svojoj djeci: "U školi ima djece koja su u nekim stvarima pametnija od vas. Ali uvijek se sjetite priče o kornjači i zecu." Nastavio bi: "Ima djece koja uče brže od vas. Ali to ne znači da su ispred vas. Ako učite svojim tempom i nastavite učiti, prestići ćete ljude koji brzo uče, a zatim prestanu učiti." Rekao bi i: "To što dijete ima dobre ocjene u školi ne znači da će dobro proći u životu. Zapamtite, vaše pravo obrazovanje počinje kad napustite školu." Na taj je način moj otac ohrabrivao nas djecu da postanemo učenici kroz cijeli život, kao što je i sam bio.

Vaš IQ može se smanjiti

Meni je jasno da je cijeli život jedno iskustvo učenja. Kao što je zec legao i zaspao, tako će i mnogi ljudi leći i zaspati nakon što napuste školu. U današnjem svijetu brzih promjena, takvo ponašanje može skupo koštati. Proučite opet definiciju IQ-a:

$$\frac{\text{mentalna dob}}{\text{kronološka dob}} \times 100 = \text{IQ}$$

Po definiciji, vaš IQ tehnički se smanjuje sa svakom slijedećom godinom. Zato je priča mojeg oca o kornjači i zecu istinita. Kad dođete na godišnjicu mature, često možete vidjeti zečeve koji su zaspali pokraj ceste. Često su to oni koje su učenici birali kao "osobe koje će najvjerojatnije uspjeti", ali nisu. Zaboravili su da se životna edukacija nastavlja i nakon što škola završi.

Pronađite genija u vašem djetetu

"Je li vaše dijete genij?" Mislim da jest, a nadam se da i vi tako mislite. Zapravo, vaše dijete je vjerojatno genij na više područja. Problem je u tome što naš obrazovni sustav priznaje

samo jednu vrstu genijalnosti. Ako vaše dijete nema onu genijalnost koju sustav priznaje, moglo bi naučiti da se u školi osjeća glupo, a ne pametno. Što je najgore, genijalnost vašeg djeteta možda ignoriraju, ili joj čak štete unutar sustava. Znam da se mnoga djeca osjećaju manje pametnom jer ih uspoređuju s drugima. Umjesto da se djeci priznaje njihova jedinstvena genijalnost, svi se mjere prema istom IQ standardu. Djeca napuštaju školu s osjećajem da nisu pametna. Djeca koja napuste školu mentalno i emocionalno uvjerena da nisu pametna kao druga djeca, napuštaju školu s ogromnim hendikepom. Od vitalne je važnosti da roditelji identificiraju prirodnu djetetovu inteligenciju u ranom razdoblju života, da potiču tu inteligenciju i štite je od obrazovnog sustava s "jednom inteligencijom". Kao što je moj otac govorio: "Naš školski sustav osmišljen je da podučava neku djecu, ali nažalost ne svu."

Kad me ljudi pitaju smatram li da su sva djeca pametna, odgovaram: "Nikada nisam vidio bebu koja nije bila znatiželjna i uzbuđena kad bi nešto naučila. Nikada nisam vidio bebu kojoj su morali reći da nauči govoriti ili hodati. Nikada nisam vidio bebu koja bi pala dok bi učila hodati i koja bi potom odbila ustati, govoreći: "Opet sam pao. Vjerojatno nikada neću naučiti hodati." Vidio sam samo kako bebe ustaju i padaju, ustaju i padaju, ustaju i padaju, i tada napokon ustanu i počinju hodati, a zatim i trčati. Bebe su mlada živa bića i prirodno je da su uzbuđena kad uče. S druge strane, sreo sam brojnu djecu kojoj je u školi bilo dosadno, ili koja bijesna odlaze iz škole, ili odlaze s osjećajem neuspjeha, ili odlaze zaklevši se da se više nikada neće vraćati u školu."

Očigledno je da se kod ove djece nešto dogodilo s prirodnom ljubavlju prema učenju i to između rođenja i kraja škole. Moj otac bi govorio: "Najvažniji posao roditelja je da održava na životu urođeni genij svoje djece i njihovu ljubav prema učenju, naročito ako djeca ne vole školu." Da on to nije učinio za mene, napustio bih školu mnogo prije mature. Veći dio ove knjige govori o tome kako je moj pametni otac očuvao moju ljubav prema učenju na životu. Ostao sam u školi, premda sam je

mrzio. Sačuvao je moju ljubav prema učenju tako što me poticao da razvijem svoje unutrašnje genije, iako u školi nisam bio akademski genij.

Treće poglavlje

Dajte svojoj djeci moć prije no što im date novac

Jednog dana, moj razredni kolega Richie pozvao me za vikend u kuću svojih roditelja. Bio sam oduševljen. Richie je bio jedan od glavnih frajera u školi i svi su htjeli biti njegovi prijatelji. Sada sam dobio najveći poziv, u njegovu kuću na plaži, smještenu na privatnom imanju oko trideset milja od mogeg doma.

Moja majka pomogla mi je da spakiram stvari i zahvalila Richijevoj majci i ocu kad su došli po mene. Sjajno sam se proveo. Richie je imao vlastiti čamac i mnoge druge zgodne igračke. Igrali smo se od jutra do mraka. Kad su me roditelji vratili kući, bio sam opečen suncem, iscrpljen i oduševljen.

Sve o čemu sam pričao slijedećih nekoliko dana bio je moj vikend na plaži. Pričao sam o zabavi, igračkama, čamcu, dobroj hrani i prekrasnoj kući. Do srijede, mojoj je obitelji bilo dosta slušanja o mojem vikendu na plaži. U četvrtak navečer upitao sam majku i oca možemo li kupiti kuću na plaži u blizini Richijeve kuće. Tada je moj otac eksplodirao. Bilo mu je dosta.

"Već četiri dana ova obitelj sluša samo o tvom vikendu u Richijevoj kući. Dosta mi je toga. Sada hoćeš da mi kupimo kuću na plaži. To je posljednja kap. Što misliš, da ja sjedim na novcima? Razlog iz kojeg nećemo kupiti kuću na plaži je što si ja to ne mogu priuštiti. Jedva plaćam račune i kupujem hranu.

Lomim si leđa radeći po cijele dane, kod kuće me čekaju računi koje ne mogu platiti, a ti sada hoćeš da kupimo kuću na plaži. Ili čamac. E, to si ne mogu priuštiti. Nisam bogat poput Richijevih roditelja. Hranim vas i odijevam, i jedva to plaćam. Ako želiš živjeti poput Richieja, zašto ne odseliš k njemu?"

Kasnije te večeri, majka mi je došla u sobu i tiho zatvorila vrata za sobom. U rukama je imala hrpu računa. Sjela je na rub mog kreveta i rekla: "Otac ti je pod velikim financijskim stresom."

Ležao sam u zamračenoj sobi, dok mi se tijelo grčilo od emocionalnog previranja, i gledao majku. Nisam htio uzrujati oca. Znao sam da smo u teškoj ekonomskoj situaciji. Samo sam sa svojom obitelji htio podijeliti malo sreće i sliku dobrog života, života kojeg može kupiti novac, života kojem bismo možda trebali težiti.

Majka mi je počela pokazivati račune, od kojih su mnogi imali brojeve otipkane crvenom bojom. "Do grla smo u kreditima i još moramo platiti ove račune. S nekima od njih kasnimo već dva mjeseca."

"Znam, mama. Znam", rekoh. "Nisam ga htio uznemiriti. Samo sam htio unijeti malo zabave i sreće u našu obitelj. Samo sam htio s vama podijeliti sliku života s puno novca."

Majka me pogladila po čelu i pomaknula mi kosu s lica. "Znam da si htio dobro. Znam da stvari nisu najsretnije u našoj obitelji u posljednje vrijeme. Ali sad smo u financijskoj nevolji. Nismo bogati i vjerojatno nikada nećemo biti."

"Zašto?" upitah ja, moleći nekakvo obrazloženje.

"Imamo previše računa, a tvoj otac ne zarađuje tako mnogo. Osim toga, njegova majka, tvoja baka, upravo ga je zamolila da joj pošalje nešto novca kako bi joj pomogao. Tata je danas dobio to pismo i zabrinut je jer i njima je teško. Ne možemo si priuštiti ono što si mogu priuštiti Richijevi roditelji."

"Ali zašto?" upitah ja.

"Ne znam zašto", reče moja majka. "Znam samo da si ne možemo priuštiti što i oni. Nismo bogati poput njih. Sada zatvori oči i pokušaj zaspati. Ujutro imaš školu, a trebaš puno učiti kako bi bio uspješan u životu. Ako završiš dobre škole, možda ćeš biti bogat kao Richijevi roditelji."

"Ali tata je završio dobre škole! Ti si završila dobre škole", viknuh ja. "Pa zašto onda nismo bogati? Sve što imamo je puno računa. Ne razumijem", rekoh tiho. "Ne razumijem."

"Nema veze, sine. Ne brini o novcu. Tvoj tata i ja riješit ćemo probleme s novcima. Imaš ujutro školu i trebaš se dobro naspavati."

Krajem 50-tih, moj otac morao je napustiti svoj program studija na Havajskom sveučilištu jer je morao plaćati previše računa. Planirao je nastaviti sa školovanjem i doktorirati. Ali budući da je imao ženu i četvero djece, računi su mu se gomilali. Zatim se majka razboljela, ja sam se razbolio, sestre su se razboljele, a brat je pao sa zida i morao je biti hospitaliziran. Jedini koji nije bio u bolnici ili pod medicinskom njegom bio je moj otac. Napustio je školovanje, preselili smo na drugi otok i počeo je raditi kao pomoćnik nadzornika za školstvo za Havajsko otočje. Na kraju je on preuzeo taj položaj i preselio natrag u Honolulu kako bi postao nadzornik za školstvo za cijelu državu.

Zato smo mi kao obitelj morali plaćati toliko računa. Trebalo nam je više godina da ih otplatimo, ali čim bismo platili dio računa, opet bismo se negdje iznova zadužili.

Do svoje devete godine, kad sam susreo prijatelje poput Richieja, znao sam da postoje velike razlike između moje obitelji i obitelji mnogih mojih razrednih kolega. U knjizi Bogati otac, siromašni otac opisao sam kako sam se igrom slučaja našao u osnovnoj školi s bogatom djecom, umjesto u školi za siromašnu djecu ili djecu srednje klase. Činjenica da sam u osjetljivoj dobi od devet godina imao bogate prijatelje, a da je moja obitelj bila u velikim dugovima, postala je prekretnica u mojem životu.

Je li potreban novac da stvara novac?

Jedno od najčešćih pitanja koje mi postavljaju jest: "Je li potreban novac da stvara novac?"

Moj odgovor je: "Ne, nije." Zatim kažem: "Novac dolazi iz vaših ideja jer i novac je samo ideja."

Drugo pitanje koje mi postavljaju je: "Kako ću ulagati ako nemam novaca za ulaganje? Kako mogu ulagati kad ne mogu niti platiti račune?"

Moj odgovor je: "Prvo što vam preporučam je da prestanete govoriti 'Ne mogu si to priuštiti'."

Znam da su za mnoge moji odgovori nezadovoljavajući, jer često ljudi traže trenutne odgovore na pitanje kako da na brzinu zarade koji dolar kako bi mogli ulagati i napredovati u životu. Želim da ljudi znaju da imaju moć i sposobnost da zarade novaca koliko žele, ako to žele. A ta moć ne nalazi se u novcu. Moć se ne nalazi izvan vas. Moć se nalazi u vašim idejama. To nema veze s novcem. Ima veze s moći, s moći njihovih ideja. Dobra vijest je da nije potreban novac; potrebna je samo želja da se promijene neke ideje. Promijenite nekoliko ideja i steći ćete moć nad novcem, umjesto da novac ima moć nad vama.

Moj bogati otac često je govorio: "Siromašni ljudi su siromašni jer imaju siromašne ideje." Također je govorio: "Većina siromašnih ljudi preuzima svoje ideje o novcu i životu od svojih roditelja. Budući da u školi ne učimo ništa o novcu, ideje o novcu prenose se s koljena na koljeno, generacijama."

U knjizi Bogati otac, siromašni otac, lekcija broj jedan bogatog oca bila je: "Bogati ne rade za novac." Moj bogati otac naučio me kako da novac radi za mene. Iako s devet godina nisam shvaćao zašto je Richijeva obitelj bogatija od moje, godinama kasnije shvatio sam zašto. Richijeva obitelj znala je kako usmjeriti novac da radi za njih, i tome su podučavali i svoju djecu. Richie je još uvijek vrlo bogat i postaje sve bogatiji. Kad se danas sretnemo, još smo uvijek najbolji prijatelji, i to je isto ono prijateljstvo koje smo imali prije četrdeset godina. Ponekad prođe i pet godina između susreta, ali svaki puta kad se sretnemo čini nam se kao da smo se vidjeli jučer. Sada shvaćam zašto je njegova obitelj bila bogatija od moje i vidim kako on prenosi svoje znanje o novcu na svoju djecu. Ali vidim kako im prenosi mnogo više od samog tehničkog znanja o novcu. Prenosi im moć nad novcem. A moć nad novcem čini ljude bogatima. Putem ove knjige želim vam prenijeti tu moć nad novcem, kako biste je vi prenijeli svojoj djeci.

U knjizi Bogati otac, siromašni otac priča o tome kako mi je bogati otac oduzimao mojih deset centi za sat rada prouzročila je veliku reakciju među čitateljima. Drugim riječima, radio sam za njega besplatno. Jedan prijatelj, doktor medicine, nazvao me nakon što je pročitao knjigu i rekao: "Kad sam pročitao kako te tvoj bogati otac tjerao da besplatno slažeš konzerve u njegovom dućanu, krv mi je uzavrela od bijesa. Shvatio sam tvoju poruku, ali ne slažem se. To je bilo okrutno. Ljudima moraš platiti. Ne možeš očekivati da netko radi besplatno, naročito ako netko drugi na tome zarađuje."

Bogati ljudi ne trebaju novac

Kad mi je bogati otac oduzimao deset centi na sat, oduzimao mi je novac kako bih mogao otkriti moć koju imam nad novcem. Htio je da shvatim da mogu zarađivati i bez novca. Htio je da otkrijem moć stvaranja novca umjesto da naučim raditi za novac. Bogati otac je govorio: "Ako ne trebaš novac, zaradit ćeš mnogo novca. Ljudi koji trebaju novac nikad se zaista ne obogate. Ta potreba lišava te tvoje moći. Moraš naporno raditi i naučiti da nikad ne trebaš novac."

Iako je drugoj djeci davao džeparac, svojem sinu Mikeu ga nije davao, niti nam je plaćao kad smo radili za njega. Rekao je: "Dajući djetetu džeparac, učiš ga da radi za novac, umjesto da nauči stvarati novac."

Ja ne kažem da biste trebali dozvoliti da vaša djeca rade besplatno. Ne kažem da ne dajete djeci džeparac. Ne želim biti glup da vam govorim što trebate reći vlastitom djetetu, jer svako dijete i svaka situacija su različiti. Ono što govorim je da novac dolazi od ideja, i ako zaista želite pružiti djetetu početnu financijsku prednost u životu, na vašem mjestu budno bih pazio na svoje ideje i ideje svog djeteta. Postoji prečesto ponavljana izreka kako "putovanje od tisuću milja počinje prvim korakom". Točnije bi bilo reći: "putovanje od tisuću milja počinje idejom o putovanju." Kad se radi o novcu, mnogi ljudi počinju životno putovanje s idejama o siromaštvu ili idejama koje ih ograničavaju kasnije u životu.

Kada učiti dijete o novcu?

Često me pitaju: "U kojoj dobi bih trebao početi učiti svoje dijete o novcu?"

Moj je odgovor: "Kad se vaše dijete počne zanimati za novac." Zatim kažem: "Imam prijatelja s petogodišnjim sinom. Kad bih podigao novčanicu od pet dolara i novčanicu od dvadeset dolara i upitao dijete koju želi, koju bi dijete izabralo?" Osoba koja mi postavi pitanje često bez oklijevanja kaže: "Novčanicu od dvadeset dolara." Ja odgovaram: "Točno, čak i petogodišnjak shvaća razliku između novčanice od pet i dvadeset dolara."

Moj bogati otac oduzimao mi je deset centi na sat jer sam ga zamolio da me nauči kako postati bogat. Nije to radio samo zato da me nauči nešto o novcu. Tražio sam ga da me nauči da budem bogat. Nisam htio učiti samo o novcu - u tome je razlika. Ako dijete ne želi naučiti kako da bude bogato, lekcije trebaju biti drugačije. Jedan od razloga iz kojih je bogati otac davao drugoj djeci džeparac bio je taj što ta djeca nisu bila zainteresirana da postanu bogata, pa ih je učio drugačije lekcije o novcu. Iako su lekcije bile drugačije, ipak ih je učio da steknu moć nad novcem, umjesto da provedu život tako da trebaju novac. Kao što je rekao bogati otac: "Što više novca trebaš, manje moći imaš."

Dob između devet i petnaest godina

Različiti psiholozi odgoja i obrazovanja rekli su mi da je dob između devete i petnaeste godine ključna za djetetov razvoj. Psihologija nije egzaktna znanost, i različiti stručnjaci govore različite stvari. Ja nisam stručnjak za razvoj djeteta, pa ono što govorim uzmite kao opće smjernice, a ne kao riječi profesionalca. Jedan stručnjak rekao mi je da se u dobi od otprilike devet godina djeca počinju odvajati od identiteta roditelja i tražiti vlastiti identitet. Znam da je to točno jer sam i sam u dobi od devet godina počeo raditi s bogatim ocem. Htio

sam se odvojiti od realiteta svojih roditelja, pa sam trebao novi identitet.

Drugi stručnjak rekao mi je da u toj dobi djeca razvijaju "dobitničku formulu". Taj stručnjak opisao mi je dobitničku formulu kao djetetovu ideju o tome kako će preživjeti i pobijediti u životu. Znam da mi u dobi od devet godina škola nije bila dio dobitničke formule, naročito nakon što je moj prijatelj Andy proglašen genijem, a ja nisam. Mislio sam da imam veće šanse postati sportska zvijezda ili bogataš, nego akademski stručnjak poput Andyja ili mojeg oca. Drugim riječima, ako dijete misli da je dobro u školi, njegova dobitnička formula može biti da ostane u školi i završi je s odličnim uspjehom. Ako djetetu ne ide škola, ili ono ne voli školu, može potražiti drugu formulu.

Taj stručnjak rekao je još nekoliko važnih stvari o dobitničkim formulama. Rekao je da sukobi između roditelja i djeteta počinju kad se djetetova dobitnička formula počne razlikovati od roditeljske. Stručnjak je također rekao i da obiteljski problemi počinju kad roditelji počnu nametati svoju dobitničku formulu djetetu ne poštujući djetetovu formulu. Roditelji bi trebali pažljivo slušati djetetovu dobitničku formulu.

U knjizi ćemo se još malo vratiti na važnost djetetove dobitničke formule. Ali prije no što nastavimo s davanjem moći nad novcem vašoj djeci, nešto moramo napomenuti i odraslima.

Taj je stručnjak također rekao i da mnogi odrasli dolaze u nevolje kasnije u životu kad shvate da dobitničke formule koje su smislili kao djeca više nisu dobitničke za njih. Mnogi odrasli pokušavaju promijeniti posao ili karijeru. Neki pokušavaju s istom formulom i nakon što su shvatili da ne funkcionira. Drugi padaju u depresiju, misleći da nisu uspjeli u životu, umjesto da shvate da je njihova dobitnička formula prestala funkcionirati. Drugim riječima, ljudi su općenito sretni ako su sretni sa svojom dobitničkom formulom. Ljudi postaju nesretni ako se umore od svoje formule, ako ona više nije dobitnička, ili kad shvate da ih formula ne vodi onamo kamo žele stići.

Dobitnička formula Ala Bundyja

Kao primjer ljudi koji žive s dobitničkim formulama koje više ne funkcioniraju, pogledajte humorističnu seriju Bračne vode. U početku, mrzio sam je i odbijao je gledati. Ali sada shvaćam da sam je mrzio zato jer je bila preblizu istini. Za one koji možda nisu upoznati sa sadržajem serije, radi se o slijedećem: Al Bundy, zvijezda serije, bivša je školska nogometna zvijezda. Njegov slavni trenutak bio je postizanje četiri zgoditka za srednju školu Polk. Njegova žena uspijevala je u školi koristeći seks kao važan dio svoje pobjedničke formule. Budući da je bio nogometna zvijezda, poklonila mu je seks i zatrudnjela. Vjenčali su se i dobili djecu. Zato se serija zove Bračne vode. Dvadeset godina kasnije on je prodavač cipela koji živi od sjećanja na svoja četiri zgoditka. Još uvijek misli, djeluje i govori o stvarima koje je radio kad je bio nogometna zvijezda. Njegova žena sjedi kod kuće, gleda TV i oblači se kao seksi djevojka kakva je bila u školi. Njihovo dvoje djece ide stopama svojih roditelja. Mogu se smijati seriji jer mogu prepoznati Ala Bundyja u sebi. Pronalazim se kako živim na prošloj slavi, na nogometnom terenu i u marincima. Budući da se mogu smijati seriji i vlastitom životu, vidim mnoge ljude koji su Al i Peg Bundy u stvarnom životu. Ta serija primjer je dobitničkih formula koje su prestale funkcionirati.

Dobitničke formule koje sadrže moć

Kad se radi o novcu, mnogi ljudi razvijaju dobitničku formulu bez ikakve moći. Drugim riječima, ljudi često imaju gubitničku formulu za novac jer nemaju moć. Koliko god to izgledalo čudno, postavljaju formulu zbog koje gube novac jer je to jedina formula koju znaju.

Na primjer, nedavno sam upoznao čovjeka koji je zapeo na poslu koji mrzi. Vodi prodavaonicu automobila svojeg oca. Dobro zarađuje, ali nesretan je. Mrzi biti zaposlenik svojeg oca i mrzi biti šefov sin. Ali ipak ostaje tamo. Kad sam ga pitao

zašto ostaje tamo, njegov jedini odgovor bio je: "Pa, nisam mislio da mogu sam izgraditi ovo predstavništvo Forda. Zato sam pomislio kako je najbolje da budem ovdje dok stari ne ode u mirovinu. Osim toga, previše zarađujem." Njegova formula jest da dobiva s novcem, ali gubi spoznaju koliko može biti moćan ako se otrgne od sigurnosti.

Još jedan primjer dobitničke formule koja gubi jest prijateljeva žena koja ostaje na poslu koji voli, ali na kojem ne napreduje financijski. Umjesto da promijeni svoju formulu učeći neke nove vještine, preuzima poslove preko vikenda i poslije se žali kako nema dovoljno vremena za svoju djecu. Očito je njezina formula "Radi naporno ono što voliš, i trpi."

Pronađite moć da stvorite dobitničku formulu koja dobiva

Jedna od najvažnijih stvari koje roditelj može učiniti jest da pomogne djetetu da samo stvori dobitničku formulu koja dobiva. Vrlo je važno da roditelj zna kako to učiniti bez da se miješa u djetetov razvoj.

Nedavno me nazvao jedan poznati pastor i zamolio me da govorim u njegovoj crkvi. Moje veze s crkvom nisu baš bile najčvršće. Moja obitelj išla je u metodističku crkvu, ali u dobi od deset godina počeo sam se zanimati za druge crkve. To se dogodilo jer sam učio o američkom ustavu i zainteresirala me ideja odvajanja crkve i države i sloboda religijskog izbora. U školi sam ispitivao kolege u koju crkvu odlaze, pa bih i ja išao s njima. Moja majka nije bila pretjerano sretna zbog toga, ali podsjećao sam je da mi Ustav dopušta slobodu vjerskog izbora. Nekoliko godina uživao sam u iskustvu odlazaka u različite crkve u koje su išli moji kolege iz razreda. Išao sam u vrlo lijepo ukrašene crkve, u jednostavne crkve, crkve u obiteljskim kućama, pa čak i u crkvu koja se sastojala od četiri štapa, limenog krova i nije imala zidova. Bilo je zanimljivo iskustvo sjediti u crkvi dok je vjetar nosio kišu na nas. Tog dana definitivno sam osjetio duhovnost.

Također sam posjećivao crkve mnogih različitih vjerskih skupina: luterana, baptista, budista, Židova, katolika, pravoslavaca, muslimana i hindusa. Išao bih i u druge, ali grad u kojem smo živjeli bio je mali i uskoro mi je ponestalo crkava. Uživao sam u iskustvu, ali do moje petnaeste godine moj interes za posjet crkvama smanjio se i posjećivao sam ih sve rjeđe i rjeđe.

Kad me pastor Tom Anderson zamolio da budem gost predavač u njegovoj crkvi, bio sam i polaskan i posramljen zbog toga što sam rijetko odlazio u crkvu. Kad sam mu rekao da su mnogi ljudi mnogo kvalificiraniji da govore u njegovoj crkvi, rekao je: "Ne tražim od vas da govorite o religiji. Molim vas da podijelite svoje lekcije o novcu."

Kad je to rekao, zaljuljao sam se u stolici i nasmijao se. Ne vjerujući u to što čujem, rekoh: "Htjeli ste da dođem u vašu crkvu i govorim o novcu?"

"Da", odgovori on s osmijehom. "Što je čudno u mojoj molbi?"

Opet se nasmijah. Morao sam opet postaviti pitanje. "Mislite da želite da dođem u vašu crkvu, stanem za propovjedaonicu i govorim vašoj pastvi o novcu?"

Pastor ponovo reče: "Da. Što je u tome čudno?"

Sjedio sam tamo cereći se, gledajući tog slavnog Božjeg čovjeka, pastora s pastvom od dvanaest tisuća članova, kako bih bio siguran da shvaćam što želi da učinim. "Jer u crkvi sam učio da je ljubav prema novcu zla. Također sam naučio da siromašni ljudi imaju veće šanse da dođu u raj od bogatih ljudi. Postoji nekakva lekcija o devi, bogatašu i ušici igle. Nikada nisam shvatio tu lekciju, ali nije mi se svidjela njezina poruka jer definitivno sam planirao postati bogat. Zato mi je čudno što želite da dođem u vašu crkvu i da govorim ljudima kako da postanu bogati."

Ovaj se put pastor Tom naslonio u stolici i nacerio. "Pa, ne znam u koju ste crkvu vi išli," rekao je: "ali ja u svojoj crkvi takve stvari ne propovijedam."

"Zar ne postoje neke religijske skupine koje podučavaju da je novac zlo?" upitah ja. "Zar ne postoje ljudi koji vjeruju da siromašni imaju veće šanse doći u raj od bogatih?"

"Da, to je istina", odgovori pastor. "Različite crkve propovijedaju različite stvari. Ali ja to ne želim propovijedati u svojoj crkvi. Bog zna da jednako volim bogate i siromašne."

Dok je pastor Tom Anderson nastavljao s izlaganjem svojih stavova, razmišljao sam o mojem iskustvu s crkvom i o krivnji koju sam često osjećao zato jer sam stvarno htio postati bogat. Možda sam netočno interpretirao poruku crkve. Možda me krivnja zbog ljubavi prema novcu navela da pogrešno shvatim poruku. Drugim riječima, osjećao sam se toliko krivim da sam čuo poruku krivnje. Kad sam podijelio tu ideju s Tomom, rekao mi je nešto što me opet natjeralo da sjednem. Rekao je: "Ponekad za promjenu grama percepcije treba tona edukacije."

Ove mudre riječi sam zapamtio. Dugo sam razmišljao o onom što je rekao. Ova misao neobično je duboka i točna. Tri mjeseca kasnije govorio sam njegovoj pastvi. Čast da govorim s propovjedaonice bila je iskustvo koje mi je pomoglo da promijenim osobni gram percepcije.

Gram protiv tone

Moj bogati otac često je govorio: "Nikada ne možeš naučiti siromašnu osobu da postane bogata. Samo bogatu osobu možeš naučiti da postane bogata."

Moj siromašni otac često je govorio: "Nikada neću biti bogat. Novac me ne zanima." Govorio je i "To si ne mogu priuštiti." Možda su ga svi oni bolnički računi i financijska borba koju je vodio veći dio života natjerali da misli tako. Ali ne mislim da je tako. Mislim da mu je gram percepcije stvorio većinu financijskih problema.

Kad me Sharon Lechter, moja koautorica, pitala želim li napisati ovu knjigu za roditelje, jedva sam dočekao tu priliku. Moj susret s pastorom Tomom Andersonom stvorio je u meni strast za pisanjem ove knjige, jer roditelji najviše mogu utjecati na djetetovu percepciju života.

Kao što sam prije rekao, moja supruga Kim i ja nemamo djece. Zato se ne usuđujem govoriti roditeljima kako da budu bolji roditelji. Pišem o tome kako da pomognu djetetu oblikovati percepciju o novcu. Najvažnija stvar koju roditelj može napraviti kad se radi o novcu jest da utječe na djetetovu percepciju novca. Želim da roditelji pruže svojoj djeci stav kako imaju moć nad novcem, a ne da postanu robovi novca. Kao što je rekao moj bogati otac: "Što više novca trebaš, manje moći nad njim imaš."

Danas mladi ljudi dobivaju kreditne kartice vrlo rano. Možda se sjećate iz knjige Bogati otac, siromašni otac da mi se moja koautorica i poslovna partnerica, Sharon Lechter, pridružila jer je njezin sin bio blokiran dugom na kreditnoj kartici na koledžu, usprkos tome što je ona financijski savjetnik i što ga je podučavala stvarima za koje je smatrala da su zdrave vještine upravljanja novcem. Čak i nakon što je to naučio, njezin sin došao je u iskušenje da sve kupuje kreditnim karticama. Sharon je shvatila da ako čak i njezin sin ima problema, tada milijuni druge djece i njihovih roditelja sigurno dolaze u financijske probleme.

Ne morate se roditi siromašni da biste postali siromašni

Mnogi siromašni ljudi su siromašni jer to uče kod kuće. Ljudi mogu razviti percepciju sebe kao siromašnih, iako dolaze iz obitelji srednje klase ili iz bogatih obitelji. Nešto im se dogodi na životnom putu i pokupe percepciju da će uvijek biti siromašni. Vjerujem da se to dogodilo mojem ocu. Kao što je pastor Tom Anderson rekao, često je potrebna tona edukacije da izmijeni tu percepciju. Moj otac radio je sve više i zarađivao je sve više novca. Ali čak niti tona novca, kao ni tona edukacije, ne mora promijeniti taj gram percepcije.

Kad sam bankrotirao i izgubio svoju prvu kompaniju, najteže mi je bilo zadržati percepciju samog sebe. Da mi bogati otac nije davao lekcije o samopercepciji, ne vjerujem da bih se oporavio i osnažio nakon tog iskustva.

Danas imam prijatelje koji su propali, i iako su se financijski oporavili, samopercepcija im je oslabila nakon tog iskustva. Zato svoje lekcije roditeljima započinjem važnošću osvještavanja i zaštite djetetove samopercepcije.

Veći dio ove knjige posvećen je učenju vaše djece da stvore snažnu samopercepciju kako bi prevladali životne uspone i padove - financijske, akademske, u vezama, profesionalne, i kroz sve druge izazove u životu. Ova knjiga će vam pomoći da naučite svoje dijete da se oporavi i stvori snažniju financijsku samopercepciju putem uspona i padova. Jedna od najvažnijih lekcija kojima su me moja dva oca naučila bila je kako da zaštitim svoju samopercepciju. Jedan otac učio me kako da ojačam u akademskom smislu kad sam se susreo s neuspjehom, a drugi me učio kako da ojačam financijski.

Mnogi ljudi tijekom života steknu oslabljenu samopercepciju. Mogu to čuti u njihovim glasovima kad govore ovakve stvari:

- "Tako sam zadužen da ne mogu prestati raditi."
- "Ne mogu si priuštiti da dam otkaz."
- "Kad bih barem zarađivao malo više..."
- "Život bi bio puno lakši kad ne bih imao djecu."
- "Nikada neću biti bogat."
- "Ne mogu si priuštiti da izgubim novac."
- "Htio bih započeti s vlastitim biznisom, ali trebam stalnu plaću."
- "Kako si mogu priuštiti ulaganje kad ne mogu plaćati niti svoje račune?"
- "Podići ću zajam da otplatim dugove na kreditnoj kartici."
- "Ne može svatko biti bogat."
- "Novac mi nije važan. Briga me za novac."
- "Da je Bog htio da budem bogat, dao bi mi novac."

Kao što je govorio moj bogati otac: "Što više trebaš novac, to manje moći imaš."

Postoje mnogi ljudi koji su bili dobri u školi i dobili dobro plaćene poslove. Ali budući da ih nitko nije naučio kako da učine da novac radi za njih, radili su naporno za novac i upali u dugoročne dugove. Što su više i duže trebali novac, to im je samopercepcija postajala nesigurnija.

Imam prijatelje koji su profesionalni studenti. Neki su u školi cijeli život i još nikada nisu imali posao. Imam prijatelja koji ima dva magisterija i doktorat. On nema tonu edukacije. On ima deset tona edukacije, i još uvijek jedva izlazi na kraj u profesionalnom i financijskom smislu. Čini mi se da mu još uvijek onaj gram percepcije stoji na putu.

Novac vas ne čini bogatima

Mnogi ljudi skupljaju novac nadajući se da će postati bogati, a drugi skupljaju diplome i dobre ocjene, nadajući se da će postati pametni. Moja osobna bitka vodila se oko toga da prevladam svoju siromašnu financijsku percepciju i percepciju da nisam pametan poput druge djece - percepciju koju nisam imao dok se nisam počeo uspoređivati s drugom djecom. Drugim riječima, nisam znao da sam siromašan dok nisam susreo djecu koja su dolazila iz bogatih obitelji; nisam znao da nisam pretjerano pametan dok me nisu usporedili s djecom koja su imala bolje ocjene.

Zato je naslov ove knjige Bogato dijete, pametno dijete. Ja iskreno vjerujem da se sva djeca rađaju s potencijalom da budu bogata i pametna, sve dok se ta percepcija štiti od tona edukacije koju će dobivati u školi, crkvi, biznisu, medijima i cjelokupnom svijetu. Život je sam po sebi težak, ali može biti još teži ako imate samopercepciju da niste pametni i da nikada nećete biti bogati. Najvažnija uloga roditelja je da oblikuje, hrani i štiti percepciju sebe kakvu su imali kao djeca.

Učiti odrasle da zaborave ono što su naučili

Kao učitelj odraslih, lakše mi je da naučim bogatu osobu da postane bogatija i pametnu osobu da postane pametnija. Vrlo je teško naučiti nekoga da se obogati kad čujete samo:

- "Ali što ako izgubim sav novac?"
- "Ali morate imati siguran posao."
- "Kako to mislite, raditi besplatno? Morate plaćati ljudima!"
- "Nemoj se zaduživati."
- "Budi vrijedan i štedi novac."
- "Igraj na sigurno i izbjegavaj rizike."
- "Ako se obogatim, postat ću zao i arogantan."
- "Bogati su pohlepni."
- "Za večerom se ne razgovara o novcu."
- "Nisam zainteresiran za novac."
- "Ne mogu si to priuštiti."
- "Preskupo je."

Pitanja ili tvrdnje poput ovih dolaze iz duboko usađenih temeljnih osobnih percepcija. Otkrio sam da mnogi od tih komentara nestaju kad povisim cijene svojih tečajeva.

Nikad ne govorite: "Ne mogu si to priuštiti"

Moj bogati otac nije bio psihoterapeut, ali bio je dovoljno pametan da zna kako je novac samo ideja. Zabranio je meni i svojem sinu da govorimo "Ne mogu si to priuštiti", kako bi nam pomogao da promijenimo svoju percepciju samih sebe. Zato nas je tjerao da se pitamo: "Kako bih si to mogao priuštiti?" Shvatio sam da govoreći "Ne mogu si to priuštiti" pojačavam percepciju

sebe kao siromašne osobe. Govoreći "Kako bih si to mogao priuštiti?" pojačavao sam percepciju sebe kao bogate osobe. Preporučam vam da ne govorite u djetetovoj blizini "Ne mogu si to priuštiti." Kad vas dijete zamoli novac, možete mu reći: "Napiši mi popis od deset stvari koje možeš učiniti, zakonski i moralno opravdanih, kako bi si priuštio ono što želiš, a da me ne tražiš novac."

Ako razmislite o ove dvije tvrdnje, vidjet ćete da vam pitanje "Kako bih si mogao to priuštiti?" otvara um prema ispitivanju mogućnosti za akumulaciju bogatstva. S druge strane: "Ne mogu si to priuštiti" vam zatvara um prema bilo kojoj mogućnosti da dobijete ono što želite.

Kao što sam rekao na početku ove knjige, riječ 'edukacija' dolazi od latinskog educare, što znači "izvlačiti". Već time što postajemo svjesni svojih riječi, možemo detektirati našu samopercepciju. Mijenjajući riječi, počinjemo mijenjati i samopercepciju, ako to želimo. Podsjećajući se da govorim "Kako bih si to mogao priuštiti?" uspio sam probuditi u sebi bogatu osobu. Govoreći "Ne mogu si to priuštiti", pojačavao sam siromašnu osobu koja je već bila u meni.

Život počinje s percepcijama

Jednog dana intervjuirao me novinar koji je postavio pitanje: "Recite mi kako ste postali milijunaš."

Odgovorio sam: "Gradio sam biznis i kupovao nekretnine."

Novinar je odgovorio: "No, to ne može svatko učiniti. Znam da ja to ne mogu. Recite mi što mogu učiniti kako bih postao milijunaš."

Odgovorio sam: "Pa, mogli biste zadržati posao i kupiti nekretnine."

Novinar je rekao: "Ali cijene nekretnina su previsoke. Ne mogu si to priuštiti i ne želim upravljati imanjima. Recite mi što još mogu učiniti."

Rekao sam: "Pa, tržište dionica je sada aktualno. Zašto ne uložite u dionice?"

"Jer je tržište dionica prerezljivo. Uskoro bi se moglo srušiti. Imam ženu i djecu i račune koje moram plaćati, pa si ne mogu priuštiti da izgubim novac kao što vi možete."

Napokon sam shvatio da radim ono za što me bogati otac naučio da ne pokušavam učiniti. Davao sam odgovore nekome tko je prije toga trebao promjenu percepcije. Prestao sam mu odgovarati i počeo postavljati pitanja. Upitah ga: "Recite mi kako biste mogli postati milijunaš."

On reče: "Pa, mogao bih napisati knjigu i prodati nekoliko milijuna primjeraka poput vas."

"Dobro", rekoh glasno. "Dobar ste pisac, i mislim da je to odlična ideja."

"Ali što ako ne pronađem agenta koji bi zastupao moju knjigu? Što ako me agent opljačka? Znaite, jednom sam napisao knjigu, ali nitko je nije htio čitati", odgovori novinar. Prešao je na novu temu, ali njegova samopercepcija ostala je ista.

Najvažnija stvar s kojom roditelj može početi jest da razvija i štiti samopercepciju djece. Svi mi imamo vlastite percepcije drugih ljudi, točne ili pogrešne. Možete misliti da je osoba glupa, ili pametna, ili bogata. Sjećam se kako sam u srednjoj školi za jednu djevojku mislio kako je ukočena i arogantna. Iako me privlačila, moja percepcija nje spriječila me da je pozovem van. Jednog dana sam popričao s njom i otkrio da je ljubazna, topla i prijateljski raspoložena. Nakon što sam promijenio svoju percepciju nje, napokon sam je pozvao van. Odgovorila je: "Oh, voljela bih da si me pitao prije. Upravo sam prohodala s Jerryjem." Pouka priče je da, kao što imamo percepcije drugih ljudi, tako imamo i percepcije samih sebe - i kao što se percepcija drugih može promijeniti, može se promijeniti i percepcija sebe.

Bogatstvo i pamet stvar su percepcije

Moj pravi otac, učitelj, ispričao mi je o slavnom istraživanju koje je provedeno u čikaškim školama prije nekoliko godina. Istraživači su zamolili skupinu učitelja za pomoć. Učiteljima je rečeno da su izabrani zbog svojih superiornih sposobnosti

podučavanja. Rečeno im je i to da će u njihove učionice dovesti samo nadarenu djecu. Učiteljima su rekli da ni djeca ni roditelji ne znaju za eksperiment jer žele znati kakav će uspjeh nadarena djeca postići ako im se ne kaže da su nadarena.

Kao što se i očekivalo, učitelji su izvijestili kako je učinak djece bio iznimno dobar. Izvijestili su da je rad s djecom bio pravo zadovoljstvo i da bi s takvom djecom željeli uvijek raditi.

Projekt je imao skriveni namjeru. Ono što učitelji nisu znali bilo je da nemaju iznimne sposobnosti podučavanja. Izabrani su slučajnim izborom. Niti djeca nisu bila nadarena. I njih su birali slučajnim izborom. Ali budući da su očekivanja bila visoka, i učinak je bio visok. Budući da su djeca i učitelji percipirani kao pametni i iznimni, imali su i izniman učinak.

Štoto znači? Znači da vaša percepcija djece može u velikoj mjeri utjecati na uspjeh u njihovom životu. Drugim riječima, ako možete vidjeti genija u svojem djetetu, pomoći ćete mu da postane pametnije. Ako možete vidjeti dijete kao bogataša, pomoći ćete mu da postane bogato. A ako naučite djecu da i sama imaju takve percepcije, imat će veće šanse da i ostatak svijeta doživi njihovu samopercepciju i ponaša se prema njima u skladu s tim.

Za mene, tu počinje edukacija vašeg djeteta. Zato govorim: "Dajte djeci moć prije no što im date novac." Pomozite im da razviju snažnu samopercepciju i pomoći ćete im da postanu bogati i pametni. Ako to nemaju, neće im pomoći svo bogatstvo niti edukacija ovog svijeta. Ako to imaju, lakše će postati bogatiji i pametniji.

Darovi mojih dvaju očeva

Vjerojatno najbolji darovi koje sam dobio došli su od moja dva oca kad sam bio u najvećoj nevolji. Kad sam markirao iz srednje škole, moj otac učitelj uvijek me podsjećao koliko sam pametan. Kad sam ostao praznih džepova, moj bogati otac me podsjećao kako su pravi bogataši izgubili više od jednog biznisa. Govorio je i to kako siromašni ljudi gube najmanje novca i žive u najvećem strahu da ne izgube ono malo što imaju.

Jedan otac ohrabrivao me da svoje akademske neuspjehe pretvorim u snagu. A moj bogati otac ohrabrivao me da svoje financijske gubitke pretvorim u dobitke. Možda su podučavali različite predmete, ali u velikom dijelu oba oca govorila su iste stvari.

Kada djeca vide u sebi samo najgore, posao roditelja je da u njima vide samo najbolje. Možda ćete primijetiti da to ne funkcionira samo na maloj djeci, već i na odrasloj djeci.

Kad je život vašeg djeteta najteži, kao roditelj imate veliku mogućnost - mogućnost da budete najbolji učitelj i prijatelj kojeg će vaše dijete ikad imati.

Četvrto poglavlje

Ako želite biti bogati, morate napraviti domaću zadaću

I moji i Mikeovi roditelji neprekidno su nas podsjećali da napravimo domaću zadaću. I opet, razlika je bila u tome što nisu preporučivali istu vrstu domaće zadaće.

"Jesi li napravio domaću zadaću?" upitala je moja majka.

"Napravit ću je čim završim s igrom", odgovorio sam.

"Igrao si se dovoljno dugo! Prestani s igrom istog trena i primi se knjige. Ako ne dobiješ dobre ocjene, nećeš ići na koledž i nećeš dobiti dobar posao", korila me.

"U redu, u redu. Ostavit ću igru, čim kupim još jedan hotel."

"Poslušaj majku i ostavi igru. Znam da voliš igru, ali vrijeme je za učenje."

To je bio glas mog oca i nije zvučao sretno. Znao sam da ne smijem odgađati i istog trena sam prestao s igrom i pospremio je. Boljelo me što sam morao spremati sve te zelene kućice, crvene hotele i kartice vlasništva koje sam skupljao satima. Skoro sam osvojio cijelu jednu stranu ploče. Ali znao sam da su moji roditelji u pravu. Idućeg dana imao sam test, a još nisam ni počeo s učenjem.

U životu sam imao razdoblje u kojem sam bio potpuno fasciniran igrom Monopoly. Stalno sam je igrao, od svoje osme do četrnaeste godine, a tad sam počeo igrati nogomet u srednjoj

školi. Mislim da bih nastavio igrati Monopoly da sam mogao pronaći više djece moje dobi koja bi igrala sa mnom. Ali kad dođete u srednju školu, to više nije *cool*. Iako sam igrao sve rjeđe, nikad nisam prestao voljeti tu igru, a kad sam narastao, počeo sam je igrati u stvarnom životu.

Građevinski blokovi mojeg bogatog oca

Nakon snažne i zdrave samopercepcije, jedan od najvažnijih građevinskih blokova bogatstva jest domaća zadaća.

U svojim prethodnim knjigama objasnio sam kako sam učio o novcu dok sam radio za bogatog oca, od svoje devete godine do srednje škole. U zamjenu za naš rad, on je provodio sate i sate podučavajući svojeg sina i mene zakonitostima vođenja biznisa, kao i vještine potrebne da se postane investitor. Kako bi subotom radije surfao s prijateljima ili se bavio nekim drugim sportom, sjedio sam u uredu bogatog oca i učio od čovjeka koji će jednog dana postati jedan od najbogatijih građana Havaja.

Tijekom jedne od subotnjih lekcija, bogati otac upitao je Mikea i mene: "Znate li zašto ću uvijek biti bogatiji od ljudi koji rade za mene?"

Mike i ja tupo smo sjedili neko vrijeme, pokušavajući pronaći prikladni odgovor. U prvi čas to se činilo glupim pitanjem, ali poznajući bogatog oca, znali smo da je iz tog pitanja trebalo naučiti nešto važno. Napokon pokušah s onim što se činilo najlogičnijim odgovorom. "Jer zarađuješ više od njih", rekoh.

"Da", složio se Mike, klimajući glavom. "Uostalom, ti si vlasnik kompanije i ti odlučuješ koliko ćeš ti dobiti novca, a koliko oni."

Bogati otac zaljuljao se u stolici, smijući se. "Pa, istina je da ja odlučujem koliko će tko biti plaćen. Ali, istina je da je moja plaća manja od plaće mnogih mojih zaposlenika."

I Mike i ja sumnjičavo smo pogledali njegovog oca. "Ako si ti vlasnik ovog poduzeća, kako drugi ljudi mogu biti plaćeni bolje od tebe?" upita Mike.

"Pa, za to postoji nekoliko razloga", odgovori bogati otac. "Želite li da vam kažem koji su to?"

"Naravno", odgovori Mike.

"Pa, kad započinjete s poslovanjem, novca obično nema mnogo, a vlasnik je obično posljednji plaćen."

"Misliš, zaposlenici prvi dobivaju plaće?" upita Mike.

Bogati otac klimne. "To je točno. I ne samo da su plaćeni prvi, često su plaćeni i više od mene."

"Ali zašto?" upitah ja. "Zašto posjedovati poduzeće ako plaću dobivaš posljednji, i to najmanju od svih?"

"Zato što vlasnik poduzeća često mora tako postupiti ako želi izgraditi uspješno poduzeće."

"To nema smisla", odgovorih ja. "Reci mi zašto to činiš."

"Jer zaposlenici rade za novac, a ja radim kako bih izgradio imovinu", reče bogati otac.

"Dakle, dok gradiš to poduzeće, tvoja plaća će rasti?" upita Mike.

"Može i ne mora biti tako. Kažem to jer želim da shvatite razliku između novca i imovine", nastavi bogati otac. "Mogu i ne moram sebi davati veću plaću, ali ne moram raditi do iznemoglosti kako bih dobio plaću. Radim zato što želim izgraditi imovinu čija vrijednost će se povećavati. Jednog dana možda ću prodati svoje poduzeće za milijune dolara, ili ću zaposliti predsjednika koji će ga voditi umjesto mene, a ja ću krenuti u izgradnju novog poduzeća."

"Znači, za tebe je izgradnja poduzeća izgradnja imovine. A imovina ti je važnija od novca", rekoš, pokušavajući shvatiti razliku između novca i imovine.

"Točno", reče bogati otac. "A drugi razlog što sam manje plaćen jest to što već imam druge izvore zarade."

"Misliš, imaš novac od druge imovine?" upitah ja.

Bogati otac opet klimne. "I zato sam vam i postavio pitanje. Zato sam vas pitao zašto ću uvijek biti bogatiji od mojih zaposlenika, bez obzira na to čija je plaća najveća. Dajem sve od sebe da vas podučim vrlo važnoj lekciji."

"Kakva je to lekcija?" upita Mike.

"Lekcija je da se nećete obogatiti na poslu. Obogatit ćete se kod kuće", reče bogati otac snažnim glasom, pazeći da njegove riječi ne shvatimo olako.

"Ne shvaćam", prokomentirao sam. "Kako to misliš, obogatit ćete se kod kuće?"

"Pa, na poslu zarađuješ svoj novac. A kod kuće odlučuješ što ćeš učiniti s novcem. A ono što poslije učiniš s novcem pretvorit će te u bogataša ili u siromaha." odgovori bogati otac.

"Kao domaća zadaća", reče Mike.

"Točno", reče bogati otac. "Ja to zovem upravo tako. Obogaćivanje zovem svojom domaćom zadaćom."

"Ali moj otac donosi veliki dio posla kući", rekoah gotovo defenzivnim tonom. "A mi nismo bogati."

"Pa, tvoj otac donosi svoj posao kući, ali zapravo ne radi domaću zadaću", reče bogati otac. "Kao što majka radi kućanske poslove... Ali to nije ono što zovem domaćom zadaćom."

"Ili zadaćom u dvorištu", dodah.

Bogati otac klimne. "Da, postoji razlika između zadaće u dvorištu, školskog posla kojeg donosiš kući i posla koji tvoj otac donosi kući iz svojeg ureda, kao i one vrste domaće zadaće o kojoj ja govorim." Tada mi je bogati otac rekao nešto što nisam nikada zaboravio: "Glavna razlika između bogatih, siromašnih i srednje klase je u onome što rade u slobodno vrijeme."

"Slobodno vrijeme", upitah. "Što misliš pod slobodnim vremenom?"

Bogati otac na trenutak se nasmiješio sinu i meni. "Što mislite, kako je počeo ovaj posao s restoranom?" upita on. "Mislite li da se stvorio iz vedra neba?"

"Ne", reče Mike. "Ti i mama započeli ste s tim poslom za našim kuhinjskim stolom. Tamo su počeli svi tvoji poslovi."

"Točno", reče bogati otac. "Sjećaš li se prvog malog dućana kojeg smo otvorili prije mnogo godina?"

Mike klimne. "Da, sjećam se", reče on. "To su bili teški dani za obitelj. Imali smo tako malo novca."

"A koliko dućana imamo sada?" upita bogati otac.

"Pet", odgovori Mike.

"I koliko restorana?" reče Mike.

"Sedam", reče Mike.

Dok sam sjedio tamo slušajući, počeo sam shvaćati nekoliko razlika. "Dakle, razlog što zarađuješ manje od ovog restorana je taj što imaš prihod od mnogih drugih poduzeća?"

"To je djelomičan odgovor", reče bogati otac s osmijehom. "Ostatak odgovora nalazi se na ploči Monopolyja. Razumijevanje igre Monopoly jest najbolja domaća zadaća koju možete napraviti."

"Monopoly?" upitah s osmijehom. Još sam mogao čuti glas moje majke koji mi govori da pospremim Monopoly i napravim domaću zadaću. "Kako to misliš da je Monopoly domaća zadaća?"

"Pokazat ću ti", reče bogati otac otvarajući najpoznatiju igru na svijetu. "Što se događa kad prođeš polje 'kreni'?" upita on.

"Dobivaš dvjesto dolara", odgovorih ja.

"Dakle, svaki puta kad prođeš 'kreni'; to je kao da dobivaš plaću. Je li to točno?"

"Da. Valjda je", reče Mike.

"A da bi pobijedio u igri, što moraš učiniti?" upita bogati otac.

"Trebaš kupovati nekretnine", rekoah.

"Točno", reče bogati otac. "A kupovanje nekretnina je tvoja domaća zadaća. To te čini bogatim. Ne tvoja plaća."

Mike i ja sjedili smo u tišini duže vrijeme. Napokon, postavih pitanje bogatom ocu. "Dakle, kažeš da te visoka plaća ne čini bogatim?"

"Točno", reče bogati otac. "Plaća te ne čini bogatim. Ono što činiš s tom plaćom čini te bogatim, siromašnim ili pripadnikom srednje klase."

"Ne razumijem", rekoah. "Moj otac uvijek govori da ćemo biti bogati kad on dobije veću plaću."

"To misli većina ljudi", reče bogati otac. "Ali, u stvarnosti, što više novca ljudi zarađuju, više se zadužuju. Pa moraju sve više raditi."

"A zašto je tako?" upitah ja.

"Zbog onog što rade kod kuće. Zbog onog što rade u slobodno vrijeme", reče bogati otac. "Većina ljudi ima loš plan ili lošu formulu za svoj novac, nakon što ga zarade."

"Gdje se može pronaći dobra formula za bogatstvo?" upita Mike.

"Pa, jedna od boljih formula za bogatstvo nalazi se ovdje, na ploči Monopolyja", reče bogati otac, pokazujući ploču igre.

"Kakva formula?" upitah ja.

"Pa, kako se pobjeđuje u igri?" upita bogati otac.

"Kupiš nekoliko imanja, pa na njima počneš stavljati kuće", odgovori Mike.

"Koliko kuća?" upita bogati novac.

"Četiri", rekoh ja. "Četiri zelene kuće."

"Dobro", reče bogati otac. "A nakon što staviš te četiri zelene kuće, što tada činiš?"

"Vratiš ih i kupiš crveni hotel", rekoh.

"I to je jedna od formula za veliko bogatstvo", reče bogati otac. "Ovdje, na ploči Monopolyja, imaš jednu od najboljih formula za bogatstvo na svijetu. To je formula koju su mnogi ljudi slijedili i postali bogatiji no što su ikad mogli i sanjati."

"Šališ se", rekoh u nevjerici. "Ne može biti tako jednostavno."

"Jednostavno je", potvrdi bogati otac. "Godinama sam novac koji sam zarađivao kroz biznis ulagao u nekretnine. Zatim sam nastavio živjeti od prihoda od nekretnina i nastavio graditi biznis. Što više zaradim od biznisa, više ulažem u nekretnine. To je formula velikog bogatstva za mnoge ljude."

"Pa ako je tako jednostavno, zašto više ljudi to ne čini?" upita Mike.

"Jer ne rade domaću zadaću", reče bogati otac.

"Je li to jedina formula za bogatstvo?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac. "Ali to je vrlo dobar plan koji je funkcionirao za mnoge bogate ljude stoljećima. Funkcionirao je za kraljeve i kraljice u stara vremena i funkcionira i danas. Razlika je u tome što danas ne moraš biti plemić da bi posjedovao imanje."

"Dakle, ti si igrao Monopoly u stvarnom životu?" upita Mike.

Bogati otac klimne. "Prije mnogo godina, kad sam igrao Monopoly kao dijete, odlučio sam da će moj plan za veliko bogatstvo biti da izgradim biznis i da preko biznisa kupujem nekretnine. I to je sve što sam činio. Čak i kad smo imali vrlo malo novca, išao bih kući i tražio nekretnine."

"Moraju li to biti nekretnine?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac. "Ali kad odrasteš i počneš shvaćati moć korporacija i porezni zakon, shvatit ćeš zašto su nekretnine jedno od najboljih ulaganja."

"U što još možeš ulagati?" upita Mike.

"Mnogi ljudi kupuju dionice i obveznice", reče bogati otac.

"Imaš li ti dionice i obveznice?" upitah ja.

"Naravno", reče bogati otac. "Ali više ulažem u nekretnine."

"Zašto?" upitah ja.

"Pa, zato što će mi bankar dati kredit da kupim nekretnine, ali mi ne želi davati kredit da kupujem dionice. Tako mogu više oploditi svoj novac putem nekretnina, a i porezni zakoni su blaži prema nekretninama. Ali skrećemo s glavne stvari."

"A što je glavna stvar?" upitah ja.

"Stvar je u tome što se bogatiš kod kuće, a ne na poslu", reče bogati otac. "Zaista želim da to shvatite. Nije mi važno hoćete li kupovati nekretnine, dionice, obveznice ili graditi biznis. Važno mi je da shvatite da se većina ljudi neće obogatiti na poslu. Obogatit ćete se radeći domaću zadaću."

"Shvatio sam lekciju", reko. "Kad završiš s radom ovdje u restoranu, kamo ideš poslije?"

"Drago mi je da si to pitao", reče bogati otac. "Hajde. Uđite u auto i krenimo. Pokazat ću vam kamo idem nakon posla."

Nekoliko minuta kasnije stigli smo na veliko imanje na kojem su bili redovi kuća. "Ovo je dvadeset ari prvoklasnog imanja s nekretninama", reče bogati otac pokazujući imanje.

"Prvoklasno imanje?" reko cinično. "Možda sam imao samo dvanaest godina, ali mogao sam prepoznati četvrti s niskim stanarinama. "Ovo mjesto izgleda užasno."

"Hajde da ti nešto objasnim", reče bogati otac. "Razmišljaj o ovim kućama kao o zelenim kućicama u Monopolyju. Možeš li to učiniti?"

Mike i ja polako klimnismo glavama, pokušavajući rastegnuti svoju maštu. Kuće nisu bile poput urednih zelenih kućica na ploči Monopolyja. "A gdje je veliki crveni hotel?" upitismo gotovo jednoglasno.

"Bit će", reče bogati otac. "Bit će. Ali to neće biti crveni hotel. Za nekoliko godina, naš mali grad proširit će se u ovom smjeru. Grad je objavio plan da izgradi novi aerodrom s druge strane ovog imanja."

"Dakle, ove kuće bit će između grada i aerodroma?" upitah ja.

"Točno", reče bogati otac. "Kad dođe vrijeme za to, srušit ću sve ove kuće za iznajmljivanje i pretvoriti ovo imanje u zonu lake industrije. Tada ću kontrolirati jedan od najvrednijih komada zemlje u ovom gradu."

"Što ćeš učiniti tada?" upita Mike.

"Slijedit ću istu formulu", reče bogati otac. "Kupit ću još zelenih kućica i kad dođe pravo vrijeme, pretvoriti ih u crvene hotele, ili zone lake industrije, ili zgrade sa stanovima, ili ono što će grad trebati u to vrijeme. Nisam jako pametan čovjek, ali znam kako da slijedim uspješan plan. Mnogo radim i uvijek napravim domaću zadaću."

Kad smo Mike i ja imali dvanaest godina, bogati otac počeo je provoditi svoj plan i postao jedan od najbogatijih ljudi na Havajima. Ne samo da je već kupio ovo industrijsko zemljište, kupio je i prvoklasno imanje na obali, koristeći istu formulu. U dobi od trideset i četiri godine, pretvarao se iz malog biznismena u velikog, moćnog biznismena. Radio je domaću zadaću.

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, lekcija broj jedan bila je da bogataši ne rade za novac. Umjesto toga, fokusiraju se na to da njihov novac radi za njih. Pisao sam o Ray Krocu, osnivaču McDonalds'a, koji je rekao: "Ja nisam u biznisu s hamburgerima. Moj biznis su nekretnine." Kao mladić, zapamtio sam utjecaj usporedbe lekcije s ploče Monopolyja s

lekcijom iz stvarnog života sa svojim bogatim ocem i mnogim drugim vrlo bogatim industrijalcima. Oni su zaradili svoje bogatstvo tako što su, kao što je rekao bogati otac, napravili domaću zadaću. Za mene, ideja da se bogatstvo stječe kod kuće, a ne na poslu, bila je moćna lekcija. Moj pravi otac donosio je velik dio posla kući, ali nije napravio domaću zadaću.

Kad sam se 1973. vratio iz Vijetnama, odmah sam se uključio na tečaj ulaganja u nekretnine koji sam vidio na televizijskoj reklami. Tečaj je koštao 385\$. Taj tečaj učinio je mene i moju suprugu milijunašima, a dobit od nekretnina koje smo kupovali koristeći formulu koju smo naučili na tom tečaju kupila nam je našu slobodu.

Moja supruga i ja ne moramo više nikada raditi, zahvaljujući pasivnim prihodima koji nam dolaze od naših nekretnina. Taj tečaj od 385\$ vratio mi je uloženi novac nečim mnogo važnijim od novca. Informacija koju smo tamo dobili kupila je meni i mojoj supruzi nešto mnogo važnije od poslovne sigurnosti. Kupila nam je financijsku sigurnost i slobodu. Vrijedno smo radili naše poslove i napravili smo domaću zadaću.

Kao što je rekao moj bogati otac igrajući Monopoly sa mnom i Mikeom: "Nećete se obogatiti na poslu, nego kod kuće."

Budale Motley nisu budale

Po mojem mišljenju, jednu od najboljih knjiga o investiranju napisala su dva brata koji se nazivaju Budale Motley. Njihova knjiga *Vodič u investiranje Budala Motley* bila je na listi uspješnica godinama.

Nedavno su na svojoj Internet stranici napisali slijedeće o upotrebi igara kao sredstava učenja:

"...osim toga što su zabavne i što promoviraju socijalnu interakciju, dobre igre čine vas pametnijima. Dobre igre vas tjeraju da razmišljate, planirate, riskirate, ponekad da nagađate ili se nadate... Ali uvijek -jao, u tome je kvaka - rezultati, vaša sudbina, vezani su tim mislima i akcijama.

Čin djelovanja i pobjeđivanja, ili neuspjeha i učenja, jest čin koji prirodno proizlazi iz igranja igara. Jedan od naših budalastih lajtmotiva, osobna odgovornost, lijepo se uči i preslikava kroz igre."

Igre zahtijevaju više od jedne vrste inteligencije

Školski sustav primarno se fokusira na verbalno-lingvističku inteligenciju. Prije sam spomenuo probleme koje dijete može imati ako njegova inteligencija nije verbalno-lingvističkog tipa, ona koja se tradicionalno mjeri IQ testovima. U školi, nisam bio dobar u čitanju, pisanju, slušanju i pisanju testova. Samo to što sam morao sjediti u učionici bilo mi je bolno. S obzirom da sam i danas hiperaktivan, najbolje učim kroz inteligenciju koja se nalazi u fizičkom, interpersonalnom, intrapersonalnom, spacijalnom i matematičkom učenju. Drugim riječima, najbolje učim kad upotrijebim više od jedne inteligencije. Najbolje učim djelujući, pričajući, radeći u skupinama, surađujući, natječući se i zabavljajući. Iako znam čitati i pisati, to su za mene najbolniji načini upijanja informacija. Zato mi je škola bila bolna i zato sam kao dijete volio igre, a volim ih i danas kao odrastao čovjek. Da bi se pobijedilo u igri, potrebno je više od jedne vrste inteligencije. Igre su često bolji učitelji od učitelja koji stoje pred razredom i predaju.

Mrzio sam sjediti u zatvorenom prostoru učionice. I dan danas odbijam sjediti u uredu. Često čujem kako ljudi govore: "Jednog dana imat ću ured na uglu, s prozorima na dvije strane." Nikada nisam htio sjediti u uredu. Ako moram održati sastanak, koristim sobu za konferencije ili odlazim u restoran. Mrzio sam biti zatvoren kao dijete i mrzim to i danas. Najbolji način na koji sam provodio vrijeme u zatvorenom prostoru bilo je igranje igara. I danas odlazim na posao i dalje igram igre - ali ovaj put to je Monopoly koji se igra pravim novcem. Igram se jer tako najbolje učim.

Kad je moj pravi otac vidio koliko volim igre i sportove, shvatio je da bolje učim djelujući, a ne slušajući. Znao je da ne bih dobro prošao na pravom akademskom koledžu. Shvativši da

učim kroz aktivnosti, počeo me ohrabrivati da izaberem školu koja podučava učenike kroz djelovanje, a ne slušanje. Zato sam se prijavio i bio primljen na Pomorsku akademiju SAD-a i Akademiju trgovačke mornarice SAD-a. Prijavio sam se u škole koje će mi omogućiti da putujem brodom po svijetu i tako učim. Naučio sam kako biti pomorski časnik tako što sam boravio na brodu. Nakon mature, pošao sam u marine i naučio upravljati zrakoplovom, i zavolio to. Volio sam učiti na brodu i volio sam učiti u zrakoplovu.

Mogao sam izdržati u učionici koliko je bilo potrebno, jer to je vodilo učenju u stvarnom životu, kroz plovidbu i letenje. Učio sam u učionicama jer sam htio učiti, a kad sam htio učiti, činio sam to u potpunosti, nije mi bilo dosadno, osjećao sam se pametniji i dobivao bolje ocjene. Bolje ocjene značile su da mogu raditi uzbudljivije stvari, kao što je bila plovidba ili let do Tahitija, Japana, Aljaske, Australije, Novog Zelanda, Europe, Južne Amerike, Afrike i, naravno, Vijetnama.

Da mi moj pravi otac nije objasnio različite stilove učenja, možda bih odustao od škole. Vjerojatno bih izabrao normalnu nastavu koja se odvija u učionicama i koja bi mi dosadila pa bih postao nemiran i s vremenom prestao pohadati školu. Mrzio sam biti zatvoren, mrzio sam kad bi mi bilo dosadno i kad su mi predavali i mrzio sam učiti predmete koje nisam mogao vidjeti, dodirnuti ili osjetiti. Moj otac bio je verbalno-lingvistički genij, ali bio je i dovoljno pametan da shvati kako njegova djeca to nisu. Rijetko nas je kritizirao zbog neuspjeha u školi, iako je bio pročelnik za edukaciju, jer je znao da njegovo četvero djece uče na različite načine. Umjesto da nas kritizira zbog loših ocjena, ohrabrivao nas je da pronađemo načine na koje najbolje učimo.

Moj pravi otac također je shvaćao da mi treba nagrada za kraj mogeg školovanja. Bio je dovoljno pametan da zna kako me riječi: "Idi u školu, dobro uči, tako da možeš dobiti dobar posao u uredu", neće motivirati da zavolim školu. Znao je da ću učiti samo ono što želim učiti, i to na načine na koje najbolje učim i da na kraju učenja moram dobiti uzbudljivu nagradu. Zato je rekao: "Ne mogu si priuštiti da ti plaćam put po svijetu, ali ako dođeš u školu koja će ti omogućiti da učiš po cijelom svijetu,

uživat češ u školovanju. Idi u takvu školu i vidi svijeta. Možeš igrati Monopoly po cijelom svijetu."

Moj otac nije znao koliko će me se ova ideja dojmiti. Za njega, putovanje svijetom kako bi se igrao Monopoly nije imalo smisla. Ali kad je vidio koliko mi se ta ideja svidjela, počeo me ohrabrivati. Pronašao je nešto što me zanimalo. Čak mu se i svidjela ideja da igram Monopoly, iako nije mogao pojmiti ideju ulaganja u nekretnine po cijelom svijetu jer to nije bio dio njegove stvarnosti. Budući da sam već imao ploču Monopolyja, počeo je kući donositi knjige o odlasku na more i putovanju oko svijeta.

I tako, čak niti moj otac učitelj nije imao ništa protiv Monopolyja. Mogao je vidjeti da ta igra za mene nije samo zabava. Spojio je igru s predmetima koje sam htio učiti. Otkrio je nagradu za koju ću učiti - da putujem svijetom i igram Monopoly u stvarnom svijetu. Smatrao je da je to djetinjasta i nezrela stvarnost, ali to je bila stvarnost kojoj sam se radovao. Moj otac nekako je znao da na kraju igre Monopoly mogu vidjeti svoju budućnost. On je nije mogao vidjeti, ali znao je da ja mogu i upotrijebio je ono što sam ja vidio kao poticaj da me zadrži u školi. Danas putujem svijetom i igram Monopoly s pravim novcem. Iako moje vještine čitanja i pisanja nisu visoke, pišem i čitam jer je moj otac učitelj bio dovoljno pametan da pronade predmete za koje sam zainteresiran, umjesto da me prisiljava da čitam i pišem o predmetima koji me nisu zanimali.

Dobitnička formula

Jedna od najvažnijih stvari koje sam naučio iz Monopolyja bila je moja dobitnička formula. Znao sam da samo moram kupiti četiri zelene kuće i pretvoriti ih u crveni hotel. Nisam znao kako ću to učiniti, ali znao sam da mogu... Barem je takva bila moja samopercepcija u to vrijeme. Drugim riječima, između devete i petnaeste godine naučio sam da nisam akademski genij kao moj prijatelj Mrav Andy. Kad sam pronasao formulu na ploči Monopolyja, i kad sam stvarno vidio, dodirnuo i osjetio zelene kuće mojeg bogatog oca, pronasao

sam svoju dobitničku formulu. Znao sam da formula mojeg siromašnog oca, koja uključuje težak rad i naporno učenje kako bih imao siguran uredski posao, nije za mene. To su bile dobre vijesti. Ali, kao što rekoah, svaki novčić ima dvije strane. Loša vijest bila je ta što je do moje petnaeste godine, prijetnja "Ako ne budeš puno učio, dobio dobre ocjene i dobar posao, nećeš biti uspješan" imala slab utjecaj na moju motivaciju da učim predmete koje nisam htio učiti.

Kad gledam kako danas opadaju ocjene učenika, vjerujem da na njih utječe isti nedostatak motivacije. Djeca nisu glupa. Zapravo, djeca znaju mnogo više o stvarnom životu od mnogih roditelja. Jedan od razloga što školski sustav ima problema s podučavanjem leži u tome što nitko djeci nije dao dobar razlog da dobro uče i ostanu u školi. Mislim da bi mnoga djeca bila zainteresiranija za učenje kad bi u prvom razredu počela igrati Monopoly i kad bi ih zatim upitali tko od njih se želi uključiti u program "Tko želi biti milijunaš kad maturira?" Ako dijete zaista želi biti milijunaš, još uvijek mu možete ponuditi isti program koji sam ja imao kao dijete. Dijete bi moglo biti zainteresirano za taj program, jer nagrada na kraju je uzbudljiva i vrijedna učenja.

Dobra vijest je što sam, igrajući Monopoly, otkrio svoju dobitničku formulu. Mogao sam vidjeti svoju budućnost na kraju igre. Tada sam odlučio postati milijunaš. To mi je bilo uzbudljivo i imao sam motivacije da učim kako bih to postigao. Ali više od obogaćivanja, mogao sam vidjeti da će moja budućnost biti financijski sigurna i slobodna. Nisam imao samopercepciju kako mi treba siguran posao ili kompanija koja će se brinuti o meni. U dobi od petnaest godina, znao sam da ću se obogatiti. Nisam to samo pretpostavljao, znao sam to. Kad sam to shvatio, moja samopercepcija se naglo poboljšala. Znao sam da ću biti bogat iako neću imati dobre ocjene, pohađati dobru školu niti imati dobar posao.

Loša vijest bila je ta što sam postao nestrpljiv. Da me moj otac učitelj i moj bogati otac nisu poticali da ostanem u školi i diplomiram, rano bih napustio školu. Vrlo sam zahvalan svojem ocu učitelju, bogatom ocu i nekolicini učitelja na mudrosti

kojom su me vodili kroz vrlo teško razdoblje života. Uz njihovu pomoć, pronašao sam način da ostanem u školi i budem dobar učenik. Pomogli su mi da otkrijem vlastiti stil učenja, umjesto da me prisiljavaju da učim na način koji je to od mene zahtijevao školski sustav.

Moj otac učitelj mogao je vidjeti da najbolje učim djelovanjem, a ne čitanjem ili slušanjem. Poticao je moje snove o putovanju svijetom i spojio ih sa snovima o igranju Monopolyja. Pronašao je način da me ohrabri da ostanem u školi i pomogao mi je da pronađem školu koja je najbolje odgovarala mojem stilu učenja. Nije brinuo o mojim ocjenama, o upisu u prestižnu školu ili o višem intelektualnom učenju. Htio je da ostanem u školi, maturiram i, što je najvažnije, nastavim učiti. Drugim riječima, moj pravi otac napravio je svoju domaću zadaću.

Moj bogati otac podučavao me drugim stvarima iz igre Monopoly. Naučio me jednoj od dobitničkih formula bogataša. Promijenio je moju percepciju samog sebe naučivši me da mogu pobijediti u igri života čak i ako ne uspijem u školi ili ne dobijem dobro plaćen posao. Pokazao mi je svoju dobitničku formulu, koju sam usvojio u životu. Drugim riječima, i moj bogati otac napravio je svoju domaću zadaću. Kao što je često govorio: "Nećeš se obogatiti na poslu. Obogatit ćeš se ako budeš radio domaću zadaću."

Podučavanje bogate i pametne djece

Početkom 2000. jedna od vodećih mrežnih marketinških organizacija zamolila me da podučavam o ulaganju 'slijedeću generaciju'. Kad sam ih upitao tko je slijedeća generacija, rekli su mi da su to djeca čiji su roditelji bili uspješni u mrežnom marketingu. Kad sam ih pitao zašto su ta "djeca" trebala učiti o ulaganju, odgovorili su: "Jer većina tih mladih ljudi naslijedit će milijunske, a neki i milijarde dolara vrijedne biznise. Podučavali smo ih poslovnim vještinama, a sada trebamo vas da ih podučite vještinama ulaganja." Tada sam znao zašto žele da im predajem.

Proveo sam dva dana u skijalištu predajući skupini od sedamdeset i pet mladih ljudi, u dobi od petnaest do trideset i pet godina, o važnosti ulaganja. Bilo je lijepo jer nije bilo pitanja kao što je "Kako ću doći do novca za ulaganje?" Kao što je rekao moj bogati otac: "Postoje samo dvije vrste problema s novcima. Jedan je premalo novca, a drugi previše novca." Ovi mladi ljudi imali su drugi problem.

Drugog dana tečaja, primijetio sam koliko su ovi mladi ljudi drukčiji. Bili su različiti od većine mladih ljudi koje sam prije susretao. Čak su i tinejdžeri mogli razgovarati o novcu, biznisu i ulaganjima na razini odraslih. Bio sam dovoljno star da im budem otac, ali često sam imao osjećaj da razgovaram s vršnjacima. Tada sam shvatio da su ti mladi ljudi odgojeni u biznisu i da su mnogi od njih rukovodili protokom novca i ulaganjima mnogo većima od mojih. Osjećao sam se ponizno, no iako su ti mladi ljudi već bili bogati, tu nije bilo arogancije, uobraženosti niti prijezira kojeg sam ponekad pronalazio u nekim mladim ljudima. Shvatio sam da su mnogi od tih mladih ljudi odrasli kod kuće uz svoje roditelje i njihove biznise. Ne samo da su se ugodno osjećali u društvu odraslih, već su s odraslima mirno razgovarali o novcu i biznisu. Neke od njih, stare samo četrnaest godina, već sam vidio kako stoje pred četrdeset tisuća ljudi i drže govore koji su inspirirali cijelo gledalište. Imao sam trideset i sedam godina kad sam prvi puta održao govor, i to dosadan govor.

Dok su me vozili s planine na aerodrom, shvatio sam da smo moj najbolji prijatelj Mike i ja imali slično iskustvo. Shvatio sam i to da je on vrijedno učio u koledžu jer ga je na kraju poslovne škole čekala nagrada u vidu preuzimanja multimilijunskog biznisa. Shvatio sam i to da sam i ja profitirao od roditelja koji je radio kod kuće i imao vremena da nauči svojeg sina i mene vještine primjenjive u stvarnom životu.

Kad govorim ljudima o tome da razmotre biznis koji mogu raditi kod kuće - bilo što, od mrežnog marketinga, preko franšize, do nečeg što su sami smislili - spominjem im mlade ljude koje sam upoznao na tom tečaju. Kućni biznis pruža prednosti koje u velikoj mjeri prelaze dodatni izvor prihoda i

porezne olakšice, a neke od tih prednosti su neizmjerne. Za neke ljude koji imaju djecu, kućni biznis je njihov način izrade domaće zadaće i podučavanja djece da čine isto to. Kao što je rekao moj bogati otac: "Nećeš se obogatiti na poslu. Obogatit ćeš se kod kuće." A to može uključivati bogatstvo mnogo veće od novca.

Tijekom cijele povijesti, neki od najbogatijih ljudi obogatili su se započevši raditi kod kuće. Henry Ford počeo je u svojoj garaži. Hewlett-Packard osnovan je u garaži. Michael Dell počeo je u spavaćoj sobi. Pukovnik Sanders postao je bogat tek kad je pored njegovog restorana sagrađena autocesta i kad je ostao bez posla. Savjet mojeg bogatog oca funkcionirao kod mnogih bogatih ljudi.

Usput rečeno, igra PROTOK NOVCA 101 nastala je za mojim kuhinjskim stolom. *Bogati otac, siromašni otac*, do sada prodan u preko dva milijuna primjeraka, napisan je u našoj kućici u planinama. PROTOK NOVCA Technologies, Inc, s Web stranicom richdad.com, jest multimilijunski biznis koji licencira obrazovne proizvode bogatog oca diljem svijeta - a započet je u rezervnoj spavaćoj sobi u domu Sharon Lechter. Biznis koji je stvoren za našim kuhinjskim stolom, pa je preselio u Sharonin dom, sada je u uredskoj zgradi, pa čak iznajmljuje uredski prostor drugim poduzećima. Još uvijek nemam svoj ured, jer i danas ne volim biti zatvoren u malom prostoru. Radim s istom dobitničkom formulom koju sam naučio uz pomoć svoja dva oca - putujem svijetom i igram Monopoly pravim novcem. Drugim riječima, još uvijek radim svoju domaću zadaću.

Peto poglavlje

Koliko dobitničkih formula treba vaše dijete?

Kad razmišljam o životima svojeg bogatog i siromašnog oca, shvaćam da je jedan bio uspješniji od drugoga samo zato jer je imao više *dobitničkih formula*.

Jedna prijateljica nedavno me zamolila za savjet. Adrian je mnogo godina radila za veliku korporaciju, sve dok tijekom ranih 90-tih nije otpuštena. Optimistična i uvijek spremna pokrenuti vlastiti biznis, Adrian je od uštede i od otpremnine svoje stare kompanije kupila franšizu putničke agencije. Baš kad joj je biznis krenuo, zrakoplovne tvrtke počele su smanjivati postotak koji su agenti dobivali za prodane karte. Iznenada, umjesto da dobije 800\$ po karti, tvrtke su joj počele plaćati manje od 100\$, pa čak i samo 50\$. Sada je suočena s mogućnošću da zatvori putničku agenciju, ali ovaj put ostala je bez uštede, a od svoje kompanije neće dobiti otpremninu. Prodaje svoju franšizu, ali njezina je vrijednost jako umanjena zbog smanjene suradnje sa zrakoplovnim tvrtkama.

Vjerujem da je jedan od razloga što se Adrian sada muči u životu taj što nije imala dovoljno dobitničkih formula koje bi joj trajale cijeli život. Adrian nije jedina osoba za koju znam da ima problema jer ima premalo dobitničkih formula. Postoje mnogi ljudi koji su bili dobri u školi, ali nisu stekli dovoljno

dobitničkih formula da uspiju u životu. Slijedeće poglavlje napisano je za roditelje kako bi osigurali djeci dovoljno dobitničkih formula da uspiju u igri života.

Vaše dijete treba najmanje tri dobitničke formule

Postoje tri primarne dobitničke formule koje dijete treba naučiti kako bi uspjelo u profesionalnom i financijskom životu:

Dobitnička formula za *učenje*

Dobitnička *profesionalna* formula

Dobitnička *financijska* formula

Pronalaženje dobitničke formule za učenje vašeg djeteta

Moja prijateljica Adrian bila je dobra u školi jer je brzo učila i uživala je u školi. Za Adrian su pisanje, čitanje i aritmetika bili lagani. S lakoćom je prošla kroz koledž i magistrirala. Budući da je bila dobra u školi, voljela je školu i to joj je bilo pozitivno iskustvo. Budući da joj je iskustvo sa školom bilo pozitivno, preporučio sam joj da zatvori svoju putničku agenciju i da se vrati u školu kako bi naučila novu dobitničku profesionalnu formulu. U dobi od pedeset i tri godine vratila se u školu i skoplja kvalifikacije kako bi upisala pravo.

Adrian je primjer koji ilustrira ono što je moj otac rekao o različitim dobitničkim formulama učenja za različite ljude. Premda Adrianina dobitnička formula funkcionira za nju, vjerojatno ne bi za mene. Nisam volio školu i sumnjam da ću se ikada vratiti u zgrade formalnog obrazovanja kao učenik.

Razvoj dobitničke formule za učenje

Razdoblje od rođenja do petnaeste godine vrlo je važno. Kroz to vrijeme, djeca razvijaju vlastite dobitničke formule učenja. Ako je dijete sretno u školi, uči s lakoćom i ima dobre ocjene, trebalo bi razviti dobru dobitničku formulu za učenje. Ali kada djeca imaju problema s osnovnim gradivom jer nemaju

razvijenu verbalno-lingvističku ili neku drugu inteligenciju, godine provedene u školi bit će im bolne. Ako je djeci u tim ranim godinama teško u školi ili se ne osjećaju pametni kao druga djeca, možda neće razviti samopouzdanje i dobit će negativan stav prema školi općenito. Djeca mogu naučiti da se osjećaju "glupo" i da ne mogu preživjeti unutar obrazovnog sustava. Počinju ih etiketirati terminima namijenjenim za njihove takozvane poremećaje - kao što je PPP ili "usporen" umjesto željenog "nadaren", "bistar" ili "genijalan". Kao odrasla osoba, mrzim da me zovu "glupan" ili kad me tjeraju da se osjećam inferiorno. Što mislite, kako dijete od dvanaest godina ili još mlađe izlazi na kraj s takvim nazivima? Koja je cijena, mentalna, emocionalna i fizička?

Akademski sustavi ocjenjivanja još su jedan razlog zašto se djeca počinju osjećati nesigurno u akademskom smislu. Ako uzmemo desetoro djece, u krivulji ocjenjivanja dvoje će biti na vrhu krivulje, dvoje na dnu, a šest u sredini. U općim testovima sposobnosti, ja sam obično bio svrstavan u gornjih 2 posto po pitanju potencijala, ali blizu donjih 2 posto po pitanju ocjena. Zbog te metode ocjenjivanja učenika, moj otac učitelj često je govorio: "Školski sustav nije toliko sustav *edukacije* koliko sustav *eliminacije*." Kao roditelj, trebao me štiti u emocionalnom i mentalnom smislu i spriječiti da me eliminiraju iz sustava.

Promjena u devetoj godini

Rudolf Steiner jedan je od vodećih i kontroverznih edukatora. Njegova filozofija obrazovanja utjelovljena je u Waldorfskoj školi, navodno jednom od najbrže rastućih školskih sustava u svijetu. Steiner je često pisao i govorio o nečemu što je nazivao "promjena u devetoj godini". Otkrio je da se u dobi od otprilike devet godina djeca počinju odvajati od identiteta svojih roditelja i stvarati svoj vlastiti identitet. Steiner je otkrio da su djeca u tom razdoblju često usamljena, i da je to vrijeme izolacije. Dijete počinje tražiti svoje "ja", umjesto obiteljskog "mi". Tijekom tog razdoblja, dijete treba naučiti

praktične vještine preživljavanja. Iz tog razloga, u Waldorfskoj školi u tim godinama djecu počinju učiti da sade vrt, grade skloništa, peku kruh i tome slično. Oni te vještine ne uče kao svoje buduće profesije; uče ih kako bi stekli sigurnost da mogu sami preživjeti. Djeca *moraju* znati da mogu preživjeti tijekom razdoblja potrage za vlastitim identitetom. Ako ne razviju osjećaj osobne sigurnosti tijekom tog razdoblja, učinak može dramatično utjecati na djetetove buduće smjerove i izbore u životu. Naravno, reakcija svakog djeteta na ovu krizu identiteta različita je, i zato je senzitivnost i pažljivo promatranje od strane roditelja od vitalnog značaja. Učitelj s trideset učenika ne može biti svjestan različitih izbora i potreba svakog pojedinog djeteta u ovoj fazi života.

Moj pametni otac nije znao za rad Rudolfa Steinera, ali bio je svjestan ovog razvojnog razdoblja u djetetovu životu. Kad je uočio da mi u školi ne ide dobro i da me pogodilo to što je moj prijatelj Mrav Andy genij, a ja nisam, počeo me malo pažljivije promatrati i voditi. Zato me ohrabrivao da se više bavim sportom. Znao je da Andy uči čitajući, a ja djelujući. Htio je da shvatim kako i ja mogu preživjeti u akademskom krugu na svoj vlastiti način. Htio je da otkrijem način da održim svoje samopouzdanje u školi, čak i ako je to bilo kroz sportove, a ne kroz akademske vještine.

U ovom trenutku mojeg života, moja obitelj imala je problema i s novcem. Smatram da je moj pametni otac shvatio koliko je na mene utjecala njegova nemogućnost da zaradi dovoljno novca. Znao je da bih često kod kuće zatekao majku kako plače nad računima koje smo morali plaćati. Mislim da je znao da ću vjerojatno potražiti identitet različit od njegovog, i to sam i učinio. U dobi od devet godina počeo sam učiti od bogatog oca. Gledajući unatrag, tražio sam vlastite odgovore na pitanje kako da pomognem svojoj obitelji u razdoblju ekonomske borbe za preživljavanje. Definitivno sam tražio identitet različit od identiteta mojeg oca i majke.

Adrianina formula protiv moje formule

Budući da je Adrianino iskustvo škole bilo pozitivno, za nju je imalo smisla da se vrati u školske klupe kako bi naučila novu profesiju. Moja formula učenja je različita. Tu formulu naučio sam u dobi od devet godina; formula je da pronađem mentora i učim kroz djelovanje. I danas tražim mentore da učim od njih. Tražim mentore koji su već radili ono što ja želim raditi, ili slušam njihove audio kazete na kojima mi govore što su radili. Također i čitam, ali samo kad moram. Umjesto da se vratim u poslovnu školu kako bih učio o biznisu, gradim vlastiti biznis jer učim djelujući, a ne sjedeći u učionici. Potražim mentora, djelujem, griješim, a zatim tražim kazete i knjige koje mi govore gdje sam pogriješio i što mogu naučiti iz grešaka. Na primjer, kad je marketinška kampanja za jedan od mojih biznisa počela propadati, krenuo sam u veliko istraživanje da pronađem nove odgovore. Danas sam prilično dobar marketinški stručnjak, ali ne bih to postao da sam samo sjedio u učionici, čitao knjige i slušao učitelje koji su možda imali vlastite kompanije, a možda i ne.

Svako dijete ima zasebnu, jedinstvenu dobitničku formulu za učenje. Posao roditelja je da promatra i podržava dijete u izboru formule koja djetetu najbolje odgovara. Ako djetetu ne ide u školi, radite s njime bez prisile i podržite ga u traženju najlakšeg načina učenja.

Ako su vaša djeca dobra u školi i vole je, možete se osjećati blagoslovljeno. Pustite ih da briljiraju i uživaju u svojem iskustvu. Ako ne vole školu, pokažite im da su ipak geniji i ohrabrujte ih da pronađu vlastiti način učenja u sustavu koji priznaje samo jednu vrstu inteligencije. Ako to nauče, dobit će odlične vještine za opstanak u stvarnom svijetu, svijetu koji za preživljavanje treba više vrsta inteligencije. Moj me je otac poticao da to postignem. Poticao me da pronađem vlastite načine učenja, usprkos činjenici da sam mrzio ono što učim. Bila je to sjajna obuka za stvarni život.

Kako postati profesionalni student

Shvatio sam da ljudi često uspijevaju u školi zbog vlastitog straha da neće biti u stanju preživjeti. Djeca nauče da je dobivanje dobrih ocjena najbolji način preživljavanja. Tako stječu vještine preživljavanja poznate kao "dobivanje dobrih ocjena". I dok je ovo dobro u mladosti, problemi nastaju kad odrastu, moraju napustiti dom i osloniti se na druge vještine preživljavanja, vještine preživljavanja potrebne u stvarnom svijetu.

Pretpostavljam da djeca koja nauče preživljavati kroz uspjeh u školi mogu postati profesionalni studenti, a neka od njih nikada ne napuste sustav - neki mogu postati doktori znanosti, tražeći sigurnost u tituli. Moj pametni otac shvatio je da je na takvom putu dok mu se obitelj nije razboljela i prisilila ga da se vrati u stvarni svijet. Rekao je: "Lako je ostajati između zidova obrazovanja ako ih trebaš da te štite od stvarnog svijeta."

Umanjivanje samopercepcije

Već sam rekao da dugovi i nedostatak financijske sigurnosti mogu umanjiti financijsku samopercepciju pojedinca. Drugim riječima, ako imate previše financijskih neuspjeha ili se osjećate zarobljeni zbog svoje potrebe za sigurnošću u vidu posla i plaće, vaše financijsko samopouzdanje može se prilično poljuljati. Ista stvar može se dogoditi i djeci u akademskom smislu, ako im cijelo vrijeme govore da nisu pametna kao netko drugi. Da nije bilo podrške mogeg oca, rano bih napustio školu jer nitko se ne voli osjećati glupim. Znao sam da nisam glup. Znao sam da mi je dosadno i da me ne zanimaju predmeti koje sam učio. Ipak, moje loše ocjene u školi počele su umanjivati moju akademsku samopercepciju. Moj pametni otac štitio me tijekom tog teškog razdoblja mogeg života. Čak i kad sam dobivao loše ocjene, pa i negativne, uvjeravao me da sam pametan na svoj način i da moram pronaći vlastite načine učenja kako bih preživio školu. Da nije bilo njegove ljubavi i

akademske mudrosti, sigurno bih ispao iz škole povrijeđen, bijesan i s osjećajem inferiornosti u odnosu na one koji su uspjeli u školi. Drugim riječima, da nije bilo mog pametnog oca, napustio bih školu naučivši formulu gubitnika.

Bez obzira na to jesu li vaša djeca dobra u školi ili ne, promatrajte ih i potičite da pronađu vlastitu formulu učenja, jer kad napuste školu i uđu u stvarni svijet, započinje njihovo stvarno obrazovanje.

Učitelji sada varaju

Većina roditelja svjesna je toga da rezultati testova djece bivaju sve slabiji, a pritisak na učitelje da podignu te rezultate sve više raste. Taj pritisak ih već dovodi do toga da moraju varati. U gradiću u Marylandu, ravnateljica škole dala je ostavku zbog optužbi za prijevaru. Izdanje Newsweeka od 19. lipnja 2000. objavilo je članak pod naslovom "Kad učitelji postanu prevaranti":

Ovo proljeće bilo je doba sramote za nacionalne javne škole. U Marylandu prošlog mjeseca ravnateljica osnovne škole dala je otkaz nakon što su se roditelji požalili kako su njihovoj djeci učitelji davali prave odgovore za testove. U Ohiju, državni službenici istražuju optužbe za prijevaru u osnovnoj školi Columbus koju je nedavno predsjednik Clinton pohvalio zbog podizanja rezultata na testovima. U New Yorku, više od pedeset učitelja i administratora iz 30 škola optuženo je za poticanje svojih učenika da varaju na različitim standardiziranim gradskim i državnim testovima.

Dovoljno je loše kad djecu izbacuju zbog varanja. Ali kako se školska godina bliži kraju, alarmantni broj učitelja i ravnatelja suočen je s optužbama namještanja rezultata vrlo važnih testova koji određuju sve, od toga hoće li pojedino dijete proći godinu, do godišnjeg budžeta cijelog okruga.

Članak nastavlja:

Problem je u tome što su visoki rezultati - ne visoki standardi - postali Sveti gral.

U nekim dijelovima zemlje, edukatori dobivaju bonus od čak 25.000\$ ako podignu rezultate testova svojih učenika. Na drugim mjestima, školski službenici mogu izgubiti posao ako njihovi učenici ne postignu željene rezultate.

Članak tvrdi da škole sada uče učenike da polažu testove umjesto da steknu čvrsto obrazovanje. Drugim riječima, učitelji daju djeci odgovore kako bi prošli testove i dobili više rezultate na testovima, a ne kako bi dobili bolje obrazovanje.

Ova vrsta "podučavanja za testove" prema nekim stručnjacima mnogo je ozbiljnija prijatnija od izravnog varanja. Renzulli to zove program "zabij u glavu, zapamti, ispljuni", što je nova verzija prijašnjih ciljeva obrazovanja. "Taj sadržaj je besmislen", kaže Linda Mc Neil, profesorica edukacijskih znanosti na sveučilištu Rice i autorica knjige Kontradikcija školske reforme: obrazovna cijena standardiziranih testova. U Teksasu, kaže ona, neka djeca provode mjesec ne radeći ništa osim pripreme za testove. "To je kao da podučavate djecu da pritisnu tipku 'briši'", kaže ona. "Učite ih da zaborave. Zbog te prevare neće dobiti čvrsto akademsko obrazovanje."

Kako su ulovili učitelje?

Kad god kažem da su djeca pametnija od odraslih, često me inteligentniji odrasli poprijeko gledaju. Ali sjećam se da sam kao dijete bio mnogo više usklađen sa svijetom no što su to mislili moji učitelji i roditelji. Znao sam za prvo izdanje Playboya mnogo prije no što su moja majka i njezine

prijateljice znale za to. Danas, preko Interneta, djeca imaju pristup stvarima na koje ne želim niti pomišljati. Pa ipak, i dalje ih tretiramo kao dječicu.

Newsweek izvješćuje o tome kako su ravnateljicu škole iz Marylanda ulovili zato jer su djeca znala da vara. U istom broju Newsweeka, slijedeći članak pod naslonom "Gorke lekcije" dao je cijelu priču:

Djeca su ispala heroji u ovom skandalu. Sto se događa kad uzori podučavaju nepoštenje?

Prve naznake da nešto nije u redu došle su od djece. Prvo su se došaptavali u hodnicima i na igralištima, zatim su govorili roditeljima nakon škole, pa je nekolicina djece iz petog razreda počela opisivati čudno ponašanje njihove ravnateljice dok je nadgledala preliminarne državne testove sredinom svibnja. Neka djeca koja su već završila testove bila su pozvana k ravnateljici da "promisle" o svojim odgovorima. "Možda želite još promisliti o ovome", govorila je, prema riječima djece. Drugi učenici imali su dodatnih 20 do 45 minuta za završavanje testa. U jednom trenutku, za vrijeme dijela testa koji se odnosi na društvene znanosti, podigla je kartu i pokazala državu na koju se odnosilo pitanje koje je zbunjivalo učenike.

Djeca su bila zabrinuta i zbunjena. "Neka djeca komentirala su međusobno da ona ne bi smjela to činiti", rekao je Newsweeku jedan petaš. Učenik, desetogodišnji dječak, sjećao se da je na testu iz matematike dobio dodatno vrijeme za rješavanje. "Bilo je još nešto, na dijelu koji se odnosio na jezik", nastavio je on: "kad mi je ravnateljica pomogla pronaći točan odgovor. Tada sam shvatio da vara, ali sam mislio da ću imati problema ako bilo što kažem." Roditelji druge učenice rekli su The Washington Postu da je njihovo dijete došlo kući i reklo: "Mama, činilo mi se daje to varanje, ali zašto bi ravnateljica to činila?"

Ne uče učiti

U školskom sustavu u današnje vrijeme događa se nešto tragično. 7. svibnja 2000., moj lokalni časopis, Arizona Republic, objavio je priču pod naslovom U ŠKOLAMA L.A. TISUĆE UČENIKA PONAVLJAT ĆE RAZRED:

Los Angeles - Drugi najveći školski sustav u državi odustao je od plana da ove godine sruši veliki broj učenika, ali ove jeseni ipak će razred ponavljati 13,500 učenika, jer loši učenici više neće automatski prelaziti u više razrede.

Službenici Ujedinjenog školskog okruga Los Angelesa očekivali su da će razred ponavljati čak trećina od ukupno 711,000 učenika, to jest 237,000 učenika, ali prag prolaska razreda ublažen je zbog zabrinutosti da će masovno ponavljanje razreda obogaljiti škole.

Drugim riječima, školski sustav L.A. nije uspio podučiti osnovnom znanju gotovo četvrt milijuna djece. Umjesto da se dozvoli da četvrt milijuna djece začepi sustav, kao što dlaka začepi odvod, sustav je jednostavno spustio kriterije i gurnuo tu djecu u stvarni svijet. Po mojem mišljenju, neuspješan je sustav, a ne djeca.

Zašto se povećava broj privatnih škola i školovanja kod kuće

Djeca nisu jedina koja shvaćaju da su izigrana i da ne dobivaju važnu edukaciju. Godinama je školovanje kod kuće smatrano hrom manje skupine radikalnih roditelja. Danas, sve više i više roditelja odvodi djecu iz škole i školuje ih kod kuće. Zabilježeno je da pokret za školovanje kod kuće raste za 15 posto godišnje. Mnogi ljudi govorili su da djeca ne mogu dobiti dobro obrazovanje kod kuće. No ove godine, prve godine novog tisućljeća, djeca školovana kod kuće osvojila su državno

natjecanje u slovanju. Pojavljuju se škole za mali broj učenika, a škole koje slijede sustave Montessori i Waldorf brzo se šire. Drugim riječima, roditelji oduzimaju vladi odgovornost za obrazovanje svoje djece.

Odličan izvor podataka za te roditelje je Web stranica. Tu stranicu stvorila je Rebecca Kochenderfer i ona pruža obilje informacija za roditelje. Rebecca sudjeluje u našoj misiji pomaganja roditeljima da bolje pripreme djecu za suočavanje sa svijetom.

Brige mojeg pametnog oca

Prije mnogo godina, moj otac učitelj pokušao je promijeniti sustav. Bio je svjestan da različita djeca imaju različitu inteligenciju. Bio je svjestan i toga da sustav pokušava sve prilagoditi sebi, što je u redu za otprilike 30% djece, a strašno za ostalu djecu. Često je govorio: "Sustav je gori od dinosaurusu. Dinosaurusi su barem izumrli, ali školski sustav neće izumrijeti. Zato je gori od dinosaurusu. Obrazovni sustav je više poput aligatora, reptila koji je preživio izumiranje dinosaurusu." Nastavio bi: "Školski sustav se ne mijenja zato što niti nije predviđen za promjenu. On je predviđen da preživljava."

Većina nas zna da učitelji daju od sebe najviše što mogu da obrazuju djecu. Problem je u tome što oni rade unutar sustava koji nije predviđen za promjenu, već za preživljavanje. To je sustav koji će radije uspavati djecu da ih uspori, umjesto da se sam ubrza. Nakon što uspavaju aktivnu djecu, govorit će im: "Nemojte spavati." Za mene, to je loš sustav. To je jedini biznis za kojeg znam da ne daje korisnicima ono što žele i zatim ih okrivljava za svoje vlastite propuste. Umjesto da kažu: "Mi imamo dosadan sustav", kažu: "Vaše dijete ima poremećaj učenja." Kažu to, umjesto da kažu "Mi kao sustav imamo poremećaj podučavanja." Kao što rekoh, to je jedini biznis koji okrivljava svoje korisnike zbog vlastitih grešaka.

Prije mnogo godina, moj pravi otac shvatio je da sustav ima ogromne nedostatke. Vrlo se zabrinuo kad je otkrio da je

obrazovni sustav koji se koristi u većini zemalja engleskog govornog područja nastao prije više stotina godina u Prusiji. Duboko se uznemirio kad je shvatio da je to sustav koji nije osmišljen da obrazuje djecu, nego da stvara dobre vojnike i zaposlenike. Jednog dana rekao mi je: "U našem školskom sustavu imamo riječ kao što je *kindergarten* (dječji vrtić, op.prev.) zato što je naš sustav nastao u Prusiji prije nekoliko stotina godina. *Kinder* je pruska riječ koja znači 'djeca', a *garten* znači 'vrt'. Drugim riječima, vrt djece koji država obrazuje ili "indoktrinira". Bio je to sustav koji je osmišljen da oduzme roditeljima odgovornost za obrazovanje i obrazuje djecu koja će najbolje služiti potrebama države."

Odakle dolazi riječ 'osnovna'

Moj pametni otac rekao je: "Rane godine školovanja zovu "osnovna škola" zato što smo mi kao edukatori *predmet učenja* razlomili na osnovne elemente. Kad to učinite, edukacija postaje dosadna." Zatim je objasnio: "Na primjer, ako se dijete zanima za kuće, predmet kuće se vadi i dijeli na osnovne elemente, kao što su matematika, priroda, pisanje i umjetnost. Zato su učenici koji dobro prolaze u školi oni koje zanimaju matematika kao predmet, ili pisanje kao predmet, ili priroda kao predmet. Ali učenici zainteresirani za veće predmete, u ovom slučaju predmet kuće, često se dosađuju. Njihov predmet interesa uklonjen je i sve što je ostalo za učenje su osnovni elementi koji čine predmet. Odatle dolaze termini 'osnovna škola' i 'osnovno obrazovanje'. Zato je škola dosadna tolikim učenicima. Predmet interesa je uklonjen."

Mislim da zato školovanje kod kuće i broj privatnih škola raste. Oduzimaju državi moć obrazovanja i vraćaju je roditelju i djetetu.

Od samuraja do liječnika i učitelja

Obitelj mojeg oca potjecala je od ratničke, samurajske klase iz feudalnog sustava Japana. Ali ubrzo nakon što je komodor

Perry pokrenuo trgovinu sa zapadom, feudalni sustav počeo je opadati. Preci mog oca počeli su odbacivati način života samuraja i prebacili se na poziv liječnika. Otac mog oca trebao je postati liječnik, ali umjesto toga pobjegao je na Havaje i prekinuo tradiciju. Iako moj djed nije bio liječnik, očekivalo se da moj otac krene u medicinsku školu, ali i on je prekinuo tradiciju.

Kad sam upitao oca zašto nije postao liječnik, rekao je: "Dok sam bio u srednjoj školi, zapitao sam se zašto toliko mojih kolega iz razreda iznenada markira s nastave. Jednog dana moj prijatelj je bio tamo, a drugog dana nije ga bilo. Postao sam znatiželjan i raspitao se kod školskih službenika. Uskoro sam otkrio da je zbog plantaža šećera i ananasa od najmanje 20% djece imigranata iz Azije moralo odustati od škole. Na taj način plantaže su osiguravale stalan prtok neobrazovanih fizičkih radnika. Krv mi je proključala kad sam to otkrio i tada sam se odlučio za obrazovanje umjesto medicine. Htio sam biti siguran da će sustav pružiti svoj djeci jednake prilike za dobro obrazovanje. Htio sam se boriti protiv velikih poduzeća i vlade kako bih svakom djetetu pružio najbolje moguće obrazovanje."

Moj otac cijeli se život borio da promijeni sustav i na kraju je poražen u tom pokušaju. Pred kraj života proglašen je jednim od dvojice najboljih edukatora Havaja u 150 godina povijesti javnog obrazovanja. Iako su ga ljudi iz sustava cijenili zbog hrabrosti, sustav se uglavnom nije promijenio. To ne znači da sustav nije napravio dobar posao za mnoge ljude. Napravio je odličan posao za 30% ljudi koji dobro funkcioniraju u sustavu. Problem je u tome što je postojeći sustav stvoren prije više stotina godina u Agrarnom dobu, u vremenu prije automobila, zrakoplova, radija, televizije, računala i Interneta. To je sustav koji ne može držati korak s tehnološkim i sociološkim promjenama. To je sustav koji je jači od dinosaurusu i čvršći od aligatora. Zato je moj otac vrijedno provodio edukaciju kod kuće, često govoreći djeci: "Dobre ocjene nisu tako važne kao pronalaženje vlastitog talenta." Drugim riječima, svako dijete uči na različit način. Roditelji moraju vrijedno promatrati načine kako njihovo dijete najbolje uči - i zatim podržavati to dijete u razvoju njegove dobitničke formule za učenje.

Kad god vidim bebe, vidim mlade genije koji uživaju u učenju. Nekoliko godina kasnije, vidim iste te mlade genije kako se dosađuju u školi, pitajući se zašto ih prisiljavaju da uče stvari koje su za njih možda nevažne. Mnogi učenici kažu da su uvrijeđeni zato jer ih ocjenjuju iz tih predmeta koji ih ne zanimaju, pa ih potom etiketiraju kao pametne ili manje pametne. Jedan mladić mi je rekao: "Nije da ja nisam pametan. Jednostavno nisam zainteresiran. Najprije mi recite zašto bih trebao biti zainteresiran za predmet i kako da ga upotrijebim, pa ću ga možda i učiti."

Problem je veći od loših ocjena. Naravno, moj pametni otac je shvaćao da ocjene mogu pozitivno ili negativno utjecati na učenikovu budućnost, ali bio je zabrinut zbog utjecaja koji loše ocjene mogu imati na učenikovu samopercepciju i samopouzdanje. Često je govorio: "Mnoga djeca dolaze u školu uživajući u učenju, ali uskoro odlaze mrzeći školu." Njegov savjet bio je: "Ako imate dijete koje mrzi školu, vaš najvažniji zadatak nije da potaknete dijete da dobiva dobre ocjene: najvažniji posao roditelja je da postigne da dijete sačuva svoju bogom danu ljubav za učenje. Pronađite prirodni talent svojeg djeteta, otkrijte za što je zainteresirano i nastojite da i dalje uživa u učenju, čak i ako nije u školi."

U stvarnosti, dijete će morati učiti mnogo više no što smo mi ikada morali. Ako to ne čini, zaostat će sa slijedeće dvije dobitničke formule, o kojima govorimo u slijedećem poglavlju. Zato je, po mojem mišljenju, razvoj dobitničke formule učenja kod kuće za vaše dijete daleko važnije nego ocjene koje će dobiti u školi. Kao što su govorili moj pametni i moj bogati otac: "Tvoje pravo obrazovanje počinje kad napustiš školu i kreneš u stvarni svijet."

Šesto poglavlje

Hoće li vaše dijete zastarjeti do tridesete?

Kad sam bio dječak, moji roditelji su pretpostavljali da ću maturirati, pronaći posao, biti dobar radnik, penjati se u hijerarhiji korporacije i ostati tamo do mirovine. Nakon umirovljenja, trebao sam dobiti zlatni sat i igrati golf u nekoj zajednici za umirovljenike, vozeći se u zalazak sunca svojim automobilčićem za golf.

Što ste stariji, manje ste vrijedni

Ideja da se dobije jedan posao za cijeli život jest ideja iz Industrijskog doba. Od 1989., kad se srušio Berlinski zid i kad je stvorena svjetska računalna mreža, svijet i pravila zapošljavanja promijenila su se. Jedno od pravila koje se promijenilo jest "Što ste stariji, to ste vredniji" (za biznis). To je možda bilo točno u Industrijskom dobu, ali pravila su danas dijametralno suprotna. Za mnoge ljude u Informatičkom dobu, što ste stariji, to ste manje vrijedni.

Zato dijete mora imati kvalitetnu dobitničku formulu za učenje kako bi moglo držati korak s promjenama. Dijete mora dobro uvježbati tu formulu samo da bi išlo u korak s promjenama u svojoj dobitničkoj profesionalnoj formuli. Drugim riječima, postoji mogućnost da će vaše dijete do

tridesete godine biti zastarjelo i da će morati učiti novu profesionalnu formulu kako bi održalo korak s profesionalnim promjenama koje zahtijeva tržište. Drugim riječima, ako vaše dijete živi sa starom idejom o jednom zanimanju za cijeli život i nije spremno brzo učiti i mijenjati se, velika je vjerojatnost da će sa svakom godinom sve više zaostajati.

Najbolje ocjene se ne računaju

Budućnost ne pripada djetetu koje napušta školu s najboljim ocjenama. Pripada djetetu s najboljom dobitničkom formulom za učenje i s najsvježijim tehničkim idejama. Za dijete je mnogo važnije da nauči učiti, nego da nauči polagati testove s dobrim ocjenama; važnije je da nauči kako se mijenjati i kako se prilagoditi brže od kolega iz razreda. Zašto? Jer mnoge vještine za koje će poslodavci i poduzeća u budućnosti dobro plaćati danas se ne uče u školi. Pogledajte stanje u današnjem biznisu. Ljudi koji su najviše traženi su ljudi koji razumiju Internet, predmet koji se prije nekoliko godina nije predavao u školama. Ljudi koji su najmanje traženi su ljudi moje generacije, koji žele velike plaće, a nisu u toku s Informatičkim dobom.

Manjak radnika

Čini se čudno što govorim o zastarijevanju ljudi kad trenutno vlada manjak radne snage. Imam prijatelje koji mi bezbrižno govore: "Pa, što onda ako sam stariji i imam ograničeno računalno znanje. Ima mnogo poslova i mogu uvjetovati plaću kad god želim raditi."

Imamo manjak radnika jednostavno zato jer proživljavamo eksploziju gospodarstva. Milijarde dolara ulažu se u kompanije koje neće postojati za nekoliko godina. Kad se mnoge od tih kompanija nove tehnologije počnu urušavati jer su ostale bez novca, tržište će opet biti preplavljeno radnicima. A kad se kompanije počnu zatvarati i druga poduzeća će se zatvarati.

Eksplodije i propasti

Kako bismo bolje razumjeli ovu eksploziju u kojoj se nalazimo, kao i manjak poslova, moramo pogledati nekoliko godina unatrag i razmotriti druge eksplozije i propasti

1. 1900. postojala su 485 proizvođača automobila. Do 1908. ostalo ih je samo pola. Danas postoji još samo 3 od tih 485.
2. 1983. u Americi je postojalo oko četrdeset proizvođača računala. Danas ih je četiri.
3. 1983., Burroughs, Coleco, Commodore i Zenith bili su među vodećima u novonastaloj računalnoj tehnologiji. Danas mnogi mladi ljudi koji rade u računalnoj industriji nisu nikada ni čuli za te kompanije.
4. Novonastala poduzeća koja posluju preko Interneta trenutno ubacuju mnogo novca na tržište. Ali što će se dogoditi kad prestanu biti profitabilni i ostanu bez novca? Hoćemo li i dalje imati manjak radnika i previše visoko plaćenih poslova?
5. Tehnologija će skakati s jednog kontinenta na drugi. Gotovo svaka država u koju danas putujem ima područje koje zove "Silikonska dolina". Konkurenti vašeg djeteta možda neće konkurirati za posao u ovoj državi - i definitivno neće tražiti takvu plaću.

U kojoj dobi ste prestari?

Kad je nedavno bio u Australiji, moj prijatelj Kelly Richie dao mi je primjerak svojih lokalnih novina, West Australian. "Evo", reče Kelly. "Ovaj članak sažima ono što godinama pokušavaš reći ljudima, kako bi trebali znati u kojoj dobi su prestari. Potvrđuje da starost zavisi o profesiji." Bio je to

primjerak od 8. travnja 2000., a na naslovnoj stranici pisalo je JESTE LI PRESTARI? Časopis u koji sadržavao je slike mladog grafičkog dizajnera, gimnastičarke, odvjetnika i fotomodela. Ispod fotografije svakog od tih ljudi koji su predstavljali različite profesije, u crnom je okviru pisalo:

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| 1. Grafički dizajner | upotrebljiv do 30 godine |
| 2. Gimnastičarka | upotrebljiva do 14 godine |
| 3. Odvjetnik | upotrebljiv do 35 godine |
| 4. Fotomodel | upotrebljiva do 25 godine |

Drugim riječima, u tim profesijama prestari ste kad dosegnete tu dob. Članak započinje s pričom o fotomodelu koja nije supermodel, ali zarađuje 2,000\$ tjedno. Do dobi od 28 godina ostat će bez posla. Članak razjašnjava:

Mnoge karijere imaju ograničenja koja ih mogu zaustaviti u dobi od 20, 25, 30 ili 40 godina - kad god to bilo, obično je mnogo vremena prije vremena za mirovinu. Mogu biti fizička: izgled fotomodela pomalo blijedi, tijela sportaša više ne mogu ono što su nekada mogla. Mogu biti mentalna: matematičar koji sve češće griješi; čudo od djeteta u reklami ili dizajnu čije ideje više ne zarađuju novac. Mogu biti vezana uz izdržljivost: investitori, bankari i odvjetnici, iscrpljeni, razvedeni, pregorjeli (ili sve to odjednom) do 40 godine. To ne znači da više nikada nećete raditi u toj profesiji, ali prilika da dođete na vrh će proći. Postat ćete jedan od zaposlenika.

Članak se nastavlja:

Dani kad ste počinjali karijeru s 20 godina i radili godinama, polako se uspinjali u hijerarhiji sve dok ne biste došli negdje blizu vrha do 55. godine, odavno su prošli.

Danas vrijedi to, da ako niste uspjeli do 40. godine, nikada i nećete. U nekim zanimanjima, do 20. ili 25. znat ćete trebati li novi početak. Gradovi u provinciji puni su starih grafičkih dizajnera koji se pomalo bave slikanjem, ili imaju lokalnu pekaru i sl.

Voditeljica katedre za izbor karijere na Sveučilištu u Melbourneu, Di Rachinger, kaže da taj moderni trend postizanja vrhunca i opadanja do 40. godine znači da bi ljudi uvijek trebali misliti na slijedeću karijeru i provesti neko vrijeme u prekvalifikaciji ili potrazi za novom karijerom. Kaže da se neke profesije, uključujući i grafički dizajn, doživljavaju kao profesije za mlade i brze, što nužno isključuje starije od 40 godina.

Što se događa s tim starijim radnicima? Članak kaže ovo:

Ali u tim zanimanjima gdje treba držati korak s vremenom, pravi zaposlenici su poput Melisse: mladi, ambiciozni i spremni raditi 12 sati na dan.

Najbolje od starijih radnika guraju naprijed i prema gore, u rukovodstvo. Ostale istiskuju. Odbacivanje starijih kandidata je iznenađujuće lako. Prošlog rujna, nacionalna tvrtka za računala objavila je natječaj za zapošljavanje programera. Naravno, sve prijave bile su odlično napisane i svi kandidati upisali su u prijave svaki gram svojih vještina na računalu.

Naravno, svi su mogli raditi taj posao, da su imali i malo prilike. Pa kako su voditelji intervjua započeli odvajati žito od kukolja?

Jednostavno. "Pogledali smo datume rođenja kandidata i podijelili ih na one mlađe i starije od 35 godina", kaže naš kontakt iz poduzeća. "Ove starije od 35 godina stavljali smo

na hrpu odbijenih. Nezakonito je, ali nije li to svojevrsna darvinistička jednostavnost?"

Preživljavanje najposobnijih, neuspjeh najstarijih.

Ograničenje mojeg pametnog oca

Oni koji su čitali moje prethodne knjige možda već znaju koliko sam osjetljiv na ideju profesionalnog ograničenja, kakva su opisana u ovom članku. Za one koji ih nisu čitali, moj pametni otac, pročelnik za obrazovanje, došao je do tog ograničenja u dobi od pedeset godina. Bio je on čovjek dobrog obrazovanja, pošten, vrijedan i posvećen tome da poboljša obrazovni sustav Havaja. No, u dobi od pedeset godina ostao je bez posla i bez vještina preživljavanja u stvarnom svijetu, izvan zidova obrazovnog sustava. Iako je u školi bio sjajan učenik, sa sjajnom formulom za učenje, njegova dobitnička formula za učenje nije ga mogla poučiti kako bi preživio u stvarnom svijetu kad je njegova *dobitnička profesionalna formula* propala.

Naporan rad u poslu bez perspektive

Moj prijatelj Kelly Richie dao mi je priču JESTE LI PRESTARI? iz West Australiana jer sam godinama govorio na svojim tečajevima: "Većina ljudi slijedi savjet svojih roditelja da idu u školu, dobro uče i pronađu siguran, stalan posao." To je stara ideja. To je ideja iz Industrijskog doba. Problem je u tome što većina ljudi koja slijedi taj savjet završi na poslu bez perspektive. Možda su imali dobre ocjene, pronašli stalan, siguran posao, možda zarađuju mnogo novca, ali problem je što u tom poslu nema ljestava."

Postoje ljudi koji rade i dobro zarađuju, ali umovi i tijela su im umorni, mnogi su pregorjeli, a ne postoje ljestve da se popnu i izađu. Negdje usput naletjeli su na ograničenje, a da to nisu ni znali. Možda još imaju svoj posao ili svoj biznis, ali svejedno, negdje usput ljestve prema vrhu nestale su. Imam mnoge prijatelje koji su bili odlični u školi, završili fakultete i postigli

nekakav uspjeh do četrdesete godine, ali tada je profesionalna magija prestajala i počinjao bi spust niz padinu. Vjerujem da je u tim slučajevima *dobitnička profesionalna formula* prestala funkcionirati jer je prestala i *dobitnička formula za učenje*. Drugim riječima, moji prijatelji koriste istu dobitničku formulu za učenje, a ta formula zaustavlja profesionalnu magiju.

Bogat do četrdesete i bez prebijenog novčića u četrdeset sedmoj

Jedan moj kolega iz razreda bio je vrlo dobar u srednjoj školi. Pohađao je prestižnu školu Ivy League na Istočnoj obali, a zatim se vratio na Havaje. Odmah se uključio u *country klub* svojeg oca, oženio djevojku čiji otac je bio član istog kluba, dobio djecu, a njegova djeca sada pohađaju istu privatnu školu kao i on.

Nakon nekoliko godina rada, stekao je malo radnog iskustva i igrao golf s pravim ljudima, pa se uključio u neke vrlo velike transakcije nekretninama. Njegovo nasmiješeno lice bilo je na naslovnoj stranici lokalnog poslovnog magazina i slavili su ga kao jednog od predvodnika biznismena slijedeće generacije. Prije svoje četrdesete godine obogatio se. Kasnih 80-tih tržište nekretnina na Havajima oslabilo je jer su Japanci povukli svoje investicije iz države i on je izgubio veći dio svojeg bogatstva. On i žena rastali su se jer ju je varao i sada izdržava dva kućanstva. Do četrdeset i sedme godine ostao je bez novca, s ogromnim računima.

Vidio sam ga prije nekoliko mjeseci. Prešao je pedesetu i oporavio se od većine gubitaka, pa čak ima i novu djevojku. Ali koliko god govorio da stvari idu dobro, mogu vidjeti da je njegov plamen ugašen. Nešto se promijenilo iznutra i radi više no ikada samo da bi zadržao svoj *image* iz prethodnih godina. Ciničan je i nervozan.

Jedne večeri za stolom, njegova djevojka govorila nam je o novom biznisu na Internetu koji je pokrenula. Bila je vrlo uzbuđena i činilo se da posluje jako dobro i dobiva narudžbe iz cijelog svijeta. Izenada, moj prijatelj je pukao. Činilo se da je

previše popio, a pritisak iznutra lomio je njegovu hladnokrvnu površinu. Očito iznerviran novim uspjehom svoje djevojke, ili vlastitim neuspjehom, rekao je: "Kako možeš dobro poslovati? Nisi išla na pravi koledž i nemaš magisterij. Osim toga, ne poznaješ prave ljude kao ja."

Dok smo se Kim i ja vozili kući te večeri, ona je komentirala njegovo loše raspoloženje. "Čini se da pokušava uspjeti sa svojom starom formulom za uspjeh i da ona ne funkcioniše."

Klimnuo sam i počeo razmišljati o onome što je u australskom časopisu pisalo o ograničenjima. Razmišljao sam o mladom čovjeku koji je pričao kako je podijelio hrpu prijava kandidata na one starije i one mlađe od trideset i pet godina. Razmišljao sam o Adriani, prijateljici koja je ostala bez posla, kupila putničku agenciju i sada pohađala pravni fakultet, očekujući da diplomira u dobi od pedeset i sedam godina. I razmišljao sam o svojem pametnom ocu, čovjeku koji je istinski vjerovao u moć dobrog obrazovanja, iako ga to dobro obrazovanje na kraju nije spasilo. Napokon rekoh Kim: "Zvuči kao ideja stare ekonomije protiv ideje nove ekonomije."

"Možeš prepoznati njezine ekonomske ideje kao nove, a njegove kao stare?" upita Kim.

Klimnuh glavom. "Možemo čak izbaciti riječ ekonomija. Samo reci da ona ima nove ideje, a on još uvijek radi s idejama koje je razvio u srednjoj školi. Razlika među njima je samo nekoliko godina, ali njezine su ideje nove. Ne originalne, ali za nju su nove, svježije i uzbudljivije, pa ona djeluje svježije. Njegove ideje nisu nove, niti originalne, on ih se drži četrdeset godina, još otkad smo bili djeca."

"Dakle, ne zastarijevaju ljudi, već njihove ideje."

"Da. Čini se da je tako. Njihove ideje zastarijevaju, ili još točnije, zastarijeva njihova dobitnička formula", odgovorih. "On ustaje i odlazi na posao, ali umjesto da je novo čudo od djeteta, novi pokretač s novim idejama, on je sada stari momak sa starim idejama, a ima tek pedeset godina. Nevolja je u tome što je on zastario još prije deset godina, a nije to znao. Još uvijek radi s istim starim dobitničkim formulama, a nevolja je u tome što ih nije voljan mijenjati. Danas obilazi grad sa svojim

životopisom u ruci, natječući se s mladim ljudima koji su vršnjaci njegove djece."

"Dakle, savjet da ide u školu, dobro uči i nade dobar posao bio je dobar dok je on bio dječak," reče Kim, "ali loš je za njega kao odraslog čovjeka."

"A nevolja je u tome što je zarobljen svojom dobitničkom formulom, a to niti ne zna." rekoj ja tiho. "Ne shvaća da je dobar savjet iz njegove prošlosti loš savjet u sadašnjosti, pa mu budućnost nije svijetla."

"Zarobljen je i to ne shvaća?" upita Kim.

"To se dogodilo mom ocu u dobi od pedeset godina. Savjet da ide u školu i nađe posao bio je dobar kad je bio dijete. Bila je to sjajna formula. Dobivao je dobre ocjene, našao dobar posao i popeo se do vrha. Ali tada je formula prestala funkcionirati i počeo je njegov pad."

"A nastavio je koristiti istu formulu", reče Kim.

"Ne samo da je nastavio... Što je manje funkcionirala, on je postajao nesigurniji i više je govorio drugima da slijede njegov savjet - njegovu formulu - iako za njega nije funkcionirala."

"Što je manje funkcionirala za njega, više je govorio drugima da slijede njegov savjet?" upita Kim tiho, više sama za sebe.

"Mislim da je zapeo na dva mjesta", rekoj ja. "Zapeo je na onom što ne funkcionira, pa je frustriran i umoran, ali ipak nastavlja. I zapeo je u prošlosti, u dijelu svojeg života kad je formula funkcionirala. Budući da je funkcionirala u prošlosti, on želi dokazati sam sebi da i danas radi pravu stvar."

"Pa govori svima da rade isto što i on", reče Kim. "Iako je to prestalo funkcionirati."

"Mislim da to govori zato jer je to sve što je za njega funkcioniralo. Još uvijek nije shvatio što ne funkcionira."

"Onog trena kad to shvati, početi će govoriti svima što je učinio", reče Kim. "Možda će početi propovijedati novi način djelovanja. Kad ga pronađe, krenut će naokolo izvikujući: 'Pronašao sam način! Pronašao sam način!' Ali do tada, propovijedat će o starom načinu dok ne pronađe novu dobitničku formulu za svoj život."

"Ako je pronađe", odgovorih ja. "Kad diplomiraš, nitko ti ne daje kartu puta prema uspjehu. Kad trag jednom nestane, mnogi od nas završe čisteći svoj put kroz džunglu, nadajući se da ćemo opet pronaći trag. Neki ga pronađu, neki i ne. A ako ne pronađeš novi trag, obično sjedneš i razmišljaš o starome. To je stvarnost."

Heroji srednje škole

Prije sam spomenuo Ala Bundyja, lika iz televizijske komedije Bračne vode. Al Bundy je tragikomičan lik koji je bio heroj u srednjoj školi, ali nije promijenio svoju formulu. U seriji, Al stoji u prodavaonici cipela prisjećajući se dana kad je zabio četiri zgoditka i dobio utakmicu za svoju srednju školu. Jednog dana svi bismo mogli postati poput Ala Bundyja, prisjećajući se vremena kad je život bio čaroban. Ali problemi nastaju kad niste spremni pogledati unatrag - a još uvijek želite postići nešto u životu. Problemi nastaju kad živite u sadašnjosti, pokušavajući ponovno oživjeti radost prošlih dana. Ljudi koji ne mogu stati kad bi trebali, često su poput boraca koji ulaze u ring i bivaju pretučeni od mladih boraca. Bore se uz pomoć stare dobitničke formule, jer tako mogu oživjeti sjećanja na prošla vremena.

Mnogi ljudi možda su bili dobri u školi ili na svojem prošlom poslu, ali stvari su nekako za njih prestale funkcionirati. Na godišnjicama mature možete vidjeti nogometne ili akademske zvijezde koje nisu napredovale u životu. Srest ćete ih opet nakon deset, dvadeset ili trideset godina i znat ćete da je magija nestala. Za njih, ako su nesretni, možda je pravo vrijeme da promijene staru *dobitničku profesionalnu formulu* i priznaju da možda moraju promijeniti i svoju staru *formulu za učenje*. Danas je važno da djecu naučite kako je promjena dio njihove budućnosti. Zapravo, važno je da naučite svoju djecu kako je njihova sposobnost da brzo uče i mijenjaju se mnogo važnija nego što im to daju do znanja u školi.

Ideje za roditelje

Prije nekoliko godina gledao sam emisiju u kojoj su majke vodile sa sobom kćeri na posao kako bi im pokazale što rade. TV komentator bio je oduševljen idejom, govoreći: "Ovo je hrabra, nova ideja - majke uče svoje kćeri da budu dobre radnice u budućnosti."

Sve što sam mogao reći sam sebi bilo je: "Kakva stara ideja."

Kad danas razgovaram s mladim ljudima, često ih pitam s čijom dobitničkom formulom djeluju. Je li to njihova formula, ili formula njihovih roditelja?

Kad sam bio dijete tijekom 60-tih, većina roditelja govorila je svojoj djeci, s paničnim glasom: "Stekni dobro obrazovanje kako bi našao dobar posao." Razlog panici bio je taj što je većina roditelja odrasla za vrijeme velike ekonomske krize, u razdoblju kad nije bilo posla. Za mnoge roditelje iz vremena mojih roditelja - uglavnom one rođene između 1900. i 1935. - njihovi strahovi, strah od nezaposlenosti i strah od neimaštine, u velikoj mjeri utjecali su na njihove misli, riječi i djela.

Ako danas pogledate oko sebe, svugdje ćete vidjeti natpise "Traži se radnik". Poslodavci danas očajnički traže bilo koga tko zna čitati i pisati, ugodnog je ponašanja, zna se smiješiti i u stanju je učiti. Premda su tehničke vještine važne, ostaje činjenica da postoje mnogi drugi atributi koji poslodavcima znače više od tehničkih vještina. Iako ima mnogo poslova, i dalje čujem mlade roditelje koji ponavljaju svojoj djeci iste riječi, s istim paničnim prizvukom s kojim su njima to govorili njihovi roditelji: "Završi dobru školu kako bi našao dobar posao."

Kad čujem kako netko kaže: "Ali moraš imati posao", kažem mu: "Polako. Ohladi se. Pogledaj oko sebe. Ima mnogo poslova. Ekonomska kriza je prošla. Kapitalizam je pobijedio. Spasio je svijet. Komunizam je mrtav. Postoji Internet. I prestani dijeliti savjete zasnovane na drevnoj povijesti. Ako danas želiš siguran, stalan posao, možeš ga pronaći. Zato stani na trenutak i razmisli."

Neki ljudi se ohlade, ali neki ne. Većina ljudi koje znam apsolutno su užasnuti od pomisli da nemaju posao, da nemaju prihoda, a većina ljudi ne može razmišljati racionalno zbog starih strahova prenesenih s roditelja na djecu.

Jedna od najvažnijih stvari koju roditelj može učiniti jest da stane, razmisli i pogleda u budućnost, umjesto da daje savjete zasnovane na događajima iz prošlosti. Mnoga djeca napuštaju školu ili ne shvaćaju svoje obrazovanje ozbiljno jer prijetnja da neće moći dobiti siguran posao više nije ozbiljan razlog za pohađanje škole. Djeca u školi znaju da mogu dobiti posao. Djeca u školi mogu vidjeti da akademske zvijezde više ne dobivaju velike novce. Djeca znaju da su ljudi koji najviše zarađuju sportske, glazbene ili filmske zvijezde. Djeca danas gledaju Ala Budyja na TV-u i znaju da je on dobio posao. Mogu vidjeti i kako njihovi roditelji odlaze na posao, naporno rade po cio dan i unajmljuju dadilje, i djeca tada govore: "Zar ja idem u školu da bih to radio? Zar to želim u svojem životu? Želim li to svojoj djeci?"

Morao sam prestati raditi ono u čemu sam bio dobar

Kad sam 1994., u dobi od 47 godina otišao u mirovinu, pitanje "Što ću raditi ostatak života" bilo mi je stalno na pameti. Umjesto da se odmaram godinu dana, odlučio sam 'ponovno stvoriti sebe'. To je značilo da sam morao promijeniti svoju dobitničku formulu za učenje i dobitničku profesionalnu formulu. Da nisam, bio bih poput starog borca koji se nakon godine dana vraća u ring. Ponovno stvarajući sebe, morao sam prestati raditi ono u čemu sam bio dobar i u čemu sam uživao. To je značilo da sam morao prestati održavati seminare o biznisu i ulaganju. Kako bih se ponovno stvorio, morao sam početi učiti nešto što sam trebao naučiti kako bih promijenio način na koji radim stvari. Da bih to učinio, stvorio sam društvenu igru kako bih podučavao ono što sam nekada podučavao i morao sam naučiti pisati, jer sam iz jezikoslovlja dva puta padao u srednjoj školi. Danas sam poznatiji kao pisac no što sam ikad bio u bilo kojoj drugoj profesiji. Da nisam imao

dobitničku formulu za učenje, kao i profesionalnu i financijsku formulu, ne bih imao priliku krenuti dalje u svojem životu. Da nisam krenuo dalje, zastario bih u dobi od 47 godina i proveo život prisjećajući se dobrih starih vremena i uspjeha iz prošlosti.

Što je siguran posao učinio obiteljskom životu?

Roditelji danas moraju biti pametniji jer su njihova djeca pametnija. Roditelji moraju gledati dalje od škole i sigurnog posla jer i djeca gledaju tako daleko. Mogu vidjeti što je siguran posao učinio obiteljskom životu. Mogu vidjeti da njihovi roditelji imaju posao, ali možda nemaju život. Većina djece ne želi takvu budućnost. Da bi roditelj imao uspješan odnos sa svojom djecom, mora gledati u kristalnu kuglu - ali ne svoju kristalnu kuglu. Danas roditelj mora stalno gledati u kristalnu kuglu svoje djece. Mora saslušati djetetovu viziju budućnosti umjesto da prisili dijete da gleda staru viziju budućnosti, viziju koja je često zasnovana na prošlosti.

Već sam u ovoj knjizi spomenuo kako su mnoge svađe između roditelja i djece sukobi između dobitničkih formula roditelja i djeteta - između roditelja koji govori: "Moraš ići u školu" i djeteta koje govori: "Napustit ću školu." To je primjer sukoba dobitničkih formula. Kako bi imali uspješan odnos, roditelji moraju dati sve od sebe kako bi vidjeli ono što vide djeca, jer dijete očito vidi nešto, a dobro obrazovanje ne mora biti dio te vizije. Sada ne kažem da bi roditelji trebali popuštati i dozvoliti djeci da rade što god žele. Kažem da bi roditelji trebali gledati dalje od sukoba dobitničkih formula i dati sve od sebe kako bi otkrili kakvu viziju imaju njihova djeca. Znam da to možda i nije lako, ali mislim daje to bolje od svađe.

Kad roditelj vidi ono što dijete vidi i kad shvati kamo dijete želi ići, može surađivati s djetetom i pružiti mu neko vodstvo. Ovo je ključno, jer onog trena kad roditelj kaže djetetu: "Ne želim da to učiniš", dijete će to učiniti ili je već učinilo. Dijeljenje vizije i sprečavanje sukoba dobitničkih formula vitalno je za dugoročno vodstvo.

Kad se ostvari dobra komunikacija, preporučujem da roditelji objasne djeci kako će najvjerojatnije imati mnogo profesija u životu, umjesto samo jedne. Ako dijete može shvatiti tu ideju, naučit će poštivati obrazovanje. Ako dijete stekne poštovanje prema obrazovanju i cjeloživotnom učenju, možda će lakše shvatiti zašto su ideja o razvoju dobitničke formule za učenje i ostajanje u školi tako važni. Mislim da je to važno zato jer sumnjam da ijedan roditelj želi da njegova djeca zaglave na poslu bez perspektive.

USPOREDBA IDEJA

Industrijsko doba	Informatičko doba
Siguran posao	Slobodni agenti, virtualne kompanije
Prednost iskustva	Plaća prema rezultatima
Jedan posao	Mnoge profesije
Rad do šezdeset i pete	Rana mirovina
Bušenje kartica na poslu	Rad kad postoji interes
Škole	Seminari
Diplome i preporuke	Osnovni talenti
Staro znanje	Nove ideje
Kompanija pokriva mirovinu	Osoba sama osmišljava mirovinski plan
Država pokriva mirovinu	Nije potrebno
Država pokriva zdravstveno osiguranje	Nije potrebno
Rad u kompaniji	Rad kod kuće

Ukratko, vi i vaša djeca imate više mogućnosti no što su vaši roditelji ikada imali. Navedeni izbori iz Industrijskog doba nisu bolji niti lošiji od navedenih izbora iz Informatičkog doba.

Stvar je u tome što danas postoji veći broj izbora i djeca to znaju. Danas je izazov školskom sustavu i roditeljima da pripreme djecu za stjecanje vještina učenja kako bi imala što je moguće više izbora. Ne vjerujem da roditelji žele da im dijete završi u prodavaonici cipela jer je pratilo savjet roditelja "Idi u školu kako bi pronašao posao." Danas djeca trebaju bolje obrazovanje.

Završna napomena

Ja podučavam odrasle. Kada im kažem da ih savjet "Idi u školu i nađi posao" drži zatočenima, mnoge ruke se podižu i traže daljnje razjašnjenje. Mnogi shvaćaju da je to bio dobar savjet kad su bili djeca, ali loš sada kad su odrasli i sada žele saznati više.

U jednoj od mojih skupina razvila se diskusija u kojoj je jedan od sudionika postavio pitanje: "Ali kako vas posao može zatočiti?"

"Dobro pitanje", rekoh. "Neće vas zatočiti posao. Zatočit će vas dodatak savjetu "Idi u školu i nađi posao".

"Dodatak?" upita sudionik. "Kakav dodatak?"

"Dodatak koji kaže: "Igraj na sigurno i ne čini greške."

Sedmo poglavlje

Hoće li se vaše dijete moći umiroviti prije tridesete?

Jednog dana upitao sam svog bogatog oca zašto je tako bogat. Odgovorio je: "Jer sam rano otišao u mirovinu. Ako ne moraš ići na posao, imaš dovoljno vremena da postaneš bogat."

Kroz ogledalo

U prošlom poglavlju o domaćoj zadaći, moj bogati otac rekao je: "Nećeš se obogatiti na poslu, obogatit ćeš se kod kuće. Zato moraš raditi domaću zadaću." Bogati otac napravio je svoju domaću zadaću podučivši me formuli velikog bogatstva kroz igru Monopoly. Negdje između devete i petnaeste godine mentalno sam prešao iz svijeta svojeg siromašnog oca u svijet bogatog oca. Bio je to isti svijet koji vide i svi drugi; jedino je naša percepcija bila različita. Mogao sam vidjeti stvari koje nisam vidio prije.

U knjizi *Alisa u zemlji čudesa* Lewisa Carrolla, Alisa prolazi kroz ogledalo u drugi svijet. Bogati otac poveo me kroz svoje ogledalo uz pomoć Monopolyja i dopustio mi da vidim svijet iz njegove perspektive. Umjesto da mi je rekao "Idi u školu, dobro uči i nađi siguran, stalan posao", nastavio me ohrabrivati da promijenim način razmišljanja. Stalno je govorio: "Kupi četiri zelene kuće, prodaj ih i kupi jedan crveni hotel. S tom

formulom postat ćeš bogat kad odrasteš." Nisam znao što želi da vidim, ali znao sam da želi da saznam nešto što tada još nisam znao.

Budući da sam bio dijete, nisam shvaćao što pokušava učiniti. Samo sam znao da misli kako je kupovina četiri zelene kuće, prodaja njih i kupovina crvenog hotela vrlo važna ideja. Stalno sam igrao igru s bogatim ocem i on ju je tretirao kao nešto važno, a ne kao glupu dječju igru. Počeo sam gledati stvari na drugačiji način. Jednog dana, kad smo bili u posjeti njegovom bankaru, moj um načinio je prijelaz. Na trenutak sam vidio um bogatog oca i vidio sam svijet koji je vidio moj bogati otac. Gledao sam kroz povećalo.

Promjena u samopercepciji

Mentalna promjena došla je dok sam sjedio na sastanku bogatog oca s njegovim bankarom i agentom za nekretnine. Diskutirali su o nekoliko detalja, potpisali neke dokumente, bogati otac predao je bankaru ček, a zatim je uzeo neke ključeve od agenta za nekretnine. Svanulo mi je da je on upravo kupio još jednu zelenu kuću. Svi smo ušli u njegov auto: bankar, agent za nekretnine, bogati otac, Mike i ja, i krenuli smo na lice mjesta kako bismo pogledali novu zelenu kuću. Dok smo se vozili, počeo sam shvaćati da u stvarnom životu gledam ono što sam igrao u Monopolyju. Izlazeći iz auta, gledao sam bogatog oca kako se uspinje stepenicama, stavlja ključ u vrata, okreće ključ, otvara vrata i ulazi, govoreći: "To je moje."

Kao što sam rekao, ja najbolje učim gledajući, dodirujući, osjećajući i djelujući. Ne učim sjedeći, slušajući, čitajući i ispunjavajući testove. Kad sam shvatio vezu između igre, male zelene kućice i kuće koju je on upravo kupio, moj um, a zatim i moj svijet, doživio je promjenu, jer se i moja percepcija samog sebe mijenjala. Više nisam bio siromašni dječak koji dolazi iz obitelji s financijskim poteškoćama. Postajao sam bogato dijete. Moja percepcija samog sebe se mijenjala. Više se nisam nadao da ću postati bogat. Sa sigurnošću sam spoznao u duši da sam

bogat. Bio sam bogat jer sam počeo gledati svijet kroz oči bogatog oca.

Kad sam vidio kako ispisuje ček, potpisuje neke papire i uzima ključeve, shvatio sam vezu između igre, djela i male zelene kuće. Rekao sam sam sebi, ja to mogu. Ovo nije teško. Ne moram biti jako pametan da bih se obogatio. Ne trebaju mi niti dobre ocjene. Imao sam osjećaj kao da prolazim kroz ogledalo i ulazim u drugi svijet. Ali ulazak u taj svijet stvorio mi je i neke probleme u svijetu koji sam napuštao. Pronašao sam svoju dobitničku formulu. Bila je to formula koja je zahtijevala dobitničku formulu za učenje, kao i profesionalnu i financijsku formulu. Bila je to formula koju ću slijediti ostatak života. U tom trenutku znao sam da ću postati bogat. Nisam sumnjao u to. Shvatio sam igru Monopoly. Volio sam tu igru. Vidio sam bogatog oca kako igra tu igru s pravim novcem, a ako je on to mogao, znao sam da i ja to mogu.

Naprijed-natrag između dva svijeta

Mentalno, kretao sam se naprijed-natrag između dva svijeta. Problem je bio u tome što se svijet u koji sam ulazio, svijet bogatog oca, činio smislenim. Svijet koji sam napuštao činio se ludim. Svijet u koji sam se vraćao u školi činio se poput svijeta Ludog Šeširdžije iz knjige Lewisa Carolla. Svaki ponedjeljak učiteljica je od nas tražila da predamo domaću zadaću. Tada bi nam zadala nove zadatke i tražila od nas da učimo stvari koje nisam mogao vidjeti, dodirnuti ili osjetiti. Tražili su od mene da učim predmete za koje sam znao da mi neće trebati. Rješavao sam složene matematičke probleme i znao sam da mi to znanje vjerojatno neće trebati nikad u životu. Vidio sam koliko je matematike moj bogati otac koristio da kupi svoju zelenu kuću, a za to mu nisu trebale formule iz algebre. Bilo je dovoljno zbrajanje i oduzimanje. Znao sam da kupovina te četiri zelene kuće nije tako teška. Kad sam imao četiri zelene kuće za prodaju, kupnja crvenog hotela činila se lakom, čak i logičnom - ali to je imalo smisla samo ako ste se stvarno htjeli obogatiti i imati više slobodnog vremena. Jedan veliki hotel stvarao je više

novca s manje truda. Bio sam zbunjen, jer svaki put kad bih prošao kroz ogledalo, jedna strana činila mi se definitivno normalnijom od druge.

Nikada nisam shvatio zašto smo učili predmete za koje smo znali da nam neće trebati ili nam nikada nitko neće objasniti kako da ih koristimo. A to što smo morali pisati testove iz tih istih predmeta koji me nisu zanimali, i što smo dobivali etiketu pametnih ili glupih, ovisno o tome kako smo napisali test, stvarno mi je izgledalo kao Alisina Zemlja čudesa.

Zašto učim te predmete?

Jednog dana odlučio sam postaviti pitanje koje me zbunjivalo godinama. Napokon sam skupio hrabrost i upitao učiteljicu: "Zašto učim i pišem testove iz predmeta koji me ne zanimaju i koje nikada neću upotrijebiti?"

Njezin odgovor bio je: "Jer ako ne dobiješ dobre ocjene, nećeš dobiti dobar posao."

Bio je to isti odgovor koji sam čuo od svojeg pravog oca. Zvučao je kao jeka. Problem je bio u tome što taj odgovor nije imao nikakvog smisla. Što je učenje predmeta koji me nisu zanimali i koje neću koristiti imalo s dobivanjem posla? Sada kad sam otkrio svoju dobitničku formulu za život, ideja da idem u školu i učim predmete koji mi neće trebati jer ionako nisam ni planirao tražiti posao, činila mi se još besmislenijom. Nakon što sam malo promislio o tome, odgovorio sam: "Ali što ako ne želim posao?"

Tada mi je glasno rečeno da sjednem i nastavim sa svojim sastavkom.

Škola je važna

Ne predlažem vam da ispišete svoje dijete iz škole i kupite igru Monopoly. Dobra edukacija je vrlo važna. U školi se uče osnovne skolastičke vještine i vještine učenja, a zatim i profesionalne vještine. Iako se ne slažem u potpunosti s time

kako sustav podučava ili što podučava, pohađanje škole i fakulteta još uvijek je osnova za najveći dio životnog uspjeha.

Problem je u tome što škola ne podučava osnovne financijske vještine, a budući da ne podučava te vještine, mnoga djeca napuštaju školu *bez* dobitničke financijske formule. Zapravo, mnogi je napuštaju s gubitničkom financijskom formulom. Mnogi mladi ljudi danas napuštaju školu s dugovima na kreditnoj kartici i dugovima od školskih posudbi. Mnogi nikada ne otplate dug. Mnogi napuste školu i počnu kupovati automobile, kuće, čamce i tako dalje. Mnogi će umrijeti i prenijeti dug na svoju djecu. Drugim riječima, možda će napustiti školu s dobrim obrazovanjem, ali će je napustiti i bez jedne vrlo važne formule - dobitničke *financijske* formule.

Zabrinutost obaju očeva

Moj otac učitelj shvatio je da nešto nedostaje u obrazovanju, ali nikada nije shvatio što to zapravo nedostaje.

Moj bogati otac znao je što nedostaje. Znao je da škole ne podučavaju gotovo ništa o novcu. Znao je da nedostatak dobitničke financijske formule tjera mnoge ljude da naporno rade, drže se poslovne sigurnosti i nikad financijski ne napreduju. Kad sam mu ispričao priču svojeg oca o plantažama koje koriste školski sustav kako bi osigurale stalni pritek radnika, rekao je vrlo tihim glasom: "Ništa se nije promijenilo." Znao je da se ljudi drže svojeg posla i naporno rade samo zato jer moraju. Znao je da će on uvijek imati stalni pritek radnika.

I on je bio zabrinut za financijsku sigurnost onih koji su radili za njega. Smetalo mu je da vidi ljude kako naporno rade za njega samo da bi odlazili kući i još se više zaduživali. Kao što je rekao: "Nećeš se obogatiti na poslu. Obogatit ćeš se kod kuće. Zato moraš napraviti domaću zadaću." Znao je i to da većina njegovih radnika nema osnovno financijsko obrazovanje kako bi napravili svoju financijsku domaću zadaću i to ga je brinulo i činilo žalosnim.

Način podučavanja bogatog oca

Naučio sam mnogo od bogatog oca jer je imao jedinstveni način podučavanja, način koji je meni najviše odgovarao.

Još jednom vraćam se na priču iz knjige *Bogati otac, siromašni otac* koja govori o tome kako mi je bogati otac plaćao deset centi na sat nakon što mi je obećao da će me naučiti kako da postanem bogat. Radio sam za njega tri subote po tri sata, zaradivši svaki dan po trideset centi. Napokon sam se jako naljutio i otišao u njegov ured, pa mu rekao da me iskorištava. Drhtao sam i plakao pred njegovim stolom: devetogodišnji dječak koji od njega zahtijeva da održi svoj dio pogodbe.

"Obećao si mi da ćeš me naučiti kako biti bogat. Radim za tebe već tri tjedna, a nisam te uopće vidio. Ne dolaziš me ni vidjeti kako radim, a kamoli učiti kako da postanem bogat. Dobivam trideset centi, a od toga se neću obogatiti. Kad ćeš me nešto naučiti?"

Bogati otac se zaljuljao u stolici, gledajući preko stola vrlo ljutitog devetogodišnjaka. Nakon vrlo duge minute mrtve tišine, nasmiješio se i rekao: "Nešto te učim. Učim te najvrjedniju lekciju koju možeš naučiti ako želiš biti bogat. Većina ljudi radi cijeli život i nikada ne nauči ono što ćeš ti naučiti, ako naučiš." Zastao je, ljuljajući se u stolici i dalje me promatrao kako drhtim i polako shvaćam njegove riječi.

"Kako to misliš: Ako naučim? Ako naučim što? Što bih to trebao naučiti, a što drugi ljudi nikada ne nauče?" rekoh, brišući nos rukavom svoje majice. Smirio sam se, ali uznemirilo me što mi je rekao da me nečemu podučava. Nisam ga vidio otkad sam pristao raditi za njega i sad mi je govorio da me nečemu podučava.

Tijekom godina shvatio sam koliko je to bila važna lekcija - da se većina ljudi ne obogati radeći za novac i poslovnu sigurnost. Kad sam shvatio razliku između toga da radim za novac i da moj novac radi za mene, postao sam malo inteligentniji. Shvatio sam da nas škola uči da radimo za novac, a ako želimo biti bogati, moramo naučiti kako da novac radi za

nas. Mala razlika, ali promijenila je moje izbore u obrazovanju i u onom što sam odlučio učiti. Kao što sam rekao prije, inteligencija je sposobnost pravljenja finijih distinkcija. A distinkcija koju sam trebao naučiti ako sam želio postati bogat bila je kako izvesti da novac radi za mene. Dok su moji kolege iz razreda naporno učili da dobiju posao, ja sam naporno učio kako mi posao ne bi trebao.

Shvatio sam na što je mislio bogati otac kad je rekao: "Većina ljudi nikada ne nauči lekciju." Bogati otac mi je kasnije objasnio da većina ljudi odlazi na posao, diže plaću, odlazi na posao, diže plaću, odlazi na posao... Zauvijek... I nikada ne nauče lekciju kojoj me on podučio. Rekao je: "Kad si me zamolio da te naučim kako biti bogat, mislio sam da je najbolji način da te podučim toj prvoj lekciji da vidim koliko će ti dugo trebati da shvatiš kako se nećeš obogatiti radeći za novac. Trebalo ti je samo tri tjedna. Većina ljudi radi cijeli život i nikad ne shvati lekciju. Većina ljudi traži povišicu i premda mogu dobiti više novca, rijetko shvate lekciju." Na taj načinje bogati otac podučavao, a njegov način sastojao se najprije od djela, zatim od grešaka, te na kraju od lekcija. A za one od vas koji niste pročitali prvu knjigu, bogati otac zatim mi je uzeo deset centi na sat, pa sam morao raditi besplatno. Slijedeća lekcija je započela, a na meni je bilo da odlučim želim li je naučiti.

Druga strana stola

Još jedna lekcija koja je na mene imala velik utjecaj bila je lekcija koju često zovem 'druga strana stola'. Nakon prve lekcije u dobi od devet godina, bogati otac shvatio je da ozbiljno želim naučiti kako postati bogat, pa me počeo pozivati da gledam kako radi različite stvari, kao što me pozvao da gledam kako kupuje kuću za iznajmljivanje. Kad sam navršio deset godina, sjeo sam kraj njega dok je intervjuirao kandidate za radna mjesta koja je popunjavao. Sjedio bih pokraj njega s druge strane stola, dok je kandidatima postavljao pitanja o njihovom životu ili o njihovom stavu o radu za njegovu

kompaniju. To je uvijek bio zanimljiv proces. Vidio sam ljude bez srednje škole koji su bili spremni raditi za manje od dolara na sat. Iako sam bio samo dijete, znao sam da bi bilo teško uzdržavati obitelj za manje od 8\$ na dan bez poreza. Kad sam čitao njihove životopise ili molbe za posao i vidio koliko djece neki od tih radnika moraju izdržavati, ražalostio bih se. Shvatio sam da moja obitelj nije jedina koja ima financijskih problema. Htio sam im pomoći kao što sam htio pomoći i svojoj obitelji, ali nisam znao kako.

Vrijednost dobrog obrazovanja

Promatranje razlika u plaćama bila je važna lekcija koju sam dobio sjedeći pokraj bogatog oca. Vidio sam razlike u plaćama između radnika bez srednjoškolske mature i radnika s fakultetskom diplomom, i to mi je bilo dovoljno poticajno da ostanem u školi. Nakon toga, kad god bih pomislio na napuštanje škole, pomisao na razlike u osnovnim plaćama podsjećala bi me na važnost dobrog obrazovanja.

Ono što me najviše fasciniralo bilo je to da su se povremeno i osobe s magisterijem ili doktoratom javljale za slabo plaćene poslove. Nisam znao mnogo, ali znao sam da bogati otac zarađuje mnogo više novca od tih vrlo obrazovanih ljudi, ako se računaju svi njegovi izvori prihoda. Znao sam i to da bogati otac nema srednjoškolsku maturu. Iako su postojale razlike u plaći između radnika s dobrim obrazovanjem u onih koji su napustili srednju školu, shvatio sam i to da je moj bogati otac znao nešto što ovi diplomirani stručnjaci nisu znali.

Nakon što sam pet puta sjedio s druge strane stola, napokon sam upitao bogatog oca zašto me tamo posjeo. Odgovorio je: "Mislio sam da me nikada nećeš pitati. Što misliš zašto sam te pozvao da sjedneš i gledaš kako intervjuiram ljude?"

"Ne znam", odgovorih. "Mislio sam da želiš da ti pravim društvo."

Bogati otac se nasmijao. "Nikada ne bih trošio tvoje vrijeme na taj način. Obećao sam ti da ću te naučiti kako biti bogat i dajem ti ono što si tražio. Što si do sada naučio?"

Sada sam sjedio za stolom bogatog oca u praznoj prostoriji, bez ljudi koji traže posao. Razmišljao sam o njegovom pitanju. "Ne znam", odgovorih. "Nisam razmišljao o tome kao o lekciji."

Bogati otac se nasmijao i rekao: "Učiš vrlo važnu lekciju. Većina ljudi nema priliku naučiti tu lekciju, jer vide svijet samo s druge strane stola." Bogati otac pokazao je prazne stolice pred nama. "Vrlo malo ljudi vidi stvari s ove strane stola. Gledaš stvarni svijet - svijet koji ljudi vide kad napuste školu. Ali ti imaš priliku vidjeti s ove strane stola prije no što napustiš školu."

"Dakle, ako želim biti bogat, moram sjediti s ove strane stola?" upitah ja.

Bogati otac odmahne glavom. Polako reče: "Ne samo da trebaš sjediti s ove strane stola, trebaš naučiti sve što je potrebno da sjedneš s ove strane stola, a ti se predmeti uglavnom ne uče u školi. Škola te uči da sjediš s one strane stola."

"Da?" upitah, pomalo zbunjeno. "Kako to čini?"

"Pa, zašto ti otac govori da ideš u školu?" upita bogati otac.

"Da bih mogao pronaći posao", odgovorih ja tiho. "A to je ono što svi ti ljudi traže. Nije li?"

Bogati otac klimne i reče: "A zato i sjede s one strane stola. Ne kažem da je jedna strana bolja od druge. Želim ti samo reći da postoji razlika. Većina ljudi je ne vidi. To je moja lekcija za tebe. Želim ti ponuditi izbor strane na kojoj ćeš sjediti. Ako želiš biti bogat još dok si mlad, ova strana stola pruža ti bolju priliku da to i ostvariš. Ako ozbiljno želiš postati bogat i ne želiš naporno raditi cijeli život, naučit ću te kako da to učiniš. Ako želiš sjediti s druge strane stola, slijedi savjet svojeg oca."

Naučene lekcije

To je bila lekcija koja mi je odredila cijeli život. Bogati otac nije mi rekao s koje strane stola da sjednem. Ponudio mi je izbor. Sam sam donio odluku. Izabrao sam ono što želim učiti, umjesto da se borim protiv učenja onog što se od mene

očekivalo da učim. Tako me moj bogati otac podučavao tijekom godina. Najprije djela, zatim greške, a na kraju lekcije. Nakon lekcija, davao mi je izbor da s tim lekcijama činim što hoću.

Često ne vidite ono što je pred vama

Lekcija "druga strana stola" uključivala je i druge lekcije koje mijenjaju život. Inteligencija je sposobnost pravljenja finijih distinkcija ili množenja dijeljenjem. Sjedeći za stolom, počeo sam praviti nove distinkcije, učiti nove lekcije. Gledao sam i učio iz onog što se događalo pred mojim očima. Sjedio sam tamo duge sate, da nisam ništa naučio. Kad mi je bogati otac ukazao na činjenicu da postoje dvije strane stola, mogao sam vidjeti različite svjetove s te dvije strane. Mogao sam osjetiti razliku u samopercepciji koju su te dvije strane zahtijevale. Tijekom godina, shvatio sam da ljudi koji sjede meni nasuprot samo rade ono što im je rečeno da rade, a to je da pronađu posao. U školi su ih naučili da steknu vještine koje traže poslodavci.

Nisu ih naučili da steknu vještine kako bi mogli sjediti s ove strane stola. Zbog tih ranih instrukcija, većina ljudi provodi živote sjedeći s druge strane stola. Koliko bi njihovi životi bili drugačiji da su im rekli: "Stekni financijske vještine kako bi mogao posjedovati taj stol"?

Ljudi pronalaze ono za što su programirani da traže

Također sam naučio da ljudi traže različite stvari. Bogati otac mi je rekao: "Većina ljudi napušta školu tražeći posao, i zato ga i pronalaze." Objasnio mi je da je ono što tražiš u svijesti ono što pronalaziš u stvarnom svijetu. Rekao je: "Ljudi koji traže posao često ga i pronađu. Ja ne tražim posao. Ne tražim radno mjesto. Izvježbao sam svoju svijest tako da tražim poslovne prilike i ulaganja. Odavno sam naučio da čovjek pronalazi ono na što je usmjerio svoj um. Ako želiš biti bogat, moraš educirati mozak da traži stvari koje će te učiniti bogatim; a posao te neće učiniti bogatim, pa ga nemoj ni tražiti."

Kad ljudima kažem da naš zapadni sustav obrazovanja potječe iz Prusije, mnogi jednostavno prečuju tu informaciju. Ali kada kažem da je svrha pruskog sustava bila stvaranje zaposlenika i vojnika, mnogi od njih obrate pažnju i gledaju me s ciničnom, ponekad i neprijateljskom sumnjom. Ljudi koji se najviše naljute često su oni koji najbolje prolaze u obrazovnom sustavu. Kad od mene traže da potvrdim svoje riječi, često im postavim ovo pitanje: "Koja je jedna od prvih stvari koje studenti traže nakon škole?" Odgovor je: "Posao." Traže posao jer su ih za to isprogramirali i reagiraju poput dobrih malih vojnika. Kažem to jer Prusija više ne postoji, ali njezine ideje su još uvijek ovdje.

Sada smo u Informatičkom dobu i vrijeme je da naučimo ljude da traže nešto više od sigurnog posla. U Informatičkom dobu moramo steći *obrazovanje koje će sadržavati više od onog što je potrebno poslodavcima*. U Informatičkom dobu, vjerojatno je da će vaša djeca biti tehnološki zastarjela do dobi od trideset godina. Ako je to moguće, zašto im ne pružiti financijske vještine tako da se mogu umiroviti prije tridesete godine?

Ne možete promijeniti ono što ne možete vidjeti

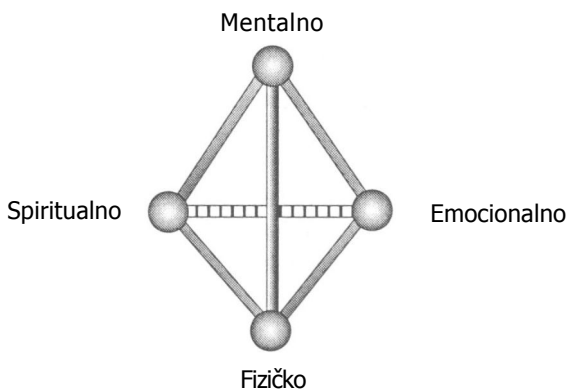
Ne kažem da je dobro ili loše, ispravno ili pogrešno biti vojnik ili zaposlenik. Bio sam i jedno i drugo. Jednostavno kažem da je moj otac učitelj počeo mijenjati sustav kad je shvatio da nešto s njim nije u redu. Htio je pronaći način da bolje pripremi učenike za stvarni svijet. Problem je bio u tome što je bio obrazovan unutar sustava koji je htio promijeniti pa nije mogao znati što se treba promijeniti. Moj bogati otac mogao je vidjeti drugim očima jer nije bio proizvod sustava. Napustio je školu u dobi od trinaest godina jer mu je otac umro i morao je preuzeti obiteljski biznis. U dobi od trinaest godina naučio je vještine koje su mu bile potrebne da sjedne s druge strane stola.

Trebao sam naučiti više kako bih sjedio s druge strane stola

Kad sam shvatio da stol ima dvije strane, više sam se zainteresirao da se educiram za ono što će mi trebati da sjednem s one strane stola na kojoj je sjedio moj bogati otac. Uskoro sam shvatio da moram mnogo učiti. Shvatio sam da ne samo da moram učiti školske predmete, već i one koji se ne uče u školi. Mnogo sam se više posvetio svojoj edukaciji. Trebao sam naučiti mnogo više od onog što se učilo u školi ako sam htio sjediti s druge strane stola. Znao sam da moram biti pametniji od pametne djece u školi ako želim sjesti s druge strane stola. Morao sam naučiti više od vještina koje su tražili poslodavci.

Napokon sam pronašao nešto što mi je pružilo izazov, razlog za učenje, nešto za što sam bio zainteresiran. Između svoje devete i petnaeste godine započeo sam svoje pravo obrazovanje. Postao sam učenik za cijeli život, znajući da ću nastaviti s obrazovanjem dugo nakon što napustim školu. Pronašao sam i ono što je tražio moj pravi otac, ono što je nedostajalo u obrazovnom sustavu - sustavu koji je osmišljen tako da stvara stalan priliv radnika koji traže siguran posao, ali ih ne podučava onom što zaista znaju bogati ljudi koji sjede s one strane stola.

Piramida učenja



Kad govorim o obrazovanju i učenju, često koristim ovaj dijagram koji zovem "piramida učenja". To je sinteza Garnerovih sedam inteligencija i mojih osobnih iskustava kao učitelja za ulaganje. Iako piramida nije zasnovana na preciznoj znanosti, pruža neke korisne reference za diskusiju.

Ja sam naučio tako mnogo igrajući Monopoly jer se u toj igri angažirate na mentalnoj, emocionalnoj i fizičkoj razini. Igrajući igru, mentalno sam razmišljao, moje emocionalno stanje bilo je uzbuđenje i radio sam nešto fizički. Igra mi je prikovala pažnju jer me uključila u velikoj mjeri, naročito zato što se volim natjecati.

Kad sam u učionici gdje moram sjediti i slušati nekoga tko govori o temi koja me ne zanima ili je ne razumijem, moje emocije kreću se od ljutnje do dosade. Počinjem se meškoljiti, ili pokušavam zaspati zbog mentalne i emocionalne boli. Ne funkcioniram dobro ako mirno sjedim i pokušavam upiti informaciju, naročito ako me ne zanima ili je govornik dosadan. Da li zato roditelji i škole sve više i više uspavljaju djecu kako bi je umirili? Djeca vjerojatno uče na fizički način i ne zanima ih ono što se od njih traži da uče. Da li ih sustav uspavljuje kad se pobune?

Spiritualno učenje ne dolazi nužno u formalnom religijskom smislu, iako se može pojaviti i na taj način. Ono što smatram spiritualnim je osjećaj koji imamo kad pođemo npr. na paraolimpijske igre i vidimo djecu s fizičkim nedostacima kako trče ili guraju svoja kolica cijelim svojim tijelom, umom i dušom. Prije godinu dana posjetio sam takvu olimpijadu: duh tih mladih ljudi dirnuo je cijelu publiku. I ja sam ustao i klicao s ostalima gledajući te mlade ljude kako guraju svoja fizički oštećena tijela snažnije no što ja guram svoje fizički zdravo tijelo. Njihove duše dirnule su duše svih nas. Te mlade duše podsjetile su sve nas tko smo zapravo i od čega smo stvoreni. Govorim o takvom spiritualnom učenju.

Kad sam bio u Vijetnamu, vidio sam mlade ljude kako se bore iako su znali da umiru. Njihov duh ih je vodio i davali su živote kako bi njihov tim mogao živjeti. U Vijetnamu sam svjedočio o stvarima o kojima se ne usuđujem pisati iz straha da

ne budem shvaćen previše banalno. Ipak, ponekad sam svjedočio kako mladi ljudi rade stvari koje se ne mogu objasniti s mentalne, emocionalne ili fizičke perspektive. Govorim o takvoj spiritualnoj snazi.

Kad sam na svadbi i gledam dvoje ljudi koji se vjenčaju, za mene su to dva fizička bića koja se spajaju pred Bogom u spiritualnom smislu. To je zavjet dviju duša koje se spajaju i zajedno kreću u svijet. Nažalost, s obzirom na tako visok postotak rastava, čini se da se mnogi ljudi spajaju mentalno, emocionalno i fizički, ali ne i spiritualno. Zato stvari postaju ružne kad se razdvoje. Bilo kako bilo, u idealnom smislu, govorim o toj vrsti spiritualnog obrazovanja. Ne želim nikoga vrijeđati niti nametati svoje osobne stavove o bilo čijim religioznim ili spiritualnim pogledima. Jednostavno govorim o snazi koja se nalazi izvan naših mentalnih, emocionalnih i fizičkih granica.

Promjena percepcije

U razdoblju između devete i dvanaeste godine, sjećam se da sam prošao kroz temeljnu promjenu sa svojom osobnom piramidom učenja. Znam da sam promijenio svoju mentalnu, emocionalnu, fizičku i spiritualnu percepciju samog sebe. Kad sam vidio kako moj bogati otac potpisuje papire, predaje ček i uzima ključeve, nešto se u meni promijenilo. Kad se to dogodilo, veza između igre Monopoly i stvarnog života postala je realna. Nakon što sam godinama mislio o sebi da nisam pametan, barem ne onako kao moj pametni otac i Mrav Andy, promijenio sam se. Osjećao sam se dobro. Znao sam da mogu uspjeti u životu i da mogu preživjeti. Znao sam da ću biti uspješan na svoj način. Znao sam da ne trebam dobro plaćen posao, pa čak niti novac, kako bih financijski uspio. Napokon sam vidio nešto u čemu sam htio biti dobar i znao sam da to mogu dobro raditi. Pronašao sam nešto što sam htio naučiti. Kao što sam rekao, nešto se promijenilo u spiritualnom smislu i osjećao sam se samopouzđano, uzbuđeno i dobro sam sa sobom. Tako dobro se nisam osjećao niti u školi, niti kod kuće,

gledajući majku kako plače dok je promatrala hrpu neplaćenih računa na kuhinjskom stolu. U srcu osjećao sam toplinu. Bio sam siguran u to tko sam i što ću postati. Znao sam da ću biti bogat. Znao sam da ću pronaći način da pomognem majci i ocu. Nisam znao kako, ali znao sam da ću uspjeti. Znao sam da ću biti uspješan u nečemu u čemu sam zaista htio biti uspješan, umjesto da pokušavam biti uspješan u nečemu što je za mene htio netko drugi. Pronašao sam svoj novi identitet.

Promjena u devetoj godini

Nedavno sam razgovarao s Doug i Heather, parom koji sjedi u odboru Waldorfske škole na Aljasci. To su moji prijatelji koji su mi predstavili rad Rudolfa Steinera. Oni su mi pričali o njegovim teorijama o "promjeni u devetoj godini". Kad sam čuo što govore, složilo mi se još nekoliko dijelova zagonetke učenja.

Kad mi je Doug počeo pričati o tome što škola podučava njegovo dijete i zašto ga to podučava, stvari su mi postale jasnije. Doug mi je objasnio da djeca u školi koriste čekiće, pile i čavle kako bi izgradili male nastambe, jer škola želi da znaju kako mogu preživjeti u stvarnom svijetu. Iz tog razloga ih uče da uzgajaju povrće, da kuhaju i peku. To je fizička, mentalna, emocionalna i spiritualna edukacija. Uključuje cijelo djetetovo biće u tom kritičnom razdoblju života koje Steiner zove "promjena u devetoj godini". U tom razdoblju dijete prestaje željeti identitet svojih roditelja i traži svoj vlastiti identitet. To je samotno, a često i zastrašujuće doba života. To je razdoblje nesigurnosti. Dijete čini iskorak u nepoznato kako bi otkrilo tko je, a ne kako bi postalo ono što njegovi roditelji žele da postane. Mentalno, fizičko, emocionalno i spiritualno učenje da mogu sami preživjeti važno je za samopercepciju djece.

Znam da se mnogi edukatori ne slažu sa Steinerovom teorijom o promjeni u devetoj godini i ne želim da se predomisle. Mogu vam samo vjerno prenijeti vlastito iskustvo. Znam da sam u dobi od devet godina počeo tražiti nešto drugo. Znao sam da ono što rade moji roditelji ne funkcionira i nisam

htio slijediti njihovo vodstvo. Još uvijek se sjećam straha koji se pojavljivao u našoj kući svaki put kad se govorilo o novcu. Sjećam se kako su se majka i otac svađali oko novca i kako je otac govorio: "Ne zanima me novac. Radim najviše što mogu. Ne znam što još da učinim." Htio sam otkriti što ja mogu učiniti kako ne bih završio kao moji roditelji, barem ne u financijskom smislu. U srcu sam znao da više od svega želim pomoći majci. Srce mi se slamalo kad sam je gledao kako plače nad nečim tako glupim kao što je bila hrpa računa. Svaki put kad je moj otac rekao da moram dobro učiti kako bi našao dobar posao, nešto u meni odbijalo je taj savjet. Znao sam da nešto nedostaje i zato sam potražio nove odgovore i vlastitu stvarnost.

Učeći lekcije od bogatog oca i stalno iznova igrajući Monopoly, vjerojatno pedeset puta godišnje, mijenjao sam način na koji je funkcionirao moj um. Osjećao sam da prolazim kroz ogledalo i počinjem vidjeti svijet koji moji majka i otac ne vide, iako se nalazi ispred njih. Gledajući unatrag, vjerujem da nisu mogli vidjeti svijet mogeg bogatog oca jer su ih *mentalno* učili da traže posao, *emocionalno* da traže sigurnost, *fizički* da naporno rade. Vjerujem u to jer nisu imali dobitničku financijsku formulu, u spiritualnom smislu njihova financijska samopercepcija slabila je umjesto da jača, a računi su se gomilali. Moj otac radio je sve više i više, dobivao povišicu za povišicom, ali nikada nije financijski napredovao. Kad je u dobi od pedeset godina došao na vrh karijere, a poslije se nije mogao oporaviti od profesionalnog zaostajanja i stagnacije, njegov je duh napokon slomljen.

Učenici iz škole odlaze nepripremljeni

Škole ne podučavaju vještine preživljavanja potrebne u današnjem svijetu. Većina učenika napušta školu u financijskoj nestabilnosti, tražeći sigurnost... Sigurnost koju ne mogu pronaći izvan sebe. Sigurnost se pronalazi unutar sebe. Mnogi učenici odlaze iz škole nepripremljeni u mentalnom, emocionalnom, fizičkom i spiritualnom smislu. Školski sustav izvršio je svoju dužnost osiguravši stalan pritok zaposlenika i

vojnika koji traže posao u velikom biznisu i u vojsci. Oba moja oca bili su svjesni toga, ali gledali su to s različitih stajališta. Jedan otac gledao je na to s jedne strane stola, a drugi s druge.

Kad kažem ljudima: "Nemoj ovisiti o sigurnosti posla. Nemoj ovisiti o tome da li će se kompanija financijski pobrinuti za tebe. Nemoj očekivati da će vlada brinuti o tvojim potrebama kad se umiroviš", ljudi se često mršte. Umjesto uzbuđenja i vatrenosti, vidim još više straha. Ljudi se drže poslovne sigurnosti radije no da vjeruju u vlastite sposobnosti. Dio te potrebe za sigurnošću potječe od toga što ljudi nisu pronašli svoj novi identitet i ne vjeruju svojoj sposobnosti da prežive sami. Idu stopama svojih roditelja, rade ono što su radili roditelji i slijede njihov savjet "Idi u školu kako bi stekao vještine koje poslodavci traže." Većina će pronaći posao, ali samo nekolicina i sigurnost koju svi traže. Teško je pronaći pravu sigurnost kad vaš opstanak ovisi o nekom drugom, nekom tko sjedi s druge strane stola.

U srpnju 2000., Alan Greenspan, predsjednik Saveznog odbora za pričuvna sredstva, govorio je o inflaciji. Rekao je da inflacija nije tako visoka koliko bi mogla biti, s obzirom na razdoblje izuzetno male nezaposlenosti, jer je ljudima siguran posao važniji od povišice. Objasnio je kako bi većina ljudi pristala raditi za manje novca, u strahu od tehnologije i mogućnosti da računalo preuzme njihov posao, što se i događa u mnogim granama industrije. Zato bogati postaju sve bogatiji, rekao je, ali većina ljudi ne osjeća to bogatstvo. Rekao je da je to zato što se boje gubitka posla. Mislim da je to zato što mnogi ljudi nisu naučili da mogu i sami financijski preživjeti pa su slijedili savjet svojih roditelja.

Jedan novinar se nedavno veoma naljutio na moje riječi o obrazovanju. Bio je dobar u školi i imao je dobar, siguran posao. Ljutito mi je rekao: "Zar kažete da ljudi ne bi trebali biti zaposlenici? A što bi se dogodilo da nema radnika? Svijet bi stao."

Složio sam se s njim, uzdahnuo i počeo odgovarati. "Slažem se da svijet treba radnike. I vjerujem da svaki radnik obavlja vrijedan posao. Predsjednik kompanije ne bi mogao raditi svoj

posao da domari ne rade svoj. Nemam ništa protiv radnika. I ja sam radnik."

"Pa što je loše u tome što školski sustav uči ljude da postanu zaposlenici ili vojnici?" upitao je novinar. "Svijet treba radnike."

Opet sam se složio i rekao: "Da, svijet treba obrazovane radnike. Svijet ne treba obrazovane robove. Mislim da je vrijeme da svi učenici, ne samo oni pametni koje traže velike kompanije i vojska, dobiju obrazovanje koje će ih osloboditi."

Nemoj tražiti povišicu

Da mislim kako bi traženje povišice riješilo problem, rekao bih svim svojim zaposlenicima da traže povišicu. Ali ono što Greenspan kaže je točno. Kad bi radnik htio previše novca, s obzirom na posao koji radi u kompaniji, čovjek s druge strane stola morao bi potražiti novog radnika. Ako su troškovi previsoki, budućnost kompanije može biti ugrožena. Mnoge kompanije više ne postoje jer nisu mogle podnijeti troškove proizvodnje. Poduzeća se sele u druge države jer traže niže cijene rada. Tehnologija zamjenjuje mnoge poslove - poslove kao što su turoperateri, brokeri i tako dalje. Alan Greenspan ima pravo kad kaže da se ljudi boje gubitka posla ako zatraže previsoku plaću.

Ali glavni razlog što govorim "Nemoj tražiti povišicu" jest što u većini slučajeva više novca ne rješava problem. Kad ljudi dobiju povišice, i država dobije povišice, a ljudi se obično još više zadužuju. Moje knjige i edukativne igre napisane su i osmišljene tako da mijenjaju samopercepciju osobe. Ako osoba zaista želi pronaći financijsku sigurnost, mora se promijeniti mentalno, emocionalno, fizički i možda i spiritualno. Kad ljudi počnu mentalno primati odgovarajuću financijsku edukaciju, počinju se mijenjati emocionalno, fizički i spiritualno. Kad se njihova samopercepcija popravi, otkrit će kako im je posao manje potreban i počet će raditi domaću zadaću. Jer, kao što je rekao bogati otac: "Nećeš se obogatiti na poslu, obogatit ćeš se kod kuće." Otkrio sam i to da će vam poslodavci radije dati

povišica kad vam se promijeni samopercepcija i poraste samopouzdanje. Zato je domaća zadaća tako važna.

Vaša domaća zadaća

Govorim roditeljima da je ono čemu podučavaju djecu kod kuće jednako važno kao ono čemu ih podučava škola. Predlažem roditeljima da počnu poticati dijete u pronalaženju načina da se umirovi do tridesete godine. Umirovljenje do tridesete nije samo po sebi toliko važno, ali barem ih tjera da počnu razmišljati malo drukčije. Ako shvate da imaju samo nekoliko godina za rad i umirovljenje, možda će postaviti pitanje kao što je "Kako bih se mogao umiroviti s trideset godina?" U trenu kad postave to pitanje, počinju prolaziti kroz ogledalo. Umjesto da nakon škole potraže svijet poslovne sigurnosti, tražit će svijet financijske slobode. Tko zna? Možda će ga i pronaći, ako naprave domaću zadaću.

Krajnji rezultati

Vrijednost obrazovanja neke osobe ne nalazi se u svjedodžbi. Većina nas zna da postoje ljudi koji su bili odlični učenici u školi, a nedovoljni na kraju života.

Postoje mnogi načini evaluacije kvalitete obrazovanja neke osobe, a jedno od najboljih mjerila je financijski uspjeh nakon završetka škole. Čuvam zanimljiv podatak koji pokazujem ljudima kad im želim dokazati da moraju nadopuniti formalno obrazovanje. Taj podatak dolazi od Ministarstva zdravstva, obrazovanja i socijalne skrbi SAD-a, koje sam već spomenuo. Izvještaj govori kako je na svakih stotinu ispitanih ljudi u dobi od šezdeset i pet godina jedan bogat, četvero žive dobro, petero još rade, pedeset i šest trebaju pomoć države ili obitelji, a ostali su mrtvi.

Po mojem mišljenju, to nisu dobri rezultati, s obzirom na milijarde dolara i sati potrošenih na obrazovanje ljudi. To znači da će iz moje generacije od 700 maturanata njih 7 biti bogato, a 392 trebati pomoć države ili obitelji. To nije dobro. A u tim

brojevima postoji još jedan detalj: od njih 7 koji su bogati, otprilike 2 će dobiti položaj na vrhu zahvaljujući nasljedstvu, a ne vlastitom radu.

16. kolovoza 2000., USA Today objavio je članak pod naslovom Ne tako lak novac, u kojem je analitičar Danny Sheridan izračunao šanse da se zaradi milijun dolara na sedam različitih načina:

Posjedovanje malog poduzeća	1,000 prema 1
Rad za javni dot.com	10,000 prema 1
Štednja od 800\$ mjesečno tijekom 30 godina	1,500,000 prema 1
Dobitak na TV kvizu	4,000,000 prema 1
Kockanje u kasinu	6,000,000 prema 1
Dobitak na lotu	12,000,000 prema 1
Nasljeđivanje milijuna	12,000,000 prema 1

Ove statistike pokazuju da još manji broj ljudi postaje bogato putem nasljedstva. Daleko najbolja šansa da vaše dijete postane milijunaš jest ako posjeduje vlastito poduzeće i uspješno posluje.

Ako možete naučiti svoju djecu da mogu sama preživjeti i financijski uspjeti, znajući kako da upravljaju svojim novcem i kako da ne budu zarobljeni dugovima, te da ne trebaju posao, pripremit ćete ih za svijet koji dolazi.

Sustav obrazovanja koji čini ljude ovisnima ne priprema ih za stvarni svijet današnjice. Ideja da se na kraju vašeg života o vama brine kompanija ili država jest ideja čije je vrijeme prošlo. Vaša djeca trebaju vašu pomoć ako želite da budu sposobna razviti financijske vještine koje će trebati za budućnost.

Zaključak I. dijela

I. dio knjige govori o tome kako je novac jednostavno ideja. Isto se može reći i za obrazovanje. Samopercepcija djece i način na koji se doživljavaju u akademskom smislu često će uvjetovati njihovo funkcioniranje tijekom cijelog života. Zato je najvažniji posao roditelja da promatraju, vode i štite djetetovu samopercepciju.

II. DIO

Novac vas ne čini bogatima

Moj bogati otac rekao je: "Novac te ne čini bogatim." Nastavio bi govoreći kako novac ima moć da te načini i bogatim i siromašnim, a za većinu ljudi vrijedi da, što više novca zarađuju, postaju siromašniji. Kasnije, kad je vidio popularnost lutrije, rekao je: "Ako te novac čini bogatim, zašto toliko mnogo dobitnika lutrije bankrotira?"

Moj pametni otac govorio je isto o ocjenama.

Ako dijete napusti školu s dobrim ocjenama, znači li to da će dijete biti uspješno u stvarnom životu? Hoće li uspjeh u akademskom svijetu osigurati uspjeh vašeg djeteta u stvarnom svijetu? I. dio ove knjige posvećen je mentalnoj pripremi vašeg djeteta za školu i za promjene u ranoj fazi života. II. dio posvećen je pripremi vašeg djeteta za uspjeh u stvarnom svijetu.

Osmo poglavlje

***Moj bankar nikada nije tražio
moju svjedodžbu***

U dobi od petnaest godina nisam prošao engleski. Dobio sam negativnu ocjenu jer nisam znao pisati, ili bolje rečeno, mojem učitelju iz engleskog nije se svidjelo ono o čemu sam pisao, a slovanje mi je bilo grozno. To je značilo da ću morati ponavljati drugi razred srednje škole. Emocionalna bol i stid dolazili su s mnogih strana. Prije svega, moje je otac bio voditelj obrazovnog sustava. Bio je nadzornik za obrazovni sustav Havaja, i imao odgovornost za preko četrdeset škola. U obrazovnim institucijama bilo je mnogo smijuljenja i izrugivanja kad se pročulo kako je sin glavnog nadzornika pao u školi. Drugo, pad je značio da ću se morati prebaciti u razred svoje sestre. Drugim riječima, ona se kretala unaprijed, a ja unatrag. I treće, značilo je da neću dobiti svoju preporuku za nogomet, sport za koji sam dao srce i dušu. Onog dana kad sam dobio svjedodžbu i ugledao negativnu ocjenu iz engleskog, zaputio sam se iza zgrade kako bih bio sam. Sjedio sam na hladnom betonu, privukao koljena prsima, naslonio se na zid i počeo plakati. Očekivao sam već mjesecima tu ocjenu, ali kad sam je vidio na papiru, iz mene su iznenada nekontrolirano izbili svi osjećaji. Sjedio sam sam iza zgrade preko sat vremena.

Moj najbolji prijatelj Mike, sin bogatog oca, također je pao. Nije bilo dobro što je i on pao, ali bilo je dobro što sam barem

imao nekakvo društvo u to vrijeme jada. Mahnuo sam mu dok je išao kroz dvorište učeničkog doma kako bi uhvatio svoj prijevoz, ali on je odmahnuo glavom i nastavio prema autu koji ga je čekao.

Nakon što su druga djeca te večeri pošla na spavanje, rekao sam majci i ocu da sam zbog engleskog pao drugi razred srednje škole. Obrazovni sustav imao je politiku koja je zahtijevala da učenik koji padne engleski ili društvene znanosti mora ponavljati razred. Moj otac bio je dobro upoznat s tom politikom, jer on je bio taj koji ju je proveo u djelo. Iako su vijesti bile očekivane, potvrda mojeg pada ipak je bila težak događaj. Moj otac tiho je sjedio i klimao, bezizražajnog lica. S druge strane, moja majka je mnogo teže proživljavala tu vijest. Mogao sam vidjeti emocije na njezinom licu, koje su se kretale od tuge do bijesa. Okrenuvši se ocu, rekla je "Što će se sada dogoditi? Hoće li ga vratiti u niži razred?" Sve što je otac rekao bilo je: "Takva je politika. Ali prije no što odlučim, razmotrit ću slučaj."

Slijedećih nekoliko dana moj je otac, čovjek kojeg zovem siromašni otac, razmatrao slučaj. Otkrio je da je u mojem razredu od trideset i dva učenika učitelj srušio nas petnaest. Da je osmero učenika dobilo je dvojke. Jedan je dobio peticu, četvorica četvorku, a ostali trojke. Kad je vidio tako visok postotak negativnih i loših ocjena, moj otac pokrenuo je akciju, ali ne kao moj otac, već kao nadzornik za obrazovanje. Prvi njegov korak bila je zapovijed ravnatelju škole da otvori formalnu istragu. Istraga je započela razgovorom s učenicima iz mojeg razreda. Završila je time da su učitelja prebacili na drugu školu i ponudili posebnu ljetnu školu učenicima koji su željeli popraviti ocjene. Proveo sam tri tjedna tog ljeta učeći za dvojku, kako bih mogao prijeći u treći razred s ostatkom svojih kolega.

Na kraju, moj je otac zaključio da obje strane, i učenici i učitelj, imaju i pravo i krivo. Ono što ga je najviše uznemirivalo bila je činjenica da je većina učenika od onih koji su pali razred bila među najboljim učenicima drugog razreda i da su planirali ići na koledž. Umjesto da se prikloni jednoj strani, došao je kući

i rekao mi: "Ovaj akademski neuspjeh shvati kao vrlo važnu lekciju u životu. Iz tog incidenta možeš naučiti vrlo mnogo ili vrlo malo. Možeš biti ljut, okriviti učitelja ili mu zamjerati. Ili možeš pogledati vlastito ponašanje i naučiti više o sebi, pa profitirati iz tog iskustva. Ne mislim da je učitelj trebao podijeliti toliko negativnih ocjena. Ali mislim da ti i tvoji prijatelji morate postati bolji učenici. Nadam se da ćete i vi i učitelj naučiti nešto iz ovog iskustva."

Moram priznati da sam zamjerio učitelju. Još uvijek ga ne volim i nakon tog događaja mrzio sam ići u školu. Nikad nisam volio učiti predmete koji me nisu zanimali i za koje sam znao da ih neću trebati nakon što škola završi. Iako su emocionalni ožiljci bili duboki, malo sam se smirio, moj stav se promijenio, navike učenja su se poboljšale i maturirao sam po planu.

Najvažnije od svega, prihvatio sam očev savjet i najbolje iskoristio lošu situaciju. Gledajući unatrag, vidim kako je pad drugog razreda srednje škole bio prikriveni blagoslov. Zbog tog incidenta popravio sam svoj stav i navike učenja. Shvatio sam da bih sigurno napustio koledž da te ispravke nisam načinio u drugom razredu srednje škole.

Moja majka bila je vrlo zabrinuta

Tijekom tog razdoblja, moja majka bila je vrlo zabrinuta. Stalno je govorila: "Tvoje ocjene su vrlo važne. Ako nemaš dobre ocjene, nećeš upisati dobar koledž i nećeš dobiti dobar posao. Dobre ocjene vrlo su važne za život." To je često ponavljala.

To je razdoblje i za mene bilo traumatično. Ne samo da sam dobio negativnu ocjenu, već sam morao pohađati i ljetnu školu kako bih ispravio negativnu ocjenu i mogao nastaviti školovanje sa svojim vršnjacima. Bila je to ljetna škola koju je moj otac osigurao za svu djecu koja su pala razred kod tog učitelja. Mrzio sam ljetnu školu. Predmet je bio dosadan, a učionica vruća i puna vlage. Bilo je teško zadržati pažnju na gradivu. Često bih odlutao u mašti dok sam gledao kroz prozor, iznad drveća kokosa, prema oceanu, gdje su moji prijatelji

surfali. Da bi stvar bila gora, mnogi moji prijatelji su nas zadirkivali, smijuljili se i nazivali nas "glupani" kad god bismo naletjeli na njih.

Kad bi četverosatna nastava završila, Mike i ja bismo odlazili u ured njegovog oca i radili nekoliko sati sve što je htio da radimo. Jednog dana dok smo čekali bogatog oca, Mike i ja raspravljali smo o utjecaju koji će loše ocjene imati na našu budućnost. Pad razreda i to što su nas zvali glupanima bilo nam je vrlo traumatično iskustvo.

"Naši prijatelji se smiju jer imaju bolje ocjene od nas i ići će na bolje koledže od nas", rekao je Mike.

"I ja sam to čuo", odgovorih. "Zar misliš da smo zabrljali svoje živote?"

Tek smo napunili petnaest godina i znali smo vrlo malo o stvarnom svijetu. Otkrili smo da nadimci "glupani" i "gubitnici" jako loše utječu na našu psihu. Emocionalno smo bili povrijeđeni, mentalno smo sumnjali u naše akademske sposobnosti, a budućnost nam se činila prilično mračnom. Moja majka slagala se s nama.

Komentari bogatog oca

Bogati otac bio je vrlo svjestan našeg školskog neuspjeha. Jedinica njegovog sina iz engleskog vrlo ga je uznemirila. Bio je zahvalan što je moj otac intervenirao i postavio program ljetne škole kako bismo popravili naše negativne ocjene. Oba oca gledala su na svijetlu stranu stvari i obojica su za nas imali lekcije koje smo trebali dobiti iz ovog iskustva, iako su njihove lekcije bile vrlo različite. Do ovog trenutka bogati otac nije mnogo govorio. Vjerujem da nas je promatrao kako bi vidio našu reakciju na tu situaciju. Sada, kad je čuo što mislimo i kako se osjećamo nakon našeg akademskog neuspjeha, smatrao je da treba dati svoj komentar. Sjeo je i rekao: "Dobre ocjene su važne. Uspjeh u školi je važan. Važno je i koliko učiš i koliko si pametan. Ali kad napustiš školu, dobre ocjene nisu toliko važne."

Kad sam čuo njegove riječi, naslonio sam se u svojoj stolici. U mojoj obitelji, u kojoj su gotovo svi bili zaposleni u školskom sustavu, od oca do njegove braće i sestara, reći da ocjene nisu važne bilo je gotovo svetogrđe. "Ali što je s našim ocjenama? Te ocjene će nas pratiti do kraja života", dodao sam.

Bogati otac odmahnuo je glavom i nagnuo se, pa ozbiljno rekao: "Gledajte, Mike i Roberte. Reći ću vam veliku tajnu." Bogati otac zastao je kako bi bio siguran da pažljivo slušamo. Zatim je rekao: "Moj bankar nikada nije tražio moju svjedodžbu."

Taj komentar me zapanjio. Mjesecima smo Mike i ja brinuli zbog svojih ocjena. U školi, ocjene su sve. Moji roditelji, rođaci i prijatelji mislili su da je sve u dobrim ocjenama. Sad su me riječi bogatog oca oslobađale okova mojih misli, misli koje su govorile kako je moj život uništen zbog loših ocjena. "Što to govoriš?" rekoh, ne shvaćajući u kojem je smjeru krenuo tom izjavom.

"Čuo si me", reče bogati otac, ljuljajući se u svojoj stolici. Znao je da smo ga čuli, i sada je puštao da nam se njegova izjava slegne.

"Tvoj bankar nikada od tebe nije tražio svjedodžbu?" ponovih ja tiho. "Želiš li reći da ocjene nisu važne?"

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

"Ne", odgovorih pitomo. "Nisi to rekao."

"Što sam rekao?" upita on.

"Rekao si da tvoj bankar nikada nije tražio tvoju svjedodžbu", odgovorih ja. TO mi je bilo teško izgovoriti, jer u mojoj obitelji edukatora dobre ocjene, rezultati na testu i dobra svjedodžba značili su sve.

"Kad pođem svojem bankaru," počeo opet bogati otac, "on ne pita za moje ocjene. Mislite da me pita jesam li bio odličan učenik? Traži li od mene da mu pokažem svoju svjedodžbu?"

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

"Pa što traži?" upita bogati otac.

"Traži tvoje financijsko izvješće", odgovori Mike tiho. "Uvijek traži tvoje novo financijsko izvješće. Želi vidjeti tvoj pregled primitaka, izdataka i bilancu."

Vaša svjedodžba nakon škole

Klimnuvši glavom, bogati otac nastavi: "Bankari uvijek traže financijsko izvješće. To traže od svakoga. Nije ih briga jesi li bogat ili siromašan, obrazovan ili neobrazovan. Bez obzira na to što si, žele vidjeti tvoje financijsko izvješće. Što misliš, zbog čega?"

Mike i ja tiho smo odmahнули glavama i čekali odgovor. "Nikada nisam razmišljao o tome", reče Mike napokon. "Hoćeš li nam reći?"

"Jer tvoje financijsko izvješće jest tvoja svjedodžba kad završiš školu", reče bogati otac snažnim, dubokim glasom. "Problem je u tome što većina ljudi završi školu a da i ne znaju što je to financijsko izvješće."

"Moje financijsko izvješće je moja svjedodžba nakon što završim školu?" upitah sumnjičavo. "Misliš, to je svjedodžba odraslih ljudi?"

Bogati otac klimne glavom. "To je svjedodžba odraslih ljudi. Opet, problem je u tome što većina odraslih ne zna zapravo što je to financijsko izvješće."

"Je li to jedina svjedodžba odraslih?" upitah ja. "Ima li i drugih svjedodžbi?"

"Da, postoje i druge svjedodžbe. Financijsko izvješće je vrlo važna svjedodžba, ali ne i jedina. Druga svjedodžba je godišnji zdravstveni pregled, koji vam kroz testiranje krvi i kroz druge važne procedure govori u kakvom ste stanju i na čemu trebate poraditi. Još jedna svjedodžba jest kartica rezultata s golfa ili kuglanja. U životu postoje mnoge vrste svjedodžbi, a financijsko izvješće je vrlo važna svjedodžba."

"Dakle, osoba može imati sve petice u svjedodžbi i sve jedinice u financijskom izvješću?" upitah ja. "Želiš li to reći?"

Bogati otac klimne. "To se često događa."

Dobre ocjene važne su u školi, financijsko izvješće važno je u životu

Negativna ocjena iz engleskog u petnaestoj godini pokazala se za mene vrlo važnim iskustvom, jer shvatio sam da sam razvio loš stav prema školi i učenju. Negativna ocjena bila je za mene poziv na buđenje kako bih izvršio ispravke u svojem stavu i svojim navikama učenja. Također sam rano u životu shvatio da su ocjene važne u školi, a da je financijsko izvješće moja životna svjedodžba.

Bogati otac mi je rekao: "U školi, učenici dobivaju svjedodžbe jednom u kvartalu. Kad dijete ima problema, ono ima vremena ispraviti ocjene, ako tako odluči. U stvarnom životu, većina odraslih nikada ne dobiva financijsku svjedodžbu i zato toliki broj ljudi jedva financijski izlazi na kraj. Mnogi odrasli ni ne gledaju financijsku situaciju dok ne izgube posao, ne dožive nesreću, ne pomisle na mirovinu ili kad je prekasno. Budući da većina odraslih nema tromjesečno financijsko izvješće, mnogi ne čine financijske korekcije potrebne za vođenje financijski sigurnog života. Možda imaju dobro plaćen posao, veliku kuću, dobar auto i možda su dobri na poslu, ali imaju negativnu financijsku ocjenu. Mnogi pametni učenici koji su imali dobre ocjene u školi provode cijeli život dobivajući negativne financijske ocjene. To je cijena činjenice da nemaju financijsku svjedodžbu, barem jednom u tri mjeseca. Ja želim vidjeti svoje financijsko izvješće kako bih znao gdje mi ide dobro, gdje loše i što trebam popraviti."

Svjedodžbe pokazuju gdje je potrebno poboljšanje

Ta negativna ocjena se dugoročno pokazala dobrom jer smo se i Mike i ja malo smirili u školi, iako nikada nismo bili odlični učenici. Dobio sam preporuku od svojeg državnog senatora za Pomorsku akademiju u Marylandu i Trgovačku pomorsku akademiju SAD-a u King's Pointu, New York. Mike je odlučio ostate na Havajima kako bi nastavio svoje šegrtovanje kod oca,

pa je pohađao Havajsko sveučilište, gdje je diplomirao 1969., iste godine kad sam ja diplomirao na King's Pointu. Dugoročno gledano, negativna je ocjena bila vrlo vrijedna, jer smo zbog nje i Mike i ja promijenili stav prema školi.

Na akademiji sam prevladao svoj strah od pisanja i naučio uživati u tome, iako sam u tehničkom smislu još uvijek slab pisac. Zahvaljujem dr. A.A.Nortonu, mojem učitelju engleskog na akademiji, što mi je pomogao prevladati moj nedostatak samopouzdanja, strahove iz prošlosti i zamjerke. Da nije bilo dr. Nortona i Sharon Lechter, moje koautorice, sumnjam da bih danas bio autor uspješnice New York Timesa i Wall Street Journala. Ponekad mi se čini da ne bih napravio promjene u životu i postao autor uspješnica da u dobi od petnaest godina nisam dobio negativnu ocjenu i da tijekom tog razdoblja nisam imao podršku obitelji. Zato su svjedodžbe tako važne, naročito ako su loše.

Na kraju, shvatio sam da svjedodžbe ne mjere ono što znamo, već ono što moramo poboljšati u životu. Isto vrijedi i za vaša osobna financijska izvješća. To je vaša svjedodžba o vašem financijskom statusu. To je vaša životna svjedodžba.

Vaše dijete treba financijsku svjedodžbu sada

Ja sam u dobi od devet godina započeo svoj financijski život. Te godine me bogati otac upoznao s mojom financijskom svjedodžbom. Oni od vas koji su čitali knjigu Bogati otac, siromašni otac sjetit će se da je lekcija broj dva bogatog oca važnost financijske pismenosti, sposobnosti da se čitaju financijska izvješća nakon završetka škole.

Nisam shvaćao da bogati otac priprema svojeg sina i mene za stvarni svijet, svijet u koji ulazimo kad završimo školu. Pripremao nas je učeći nas osnovama financijske pismenosti. Taj predmet obično se ne uči u osnovnoj školi, a zapravo ga ne uče niti odrasli. Razumijevanje osnova financijskog izvješća dalo mi je ogromno financijsko samopouzdanje i zrelost po pitanju novca. Shvaćao sam razliku između sredstava i obveza, između prihoda i rashoda i naučio sam važnost protoka novca.

Mnogi odrasli ne znaju te suptilne razlike i zbog tog nedostatka edukacije naporno rade i mnogo zarađuju, ali ne napreduju financijski.

Međutim, shvaćanjem financijskog izvješća dobio sam nešto mnogo više od samopouzdanja. Bogati otac to je zvao "SIK": samopouzdanje, ispravka i kontrola.

Govorio je meni i svojem sinu: "Ako shvatiš kako funkcionira financijsko izvješće, imat ćeš više samopouzdanja po pitanju svojih financija, više kontrole nad financijama i što je najvažnije, moći ćeš vršiti ispravke ako ti stvari u financijskom smislu ne idu dobro. Ljudi koji nisu financijski pismeni imaju manje financijskog samopouzdanja, pa gube kontrolu i rijetko vrše ispravke sve dok nije prekasno."

U ranim godinama života počeo sam mentalno, emocionalno, fizički i spiritualno učiti o SIK-u. Nisam to u potpunosti shvaćao tada, a ne shvaćam u potpunosti ni sada. No, to osnovno financijsko obrazovanje bilo je temelj za cjeloživotno financijsko učenje. Ta osnovna financijska edukacija dala mi je financijsku prednost u životu... A sve je počelo shvaćanjem financijskog izvješća.

Moji prvi crteži

Bogati otac počeo je s jednostavnim crtežima.

Kad ih je izložio pred nama, htio je da shvatimo riječi, definicije i veze. Naučio sam na koji su način povezane riječi i dijagrami. Kad razgovaram s ljudima koji su financijski školovani, kažu da, iako su imali računovodstvo u školi, nisu zaista shvaćali veze među riječima. A kao što je rekao bogati otac: "Veze su najvažnije."

Prihodi	
Rashodi	
Sredstva	Obveze

Gdje počinju financijski problemi

Moj siromašni otac je rekao: "Naša kuća je imovina." Tamo je počela većina njegovih financijskih problema. Taj jednostavni nesporazum ili nedostatak preciznije distinkcije u definiciji stvorio je mojem ocu i mnogim drugim ljudima financijske probleme. Kad baciš kamenčić u jezero, valovi se šire s mjesta na koje je pao kamenčić. Kad osoba počinje život ne shvaćajući razliku između sredstava i obveza, valovi joj mogu stvoriti financijske probleme do kraja života. Zato je bogati otac rekao: "Važne su veze."

Iako sam o toj temi govorio u svojim drugim knjigama, važno je to još jednom ponoviti. To je važan korak koji vašoj djeci omogućuje financijsku prednost u životu.

Što definira sredstva ili obveze?

Što definira sredstva, a što obveze? Kad pogledam definicije u rječniku, postajem još više zbunjen. To je problem kod učenja stvari 'bubanjem', bez uključivanja fizičkog učenja u definiciju. Jednostavni dijagram financijskog izvješća pruža određeno fizičko učenje definiciji, iako su to samo crte na komadu papira.

Kako bih ilustrirao ono što želim reći, evo definicije riječi 'sredstva', iz jednog od mojih rječnika.

Sredstva: a: vlasništvo pokojne osobe, b: cjelokupno vlasništvo osoba, udruga, korporacija, c: predmeti na bilanci koji pokazuju uknjiženu vrijednost vlasništva.

Za ljude koji imaju visoku verbalno-lingvističku inteligenciju, definicija poput ove može biti adekvatna. Možda mogu pročitati riječi i shvatiti što su sredstva. Ali za devetogodišnjeg dječaka, same riječi nemaju mnogo smisla. Za devetogodišnjeg dječaka koji uči kako postati bogat, definicija iz rječnika je neadekvatna. Ako je inteligencija sposobnost pravljenja finijih distinkcija, da bih postao bogat trebao sam mnogo finije distinkcije od onih koje je pružao rječnik i trebao sam ih i u neverbalnim oblicima.

Moj bogati otac dodavao je distinkcije dodajući fizičku masu i pokret definiciji, tako da sam mogao napraviti finije distinkcije koje mijenjaju život. Učinio je to koristeći komad papira i pokazujući mi vezu između izvješća o prihodu i bilance. Rekao je: "Ono što određuje je li nešto sredstvo ili samo komad smeća na tvojoj listi bilance, jest protok novca. Protok novca možda je najvažnija fraza u svijetu novca, no često je krivo shvaćen. Možeš vidjeti novac, ali većina ljudi ne vidi protok. Zato protok novca određuje da li je nešto sredstvo, obveza ili smeće."

Veza

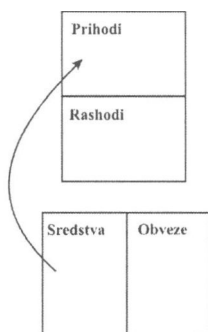
"Novac koji se kreće s izvješća o приходima i bilance definira je li nešto sredstvo ili obveza", ponavljao je bogati otac iznova i iznova.

Ako želite svojem djetetu pružiti financijsku prednost u životu, zapamtite tu rečenicu i ponavljajte mu je. Vaše je dijete mora shvatiti i često ponavljati kako bi mu se urezalo u pamćenje. Ako djeca ne shvaćaju tu tvrdnju, velika je šansa da će izaći, kupiti palice za golf, staviti ih u garažu i uvrstiti ih među sredstva kad će ispunjavati financijsko izvješće za kredit u banci. U svijetu mojeg oca, komplet palica za golf koji stoji u

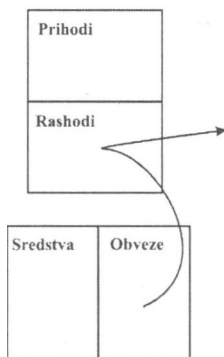
garaži nisu sredstva. Ali na mnogim prijavnicama za kredit možete pronaći te palice za golf - to jest smeće - svrstane pod sredstva. Obično ih navode u kolonu zvanu "Osobna imovina". Tamo možete navesti svoje cipele, torbice, kravate, namještaj, posuđe i stare teniske reketi kao sredstva - i zato većina ljudi ne postaje bogata. Ne znaju vezu između izvješća o prihodu i bilance.

Ovo je obrazac protoka novca za sredstva.

Drugim riječima, sredstva usmjeravaju novac u polje prihoda. Na slijedećoj slici je obrazac protoka novca za obveze:



Drugim riječima, obveze odnose novac iz polja rashoda.



Ne morate biti nuklearni fizičar da biste shvatili kako postoji razlika između ulaska i izlaska novca. Kako bi nam dodatno

pojasnio tu osnovnu ideju, bogati otac često je govorio: "Sredstva vam donose novac u džep, a obveze ga uzimaju iz džepa." Kao devetogodišnji dječak, mogao sam to shvatiti. Mnogi odrasli to ne shvaćaju.

Kad sam odrastao i shvatio da se mnogi odrasli drže sigurnih poslova, bogati otac je nadopunio svoju definiciju. Rekao je: "Ako izgubiš posao, sredstva će te hraniti, a obveze će te jesti." Također je rekao: "Većina mojih zaposlenika ne može prestati raditi jer kupuju samo obveze za koje misle da su sredstva i svaki mjesec plaćaju račune kako bi nahranili te obveze za koje misle da su sredstva." To je opet bila malo sofisticiranija definicija, ali budući da sam sjedio s druge strane stola dok su se ljudi prijavljivali za posao, ili plakali kad su bivali otpušteni, shvatio sam zašto je tako važno poznavati razliku između sredstava i obveza. Shvatio sam važnost poznavanja definicija prije no što sam napunio petnaest godina. To je za mene bila ogromna financijska prednost u životu.

Daljnji koraci

I tako, prvi korak počeo je jednostavnim crtežima i s malo ponavljanja tijekom godina. Danas ljudi još uvijek tvrde da je njihova kuća sredstvo. I opet, na jednoj razini financijske sofisticiranosti to može biti istina. Ali ako je inteligencija sposobnost pravljenja finijih distinkcija, za svakog tko želi biti bogat od vitalne je važnosti poznavanje preciznijih distinkcija zasnovanih na financijskim izvješćima i promatranje protoka novca. Mislim je u dobi od šezdeset i pet godina bogat samo jedan čovjek zato, što većina ljudi ne zna razliku između sredstva i obveze. Ljudi naporno rade kako bi imali siguran posao i skupljaju obveze za koje misle da su sredstva.

Ako vaša djeca kupuju obveze za koje misle da su sredstva, velika je šansa da neće moći otići u mirovinu do tridesete godine. Ako insistiraju na kupovini obveza za koje misle da su sredstva, velike su šanse da će naporno raditi cijeli život i da neće financijski napredovati bez obzira na to u kojoj su školi maturirali, koliko su dobre ili loše ocjene imali, koliko mnogo

rade ili koliko zarađuju. Zato su osnove financijske pismenosti tako važne. Već je poznavanje nečeg tako jednostavnog kao što je razlika između sredstva i odgovornosti vrlo važno.

Ne govorim da ne kupujete kuće i ne kažem da otplaćujete hipoteku. Sve što kažem jest da ljudi trebaju veću financijsku inteligenciju ako žele biti bogati; to je sposobnost pravljenja finijih distinkcija. Ako sami želite pronaći daljnje distinkcije, pročitajte moje druge knjige, koje se u velikoj mjeri bave temom financijske pismenosti:

Bogati otac, siromašni otac

Kvadrant PROTOKA NOVCA bogatog oca

Vodič bogatog oca u investiranje

Vodič bogatog oca u obogaćivanje (elektronska knjiga)

Svaka knjiga ulazi u različite aspekte ili nudi veće distinkcije na temu financijske pismenosti, što vam pomaže u povećavanju financijske inteligencije. Ako ste bolje informirani, imate bolju šansu utjecati na financijsku budućnost vašeg djeteta. Uostalom, bogati postaju bogatiji, siromašni siromašniji, a srednja klasa grca u dugovima i plaća velike poreze zato što se rukovanje novcem uči kod kuće, a ne u školi. Financijska edukacija prenosi se s roditelja na djecu.

Moj bankar želi znati koliko sam pametan

Prvi korak u mojoj pripremi za stvarni svijet bilo je upoznavanje sa svjedodžbom stvarnog svijeta, a to je financijsko izvješće, izvješće koje se sastoji od izvješća o prihodu i od bilance. Kao što je rekao moj bogati otac: "Moj bankar nikada od mene nije tražio moju svjedodžbu. Sve što želi vidjeti je moje financijsko izvješće." Rekao bi još i : "Mog bankara ne zanima koliko sam pametan bio u akademskom smislu. Zanima ga koliko sam financijski pametan."

U slijedećih nekoliko poglavlja govorim o nekim specifičnijim načinima povećavanja šansi vašeg djeteta da postane financijski pametnije prije no što uđe u stvarni svijet.

Deveto poglavlje

Djeca uče kroz igru

Jednog dana moj otac i ja gledali smo dva mačića kako se igraju. Grickali su jedan drugome vrat i uši, grebali su se, režali i povremeno se udarali. Da nismo znali da se igraju, pomislili bismo da se tuku.

Moj pametni otac rekao je: "Mačići uče jedan drugoga vještine preživljavanja koje su im upisane u genima. Kad bismo ih sada izbacili u divljinu i prestali ih hraniti, vještine preživljavanja koje uče sada kao mačići pomogle bi im da prežive u divljini. Uče i zadržavaju te vještine igrom. Ljudi uče na isti način."

Financijske vještine preživljavanja za stvarni svijet

Jedna od najtežih stvari koje sam ikada morao učiniti bila je da zatvorim svoju tvornicu i otpustim trideset i pet vjernih radnika. Taj događaj iz 70-tih opisao sam u drugoj knjizi. Morao sam zatvoriti tvornicu jer više nisam bio konkurentan Aziji i Meksiku. Moji troškovi rada i porezi bili su previsoki. Umjesto da se borim protiv njih, odlučio sam se pridružiti svojim konkurentima, što je dovelo do toga da sam prebacio tvornicu u inozemstvo. Ja sam dobio, ali moji zaposlenici su izgubili. Kad me ljudi pitaju zašto pišem o novcu, često mislim na taj dan kad sam zaposlenicima rekao "zbogom" i to mi je dovoljan razlog.

Kad sam zatvorio tvornicu, plaćao sam svoje radnike manje od 3.50\$ po satu. Danas, dvadesetak godina kasnije, isti ti radnici zarađivali bi nešto malo više od 5\$ po satu, što je minimalna plaća. Možda bi čak dobili i povišicu, ali ne mislim da bi im povećanje plaće koristilo. Jedina vještina preživljavanja koju bi razvili, čak i kad bi zarađivali više, išli bi s posla na posao, naporno bi radili i pokušavali zaraditi više novca. Kao što me naučio bogati otac: "Novac te neće učiniti bogatim, isto kao što se zbog sigurnog posla nećeš nužno osjećati sigurnim."

Da bi preživjeli i osjećali se sigurnima u financijskom smislu, ljudi trebaju razviti vještine financijskog preživljavanja prije no što uđu u stvarni svijet. Ako nemaju te vještine pri ulasku u stvarni svijet, taj svijet će ih podučiti drugim lekcijama o novcu. A danas to uključuje i školski sustav. Ne samo da mladi ljudi danas napuštaju školu s dugovima na kreditnim karticama, mnogi je napuštaju i s dugovima prema školi. Važno je naučiti svoje dijete rukovanju novcem što je moguće ranije. Najbolji način da dijete naučite tim vještinama jest da se igrate s njim, jer čini se da su Bog ili priroda zamislili da svi mladi uče na taj način, kao i mali mačići.

Zabavite se učeći svoje dijete da bude bogato

Od svojeg bogatog oca naučio sam toliko mnogo o novcu jer je on učinio to učenje zabavnim. Uvijek nas je učio kroz igru, umjesto da nam pokuša uliti informacije u glavu. Ako nešto nisam htio učiti, dopuštao mi je da učim nešto za što sam bio zainteresiran, ili bi učinio zanimljivijim ono što me pokušavao naučiti. Obično je u svojoj lekciji imao nešto opipljivo iz stvarnog svijeta, nešto fizičko što sam mogao vidjeti, dodirnuti i osjetiti. I, što je najvažnije, nije pokušavao slomiti moj duh, već ga je osnaživao. Kad bih počinio pogrešku, izazivao me da naučim lekciju umjesto da mi daje pravi odgovor. Imao je dovoljno strpljenja da podučava s ljubavlju. Dao je sve od sebe da iz mene izvuče pametno dijete, i nije se ponašao prema meni kao da sam nekompetentan, spor ili netko tko ima poremećaj

učenja, samo zato što mi je malo duže trebalo da shvatim neke stvari. Podučavao me je u skladu s mojim uzrastom i mojom željom za učenjem, a ne s potrebom da prođem neki test. Definitivno ga nije zabrinjavalo moje natjecanje s drugom djecom po pitanju ocjena, što brine mnoge druge roditelje. Moj pametni otac podučavao je na isti način.

Učiteljima treba pomoć

Postojeći sustav obrazovanja ne dozvoljava učiteljima da podučavaju na taj način, niti im osigurava vrijeme da pruže svakom djetetu pažnju koja mu je potrebna. Sustav traži od učitelja da djecu vode prema nekoj vrsti plana masovne produkcije. Školski sustav je tvornica koja radi prema planu proizvodnje, a ne prema dječjem planu za učenje. Mnogi učitelji pokušavali su promijeniti sustav, ali, kao što rekoh, obrazovni sustav je poput aligatora, stvorenja koje je usmjereno prema preživljavanju, a ne prema promjeni. Zato je domaća zadaća tako važna za roditelje i djecu, važnija od zadaće koju djeca donose iz škole.

Slušao sam profesora s velikog sveučilišta koji je rekao: "Do dobi od devet godina znamo hoće li dijete uspjeti u našem sustavu ili ne. Znamo ima li dijete kvalitete koje tražimo i je li dovoljno pametno da izdrži stroge zahtjeve našeg sustava. Nažalost, nemamo alternativni sustav za djecu koja nisu prikladna našem sustavu."

Dok sam bio dijete, moja kuća bila je puna ljudi iz svijeta obrazovanja. Vrlo dobri ljudi. Kad sam bio u kući bogatog oca, njegova kuća bila je puna ljudi iz poslovnog svijeta. I oni su bili vrlo dobri ljudi. Ali mogu vam reći da to nisu nužno bili isti ljudi.

Dajte i sebi početnu prednost

Dok sam rastao, mnogi ljudi su me pitali hoću li poći stopama svojeg oca i postati učitelj. Sjećam se da sam im odgovarao: "Nema šanse. Idem u biznis." Godinama kasnije,

otkrio sam da zapravo obožavam podučavati. 1985. počeo sam predavati biznis i ulaganje poslovnim ljudima i to mi se jako svidjelo. Volio sam podučavati jer sam to činio na način na koji i sam najbolje učim. Najbolje učim kroz igru, suradničko natjecanje, grupne rasprave i lekcije. Umjesto da kažnjavam one koji pogriješe, ja ih ohrabrujem. Umjesto da od učenika tražim da sami polažu testove, od sudionika se tražilo da ih polažu kao tim. Umjesto tišine, učionice su grmjale od rasprave i rock-and-roll glazbe u pozadini. Drugim riječima, prvo djela, zatim pogreške, pa lekcije, pa smijeh.

Drugim riječima, koristio sam suprotnu metodu podučavanja od one školskog sustava. Podučavao sam na isti način na koji su to činila moja dva oca kod kuće. Otkrio sam da i mnogi drugi ljudi preferiraju učenje na taj način i zarađivao sam mnogo kao učitelj, često naplaćujući tisuće dolara po učeniku. Spojio sam stilove podučavanja mojih dvaju očeva s lekcijama o novcu i ulaganju mog bogatog oca. Našao sam se u zanimanju za koje sam se kleo da ga nikad neću raditi. Možda sam bio u obrazovnoj profesiji, ali predavao sam ljudima koji su učili na isti način kao i ja. Kao što kažu u biznisu: "Nađi prazan prostor i popuni ga." Pronašao sam vrlo veliki prazan prostor, ljude koji su htjeli da njihovo obrazovanje bude uzbudljivo i zabavno.

Gradeći tu obrazovnu kompaniju tijekom 1980-tih, moja supruga Kim i ja tražili smo druge instruktore koji bi voljeli podučavati na isti način. Naš prvi zahtjev bio je da pronađemo instruktore koji su uspješni u stvarnom svijetu i koji vole podučavati. Takve je ljude često teško pronaći. U stvarnom svijetu postoje mnogi ljudi koji vole podučavati, ali mnogi od njih nisu uspješni u biznisu i investiranju. Postoje i ljudi koji su dobri u biznisu, ali nisu dobri učitelji. Ključ je bio pronaći ljude koji su ijedno i drugo.

Genij učenika

Imao sam čast učiti s čovjekom koji se zove Dr. R. Buckminster Fuller. Njega često spominju kao najsposobnijeg Amerikanca u povijesti, jer nitko nema više patenata. Njega

često zovu "prijateljski genij našeg planeta". Američki arhitektonski institut priznaje ga kao velikog arhitekta, iako nije bio arhitekt. Sveučilište u Harvardu često ga spominje kao jednog od njihovih najuspješnijih polaznika, ali Fuller nikada nije diplomirao na Harvardu. Dva puta su ga izbacivali i nikada nije završio studij. Tijekom tjedana koje sam proveo učeći s njim, Dr. Fuller je rekao: "Studenti će biti geniji ako učitelj zna o čemu im govori." Naš posao nije bio pronalaženje učitelja. Naš posao bio je pronalaženje ljudi koji znaju o čemu govore i davanje poticaja tim ljudima da počnu podučavati.

Postani pametan podučavajući

Osim što sam uživao u podučavanju i zarađivao mnogo novca na taj način, otkrio sam nešto još bolje od zabave i novca. Otkrio sam da bolje učim podučavajući. Kad sam podučavao, morao sam se zadubiti u sebe kako bih pronašao lekcije koje sam trebao podučiti. Naučio sam mnogo iz interakcije među sudionicima, dok smo dijelili osobne uvide i otkrića. Zbog tog fenomena, preporučam roditeljima da posvete više vremena podučavanju svoje djece, jer roditelji tako nauče još više. Ako roditelj želi popraviti svoju osobnu financijsku situaciju, jedan od načina je da potraži nove financijske ideje i prenese ih svojem djetetu. Potražite nove financijske ideje prije no što naučite dijete svojim starim idejama o novcu. Mnogi ljudi imaju financijske probleme jer koriste stare financijske ideje, često one koje su i sami dobili od svojih roditelja. Oni zatim prenose iste te ideje svojoj djeci. To možda objašnjava zašto siromašni ostaju siromašni, a srednja klasa naporno radi i duboko se zadužuje ubrzo nakon završetka škole. Rade ono što su naučili od svojih roditelja.

Stoga je jedan od najboljih načina da nešto naučite taj da druge podučavate o tome što želite učiti. Kao što kažu u nedjeljnoj školi: "Daj i bit će ti dano." Što više vremena uložite u podučavanje djece o novcu, postat ćete pametniji.

Tri koraka u učenju

Moj bogati otac naučio me tri koraka u učenju o novcu:

Prvi korak: jednostavne skice. Moje obrazovanje počelo je s jednostavnim skicama i s naglaskom na razumijevanju definicija.

Drugi korak: igra. Kao što sam rekao, ja najbolje učim djelujući, pa nam je godinama bogati otac davao da u igri ispunjavamo financijska izvješća. Ponekad, kad bismo igrali Monopoly, naveo bi nas da koristimo četiri zelene kuće i crveni hotel i stavimo ih na financijsko izvješće.

Treći korak: stvarni život. Stvarni život za Mikea i mene počeo je u dobi od oko petnaest godina, kad smo morali ispuniti financijsko izvješće i predati ga bogatom ocu. Kao i svaki dobar učitelj, i on ih je ocjenjivao, pokazujući nam što radimo dobro, a što trebamo popraviti. Nastavio sam svoje obrazovanje i izradu svojih financijskih izvješća tijekom slijedećih četrdeset godina.

Kako započeti poduku vaše djece o novcu

Većini roditelja preporučam da počne s drugim korakom. Iako je moj bogati otac počeo s prvim korakom, crtežima, u početku bih bio oprezan kad govorim djeci o apstraktnim pojmovima kao što su izvješća o prihodima i bilance. Kad koristim skice za edukaciju odraslih, oči im poprime staklasti sjaj. Zapravo, ne bih govorio o prvom koraku sve dok ne bih bio siguran da je dijete zainteresirano ili spremno učiti o takvim konceptima. Mene su učili na navedeni način jer sam bio znatiželjan, pa je takav redoslijed bogati otac izabrao za mene.

Preporučao sam početak kroz igru Monopoly. Primijetio sam da se nekoj djeci igra zaista sviđa, dok druga igraju igru, ali ih sama tema ne zanima. Mnogi moji prijatelji koji su biznismeni ili investitori kažu mi da su i oni bili fascinirani Monopolyjem i

da su ga igrali satima. Ako nema te fascinacije, ne bih mlade ljude tjerao da na silu uče o temama kao što su novac, ulaganja i financijska izvješća.

PROTOK NOVCA za djecu

1996., nakon što sam stvorio PROTOK NOVCA 101, društvenu igru koja odrasle podučava osnovama financijskog izvješća, odgovor tržišta indicirao je da je potrebno stvoriti sličnu igru za djecu. Naše društvene igre su jedine igre koje djecu uče osnovama financijskog izvješća i upravljanje protokom novca.

Upotreba u školama

Vrlo inovativni učitelj iz Indianapolisa, imenom Dave Stevens, počeo je koristiti PROTOK NOVCA 101 u svojim srednjoškolskim razredima s ogromnim uspjehom. Primijetio je kako igra mijenja životne stavove mnogih njegovih učenika. Jedan učenik o kojem nam je Dave posebno pričao bio je na putu da bude izbačen iz škole zbog loših ocjena i markiranja s nastave. Igranje PROTOKA NOVCA značajno mu je promijenilo život. Riječima samog učenika:

Od čovjeka koji se samo zabavljao, pušio marihuanu, opijao itd., postao sam vrlo fokusiran i odlučan učenik, s ambicijama da postanem uspješan kao čovjek čiju igru sam igrao i od koga sam učio! Sjećam se da sam igrao PROTOK NOVCA. Bila je to sjajna igra koja je dovela koncept zarađivanja novca, koji mi je do tada bio nepoznat u stvarnost, izražavajući genijalne, jednostavne ideje! Igra mi je otvorila vrata kao niti jedna druga stvar u mojem životu do tada. Dala mi je razlog da idem u školu i želju da se uključim u nastavu! Otkad sam počeo igrati igru, ušao sam u Vijeće učenika - gdje pomažem učenicima mladih razreda

(i govorim o idejama iz PROTOKA NOVCA), postao sam predsjednik Kongresa mladih okruga Marion, preuzeo voditeljsku ulogu u Akademiji financija, osvojio prvo mjesto na državnom DECA natjecanju i natjecao se na federalnom. Osnovao sam klub japanskog i BPA kluba na našoj školi i trenutno, uz suradnju drugih investitora, radim na izgradnji Centra zajednice East Side u svojoj zajednici. Kao što

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
----------	--------

možete vidjeti, igra mi je dala novi poticaj na putu ka uspjehu. Također, moje ocjene, stav i stil života promijenili su se u velikoj mjeri. Sada se radujem budućnosti uz želju da učim i podučavam sve one koji žele naučiti ono što znam. Ponekad bacite kocku i to promijeni sve!

G. Kiyosakiju zahvaljujem i odajem mu počast -jednog dana vidjet ćete rezultate svega što radite, a ja se nadam da ću biti jedan od prvih koji dokazuju da vaše metode djeluju, i to dobro. Iako je ovo već skoro kliše, dobar je sažetak moje priče: "Dvije staze račvale su se u šumi; krenuo sam onom kojom se rjeđe ide i to je napravilo razliku."

Sve što mogu reći o tom učeniku je: "Bravo! Kakav impresivan mladić!" Velika mi je čast što znam da su naši proizvođači odigrali ulogu u pomaganju tom mladom čovjeku da promijeni svoj smjer u životu na tako pozitivan način.

Podrška Davea Stephensa nije tu prestala. Kad je čuo za razvoj PROTOKA NOVCA za djecu, iznio je još jednu inovativnu ideju. Budući da je već imao skupinu mladih u dobi od šesnaest do osamnaest godina koji su dobro igrali 101, osmislio je program u kojem su srednjoškolski učenici išli u osnovne škole kako bi učili djecu u dobi od sedam do devet godina PROTOK NOVCA za djecu. Rezultati su bili spektakularni.

Prije svega, učiteljica iz osnovne škole bila je oduševljena što joj je približno osmero srednjoškolaca dolazilo pomagati u poslijepodnevnoj nastavi. Svaki srednjoškolac igrao bi PROTOK NOVCA za djecu s četiri osnovnoškolska učenika. Umjesto jednog učitelja na trideset učenika, omjer je bio jedan na četiri. I rezultati su bili spektakularni. Osnovnoškolci su se sjajno zabavljali, a isto tako i srednjoškolci. Učenje je bilo mnogo osobnije i specifičnije. I srednjoškolci i osnovnoškolci naučili su mnogo više u kratkom vremenskom razdoblju.

Prisutni učitelji bili su oduševljeni aktivnim učenjem. Umjesto zujanja na predavanjima ili buke, čuli su zvukove zabave i vrlo fokusiranog učenja. Kad je igra bila gotova, djeca su rekla: "Ahhh, zaigramo ponovo!"

Dodatni bonus

Dogodilo se još nešto na što nisam računao: dodatni bonus. Dok su srednjoškolci odlazili, mnogi osnovnoškolci su potrčali i grlili svoje nove učitelje ili se rukovali s njima. Ti osnovnoškolci dobili su nove uzore. Umjesto nekih mnogo sumnjivijih učenika koji danas dobivaju mnogo publiciteta i pažnje, učenici Davea Stephensa bili su uredni, lijepog ponašanja i fokusirani na svoje obrazovanje i svoju budućnost.

Dok su se srednjoškolci opraštali od osnovnoškolaca, mogao sam osjetiti kako su mlađa djeca gledala svoje nove učitelje... Možda su govorili sami sebi da žele biti poput njih. Dok sam gledao mlađe učenike kako mašu, sjetio sam se svojih predtinejdžerskih godina i nekih tinejdžera koji su na mene imali snažan utjecaj. Tijekom dva sata, ova djeca iz osnovne

škole imala su mogućnost da komuniciraju s vrlo pozitivnim uzorima, umjesto s nekim sumnjivcima s kojima su mogli stupiti u kontakt izvan škole.

Komentari srednjoškolskih učenika

Kad sam upitao srednjoškolce što su dobili iz te vježbe, njihovi komentari bili su:

- "Otkrio sam da stvarno volim podučavati. Razmislit ću o zanimanju učitelja."
- "Naučio sam mnogo više podučavajući mlađu djecu. Kad sam morao podučavati, i sam sam učio više."
- "Iznenadio sam se brzini kojom su mlađa djeca učila."
- "Kad dođem kući, drukčije ću se ponašati prema mlađoj braći i sestrama."

Dijelim s vama ove komentare jer me zapanjilo da srednjoškolci mogu biti tako zreli.

Program nastave na našoj Web stranici

Dave Stephens je direktor jedne od akademija koje sponzorira Nacionalna fondacija za akademije. On nam je pomogao u izradi programa nastave za učitelje u korištenju CASHFLOWA 101 u radu s učenicima.

Sažetak drugog koraka

Dakle, ključ za drugi korak jest zabava, igra i početak interesa za učenje o novcu, o rukovanju novcem te o financijskim izvješćima. Gledajući piramidu učenja u dijagramu na drugoj stranici, možete vidjeti kako učiti na učinkovitiji način.

Budući da je igra opipljivo obrazovno sredstvo, uključuje sve četiri glavne točke piramide učenja. Igre pružaju osobama koje

uče fizičkim putem jednaku priliku da uče uz djecu koja su dobra u mentalnom ili apstraktnom učenju. Uključuju emocije jer su zabavne i uzbudljive. Igre koriste lažni novac, a ne pravi, pa su greške manje bolne. Mnogi odrasli napuštaju školu užasnuti od grešaka, naročito od financijskih grešaka. Igre dozvoljavaju učenicima svih uzrasta da prave financijske pogreške i uče iz njih bez straha od gubitka stvarnog novca. Ako prihvatite ideje Rudolfa Steinera o promjenama nakon devete godine, složiti ćete se da će dijete koje zna da može financijski opstati biti samopouzdanije i manje ovisno o ideji sigurnog posla radi financijske sigurnosti. Dijete će možda biti manje podložno tome da se zadužuje kao odrasla osoba. I što je važnije od svega, učenje rukovanja novcem i funkcioniranja financijskog izvješća može povisiti djetetovo samopouzdanje dok se ono priprema za suočavanje sa stvarnim svijetom.

Piramida učenja

Igre koje se igraju stoljećima

Većina igara koje se danas kupuju u dućanima su igre za zabavu. No, igre se stoljećima koriste za obrazovanje. Plemstvo je običavalo podučavati svoju djecu vještini strateškog razmišljanja koristeći šah. Igra je služila pripremi vojskovođa za mogućnost da moraju voditi vojsku u rat. I backgammon se koristio za učenje strateškog razmišljanja. Jednom sam čitao kako je plemstvo shvatilo potrebu da vježba tijelo kao i um, a igre su koristili za vježbanje uma. Željeli su da njihovo potomstvo razmišlja umjesto da samo pamti informacije. Danas, premda ne moramo nužno vježbati svoju djecu za rat, trebamo ih podučavati da razmišljaju strateški kad se radi o novcu. Šah i igre PROTOK NOVCA slične su po tome što su to igre bez odgovora. Osmišljene su tako da vas tjeraju na strateško razmišljanje i planiranje budućnosti. Svaki put kad ih igrate, ishod je drugačiji. Sa svakim potezom ili promjenom mora se promijeniti i neposredna strategija, kako bi dugoročni plan funkcionirao.

Igre pomažu vašem djetetu da gleda u budućnost

Jednog dana dok smo igrali Monopoly, bogati otac izjavio je nešto što nikada nisam zaboravio. Pokazujući jednu cijelu stranu ploče za igranje, rekao je: "Što misliš, koliko vremena treba da se kupi sva imovina s ove strane ploče i na nju stave crveni hoteli?"

I ja i Mike slegnuli smo ramenima. Nismo shvaćali na što cilja. "Misliš u igri?"

"Ne, ne, ne. Mislim u stvarnom životu. Sada igramo igru oko dva sata. Napokon posjedujem svu imovinu s ove strane ploče i na njoj imam crvene hotele. Moje je pitanje: što mislite, koliko za to treba vremena u stvarnom životu?"

Mike i ja opet smo slegli ramenima. U dobi od jedanaest godina, nismo imali mnogo iskustva s vremenom u stvarnom životu. Obojica smo gledali njegovu stranu ploče za igru i mogli smo vidjeti šest crvenih hotela. Znali smo da je svaki puta kad se približimo toj strani velika šansa da dođemo na njegovo vlasništvo i skupo to platimo.

"Ne znam", napokon reče Mike.

"Ja mislim oko dvadeset godina", reče bogati otac.

"Dvadeset godina!" Mike i ja smo se zagrcnuli. Za dvojicu tinejdžera, dvadeset godina bilo je nespoznatljivo dugo vrijeme.

"Godine brzo idu", reče bogati otac započinjući novu lekciju. "Većini ljudi te godine prolete, a oni niti ne počnu. Iznenada imaju preko četrdeset godina, često su u velikim dugovima i s djecom koja trebaju ići u koledž. Provedu veći dio života radeći za novac, zadužujući se i plaćajući račune."

"Dvadeset godina", ponovih ja.

Bogati otac klimne glavom, dajući nam vremena da razmislimo o toj ideji. Napokon reče: "Vaša budućnost počinje danas." Gledajući u mene, on reče: "Ako radiš ono što radi tvoj otac, koji naporno radi i plaća račune, za dvadeset godina završit ćeš tamo gdje je on sada."

"Ali dvadeset godina", požalih se. "Ja se želim brzo obogatiti."

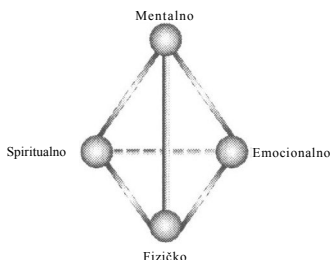
"Kao i većina ljudi", reče bogati otac. "Problem je u tome što većina ljudi radi onako kako su ih naučili, a to je da odlaze u školu i nađu posao. To postaje njihova budućnost. Većina će raditi dvadeset godina i nakon tih godina rada neće moći ništa pokazati."

"Ili možemo igrati ovu igru dvadeset godina", reče Mike.

Bogati otac klimne. "Dečki, to je vaš izbor. To može biti igra od dva sata, ali može biti i vaša budućnost kroz dvadeset godina."

"Naša budućnost je danas", reko tiho, gledajući šest crvenih hotela bogatog oca.

Bogati otac klimne. "Je li to samo igra ili je to vaša budućnost?"



Odgoda od pet godina

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, priču počinjem sa svojim povratkom iz Vijetnama i otpuštanjem iz marinaca 1974. S ostvarenjem svojeg dvadesetogodišnjeg plana mislio sam započeti 1969., kad sam diplomirao na akademiji, ali vijetnamski rat je za pet godina odgodio moje planove da igru zaigram u stvarnom životu. 1994., točno dvadeset godina nakon početka igre, moja žena i ja kupili smo jedan od naših najvećih "crvenih hotela" i konačno otišli u mirovinu. Ja sam imao

četrdeset i sedam godina, a ona trideset i sedam. Igra Monopoly omogućila mi je pogled u budućnost. Sažela je dvadeset godina edukacije u dva sata.

Moja prednost

Vjerujem da je moja prednost u odnosu na drugu djecu koja igraju Monopoly bila ta što sam shvaćao izvješće o prihodu i bilancu - to jest financijsko izvješće. Znao sam razliku između sredstava i obveza, biznisa, dionica i obveznica. 1996. razvio sam svoje društvene igre PROTOK NOVCA da budu most između Monopolyja i stvarnog svijeta. Ako se vama ili vašem djetetu sviđa Monopoly i ako ste zainteresirani za izgradnju biznisa i investiranje, moje su igre slijedeći korak u procesu obrazovanja. Moje obrazovne igre malo su teže za učenje i treba više vremena da ih savladate. Ali kad ih naučite, vidjet ćete svoju budućnost za samo nekoliko sati.

Vaše financijsko izvješće je vaša svjedodžba iz stvarnog života

Kao što je često govorio moj bogati otac: "Moj bankar nikada nije od mene tražio moju svjedodžbu." Također je govorio: "Ljudi upadaju u financijske nevolje zato što završavaju školu a da ne znaju što je financijsko izvješće."

Financijska izvješća su osnova bogatstva

Financijsko izvješće je osnova za stvaranje i zadržavanje velikog bogatstva. Vi imate financijsko izvješće, znali vi to ili ne. Biznis ima financijsko izvješće. Imanje ima financijsko izvješće. Prije no što kupite dionicu u kompaniji, preporučuje se da pogledate financijsko izvješće kompanije. Financijska izvješća su temelj svega vezanog uz novac. Nažalost, većina ljudi završava školu a da ne zna što je financijsko izvješće. Zato je za većinu ljudi Monopoly samo igra. Stvorio sam svoje igre PROTOK NOVCA kako bih naučio zainteresirane ljude što je

financijsko izvješće, kako se koristi i kako mogu preuzeti kontrolu nad svojom budućnošću zabavljajući se. Moje igre su most između Monopolyja i stvarnog svijeta.

Na slijedećim stranicama vidjet ćete primjere financijskog izvješća koje se koristi u PROTOKU NOVCA za djecu i PROTOKU NOVCA 101 i 202, koje se koriste za podučavanje odraslih. Primijetit ćete da je, iako su i jedno i drugo financijska izvješća, ono prvo prikladnije za mlađu djecu.

Zaključak

Drugi korak je najvažniji dio učenja. Važno je učiti kroz zabavu. Mnogo je bolje učiti kroz zabavu nego učiti o novcu kroz strah da ga ne izgubite. Umjesto da novac povezuju sa zabavom i uzbuđenjem, često čujem roditelje kako potiču strah i negativnost kad se radi o novcu. Novac je razlog broj jedan za svađu u obitelji. Dijete uči povezivati strah i bijes s novcem. U mnogim kućanstvima djeca uče da novca ima malo, da je teško doći do njega i da za njega moraš naporno raditi. To sam često učio dok sam bio kod kuće sa svojim roditeljima. Kad sam bio s bogatim ocem, naučio sam da je zarađivanje novca samo igra i da se on zabavlja igrajući tu igru. Odlučio sam da će i meni zarađivanje novca biti igra i da ću se zabavljati igrajući tu igru.

U slijedećim poglavljima prolazit ćemo treći korak, koji uključuje više vježbi iz stvarnog života - ili bih trebao reći sa stvarnim novcem? - koje možete koristiti kako biste svoju djecu pripremili za stvarni svijet.

Deseto poglavlje

Zašto su štediške gubitnici?

Imam prijateljicu koja me nedavno zamolila za financijski savjet. Kad sam je upitao što je problem, odgovorila je: "Imam mnogo novca, ali ga se bojim uložiti." Naporno je radila cijeli život i uštedjela je oko 250,000\$.

Kad sam je upitao zašto se boji ulaganja, odgovorila je: "Zato jer se bojim da ga ne izgubim." Nastavila je rekavši: "To je novac koji sam zaradila teškim radom. Godinama sam radila da ga uštedim, ali sad kad sam spremna na mirovinu, znam da mi neće biti dovoljan do kraja života. Znam da ga moram uložiti kako bih dobila bolje kamate, ali ako sve izgubim u svojim godinama, više ga neću moći vratiti. Nemam vremena."

Stara dobitnička formula

Neki dan gledao sam televiziju i dječji psiholog koji je postao financijski savjetnik pojavio se na programu, govoreći: "Važno je naučiti dijete da štedi novac." Intervju je nastavljen uobičajenim frazama o tome kako dobre financijske navike treba razvijati u ranom razdoblju, kao i uobičajenim klišejima "Zrno do zrna, pogača" i "Čuvati za crne dane".

Moja majka govorila je svojoj djeci: "Idite u školu, dobro učite, pronađite dobar posao, kupite kuću i štedite novac." Bila je to dobra dobitnička formula za Industrijsko doba, ali taj savjet mogao bi biti gubitnička formula za Informatičko doba.

Zašto? Jednostavno zato, što će u Informatičkom dobu vaše dijete trebati sofisticiranije financijske informacije, mnogo sofisticiranije od polaganja novca u banku ili planova za mirovinu.

Lekcija bogatog oca o štednji

Moj bogati otac govorio je: "Štediše su gubitnici." On nije bio protiv štednje. Govorio je to zato što je htio da Mike i ja budemo nešto više od običnih štediša. U knjizi Bogati otac, siromašni otac, lekcija broj jedan siromašnog oca bila je da bogati ne rade za novac. Umjesto da radimo za novac, htio je da Mike i ja naučimo kako da učinimo da novac radi za nas. I premda je štednja jedna vrsta novca koji radi za nas, za njega je obična štednja i pokušaj življenja od kamata bila igra za gubitnike - i on je to mogao dokazati.

Iako sam o tome govorio u prethodnim knjigama, dovoljno je važno da se ponovi. Zato je bogati otac govorio: "Štediše su gubitnici." To će također potkrijepiti tvrdnju da je podučavanje vašeg djeteta o financijskom izvješću u ranim godinama vrlo važno.

Volim svojeg bankara

Prije svega, ja volim svojeg bankara. Kažem to jer su nakon mojih prijašnjih lekcija o toj temi mnogi ljudi pomislili kako sam protiv banaka i protiv bankara. Ništa ne može biti dalje od istine. Zapravo volim svog bankara jer on je moj financijski partner i pomaže mi da se obogatim, a meni se sviđaju ljudi koji mi pomažu da postanem još bogatiji. Ono protiv čega jesam jest financijsko neznanje, jer ono je uzrok toga što mnogi ljudi koriste svojeg bankara kako bi postali siromašniji.

Kada vam bankar kaže da vam je kuća sredstvo, pitanje je laže li on ili vam govori istinu? Odgovor je, vaš bankar vam govori istinu. Samo ne kaže čije je zapravo sredstvo vaša kuća. Vaša kuća je sredstvo banke. Ako znate čitati financijsko izvješće, lako je shvatiti zašto je to istina.

VI

Prihodi
Rashodi

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

BANKA

Prihodi
Rashodi

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

Na ovoj stranici prikazano je objašnjenje zbog čega je za većinu ljudi njihova kuća sredstvo banke.

Kad pođete u banku i pogledate financijsko izvješće banke, počete ćete shvaćati kako zapravo funkcionira financijsko izvješće.

Proučivši financijsko izvješće vaše banke, uskoro ćete uočiti da je vaša hipoteka, koja je navedena u vašem polju obveza, također navedena u polju sredstava vaše banke. Sada počinjete shvaćati kako funkcionira financijsko izvješće.

Potpuna slika

Kad mi ljudi kažu da to ništa ne dokazuje i ustraju na tome da je njihova kuća sredstvo, pribjegavam 'lakmus testu' protoka novca, vjerojatno najvažnijem pojmu u biznisu i ulaganju. Ako, po definiciji, novac teče u vaš džep, tada je ono što posjedujete sredstvo; ako novac istječe iz vašeg džepa, tada imate obvezu.

Pogledajte cjeloviti krug protoka novca: ta slika vrijedi tisuću riječi.

VI

Prihodi	
Rashodi	

Sredstva	Obveze
	Vaša hipoteka

BANKA

Prihodi	
Rashodi	

Sredstva	Obveze
Vaša hipoteka	

A što je sa štednjom?

Slijedeće je pitanje, kakve to veze ima s tim da je štednja za gubitnike? Opet se odgovor na to pitanje dobiva čitanjem financijskog izvješća.

Vaše financijsko izvješće i financijsko izvješće vaše banke:

VI

Prihodi	
Rashodi	

Sredstva	Obveze
Vaša štednja	

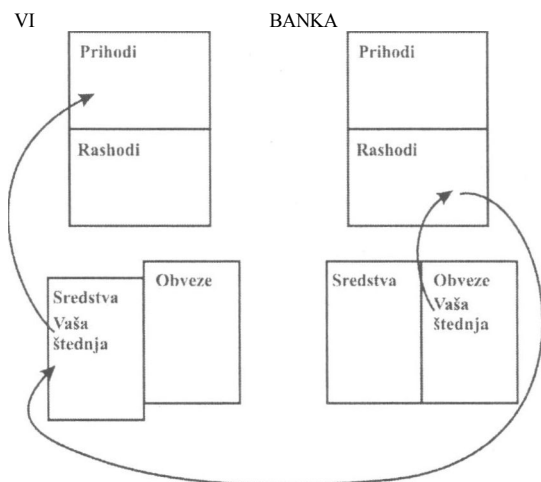
BANKA

Prihodi	
Rashodi	

Sredstva	Obveze
	Vaša štednja

Da, vaša štednja je sredstvo. Ali kako biste stekli pravu sliku, moramo slijediti trag protoka novca kako bismo unaprijedili našu financijsku inteligenciju.

I opet ćemo upotrijebiti lakmus test smjera u kojem teče novac. Vidjet ćete da se test koji pokazuje što je sredstvo, a što obveza pokazuje točnim:



Porezni poticaji za vaše zaduživanje i porezne kazne za vašu štednju

Početakom 2000., mnogi ekonomisti bili su zbunjeni zbog negativne stope štednje u Americi. Negativna stopa štednje znači da, kao nacija, u bankama imamo više dugova nego novca. Ekonomisti su počeli tvrditi da moramo potaknuti ljude da više štede. Počeli su oglašavati uzbunu, govoreći da smo kao nacija posudili previše novca od azijskih i europskih banaka i da je naša nacija na rubu ekonomske katastrofe. U jednom članku koji sam čitao, ugledni ekonomist je rekao: "Amerikanci su izgubili radnu i štednu etiku naših predaka." Ekonomist je okrivio narod za taj problem, umjesto da okrivi sustav koji smo stvorili dugo nakon što su naši preci nestali.

Treba samo pogledati naše porezne zakone i postaje vidljiv razlog za taj problem niske štednje i visokih dugova. Moj bogati otac rekao je: "Štediše su gubitnici", i to ne zato što je bio protiv štednje. Sve što je bogati otac činio jest da je isticao očigledno. U mnogim zapadnim zemljama, ljudi dobivaju porezne olakšice da se zadužuju. Drugim riječima, potiču ih da upadaju u veće dugove. Zato tako mnogo ljudi uzima svoje dugove na kreditnoj kartici i uključuje ih u svoje kredite za kuću.

Povrh toga, ne dobivate porezne olakšice za štednju. U stvari, upravo je suprotno. Ljudi koji štede potpadaju pod porez, a ljudi koji se zadužuju dobivaju porezne olakšice. Ne samo to. Ljudi koji najviše rade i najslabije su plaćeni plaćaju najviši postotak poreza. Meni je očigledno da je sustav osmišljen tako da kažnjava one koji rade, a poštedi i nagrađuje one koji posuđuju i troše. Što obrazovni sustav slabije uči djecu o financijskom izvješću, sve više imamo naciju koja ne zna protumačiti brojeve kako bi shvatila što se u stvari događa.

Nagrada za štednju

Moj bogati otac jednom je rekao: "Plaćen si 4% za svoju štednju, ali inflacija raste 4%, pa ne napreduješ. Zatim te država oporezuje za kamate, pa je neto rezultat taj da gubiš novce na štednji. Zato su štediše gubitnici."

Bogati otac rijetko je spominjao štednju novca nakon te izjave. Umjesto toga, počeo nas je učiti kako da postignemo da novac radi za nas, a to je putem kupovine sredstava, što je on zvao "pretvaranje novca u bogatstvo". Moja majka i otac pretvarali su novac u dugove, mislili da je to sredstvo i nisu imali ništa za štednju. Iako su naporno radili i nisu imali uštedevine, govorili su svojoj djeci: "Nađite posao, naporno radite i štedite novac." To je možda bio dobar savjet za Industrijsko doba, ali je loš za Informatičko doba.

Kako brzo se kreće vaš novac?

Bogati otac nije bio protiv štednje novca. Ali umjesto da nas bezumno savjetuje da štedimo novac, bogati otac često je govorio o brzini novca. Umjesto da nam savjetuje da stavljamo novac na stranu i "štedimo za mirovinu", često je govorio o "povratu ulaganja" i "unutrašnjim stopama povrata", što je bio drugi način da pita: "Koliko brzo mi se moj novac vraća?"

Evo jednog jednostavnog primjera:

Recimo da kupim kuću koju ću iznajmljivati za 100,000\$ i upotrijebim 10,000\$ od svoje štednje kao polog. Nakon godinu dana, od najma plaćam hipoteku, poreze i druge troškove, što daje neto iznos od 10,000\$. Drugim riječima, vratio sam svojih 10,000\$, a još uvijek imam kuću, tj. sredstvo koje mi zarađuje dodatnih 10,000\$ godišnje. Sada mogu uzeti tih 10,000\$ i kupiti drugo imanje, dionice ili poduzeća.

To je ono što neki ljudi zovu "brzina novca", ili kao što je rekao moj bogati otac: "Koliko brzo mi se moj novac vraća?" Ili: "Koliko je moj povrat od ulaganja?" Financijski sofisticirani ljudi žele vratiti novac kako bi mogli krenuti dalje i ulagati u drugo sredstvo. Zato bogati postaju bogatiji, a svi drugi pokušavaju uštedjeti za crne dane ili za mirovinu.

Igra sa stvarnim novcima

Početak ovog poglavlja, prepričao sam priču o staroj prijateljici koja se približavala mirovini, a uštedjela je oko 250,000\$ i pitala se što učiniti s tim. Znala je da joj treba oko 35,000\$ godišnje za nastavak života, a kamate od uloženih 250,000\$ ne bi joj pružale takav prihod. Koristio sam isti jednostavan primjer uzimanja 10,000\$ od uštede i kupovanja kuće od 100,000\$ da bih joj objasnio kako joj ulaganje može pomoći da riješi financijske probleme. Naravno, trebala je naučiti kako investirati u imovinu i pronaći takvo ulaganje. Kad sam joj objasnio što znači "brzina novca" i "povrat ulaganja", smrznula se. Iako joj je to imalo smisla, strah od gubitka novca

zatvorio joj je um prema mogućnosti pronalazaženja nove dobitničke formule. Sve što je znala bilo je naporno raditi i štedjeti novac. Danas njezin novac još uvijek sjedi na banci, a kad sam je nedavno susreo rekla je: "Volim svoj posao, pa mislim da ću raditi još nekoliko godina. Ostat ću aktivna." Dok je odlazila, mogao sam čuti kako moj bogati otac govori: "Ljudi rade tako naporno zato što nikad nisu naučili kako postići da njihov novac radi za njih. I zato naporno rade cijeli život, a novac se odmara."

Podučite svoju djecu kako da postignu da novac radi za njih

Slijedi nekoliko ideja koje vam mogu koristiti da naučite djecu da njihov novac radi za njih. Opet, upozoravam roditelje da ne uče djecu ako ona ne žele to učiti. Trik roditeljstva je u tome da se pronađe način da se djecu potakne da žele učiti, ne da ih se prisiljava na učenje.

SUSTAV OD TRI KASICE PRASICE

Kad sam bio mali, moj bogati otac zatražio je da kupim tri kasice prasice. Označene su na slijedeći način:

Darovanje: Bogati otac zastupao je poklanjanje stvari crkvama i dobrotvornim društvima. Uzimao bi 10 posto od bruto prihoda i darovao ga. Često je govorio: "Bog ne mora primiti, ali ljudi moraju davati." Tijekom godina otkrio sam da su mnogi od najbogatijih ljudi na svijetu započeli život s navikom darovanja.

Bogati otac bio je siguran da duguje veliki dio svoje financijske sreće darovanju. Govorio je: "Bog je moj partner. Ako ne plaćaš partnera, on prestaje raditi i moraš raditi deset puta više."

Štednja: Kasica broj dva bila je za štednju. U pravilu, bogati otac vjerovao je u to da treba imati dovoljno uštedevine da se

pokriju godišnji troškovi života osobe. Na primjer, ako su njegovi godišnji troškovi bili 35,000\$, smatrao je važnim da se ima 35,000\$ u štednji. Nakon što bi tu količinu stavio na štednju, ostalo bi darovao. Kad bi mu troškovi narasli, narastao je i iznos uštede.

Investiranje: Po mom mišljenju, ova kasica dala mi je vrlo veliku početnu prednost u životu. Ta kasica čuvala je novac s kojim sam učio riskirati.

Moja prijateljica koja je uštedjela 250,000\$ trebala je imati tu kasicu u dobi od devet godina. Kao što sam prije rekao, kad dijete ima devet godina, počinje tražiti svoj identitet. Mislim da je meni spoznaja da ne trebam novac niti posao, već da trebam ulagati, u velikoj mjeri oblikovala identitet. Učio sam financijsko samopouzdanje umjesto potrebe za financijskom sigurnošću.

Drugim riječima, iz treće kasice dobio sam stvarni novac za riskiranje, za greške, za učenje lekcija i za stjecanje iskustva koje će mi pomagati ostatak života.

Jedna od prvih stvari u koje sam počeo ulagati bili su rijetki novčići i tu zbirku imam i danas. Nakon novčića, ulagao sam u dionice, a zatim i u nekretnine. Ali više nego u sredstva, ulagao sam u svoje obrazovanje. Kada danas govorim o brzini novca i povratu ulaganja, govorim iz četrdesetogodišnjeg iskustva. Moja prijateljica s uštedevinom od 250,000\$ koja se približava mirovini tek treba početi stjecati iskustvo. Zbog tog nedostatka iskustva se toliko boji gubitka svojeg teško zaradenog novca. Moje godine iskustva dale su mi prednost na tom planu.

Nabavivši svojoj djeci tri kasice prasice, možete im dati osnovni kapital kako bi počela stjecati to neizmjereno vrijedno iskustvo dok su još mala. Kad budu imala tri kasice i razvijala dobre navike, možda biste ih trebali povesti u banku i otvoriti im račun, te kupovati dionice s novcem iz kasice s etiketom "štednja". Preporučujem da djeci to dozvolite kako bi stekla mentalno, emocionalno i fizičko iskustvo procesa. Znam previše roditelja koji rade to umjesto svoje djece. Iako im

pomažete da pune svoju malu lisnicu, oduzimate im iskustvo - a u stvarnom svijetu iskustvo je jednako važno kao i obrazovanje.

PLAĆAJTE PRVO SEBI


Nedavno sam gostovao u emisiji Oprah Winfrey i jedno od glavnih pitanja publike bilo je "Kako plaćate prvo sebi?" Bio sam šokiran kad sam shvatio da je za većinu roditelja ideja da prvo plaćaju sebi nova i teška za shvaćanje. Razlog za to bio je taj što je mnogo roditelja bilo duboko zaduženo i nisu mogli platiti prvo sebi. Nakon što sam otišao iz emisije, shvatio sam da me moj bogati otac učio kako da prvo platim sebi time što me učio putem sustava tri kasice prasice. Danas, kao odrasli, moja žena i ja još uvijek imamo tri kasice prasice koje sjede na našem ormaru i još uvijek darujemo, štedimo i ulažemo.

Kad proučavam živote vrlo bogatih ljudi, vidim da je njima ideja da plaćate prvo sebi jedna od najvažnijih. Ona je temeljna u njihovim životima. Nedavno sam slušao gurua ulaganja Sir Johna Templetona, koji je rekao da čini najbolje što može da živi od 20% svojih bruto prihoda, i štedi, daruje i ulaže 80% bruto prihoda. Mnogi ljudi žive od 105% svojeg bruto prihoda i nemaju ništa čime bi isplatili sami sebe. Umjesto da plaćaju prvo sebi, prvo plaćaju svima ostalima.

PAPIROLOGIJA

Bogati otac otišao je korak dalje u ideji o tri kasice prasice. Htio je biti siguran da ćemo Mike i ja moći povezati naše kasice prasice s našim financijskim izvješćima. Dok smo punili naše kasice prasice, također smo morali i pisati gruba financijska izvješća o našim računima. Ovako smo radili račune za naše tri kasice prasice:


Prihodi
Rashodi


Sredstva	Obveze
	

Ako smo premjestili nešto novca s našeg računa ili iz kasice, morali smo to upisati u račun. Na primjer, ako bih izvadio 25\$ s mojeg računa za darivanje i poklonio to crkvi ili u dobrotvorne svrhe, morao sam to upisati u svoje mjesečno financijsko izvješće.

Moje izvješće bi taj mjesec izgledalo ovako:

Prihodi
Rashodi Darivanje crkvi ili dobrotvornoj organizaciji

Sredstva	Obveze
 -25\$	



Time što sam imao tri kasice prasice i što sam odgovarao za svoj novac u financijskom izvješću, stekao sam godine financijske edukacije i iskustvo koje većina odraslih, a kamoli djece, nikada ne stekne. Moj bogati otac rekao bi: "Riječ 'računanje' dolazi od riječi 'uračunljivost'. Ako želiš biti bogat, moraš uračunljivo postupati s novcem."

Ne mogu reći koliko mi je važna ideja računanja i uračunljivosti u sadašnjem životu. Važna je i za sve ostale. Kad vam banka ljubazno odbije zajam, na mnogo načina vam pokušava priopćiti da je zabrinuta zbog vašeg manjka uračunljivosti po pitanju rukovanja novcem. Kad Međunarodni monetarni fond (MMF) kaže da država nije dovoljno "transparentna", na mnogo načina traži od te države da pokaže jasnije financijsko izvješće. Transparentnost znači jasnoću, tako da bilo koja zainteresirana stranka može s lakoćom vidjeti kamo i kome ide novac. Drugim riječima, MMF cijelu naciju poziva na odgovornost, kao što je moj bogati otac držao mene i Mikea odgovornima.

Dakle, bilo da ste malo dijete, obitelj, poduzeće, crkva, ili velika nacija, vještina rukovanja novcem i odgovaranja za to jest važna životna vještina vrijedna učenja.

Ovo je početak

Jednostavna ideja korištenja društvenih igara, tri kasice prasice i jednostavnih financijskih izvješća je način na koji je bogati otac pokrenuo svojeg sina i mene u stvarni svijet novca. Iako izgleda jednostavno, to nije bilo lako. Jedna od najvažnijih lekcija koju sam naučio iz tog procesa bila je važnost financijske discipline. Znao sam da jednom mjesečno moram davati financijsko izvješće bogatom ocu. Znao sam da ću jednom mjesečno morati odgovarati za sav svoj novac. Definitivno je bilo mjeseci kad sam htio pobjeći i sakriti se, ali gledajući unatrag, najgori mjeseci bili su mjeseci kad sam najviše učio... Jer učio sam najviše o sebi. Znao sam i to da mi je ta disciplina pomagala u školi, jer me nedostatak discipline, a ne nedostatak inteligencije i doveo u većinu akademskih nevolja.

Tako je moj bogati otac učio svog sina i mene da rukujemo novcem u stvarnom svijetu. U slijedećim poglavljima opisat ću neke naprednije vježbe koje možete iskušati i druge lekcije koje se mogu naučiti usput. Slijedeće su lekcije važne, jer danas je štednja za crne dane siguran način da financijski zaostanete. U

Industrijskom dobu, štednja novca možda je bila dobra ideja. Ali u Informatičkom dobu, štednja novca je ideja koja ne može održati korak s promjenama. U Informatičkom dobu, želite znati koliko brzo se kreće vaš novac i koliko radi za vas.

Jedanaesto poglavlje

Razlika između dobrog i lošeg duga

Moja majka i otac proveli su najveći dio svog života pokušavajući vratiti dugove.

S druge strane, moj bogati otac proveo je najveći dio svojeg života pokušavajući se što više zadužiti. Umjesto da savjetuje Mikeu i meni da izbjegavamo dugove i plaćamo račune, često je govorio: "Ako želite biti bogati, morate znati razliku između dobrog i lošeg duga." Bogatog oca nisu toliko zanimali dugovi. Htio je da naučimo razliku između dobrog i lošeg u financijskom smislu. Bogati otac bio je zainteresiran da probudi naš financijski genij.

Znate li razliku između dobrog i lošeg?

U školi, učitelji većinu vremena provode u traženju pravilnih i pogrešnih odgovora. U crkvi, veliki dio diskusije vodi se vezano uz borbu između dobra i zla. Kad se radi o novcu, bogati otac naučio je svojeg sina i mene razlici dobrog i lošeg.

Siromašni i banke

Kad sam bio dijete, znao sam mnoge siromašne obitelji koje nisu vjerovala bankama i bankarima. Mnogi siromašni osjećali su se neugodno razgovarajući s bankarom u odijelu. Umjesto da odlaze u banku, mnogi od njih radije su skrivali svoj novac pod madracom ili na nekom drugom mjestu, samo da ne bude u banci. Ako je netko trebao novac, ljudi su se okupljali, prikupljali novac i posuđivali ga osobi koja je bila u nevolji. Ako ne mogu pronaći prijatelja ili člana obitelji koji bi im posudio novac, siromašni često koriste zalagaonice kao svoje banke. Umjesto da stavljaju kuće kao jamstvo, ulažu motorne pile ili TV aparate i naplaćuju im vrlo visoke kamate. U nekim državama SAD-a, siromašni plaćaju kamate i do 400%. Često ih zovu "jednodnevne kamate". Mnoge države reguliraju maksimalni iznos kamata koji se može naplatiti, ali to je još uvijek vrlo visoka cijena za posuđivanje novca. Kad sam shvatio kako loše ovakve financijske institucije tretiraju siromašne, znao sam zašto toliko mnogo siromašnih ne vjeruje ljudima u bankama, a znam da je povjerenje dvosmjerna ulica. Za njih, sve banke i svi bankari su loši i pokušavaju ih iskoristiti, a banke i bankari često njih gledaju na isti taj način.

Srednja klasa i banke

S druge strane, moji roditelji, kao i većina pripadnika srednje klase, smatra banke sigurnim mjestom za čuvanje novca. Često su govorili djeci "Sigurno je kao novac u banci." I tako, gledali su banke kao dobro mjesto za čuvanje novca, ali smatrali su lošim posuđivanje prevelike količine novca. Zato su majka i otac uvijek pokušavali što prije otplatiti svoje dugove. Jedan od njihovih ciljeva bio je da otplate kuću i da budu njezini jedini vlasnici. Da sažmemo njihov stav, mislili su da su banke dobre, da je štednja dobra, te da je posuđivanje loše. Zato je majka stalno ponavljala: "Nemoj posuđivati niti daj da posuđuju od tebe."

Bogati i banke

S druge strane, moj bogati otac učio je mene i Mikea da budemo financijski inteligentniji. Kao što sam već rekao u ovoj knjizi, jedna od definicija inteligencije je sposobnost pravljenja finijih distinkcija ili množenja dijeljenjem. Da budem precizniji, bogati otac nije slijepo vjerovao da je štednja dobra ili da je posuđivanje loše. Umjesto toga, učio nas je razlici između dobre i loše štednje, dobrih i loših troškova, dobrog i lošeg duga, dobrih i loših gubitaka, dobrog i lošeg prihoda, dobrih i loših poreza, dobrih i loših ulaganja. Bogati otac učio nas je da razmišljamo i podižemo svoju financijsku inteligenciju pravljenjem finijih distinkcija. Drugim riječima, što bolje naučite razlikovati dobar i loš dug, dobru i lošu štednju, to je vaš financijski IQ viši. Ako nešto kao dug promatrate samo kao loše ili samo kao dobro, to znači da biste trebali povisiti svoj financijski IQ.

Ova knjiga neće zalaziti u specifične razlike između dobrog i lošeg. Ali ako ste zainteresirani da otkrijete više, knjiga *Vodič bogatog oca u investiranje* objasnit će detaljnije neke od razlika između dobrog i lošeg duga, troškova, gubitaka, poreza i tako dalje.

Ova knjiga treba upozoriti roditelje da ne govore stvari kao što su

- "Izađi iz duga"
- "Štedi novac"
- "Plaćaj račune"
- "Ne koristi kreditnu karticu"
- "Ne posuđuj novac"

Da ponovim već rečeno, siromašni smatraju da su banke loše i zaobilaze ih; srednja klasa neke usluge banaka smatra dobrima, a neke lošima; a moj bogati otac učio nas je da vidimo dobru i lošu stranu svega. Potičući nas da vidimo dobru i lošu stranu u većini financijskih stvari, povećavao je našu

sposobnost pravljenja finijih distinkcija i time je podizao našu financijsku inteligenciju.

Razvoj financijskog genija vašeg djeteta

Jedna od najvažnijih lekcija kojoj nas je učio bogati otac bila je lekcija koju je zvao "Misli poput bankara." Zvao ju je i "Alkemija novca: kako pretvoriti olovo u zlato." Ili "Kako stvoriti novac ni iz čega".

Oni od vas koji su čitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac* sjetit će se priče o stripu. Ta priča govori o tome kako sam učio razmišljati kao bankar ili alkemičar, osoba koja može pretvoriti olovo u zlato.

Umjesto da smatramo banke lošima, kao mnogi siromašni ljudi, ili kao mnogi iz srednje klase da je dio banke dobar, a dio loš, bogati otac htio je da Mike i ja shvatimo kako banke funkcioniraju. Tijekom tog razdoblja našeg razvoja, povremeno nas je vodio u banke i ostavljao nas da sjedimo u hodniku, gledajući kako ljudi dolaze i odlaze. Napokon, nakon što smo tu vježbu napravili više puta, upitao nas je: "Pa, što ste vidjeli?"

Budući da smo imali oko četrnaest godina, nismo vidjeli mnogo. Mike i ja slegli smo ramenima i pravili se da nam je dosadno, kao što čini većina tinejdžera kad im se postavi pitanje. "Ljudi ulaze i izlaze", reče Mike.

"Da", odgovorih. "To sam i ja vidio."

"OK", reče bogati otac dok nas je vodio do šaltera. Tamo smo gledali kako žena stavlja polog. "Vidite to?" upitao je.

Klimnuli smo glavama.

"Dobro", reče on i povede nas do stola gdje je sjedio jedan od službenika banke. "Što vidite ovdje?"

Mike i ja gledali smo čovjeka u odijelu kako sjedi, ispunjava svoje financijsko izvješće i razgovara s bankarom. "Zapravo ne znam", odgovorih. "Ali kad bih pogađao, rekao bih da posuđuje novac."

"Dobro", reče bogati otac, pokazujući da je vrijeme za polazak. "Napokon ste vidjeli ono što sam htio da vidite."

Ulazeći u auto koji se jako zagrijao od havajskog sunca, Mike upita: "Što smo vidjeli?"

"Dobro pitanje", odgovori bogati otac. "Što ste vidjeli?"

"Vidio sam kako ljudi dolaze i stavljaju novce u banku", rekoh. "Zatim sam vidio druge ljude kako dolaze i posuđuju novce. To je sve."

"Vrlo dobro", reče bogati otac. "A čiji je to novac? Je li to novac koji pripada banci?"

"Ne", reče Mike. "To je novac tih ljudi. Banka zarađuje novce uz pomoć tuđih novaca. Uzmu novac i posude ga, ali to nije njihov novac."

"Dobro", reče opet bogati otac. Zatim se okrene meni i reče: "A što tvoji roditelji pokušavaju učiniti svaki puta kad dođu u banku?"

Nakon što sam razmislio trenutak, odgovorio sam: "Pokušavaju uštedjeti novac. A ako posude novac, pokušavaju otplatiti dug novcima koje su posudili. Misle da je štednja dobra, a dug loš."

"Vrlo dobro", reče bogati otac. "Vrlo si perceptivan."

Okrenuo sam svoju bejzbolsku kapu i slegnuo ramenima, dok smo se vraćali u ured bogatog oca.

Sjedeći za svojim stolom, bogati otac izvadio je svoj žuti notes i nacrtao slijedeći dijagram, dijagram financijskog izvješća:

BANKA

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Posudbe 6%	Štednja 3%

"Razumijete li ovu financijsku sliku?" upita bogati otac kad je gurnuo notes pred nas.

Mike i ja proučavali smo je na trenutak. "Da, razumijem", reče Mike, a ja klimnuh. Do sada smo vidjeli toliko mnogo financijskih scenarija da je postajalo lako shvatiti na koji način razmišlja bogati otac. "Banka posuđuje ili zadržava novac i plaća 3% štediši, a zatim to posuđuje po 6% klijentu."

Klimnuvši, bogati otac reče: "A čiji je to novac?"

"To je štedišin novac", odgovorih brzo. "Čim uđe u banku, bankar ga želi posuditi."

Bogati otac klimne. Nakon dugog razdoblja šutnje, tijekom kojeg smo probavljali ono što smo vidjeli, on reče: "Kad igram Monopoly s vama, često vam govorim da gledate formulu velikog bogatstva. Je li to točno?"

Klimnusmo. "Četiri zelene kuće, jedan crveni hotel", rekoah ja tiho.

"Dobro", reče bogati otac. "Dobra stvar kod nekretnina je to što ih možete vidjeti. Ali sada kad ste stariji, želim da vidite ono što se ne može vidjeti očima."

"Što se ne može vidjeti očima?" upitah zbunjeno.

Bogati otac klimne glavom. "Sada ste stariji. Mozak vam je razvijeniji. Želim vas naučiti da uz pomoć mozga vidite ono što siromašna i srednja klasa rijetko vide, a ne vide jer ne poznaju financijsko izvješće niti način njegovog funkcioniranja."

Mike i ja tiho smo sjedili i čekali. Znali smo da će nam pokazati nešto jednostavno, ali duboko - ali bit će duboko jedino ako uspijemo proniknuti kroz jednostavnost.

Bogati otac uzme svoj notes i nacрта slijedeći dijagram.

Financijsko izvješće bogatog oca:

BOGATI OTAC

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Klijent	Banka
Posudbe 12%	Posudbe 6%

Mike i ja samo smo sjedili i gledali dijagram duže vrijeme. Kao što sam rekao, bio je to jednostavan dijagram, ali bio bi dubok kad bismo mogli uvidjeti lekciju usprkos jednostavnosti. Napokon rekoh: "Dakle, posuđuješ novac, a drugi ga opet posuđuju od tebe, kao što to radi i banka."

"Točno", reče bogati otac. "Znaš li koliko često tvoji roditelji govore da nije dobro posuđivati od drugih niti drugima?"

Klimnuh glavom.

"Zato nemaju novaca", reče bogati otac. "Prvo se fokusiraju na štednju. Ako posude novac, posuđuju novac za obveze koje smatraju sredstvima - stvari kao što su kuća i auto - stvari kod kojih se novac gubi, umjesto da se dobiva. Zatim naporno rade kako bi otplatili dug i mogli reći: 'Ovo je moje.'"

"Je li loše što to rade?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac. "To nije pitanje dobrog ili lošeg. To je pitanje obrazovanja."

"Obrazovanja?" odgovorih. "Kakve veze s tim ima obrazovanje?"

"Pa", reče bogati otac: "budući da tvoji roditelji nisu dobro obrazovani što se tiče novca, najbolje je da štede novac i brzo otplaćuju dugove. S obzirom na njihovu razinu financijskog obrazovanja ili onog što zovem "financijske sofisticiranosti", takav način rukovanja novcem je za njih najbolji."

"Ali kad bi htjeli raditi ono što ti radiš", reče Mike: "morali bi unaprijediti svoje financijsko obrazovanje."

Bogati otac klimne. "A to ja želim učiniti s vama dvojicom prije no što napustite školu. Ako to ne naučite prije no što napustite školu, velika je šansa da i nećete naučiti. Ako završite školu bez tog obrazovanja, velika je šansa da će vas svijet iskoristiti samo zato jer ne znate mnogo o novcu."

"Misliš da će nas stvarni svijet obrazovati?" upitah ja.

Bogati otac klimne.

"Dakle, ti posuđuješ novac kako bi stvarao novac." rekoah ja.

"Točno", reče bogati otac.

"A moji roditelji rade za novac i pokušavaju ga uštedjeti, i ne posuđivati."

Bogati otac klimne. "Zato im se teško obogatiti."

"Jer naporno rade za novac", dodah ja, tražeći razjašnjenje.

Klimnuvši, bogati otac reče: "A postoje granice čovjekovoj sposobnosti da radi i zarađuje. Za većinu ljudi, količina novca koji mogu zaraditi ograničena je."

"Dakle, i količina štednje je ograničena", dodah Mike. "Kao što kažeš, porezi uzimaju golemi dio plaće zaposlenika prije no što su uopće plaćeni."

Bogati otac tiho se nasloni u fotelji. Vidio je da shvaćamo lekciju.

Okrenuvši se dijagramu na notesu bogatog oca, pokazao sam polja sredstava i obveza.

BOGATI OTAC

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Klijent	Banka
Posudbe 12%	Posudbe 6%

"Dakle, ti radiš isto što i banka: posuđuješ novac od banke, a zatim pronalaziš način da tim posuđenim novcem stvoriš još novca."

Bogati otac me pogleda i reče: "Pogledajmo sada financijsko izvješće tvojih roditelja."

Kad je to rekao, zaljuljao sam se u stolici. Znao sam na što misli. Bilo je potpuno jasno. Na notesu je nacrtao financijsko izvješće mojih roditelja.

SIROMAŠNI OTAC

Prihodi
Rashodi

Sredstva	Obveze
Klijent Štednja 3%	Banka Hipoteka 6%

Bogati otac, Mike i ja sjedili smo tamo gledajući razlike dvaju financijskih izvješća. Stvarno nisam niti slutio koliko će dubok utjecaj ova jednostavna lekcija imati na moj život, ali u velikoj je mjeri promijenila moj pogled na svijet. Tako se mnogo lekcija moglo naučiti iz ovog jednostavnog primjera, i još ih i danas učim.

Mnoge lekcije su skrivene. Predlažem da sjednete s prijateljima i raspravite o utjecaju koji suptilne razlike mogu imati na život. Predlažem da izdvojite vrijeme kako biste raspravili o slijedećem:

- Što se događa ljudima ako im njihov financijski um dozvoli da njihova sredstva zarađuju manje no što iznose troškovi njihovih obveza tijekom života?

- Koliko više vremena treba da se novac uštedi nego da se posudi? Na primjer, koliko bi vam trebalo da uštedite 100,000\$ u odnosu na posuđivanje 100,000\$ ako zarađujete 50,000\$ godišnje i morate prehranjivati, odijevati i obrazovati obitelj?
- Koliko biste brže napredovali kad biste posudili novac i stvarali novac, umjesto da naporno radite, štedite novac i zatim pokušate zaraditi onim što ste uštedjeli?
- Kako je jedan otac uzeo sredstvo, svoju štednju, i pretvorio je u obvezu (štediša su gubitnici), dok se drugi otac zadužio i pretvorio dug u sredstvo?
- Kakve financijske vještine biste trebali da postanete osoba koja posuđuje novac kako bi stvarala više novca?
- Kako biste učili da steknete te vještine?
- Koji su kratkoročni i dugoročni rizici u ove dvije vrste financijskih pristupa?
- Čemu podučavamo djecu?

Ako uložite vrijeme u raspravu o tim pitanjima, mislim da ćete uvidjeti zašto se mali broj ljudi obogaćuje i zašto se većina ljudi financijski muči cijeli život. Najveći dio životnih financijskih borbi i pobjeda vrti se oko pitanja novca, štednje i zaduživanja.

UPOZORENJE - POČNITE S MALIM IZNOSIMA

Bogati otac uvijek je govorio: "Prema svim dugovima ponašajte se kao što biste se ponašali prema napunjenom pištolju." Bogati otac često je govorio da je važno poznavati razliku između dobrog i lošeg duga jer taj dug ima moć da vas obogati ili osiromaši. Kao što vas napunjeni pištolj može zaštititi ili ubiti, isto vrijedi i za dug. U današnje vrijeme u

Americi, dugovi s kreditnih kartica guše mnoge obitelji, čak i dobro obrazovane.

Glavna svrha ovog poglavlja je da promislite o tome čemu podučavate svoje dijete kad se radi o zaduživanju. Ako želite da vaše dijete odraste i ima mogućnost da postane vrlo bogato u kratkom razdoblju, kao roditelj ga morate naučiti osnovnim vještinama zaduživanja i upravljanja dugom. Ta edukacija počinje s financijskim izvješćem.

Ako djecu ne naučite ništa o zaduživanju, velika je šansa da će se ona mučiti financijski veći dio života, dajući sve od sebe da naporno rade, štede novac i izađu iz dugova.

Slijedeća poglavlja govore o tome kako roditelji mogu povećati financijski IQ svoje djece. Dijete s visokim financijskim IQ-om lakše će moći ukrotiti ogromnu moć koja se krije u zaduživanju. Kao što je rekao bogati otac: "Prema dugovima se uvijek ponašajte kao prema napunjenom pištolju", kao i: "Morate znati razliku između dobrog i lošeg duga."

Kad počnete učiti svoje dijete o dobrom i lošem dugu, dobrim i lošim troškovima, počinjete buditi njegov financijski genij.

Dvanaesto poglavlje

Učenje s pravim novcem

Kad su moji majka i otac izjavili da nemaju novca da me pošalju na koledž, sve što sam rekao bilo je: "U redu. Ne trebam vaš novac da bih išao u školu. Pronaći ću vlastiti način da platim svoje obrazovanje." To sam mogao reći samopouzđano jer sam već zarađivao svoj novac. Ali nije mi taj novac plaćao školovanje. Lekcije koje sam naučio zarađujući taj novac platile su mi školovanje. Počelo je s lekcijama kad mi je bogati otac uzimao deset centi na sat. U dobi od devet godina učio sam da mogu i sam preživjeti.

Prestao sam pomagati svojem sinu i počeo ga podučavati

Nedavno mi je prišao jedan otac i rekao: "Mislim da bi moj sin mogao biti slijedeći Bill Gates. Brian ima samo četrnaest godina, ali već ima snažan interes za biznis i investiranje. Nakon čitanja vaših knjiga, shvatio sam i to da ga kvarim. Željom da mu pomognem, zapravo sam mu odmagao. Kad mi je rekao da želi nove palice za golf, ponudio sam mu novi izazov."

"Kako ste mu odmagali?" upitah ja.

"Učio sam ga da radi za novac", reče otac. "Kad bi mi inače došao i zatražio od mene palice za golf, rekao bih mu da zaradi novac i kupi palice. Nakon što sam pročitao vaše knjige, shvatio sam da ga programiram da postane kupac koji mnogo radi."

Programirao sam ga da bude radnik, umjesto bogataš koji zna kako da postigne da njegov novac radi za njega."

"Pa što ste promijenili?" upitah ja.

"Rekao sam mu da krene susjedstvom i potraži poslove koje treba učiniti. Inače bih mu dao novac putem džeparca i rekao mu da uštedi dovoljno da može kupiti palice za golf."

"To je zanimljivo", odgovorih ja. "Umjesto da ga učite da automatski zaslužuje novac, rekli ste mu da potraži prilike i zaradi novac."

Klimajući, ponosni otac rekao je: "Mislio sam da će se naljutiti, ali bio je uzbuđen zbog otvaranja vlastitog biznisa, nečeg što je sam mogao učiniti umjesto da od mene traži novac. Izašao je i počeo kositi travnjake tijekom ljeta. Uskoro je imao 500\$, što mu je bilo više nego dovoljno da plati palice. Ali tada sam još nešto učinio drukčije."

"Što ste učinili?" upitah ja.

"Poveo sam ga u brokersko poduzeće i kupio je dionice u vrijednosti od 100\$. Rekao sam mu da je to novac za njegovo obrazovanje na koledžu."

"To je dobro", rekoh. "Jeste li mu dozvolili da si tada kupi palice za golf?"

"O, ne", reče ponosni otac, sjajeći od ponosa. "Učinio sam nešto što bi učinio vaš bogati otac."

"A što je to bilo?" upitah oprezno.

"Uzeo sam njegovih 400\$ i rekao mu da ću ih zadržati dok ne pronađe sredstvo koje će mu kupiti palice za golf."

"Što?" upitah. "Rekli ste mu da kupi sredstvo? Dakle, još ste produžili njegovo čekanje nagrade?"

"Da", reče otac. "Rekli ste da je odgađanje nagrade važno za razvoj emocionalne inteligencije. Uzeo sam mu novac i odgodio nagradu."

"Što se tada dogodilo?" upitah.

"Pa, ljutio se oko pola sata, ali tada je shvatio što radim. Kad je shvatio da ga pokušavam naučiti nečemu, počeo je razmišljati. A kad je shvatio što radim, naučio je lekciju." reče otac.

"Kakva je bila lekcija?" upitah.

"Došao je k meni i rekao: "Pokušavaš sačuvati moj novac, zar ne? Ne želiš da ga spiskam na palice za golf. Želiš da dobijem palice za golf i da mi ostane moj novac. Želiš da to naučim, zar ne?" reče otac ponosno. "Naučio je lekciju. Shvatio je da sada može sačuvati svoj teško zarađeni novac i dobiti svoje palice za golf. Bio sam tako ponosan na njega."

"Bravo!" bilo je sve što sam mogao reći. "U dobi od četrnaest godina shvatio je da može zadržati svoj novac i dobiti palice za golf?"

"Točno", reče otac. "Shvatio je da može dobiti oboje."

Opet, mogao sam reći samo "Bravo!". Zatim rekoh: "Većina odraslih nikada ne nauči tu lekciju. Kako je to učinio?"

"Počeo je čitati oglase u novinama. Zatim je otišao u prodavaonicu pribora za golf i razgovarao s profesionalcima kako bi otkrio što oni žele i trebaju. Jednog je dana došao kući i rekao mi da treba svoj novac. Pronašao je način da zadrži novac i dobije palice za golf."

"Recite mi", rekoh, očekujući nastavak.

"Pronašao je osobu koja je prodavala automate za izradu slastica. Zatim je članove kluba upitao smije li postaviti dva automata u prodavaonicu. Rekli su da smije i on je došao kući i zatražio novac. Otišli smo prodavaču slatkiša, kupili automate i zalihu slatkiša za oko 350\$, pa je zatim postavio automate u prodavaonicu. Jednom tjedno odlazio je u prodavaonicu i uzimao novac iz automata, a zatim nadopunjavao automate. Nakon dva mjeseca zaradio je više nego dovoljno novca da kupi palice za golf. Sada ima i palice i stalan prihod od svojih šest automata, svojih sredstava."

"Šest automata", rekoh. "Mislio sam da je kupio samo dva?"

"Tako je", reče otac. "Ali kad je shvatio da su automati njegova sredstva, kupio ih je još. Sada njegov fond za koledž stalno raste, broj njegovih automata također raste, a ima i vremena koliko želi za igranje golfa, jer ne mora raditi kako bi zaradio za igranje golfa. Planira postati slijedeći Tiger Woods, a ja to ne moram plaćati. Što je najvažnije, naučio je mnogo više no da sam mu samo dao novac."

"Zvuči kao da imate spoj Tigera Woodsa i Billa Gatesa."

Ponosni otac se nasmije. "Znate, nema veze. Ono što je važno jest da sada zna da može postati što god želi."

Može postati što god želi

Dugo smo razgovarali o važnosti toga što njegov sin zna da može postati što god želi. "Moj otac je rekao da je uspjeh kad postaneš što god želiš postati, a čini se da je vaš sin već uspješan."

"Pa, sretan je", reče otac. "Ne druži se s "pomodnim" društvom u školi. Slijedi drukčiji ritam, kako kažu. Sada kad ima svoj biznis i svoj novac, ima i svoj identitet, osjećaj osobne sigurnosti. Ne pokušava postati popularan među šminkerima. Mislim da mu sigurnost u vlastiti identitet daje vremena da više promisli o onome što želi postati, umjesto da pokušava biti ono za što njegovi prijatelji misle da je *cool*. Stekao je mnogo samopouzdanja u tom procesu."

Klimnuh, razmišljajući o svojim srednjoškolskim danima. Bolno se sjećam toga što sam bio autsajder, a ne insajder. Sjećam se da nisam bio sa šminkerima i kako sam bio usamljen kad me *cool* klinci nisu priznavali niti prihvaćali. Gledajući unatrag, shvatio sam da mi je učenje od bogatog oca pružilo osjećaj osobne sigurnosti i samopouzdanja iako nisam bio tako *cool*. Znao sam da ću, iako nisam najpametniji niti *najcool* dečko na školi, jednog dana biti bogat, a to je bio identitet koji sam najviše htio.

"Recite mi", upita otac, vraćajući me iz mojih sjećanja na srednju školu: "što biste još dodali obrazovanju mog sina? Došao je daleko, ide mu dobro, ali znam da može naučiti još više. Što biste predložili?"

"O, odlično pitanje", odgovorih. "Kako mu ide papirologija?"

"Papirologija?" upita otac.

"Da, njegova financijska izvješća. Piše li ih?"

"Ne. Samo me verbalno izvješćuje jednom tjedno i pokazuje mi što je skupio iz automata, kao i račune od kupnje slatkiša za

punjenje automata. Ali nema formalnih financijskih izvješća. Nije li to preteško?"

"Ne mora biti. Može biti vrlo jednostavno. Zapravo, bolje je ako je u početku stvarno jednostavno."

"Mislite da radi pravo financijsko izvješće, kao što čini kad igra PROTOK NOVCA?" upita otac.

"Da", rekoše. "Čak i lakše od toga. Ono što je najvažnije je da stekne sliku o tome čemu služe financijska izvješća, a zatim lako može nadopuniti tu sliku finijim distinkcijama. Kad učini to, njegov financijski IQ će porasti, kao i njegov financijski uspjeh."

"To možemo učiniti", reče otac. "Poslat ću vam kopiju prvog financijskog izvješća koje ćemo napraviti."

Rukovali smo se i pošli svojim putovima. Tjedan dana kasnije, poštom sam dobio kopiju financijskog izvješća njegovog sina. Izgledalo je ovako:

Brianovo poslovno financijsko izvješće za mjesec lipanj

Prihodi	
Prihod od 6 automatu za slatkiše	465\$

Rashodi	
Slatkiši	85\$
Brianova plaća	100\$
Fond za koledž	150\$
Štednja	130\$

Sredstva	Obveze
Štednja 680\$	
Fond za koledž 3700\$	
6 automata 1000\$	

Vratio sam mu svoje čestitke i komentare. Moji komentari bili su: "Gdje su mu osobni troškovi?" Njegov otac odgovorio mi je *e-mailom*: "Sada zapisuje osobne troškove na posebnom financijskom izvješću. Ne želi miješati poslovne s osobnim troškovima."

Odgovorio sam mu *e-mailom*: "Odlična vježba. Važno je znati razliku osobnih i poslovnih financija. A što je s porezima?"

Njegov otac je odgovorio: "Još ga ne želim šokirati. Tom temom bavit ćemo se slijedeće godine. Za sada ga puštam da pobjeđuje. Uskoro će učiti o porezima."

Osam mjeseci kasnije

Oko osam mjeseci kasnije, njegov otac poslao mi je *e-mail* i kopiju Brianovog posljednjeg financijskog izvješća. "Samo sam vam htio javiti o Brianovom napretku. Dionice u koje je uložio fond za koledž narasle su, čak i na lošem tržištu, pa sada ima skoro 6,000\$. Ima devet automata za slatkiše i razmišlja o tome da kupi biznis, biznis s automatima na novčice, baš kao u igri PROTOK NOVCA. Unajmio je knjigovođu jer papirologija mu je postala prekomplicirana. Sada je vrijeme da s njim razgovaram o porezima i predstavim ga računovodi. Tek je navršio petnaest godina, a mislim da je spreman za stvarni svijet. Njegova financijska svjedodžba izgleda sjajno, a isto tako i akademska. Kako je raslo njegovo samopouzdanje, rasle su i njegove ocjene."

Na dnu poruke pisalo je: "P.S. Brian sada ima i djevojku i podučava je onome što je naučio. Ona kaže da joj se sviđa jer nije poput drugih dječaka i misli da ima budućnost. Osim toga, mislim da je još više zainteresirana za biznis od njega. Njegovo samopouzdanje sada je visoko do neba. Najvažnije je to što uči kako postati ono što želi, umjesto da postane ono što druga djeca od njega žele. Hvala. Brianov otac."

Dio posla koji me najviše usređuje

Veći dio pisama koji dobivamo, i elektronskih i običnih, vrlo su pozitivna i optimistična. Zahvaljujem svima vama koji nam šaljete ljubazne riječi. Daju nam inspiraciju za nastavak. I dok je 99 posto pisama pozitivno, ima i onih negativnih. Primamo komentare kao što su: "U krivu ste. Ne slažem se s vama", ili: "Povrijedili ste moja uvjerenja." Kao što sam rekao, velika većina pisama koja dobivamo su pozitivna i zahvaljujemo vam, jer pozitivna podrška daje nam energiju za nastavak. Nije da ne cijenimo i to kad nam ljudi ukažu na naše greške koje bismo trebali korigirati. Zato, nastavite s komentarima, pozitivnim i negativnim. Cijenimo ih.

Još jedna rečenica koju stalno dobivam je: "Htio bih da sam pročitao vaše knjige i igrao vaše igre prije dvadeset godina." Tim ljudima kažem: "Nikada nije prekasno i čestitam vam što priznajete da ste neke stvari mogli učiniti drukčije." Neki ljudi branit će ono što su radili u prošlosti, optuživati me zbog napada na njihova uvjerenja i nastaviti s onim što su radili u prošlosti, iako to više ne funkcionira. Ti su ljudi imali dobitničku formulu koja je nekada funkcionirala, ali danas ne funkcionira... A nastavljanje življenja sa starom dobitničkom formulom koja više ne funkcionira je gubitnički način življenja.

Dio posla koji me najviše usređuje je kad čujem komentare roditelja čija djeca uče financijsku sigurnost, neovisnost i samopouzdanje. Djeca koja ne čekaju dvadeset godina da započnu financijsku edukaciju čine ovaj posao naročito vrijednim. Djeca koja imaju mogućnost da rano u životu steknu određeni stupanj financijske sigurnosti i samopouzdanja imaju sjajnu priliku da sebi stvore život kakav žele imati.

Snažni financijski temelji ne daju vašem djetetu odgovore na život. Temelj je samo to, temelj. Ali, ako je temelj čvrst, djeca mogu rasti i tražiti odgovore koje trebaju pronaći, tako da mogu živjeti slobodno, onako kako to žele.

Mladi budući milijunaši

Otkad je objavljena knjiga *Bogati otac, siromašni otac*, dolazi mi sve više ponosnih roditelja koji mi pričaju priče kao što su slijedeće tri. Svaka od njih me fascinira, jer ilustrira inicijativu i kreativnost neke djece.

Jedan šesnaestogodišnji dječak iz Adelaide, Australija, prišao mi je i rekao: "Nakon što sam pročitao vašu knjigu i igrao PROTOK NOVCA, kupio sam svoju prvu nekretninu, prodao dio i stavio u džep 100,000\$." Nastavio je priču time kako je uz pomoć svojeg oca, odvjetnika, sklopio posao mobitelom dok je bio u predavaonici u školi. "Moja majka brine da mi novac ne udari u glavu, ali neće. Znam razliku između sredstava i obveza i planiram iskoristiti 100,000\$ za kupnju još više sredstava, ne obveza."

Mlada djevojka od devetnaest godina iz Perth, Australia, pročitala je moju knjigu i počela kupovati imovinu za najam zajedno s majkom kao partnericom. Rekla mi je: "Već zarađujem više od prihoda na najam nego što zarađujem kao prodavačica u dućanu. Ne planiram prestati s tim. Dok većina mojih prijatelja pije u pubovima, ja tražim daljnja ulaganja."

Dvadesetšestogodišnja samohrana majka prišla mi je za vrijeme potpisivanja jedne od mojih knjiga u Aucklandu, Novi Zeland, i rekla: "Bila sam na socijalnoj skrbi dok mi jedna prijateljica, liječnica, nije dala vašu knjigu i rekla da je pročitam. Nakon što sam je pročitala, poslala sam k njoj i predložila da nešto učinimo zajedno. I jesmo. Ona i ja kupile smo kliniku na kojoj je radila za samo 1,000\$ našeg novca, a ostatak smo financirale od prihoda klinike. Jednom transakcijom pretvorila sam se iz samohrane majke na socijalnoj skrbi u osobu koja je financijski slobodna. Danas gledam kako liječnici s moje klinike idu na posao, dok ja ostajem kod kuće sa svojim djetetom. Moja prijateljica i ja sada tražimo nova ulaganja, jer imamo za to vremena."

Potičite i štítite kreativnost vašeg djeteta

Možda ćete primijetiti da se većina ovih mladih ljudi nije bojala zaduživanja koje ih je učinilo bogatima. Nisu rekli: "Igraj na sigurno i ne riskiraj." Nisu se bojali grešaka ili neuspjeha. Bili su poticani da riskiraju i uče. Kada se dijete nauči bojati grešaka, njegova kreativnost je obogaljena, pa čak i uništena. Isto se događa kad roditelji govore: "Učini to na moj način." A kad ih se potiče da sami razmišljaju, riskiraju i traže vlastite odgovore, talent djeteta se budi i njegova kreativnost biva potaknuta i zaštićena.

Uvijek me fascinira kreativnost mladih ljudi. Prethodne priče su primjer te kreativnosti. Potičite djetetovu financijsku kreativnost dok je još malo. Nemojte djeci govoriti što da rade, već im dopustite da koriste svoju prirodnu kreativnost i pronađu vlastite načine rješavanja financijskih problema i stvaranja života kakav žele.

Najveći rizik

Jedan od najčešćih komentara koje dobivam od roditelja koji igraju moju igru PROTOK NOVCA s djecom je: "Djeca me uvijek pobijede. Uče mnogo brže od odraslih." Postoje mnogi razlozi za to. Jedan od njih je taj što djeca još nisu uvjetovana strahom. Mlada su i znaju da će se dići ako padnu. Čini se da se većina nas sve više boji pada što smo stariji.

Budući da učimo kroz greške, najveći rizik je da čekamo predugo da ih počnemo činiti. Imam prijatelje koji su radili istu staru stvar preko dvadeset godina, a mnogi od njih su u financijskoj nevolji. U nevolji su zato jer nisu napravili dovoljno grešaka dok su bili mladi. Sada mnogi od njih više nemaju niti vremena niti novca, a vrijeme je mnogo važnije od novca. Molim vas da potičete svoju djecu da počnu igrati s pravim novcem i stjecati financijske navike koje će im pospješiti financijski život kad odrastu. Najveći od svih rizika je uopće ne riskirati i ne učiti iz svojih grešaka dok ste mladi.

Što ste stariji, greške postaju veće.

Trinaesto poglavlje

Drugi načini da povećate financijski IQ vašeg djeteta

U lipnju 2000., intervjuirao me lokalni novinar iz Phoenixa, Arizona. Bio je ljubazan, ali prilično skeptičan i ciničan. Bili smo istih godina i porijekla. Njegov otac bio je cijenjeni sudac u Bostonu, gdje je odrastao. Iako smo bili iste dobi i socioekonomskog i akademskog porijekla, razlika našeg financijskog statusa bila je ogromna. U dobi od pedeset i tri godine, on nije imao mnogo osnova za mirovinu. Rekao mi je: "Planirao sam napisati svoj veliki roman kad se umirovim, ali sada se čini da ću morati nastaviti raditi kao slobodni strijelac kako bih otplatio hipoteku i prehranjivao se."

Upitao sam ga: "Zašto ne počnete ulagati? Zašto ne kupite nekoliko imanja za iznajmljivanje ovdje, u Phoenixu i ne odvojite vrijeme za pisanje velikog romana koji čeka?"

Njegov odgovor bio je: "Ovdje u Phoenixu više ne možete pronaći dobre poslove. Mogli ste prije deset godina, ali danas više ne postoje. Tržište je prerizično. Kad se tržište dionica sruši, vjerojatno će se srušiti i tržište nekretnina. Mislim da je to prerizično ulaganje."

Nakon tog komentara znao sam da će raditi do kraja života. Mogao sam osjetiti da će vjerojatno nastaviti sa svojom dobitničkom formulom. Shvatio sam to već prema riječima koje je koristio. Ako ne promijeni riječi, neće promijeniti niti način života.

Vokabular bogatih

Budući da sam imao dva oca, mogao sam usporediti njihove sličnosti i razlike. Imao sam oko četrnaest godina kad sam shvatio da, premda oba moja oca govore engleski, ne govore isti jezik. Jedan je govorio jezikom učitelja, a drugi jezikom biznismena i investitora. Obojica su govorili engleski, ali ono što su govorili bilo je vrlo različito.

U vrlo velikoj mjeri sam svjestan vokabulara svake osobe. Slušajući riječi, mogu naučiti mnogo o ljudima. Na primjer, imam prijatelja koji zaista voli sport. On i ja možemo sjajno razgovarati dok god je tema sport. Međutim, ako ga upitam: "Koliki je omjer zaduženja i vrijednosti tvoje kuće?" njegov pogled postane staklast, iako je pitanje jednostavno. Da sam mu isto pitanje postavio na drukčiji način, bolje bi me shvatio. Umjesto da ga pitam za omjer zaduženja i vrijednosti kuće, mogao sam pitati: "Koliko duguješ za svoju kuću, a kolika je njezina vrijednost?" Na taj način postavljam gotovo isto pitanje i očekujem isti odgovor. Razlika je u tome što me može razumjeti kad koristim jednu vrstu riječi, ali ne i kad koristim drugu. O tome govori ovo poglavlje: o moći riječi.

Ništa nije komplicirano ako koristite jednostavne riječi

Oba oca naučila su me da ne propustim niti jednu riječ koju ne razumijem. Ohrabivali su me da zaustavim nekog i zamolim ga da mi objasni riječ ili riječi koje nisam razumio. Na primjer, bio sam u uredu odvjetnika mogeg bogatog oca kad je odvjetnik upotrijebio neke riječi koje bogati otac nije razumio. Mirno je rekao: "Čekajte, nisam shvatio što ste sada rekli. Molim vas, objasnite mi to na mojem jeziku." Bogati otac prakticirao je to u ekstremnoj mjeri, naročito sa svojim odvjetnikom, koji je volio koristiti pompozne riječi. Kad bi njegov odvjetnik rekao: "Prva strana..." bogati otac bi ga zaustavljao i pitao: "O kojoj strani govorite? Lijevoj ili desnoj?"

Moj pametni otac rekao je: "Mnogi ljudi vjeruju da će zvučati inteligentnije ako ih nitko ne razumije. Problem je u tome što mogu zvučati inteligentno, ali ne uspijevaju komunicirati."

Kad god sam imao nevolje s nekim financijskim terminima, bogati otac bi rekao: "Ništa nije komplicirano ako koristiš jednostavne riječi."

Mnogi ljudi su u financijskoj nevolji jednostavno zato što koriste riječi koje ne shvaćaju. Dva klasična primjera su definicije riječi 'sredstva' i 'obveze'. Umjesto da mi samo pročita definiciju, koja je vrlo zbunjujuća, bogati otac dao mi je definiciju koju sam mogao koristiti i shvatiti. Jednostavno je rekao: "Sredstva ti stavljaju novac u džep, a obveze ga uzimaju iz džepa." Da bi naglasio, rekao je još: "Ako prestaneš raditi, sredstva će te hraniti, a obveze pojesti."

Ako pobliže proučite definicije bogatog oca, vidjet ćete da je on upotrijebio opis fizičkih aktivnosti kako bi definirao svoju definiciju umjesto da upotrijebi samo mentalnu ili verbalnu definiciju, kao što je definicija riječi 'sredstvo' u Websterovom rječniku: "Cestice na bilanci koje pokazuju uknjiženu vrijednost posjeda".

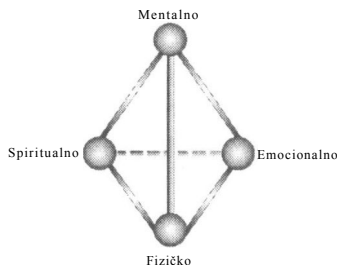
Kad pogledate definiciju iz rječnika, nije čudo što tako mnogo ljudi misli da je njihova kuća sredstvo. Prije svega, većina ljudi nikada nije niti pogledala što ta riječ znači. Drugo, većina ljudi slijepo prihvaća definiciju kad je čuju od nekoga koga percipiraju kao autoritet, kao bankara ili računovođu koji im kažu: "Vaša kuća je sredstvo." Kao što sam rekao, kad vam bankar kaže da je vaša kuća sredstvo, ne laže. Samo ne kaže čije je ona sredstvo. Također sam rekao da je inteligencija sposobnost pravljenja finijih distinkcija. Višestruke definicije su oblik finijeg razlikovanja. Treće, ako imate osobno ili fizičko iskustvo neke riječi, bolje ćete je shvatiti.

Kad pogledate piramidu učenja na slijedećoj stranici, shvatit ćete zašto tako mnogo ljudi slijepo prihvaća samo mentalnu definiciju riječi.

Postojeći obrazovni sustav, naročito nakon trećeg razreda ili djetetove devete godine, uglavnom postaje čisto mentalno učenje. Igračke i kocke nestaju i učenici počinju mentalno učiti.

Kako bi ubrzali proces učenja, od djece se traži da slijepo prihvaćaju ono što čitaju ili čuju od autoriteta kao što je učitelj. Sustav je usredotočen na čisto mentalno učenje. Dijete na emocionalnoj razini uči da se treba bojati grešaka i ispitivanja ili propitivanja onog što je reklo. Fizičko učenje gotovo da ne postoji, osim u likovnom i tjelesnom odgoju. Djeca koja uče na verbalno-lingvistički način uspijevaju, a ona koja uče fizički ili više naginju umjetnosti počinju zaostajati. Od djece u toj fazi često traže da prihvaćaju mentalne koncepte kao činjenice, bez fizičkog dokaza. Vjerojatno zato većina ljudi klima i prihvaća bankarovu izjavu "Vaša kuća je sredstvo" kao činjenicu, a da ne zahtijevaju bilo kakav fizički dokaz. Uostalom, tako smo naučeni učiti nakon devete godine.

Piramida učenja



Moć imenica i glagola

Moj bogati otac dao je sve od sebe da nam fizički pokaže svaku novu riječ ili koncept. Zato su njegove definicije sredstava ili obveza imale neku fizičku referencu kao što je "novac" ili "džep", i neku vrstu aktivnosti, kao što je "stavlja novac u tvoj džep". Koristio je imenice kao što su "novac" i "džep" i glagole kao što je "stavljati" - koje smo Mike i ja razumjeli. Kad ulažete vrijeme u učenje svoje djece o novcu, molim vas da pazite na riječi koje oni mogu razumjeti. A ako

uče na fizički način, molim vas da koristite definicije koje vaša djeca mogu vidjeti, dodirnuti i osjetiti bez obzira na to koliko su stara. Igre su odlični učitelji jer daju fizički aspekt novom financijskom vokabularu koji vaše dijete uči.

Moć riječi

Na početku ovog poglavlja spomenuo sam svoj razgovor s novinarom. On je bio vrlo pametan čovjek, bili smo iste dobi i uživao sam u vremenu koje smo proveli zajedno. Otkrili smo mnoge zajedničke interese u životu, ali kad se radilo o novcu, toj smo temi prilazili s dva vrlo različita stajališta. Dvije stvari upozorile su me na to da moram biti oprezan što govorim pred njim, jer bi mogao pogrešno shvatiti ono što govorim o novcu. Prva stvar bila je ta da je novac jako emocionalna tema, a druga je ta što imam ogromno poštovanje prema moći tiskovina. One imaju moć da vas stvore i da vas unište pa sam i zbog toga što je novinar naročito pazio što govorim pred njim po pitanju novca.

Dio tog intervjuja izgledao je ovako:

Novinar: "Zašto ulažete u nekretnine umjesto u uzajamne fondove?"

RTK: "Pa, investiram u oboje, ali istina je da više novca imam u nekretninama. Prije svega, svako od ovih ulaganja ima različite prednosti i nedostatke. Jedna od prednosti nekretnina jest što mi pružaju najveću kontrolu nad time kada plaćam poreze i na koji način."

Novinar: "Zar kažete da bi ljudi trebali izbjegavati plaćanje poreza? Nije li to pomalo rizično?"

RTK: "Nisam rekao izbjegavati, rekao sam da mi nekretnine daju veću kontrolu nad porezima."

Razlika između definicije i razumijevanja pojmova 'izbjegavanje poreza' i 'kontrola nad porezima' je ogromna. Trebalo mi je dvadeset minuta da objasnim razliku između riječi 'izbjegavati' i 'kontrolirati'. Da bih objasnio te razlike,

morao sam objasniti razlike između poreznih zakona za zaposlenika i onih za investitora. Također sam morao objasniti razlike između poreznih zakona za uzajamne fondove i onih za nekretnine. U srži problema komunikacije ležala je činjenica da je, kao zaposlenik, on imao vrlo malo kontrole nad porezima. Budući da je imao malo kontrole, ono što sam mu rekao zazvučalo mu je kao izbjegavanje, a većina nas zna da je izbjegavanje plaćanja poreza nezakonito. Kad sam rekao "kontrola nad porezima", on je čuo "izbjegavanje poreza", podigle su mu se crvene zastavice i prešao je u defanzivu. Kao što sam rekao prije: "Često je potrebna tona edukacije da promijeni gram percepcije." U ovom slučaju, nije trebala tona edukacije, ali trebalo je oko dvadeset minuta objašnjavanja da smiri situaciju. Definitivno nisam htio da se nad mene nadvije ogromna moć tiska samo zbog malog nesporazuma između definicija dviju riječi.

Nakon toga, intervju se vratio u normalu:

Novinar: "Problem je u tome što više ne možete kupiti nekretnine. Cijene su ovdje u Phoenixu jednostavno previsoke. Osim toga, kako bih mogao pronaći imanje, jeftino ga kupiti, renovirati i prodati? Nemam toliko vremena."

RTK: "Pa, ja ne trgujem nekretninama. Ulažem u nekretnine."

Novinar: "Kažete li da renoviranje imanja i prodaja za profit nije ulaganje?"

RTK: "Pa, u širokom smislu definicije ulaganja, mogli biste nazvati kupnju i prodaju nekretnina ulaganjem. Ali, u svijetu ulaganja, ljudi koji kupuju stvari koje ne planiraju koristiti ili posjedovati češće se nazivaju "trgovci". Oni kupuju da bi prodali. Investitor obično kupuje da bi zadržao i koristi sredstva za protok novca i kapitalna ulaganja. To je finija distinkcija."

Novinar: "Ali vi ne morate prodati svoje imanje kako biste vratili kapitalna ulaganja?"

RTK: "Ne. Pravi investitor će učiniti sve što može kako bi vratio kapitalna ulaganja bez da proda ili trguje svojim imanjem. Vidite, prvi cilj investitora je da kupi i zadrži, kupi i

zadrži, kupi i zadrži. Njegov primarni cilj je da povećava svoja sredstva, ne da ih prodaje. Oni mogu i prodavati, ali to nije njihov primarni cilj. Pravom investitoru, potrebno je jako puno vremena da bi pronašao dobro ulaganje, pa radije kupuje i zadržava. Trgovac kupuje i prodaje, kupuje i prodaje, nadajući se da će povećati osnovicu svoje gotovine. Investitor kupuje kako bi zadržao, a trgovac kupuje kako bi prodao."

Novinar je sjedio neko vrijeme, odmahujući glavom. Napokon je rekao: "Ovo mi zvuči kao hokus-pokus." Zatim se vratio na temu i postavio mi slijedeće pitanje.

Osjećao sam se loše jer sam zalazio na područja koja sam trebao izbjeći. Davao sam sve od sebe da koristim jednostavan jezik, ali shvaćao sam da mi ne ide dobro. U pokušaju da napravim finije distinkcije, sve sam ga više zbunjivao:

Novinar: "Kažete li da ne tražite ruševne posjede koje treba restaurirati i zatim ih skuplje prodajete?"

RTK: "Možda i tražim takve posjede, naročito ako ih mogu kupiti i zadržati. Ali odgovor je "Ne." Ne tražim istrošene posjede koje i treba restaurirati."

Novinar: "Pa što tražite?"

RTK: "Prije svega, obično tražim motiviranog prodavača. Ljudi često trebaju brzo prodavati, pa su skloni pregovarati o dobrim cijenama. Ili u bankama tražim posjede oduzete ovrhom."

Novinar: "Zvuči kao da tražite ljude koji su u nevolji. To ne zvuči pošteno."

RTK: "Pa, prije svega, ta osoba mora nešto prodati. On ili ona oduševljeni su ako nađu zainteresiranog kupca. Drugo, jeste li se kada pokušavali riješiti nečeg što vam ne treba i bili sretni kad biste za to dobili nešto novca?"

Novinar: "Pa, još uvijek mi zvuči kao da tražite ljude koje možete iskoristiti. Da nije tako, zar biste kupovali imanja oduzeta ovrhom? Nije li razlog za ovrhu to što se netko našao u ekonomskoj nevolji?"

RTK: "Pa, shvaćam da vi na to gledate tako i s tog gledišta imate pravo. Ali druga strana medalje je da je banka izvršila ovrhu jer osoba nije ispunila ugovor s bankom. Nisam ja izvršio ovrhu, nego banka."

Novinar: "U redu, shvaćam što govorite, ali još uvijek mislim da je to samo još jedan slučaj da se bogati okome na slabe i siromašne. Nakon što pronađete motiviranog prodavača ili imanje nad kojim je izvršena ovrha, što još tražite?"

RTK: "Pa, zatim pogledam brojeve i pogledam kakva je USP, ili unutrašnja stopa povrata."

Novinar: "USP? Zašto je to važno?"

Čim sam izgovorio USP, znao sam da sam opet u nevolji. Možda sam trebao reći "povrat novca". Ipak, mogao sam osjetiti da kod ovog novinara ne dobivam mnogo poena. Morao sam se brzo ispetljati. Morao sam upotrijebiti jednostavne definicije koje je koristio i moj bogati otac, kako bih se vratio u komunikaciju:

RTK: "Kao što sam rekao ranije, moj cilj kao investitora je da kupim i zadržim. USP, ili unutrašnja stopa povrata, važna je jer mjeri koliko brzo mogu vratiti svoj početni kapital. Želim brzo vratiti početni kapital jer s njim želim kupiti sljedeće sredstvo."

Novinar: "A što je s dugom? Zar niste zainteresirani za otplaćivanje duga?"

U tom trenutku znao sam da je intervju izgubljen. Odustao sam od toga da budem učitelj i jednostavno sam izrekao formulu ulaganja koju sam imao u glavi. Pustio sam da on odluči što će učiniti s novinskim člankom:

RTK: "Ne. Moj cilj nije otplaćivanje duga. Moj cilj je da povećam svoj dug."

Novinar: "Povećate svoj dug? Zašto biste htjeli povećati svoj dug?"

Kao što sam rekao, do tada sam znao da je intervju izgubljen. Potonuo je još dublje kad sam objasnio porezne rizike povezane s gubicima u uzajamnom fondu. Nije mu se svidjelo ono što sam rekao o uzajamnim fondovima jer je njegova cjelokupna ušteđevina za mirovinu bila na uzajamnom fondu. Jaz u našoj komunikaciji se produbljavao, umjesto da se smanjuje. Shvatio sam da smo po pitanju ulaganja ne samo koristili različite riječi, već smo bili na različitim stranama ograde.

Ipak, na kraju je napisao iznenađujuće precizan prikaz mojih ideja o ulaganju, iako se nije slagao s njima. Čak mi je poslao kopiju članka na autorizaciju prije no što ga je predao u tisak. Poslao sam mu pismo zahvale zbog objektivnosti, kao i odobrenje objave članka. Članak je bio tako dobro napisan da nisam napravio nikakve promjene. Međutim, kasnije me nazvao da mi javi kako njegov urednik nije htio objaviti članak iz razloga koje nije htio objasniti.

Zašto za stvaranje novca nije potreban novac

Često me pitaju: "Je li potreban novac za stvaranje novca?" Moj odgovor je: "Ne. Novac je samo ideja, a ideje se definiraju riječima. Što pažljivije koristite Vokabular, veća je šansa da popravite svoju finansijsku situaciju."

Sjećam se da sam slušao Dr. R. Buckminstera Fullera tijekom 80-tih. Na jednom od predavanja, Bucky je počeo govoriti o moći koja leži u riječima. Rekao je: "Riječi su najmoćnije oruđe ljudskih bića." Budući da sam kao učenik pao iz engleskog, moje mišljenje o riječima nije bilo visoko, sve dok nisam čuo tog velikog čovjeka kako govori o njihovoj moći. Taj govor pomogao mi je da shvatim da je razlika između mog bogatog i siromašnog oca počinjala razlikom između riječi koje su koristili. Kao što sam prije rekao, moj pravi otac imao je Vokabular učitelja, a bogati otac Vokabular biznismena i investitora.

Prvi korak prema bogatstvu

Kad me ljudi pitaju što mogu učiniti da bi popravili svoju financijsku situaciju u životu, kažem: "Prvi korak prema bogatstvu je ubacivanje financijskih riječi u vaš vokabular. Drugim riječima, ako želite biti bogati, morate obogatiti svoj vokabular." Također kažem kako se engleski jezik sastoji od dva milijuna riječi, a prosječna osoba koristi svega oko pet tisuća. Zatim kažem: "Ako zaista želite postati bogati, postavite si cilj da naučite tisuću financijskih riječi i bit ćete daleko bogatiji od ljudi koji ih ne koriste." Zatim ih upozoravam riječima: "Ali morate poći dalje od poznavanja definicije riječi. Vaše razumijevanje proširite i na spoznavanje riječi, emocionalnom, fizičkom i spiritualnom nivou. Ako vladate financijskim riječima, vaše samopouzdanje će se popraviti." Završavam riječima: "Najbolja stvar u ovom ulaganju vašeg vremena je to što su riječi besplatne."

Riječi dozvoljavaju umu da vidi ono što oči ne mogu

Inteligencija je sposobnost pravljenja finijih distinkcija. Riječi omogućuju vašem umu da napravi te finije distinkcije. Riječi umu omogućuju da vidi ono što oči ne mogu vidjeti. Na primjer, ogromna je razlika između riječi sredstvo i obveza, ali većina ljudi nije svjesna razlika. A već poznavanje te razlike može u velikoj mjeri utjecati na financijsku situaciju u životu neke osobe.

U prethodnim knjigama pisao sam o razlikama u tri različite vrste prihoda: *zarađenom*, *pasivnom* i *prihodu od vrijednosnih papira*. Sve one spadaju pod riječ prihod, ali postoji ogromna razlika između te tri vrste prihoda. Kada kažete djetetu "Idi u školu, dobro uči i nađi posao", savjetujete mu da radi za zarađeni prihod. Veliki problem sa zarađenim prihodom je taj što se na njega plaća najveći porez, a daje vam najmanju kontrolu nad porezom. Moj bogati otac savjetovao mi je da naporno radim za pasivni prihod, koji je primarni prihod od

nekretnina. Na njega se plaćaju najmanji porezi i daje vam najveću kontrolu nad porezima. Prihod od vrijednosnih papira je obično prihod od sredstava na papiru i u većini slučajeva je druga najbolja vrsta prihoda. Kao što vidite, razlika u riječima nije velika, ali razlika u izgledu financijskog izvješća je ogromna.

Prihod bogatih

Kad pogledate financijsko izvješće osobe, lako je vidjeti koju vrstu prihoda ta osoba smatra važnom.

Teško je obogatiti se od zarade, bez obzira na to koliko zarađivali. Ako želite biti bogati, morate naučiti kako pretvoriti zarađeni prihod u pasivni prihod ili u prihod od vrijednosnih papira. Tome bogati uče svoju djecu.

Brojevi dodatno definiraju distinkciju

Kad se riječima dodaju precizni brojevi, um postaje preopterećen. Kao što zna većina investitora u dionice, postoji značajna razlika između dionica s omjerom cijene i zarade (C/Z omjer) od 10 i dionicama s omjerom C/Z 15. Također, većina sofisticiranih investitora ne bi kupilo dionicu samo na temelju omjera cijene i zarade, bez obzira koliko je visok ili nizak. Sofisticirani investitor trebajuš riječi i brojeva.

Također postoji ogromna razlika u znanju između nekoga tko kaže: "Naše poduzeće zaradilo je prošli mjesec mnogo novca", i nekoga tko kaže: "Naše poduzeće imalo je bruto zaradu od 500,000\$ prošli mjesec, s neto zaradom od 26%, koja je postignuta povećanjem prodaje za 12% u odnosu na prethodni mjesec, te istovremenim smanjenjem operativnih troškova za 6%." Ta informacija dala bi mi mnogo više uvida u to trebam li ili ne ulagati u tu kompaniju. Ta dodatna informacija, u kombinaciji s omjerom cijene i zarade kompanije, smanjila bi moj rizik ulaganja i povećala mi šanse da zaradim kao investitor.

Moć komunikacije

Moć snažnog financijskog vokabulara i poznavanje brojeva mogu vašem djetetu pružiti ogromnu financijsku prednost u životu. Jedan od razloga što mi je škola bila tako dosadna bio je taj što sam učio riječi bez brojeva. Na engleskom sam učio koristiti riječi, a na matematici brojeve. Odvojeni po predmetima i riječi i brojevi postali su mi dosadni i odvojeni od mog stvarnog života.

Kad me bogati otac počeo podučavati ulaganju putem igre Monopoly, stekao sam cijeli novi vokabular i zavolio sam matematiku. Sve što sam trebao učiniti bilo je da pred brojeve stavim oznaku dolara i moj interes za riječi i brojeve skočio je. Kada djeca igraju PROTOK NOVCA, uče cijeli novi financijski vokabular i uče uživati u matematici a da to ne znaju.

Moj pametni otac nazivao je kombinaciju riječi i brojeva "moć komunikacije". Budući da je bio akademski učenjak, uvijek ga je zanimala komunikacija. Otkrio je da komunikacija među ljudima cvate kad dijele iste riječi i kad vole mjeriti distinkcije između svake riječi. Rekao mi je: "Riječ 'komunikacija' ima osnovu u riječi 'komuna' (zajednica). Kad ljudi dijele iste riječi, između njih se stvara zajednica. Ljudi koji ne dijele iste riječi ili nisu zainteresirani za njihovo mjerenje, ljudi su koji su isključeni iz te zatvorene zajednice."

Danas postoje ljudi koji koriste informatički žargon s riječima kao što su megabajt i gigabajt. Ljudi koji vole i cijene bajtove i razlike između mega i giga su dio iste zajednice. Ako vam se ne sviđaju te riječi ili njihove razlike, niste dio te zajednice. A to je moć riječi i brojeva. Mogu vas uključiti ili isključiti.

Jedan od načina da svojoj djeci pružite financijsku prednost jest da ih počnete podučavati riječi vezane uz novac i interes prema mjerenju razlika. Ako to učinite, imat će bolju šansu da budu uključeni u zajednicu financijski sofisticiranih osoba. Ako ne posjeduju riječi niti interes za mjerenje riječi, možda će biti isključeni iz te zajednice.

Sjetite se riječi mog bogatog oca: "Vrlo je velika razlika između sredstva i obveze, iako su to samo dvije jednostavne riječi. Ako ne vidite razliku između te dvije riječi, razlika će se pokazati na vašem financijskom izvješću i u tome koliko naporno radite cijeli život." Ja kažem: "Pazite da vaše dijete nauči razliku između sredstva i obveze, i imat će veliku prednost u životu."

Četrnaesto poglavlje

Čemu služi džeparac?

Neki dan gledao sam jednog svojeg prijatelja kako daje svojem djetetu 100\$. Dječak je uzeo novac, stavio ga u džep, okrenuo se i otišao bez riječi.

Moj prijatelj je rekao: "Zar nećeš ništa reći? Zar nećeš reći niti 'Hvala'?"

Šesnaestogodišnji dječak se okrenuo i rekao: "Hvala za što?"

"Za 100\$ koje sam ti upravo dao", reče otac.

"To je moj džeparac", reče dječak. "Zasluzio sam ga. Osim toga, ostala djeca u školi dobivaju mnogo više od toga. Ali ako misliš da ti moram reći 'Hvala', reći ću ti to. 'Hvala'". Dječak je strpao novac u džep i izašao kroz vrata.

Ovo je odličan primjer mentaliteta "imam pravo" koji su razvila mnoga djeca u današnje vrijeme. Nažalost, to se događa i prečesto. Sharon Lechter kaže: "Roditelji su postali bankomati za svoju djecu."

Novac je sredstvo podučavanja

"Novac je sredstvo podučavanja", reče bogati otac. "Mogu uvježbati ljude da rade mnoge stvari. Sve što moram učiniti jest da mahnem s nekoliko dolara i ljudi reaguju. Kao što dreseri životinja koriste slatkiše za dresuru, tako se i novac koristi kod ljudi."

"Nije li to okrutan pogled na novac i edukaciju?" upitah ja. "To zvuči tako okrutno i dehumanizirajuće."

"Drago mi je da to kažeš", reče bogati otac. "Htio sam zvučati okrutno i dehumanizirajuće."

"Zašto?" upitah.

"Jer sam htio da postaneš svjestan druge strane novca. Htio sam ti pokazati moć koju novac može imati. Želim da poznaješ tu moć i želim da je poštuješ. Ako poštuješ moć, vjerojatno je nećeš zloupotrijebiti kad je budeš imao."

"Kako to misliš, drugu stranu novca?" upitah ja. Tada sam imao sedamnaest godina i kretao sam u četvrti razred srednje škole. Do tada, otac me učio kako da steknem, zadržim i ulažem novac. Sada me počeo učiti nešto novo o novcu.

Bogati otac izvadio je novčić iz džepa. Podigao ga je i rekao: "Svaki novčić ima dvije strane. Zapamti to." Vratio je novčić u džep i rekao: "Hajdemo u centar grada."

Deset minuta kasnije, bogati otac pronašao je mjesto za parking i ubacio novac u aparat za parking. "Skoro je pet sati", reče on. "Moramo požuriti."

"Zašto?" rekoah ja.

"Dođi. Vidjet ćeš", reče bogati otac, pogleda lijevo i desno i potrči preko ulice.

Kad smo prešli ulicu, zastali smo i zagledali se u dućane. Iznenada, točno u pet sati, dućani su se počeli zatvarati. Kupci su žurili da kupe stvari u posljednji čas, a prodavači su izlazili kroz vrata, govoreći vlasnicima dućana: "Laku noć, vidimo se ujutro".

"Vidiš što mislim kad kažem dobro uvježbani?" reče bogati otac.

Nisam odgovorio. Vidio sam lekciju koju mi je bogati otac pokazivao. A ta mi se lekcija nije svidjela.

"Shvaćaš li sada što sam htio reći kad sam rekao "Novac je sredstvo podučavanja?" upita bogati otac dok smo prolazili pokraj zatvorenih dućana. Tihe, napuštene ulice odavale su hladan, dojam praznine dok smo bogati otac i ja povremeno zastajkiivali i gledali izloge koji su ga zanimali.

Šutio sam.

Dok smo se vozili natrag u autu, bogati otac ponovi svoje pitanje. "Razumiješ li?"

"Razumijem", odgovorih. "Kažeš da je svakodnevni odlazak na posao nešto loše?"

"Ne. Ne kažem da je to dobro ili loše. Samo želim da shvatiš ogromnu moć koju ima novac, kao i to zbog čega je novac sredstvo podučavanja."

"Objasni mi to sa sredstvom podučavanja."

Bogati otac zamisli se na trenutak. Napokon započe: "Prije no što je postojao novac, ljudi su lutali kao lovci-skupljači i živjeli su od zemlje i od mora. Bog ili priroda pružali su nam sve što smo trebali da preživimo. Ali kad smo postali civiliziraniji i kad je nabavka robe i usluga postala preveliki problem, novac je postajao sve značajniji. Danas oni koji kontroliraju novac imaju više moći od ljudi koji još trguju dobrima i uslugama. Drugim riječima, novac je preuzeo igru."

"Što misliš pod tim da je novac preuzeo igru?" upitah ja.

"Pa, sve do prije nekoliko stotina godina, ljudi nisu trebali novac da prežive. Priroda nam je sve davala. Mogao si uzgajati povrće ako si htio jesti, ili loviti po šumi ako ti je trebalo meso. Danas ti novac daje život. Danas je teško preživjeti uzgajajući samo povrće u jednosobnom stanu ili u vrtu. Ne možeš plaćati račune za struju rajčicama, a država ne prihvaća meso jelena kojeg si ustrijelio kao način plaćanja poreza."

"Dakle, zato što ljudi trebaju novac kako bi ga mijenjali za robu i usluge koji su nužni za život, kažeš da je novac preuzeo igru. Novac i život sada idu rukom pod ruku."

Bogati otac klimne. "Teško je preživjeti bez novca u današnjem svijetu. Novac i preživljavanje idu rukom pod ruku."

"I zato kažeš da je novac sredstvo podučavanja", rekoh ja tiho. "Jer je novac povezan s preživljavanjem. Ako imaš novac, možeš naučiti ljude da rade stvari koje možda i ne žele raditi. Kao što je ustajanje i odlazak na posao svakog dana."

"Ili naporno učenje kako bi dobio dobar posao." doda bogati otac.

"Ali nisu li dobro obučeni i obrazovani radnici važni za naše društvo?" upitah ja.

"Vrlo važni", reče bogati otac. "Škole stvaraju liječnike, inženjere, policajce, vatrogasce, tajnike, kozmetičare, pilote, vojnike i mnoge druge profesije koje naše društvo održavaju civiliziranim. Ne kažem da škola nije važna i zato želim da ideš na koledž, čak i ako to ne želiš. Jednostavno želim da shvatiš kako novac može biti moćno sredstvo podučavanja."

"Sada to shvaćam", rekoše.

"Jednog dana bit ćeš vrlo bogat", reče bogati otac. "I želim da budeš svjestan moći i odgovornosti koju ćeš imati kad stekneš svoj novac. Umjesto da ga koristiš kako bi uz njegovu pomoć držao ljude u ropstvu, tražim od tebe da naučiš ljude kako da budu gospodari novca."

"Kao što ti učiš mene", rekoše.

Bogati otac klimne. "Što više naša civilizacija ovisi o novcu, veću moć novac ima nad našim dušama. Kao što možeš naučiti psa na poslušnost uz pomoć psećih keksica, možeš naučiti ljudsko biće da sluša i naporno radi cijeli život uz pomoć novca. Prevelik broj ljudi radi za novac samo da bi preživjeli, umjesto da se fokusiraju na stvaranje robe i usluga koje će unaprijediti naše civilizirano društvo. To je moć koju ima novac kao sredstvo podučavanja. Ta moć ima i dobru i lošu stranu."

Čemu podučavate svoju djecu pomoću novca?

Iznenaden sam činjenicom koliko mladih ljudi misli da zaslužuju novac ili da imaju "pravo" na njega. Znam da to ne vrijedi za svu djecu, ali primijetio sam više mladih ljudi s takvim stavom. Primijetio sam da mnogi roditelji koriste novac kao sredstvo za ublažavanje krivnje. Budući da je tako mnogo roditelja prezaposleno, neki od njih koriste novac kao nadomjestak za ljubav i pažnju. Primijetio sam da roditelji koji si mogu priuštiti dadilju obično i imaju dadilju. Sve veći broj majki koje posjeduju svoja poduzeća vode djecu na posao, naročito tijekom ljetnih mjeseci. Ali još uvijek previše djece ostaje kod kuće - to su tzv. djeca s ključem oko vrata. Oni dolaze kući iz škole i satima su bez nadzora jer su mama i tata

na poslu gdje naporno rade kako bi zaradili za hranu. Kao što je rekao moj bogati otac: "Novac je sredstvo podučavanja."

Važnost razmjene

Roditelji mogu dijete podučiti važnoj lekciji o novcu ako ga nauče konceptu razmjene. Riječ razmjena bila je vrlo važna bogatom ocu. Govorio bi: "Možeš imati sve što želiš sve dok si voljan razmijeniti nešto vrijedno za ono što želiš." Drugim riječima, što više daješ, više dobivaš.

Dobivam mnogo molbi da budem ljudima mentor. Prije malo više od godine dana nazvao me mladić i upitao me može li me izvesti na ručak. Odbio sam, ali mladić je bio uporan, pa sam napokon pristao. Za vrijeme ručka, mladić je rekao: "Htio bih da mi budete mentor." Odbio sam, ali on je ustrajao još više no što je ustrajao u namjeri da me pozove na ručak.

Napokon ga upitah: "Ako pristanem, što želiš da učinim kao tvoj mentor?"

On odgovori: "Pa, htio bih da me vodite na svoje sastanke, provedete sa mnom barem četiri sata tjedno i pokažete mi kako ulažete u nekretnine. Jednostavno želim da me naučite ono što znate."

Razmislio sam o njegovom zahtjevu i zatim rekao: "A što ćeš mi dati u zamjenu za to?"

Mladić se trgnuo na to pitanje, malo se uspravio, nasmiješio i rekao: "Pa, ništa. Nemam ništa. Zato želim da me naučite, kao što je vaš bogati otac naučio vas. Niste mu platili za to, zar ne?"

Zaljuljao sam se u stolici, promatrajući mladića. "Dakle, želiš da provodim vrijeme s tobom i naučim te sve što znam besplatno. To je ono što želiš?"

"Pa, naravno", reče mladić. "Što očekujete od mene? Da vam platim novcem koji nemam? Da imam novaca, ne bih vas niti pitao. Sve što od vas tražim je da me naučite nečemu. Naučite me kako se obogatiti."

Nasmiješio sam se, prisjećajući se kako sam i sam sjedio za stolom nasuprot bogatog oca. Ovaj put sam ja bio na mjestu bogatog oca i imao sam priliku podučavati na isti način na koji

je on podučavao mene. Ustao sam i rekao: "Hvala ti na ručku. Moj je odgovor: ne. Ne zanima me da budem tvoj mentor. Ali sada te učim jednoj vrlo važnoj lekciji. Ako shvatiš tu lekciju, postat ćeš bogataš kakav želiš biti. Ako shvatiš lekciju, dobit ćeš odgovor koji tražiš." Konobar je došao s računom, a ja sam pokazao prema mladiću. "Račun je njegov."

"Ali kakav je odgovor?" upita mladić. "Recite mi. Dajte mi odgovor."

Deset zahtjeva tjedno

Često me mole da budem nečiji mentor. Jedna od zajedničkih stvari većini tih zahtjeva jest da dolaze bez jedne od najvažnijih riječi u biznisu. Ta riječ je razmjena. Drugim riječima, ako tražite nešto, što ste spremni dati u zamjenu za to?

Ako ste pročitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, sjetit ćete se priče o tome kako mi je bogati otac oduzimao deset centi na sat i tražio da radim besplatno. Kao što sam rekao, za dječaka od devet godina besplatni rad bio je snažna lekcija, koja je utjecala na ostatak mojeg života. Bogati otac nije mi oduzimao tih deset centi iz okrutnosti. Oduzimao mi je novac kako bi me podučio jednoj od najvažnijih lekcija obogaćivanja, a to je lekcija razmjene. Kao što je rekao bogati otac: "Novac je sredstvo podučavanja." Također je htio reći i to da je i nedostatak novca moćno sredstvo podučavanja.

Mnogo godina nakon moje lekcije besplatnog rada, pitao sam bogatog oca bi li me nastavio podučavati da nisam pristao raditi besplatno. Rekao je: "Ne, apsolutno ne. Kad si me zamolio da te podučavam, htio sam vidjeti jesi li spreman dati nešto u zamjenu za moje lekcije. Da nisi bio spreman, bila bi to prva lekcija koju bi morao shvatiti - nakon što bih te odbio. Ljudi koji očekuju nešto ni za što, u stvarnom životu obično ne dobiju ništa."

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje* ispričao sam priču o tome kako sam zamolio Petera da mi bude mentor. Kad je napokon pristao, prva stvar koju je zatražio od mene bila je da na vlastiti trošak pođem u Južnu Ameriku kako bih za njega

proučio zlatni rudnik. To je još jedan savršen primjer razmjene. Da nisam pristao poći u Južnu Ameriku, ili da sam zatražio plaćanje troškova, siguran sam da Peter nikada ne bi pristao na to da mi postane mentor. To je također potvrdilo moju čvrstu namjeru da učim od njega.

Lekcija u lekciji

I dok je ova lekcija o razmjeni očigledna većini vas koji čitate ovu knjigu, postoji još jedna lekcija, lekcija u lekciji razmjene kojoj me bogati otac podučio kad mi je oduzimao deset centi na sat. To je lekcija koju većina ljudi ne shvaća, a važna je svakome tko želi postati bogat. Važno je da podučavate vaše dijete toj lekciji dok je još malo.

Mnogi bogati ljudi shvaćaju lekciju, naročito ako su sami zaradili svoje bogatstvo, ali mnogi vrijedni radni ljudi nikada je ne shvate.

Bogati otac mi je rekao: "Većina ljudi ne obogati se zato što su naučeni da traže posao. Gotovo je nemoguće postati bogat ako tražiš posao." Bogati otac objasnio je kako mnogi ljudi dolaze k njemu i kažu: "Koliko ćete mi platiti ako napravim za vas ovaj posao?" Nastavio je: "Ljudi koji misle i govore takve stvari vjerojatno se nikada neće obogatiti. Ne možete očekivati da ćete se obogatiti ako ćete ići uokolo i tražiti od ljudi da vam plate za ono što radite."

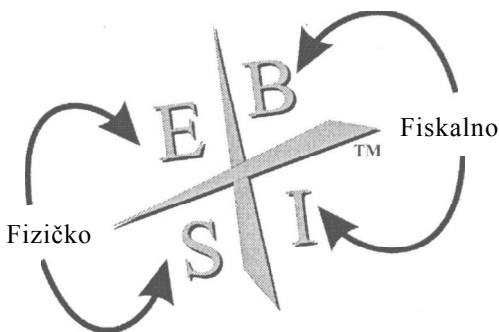
Priča nakon one o uzimanju deset centi na sat iz knjige *Bogati otac, siromašni otac* je priča o stripovima. U priči o stripovima pokazala se prava lekcija u lekciji bogatog oca o razmjeni. Nakon besplatnog rada, počeo sam drugačije gledati na stvari. Počeo sam tražiti priliku za biznis ili ulaganje, umjesto da tražim posao. Moj je mozak bio obučan da vidi stvari koje većina ljudi ne vidi. Kad sam zatražio stripove koje su bacali iz dućana bogatog oca, dućana u kojem sam radio besplatno, počeo sam učiti jednu od najvećih tajni bogatog oca o tome kako se postaje bogat. A ta tajna nije bila da naporno radim za novac, očekujući da budem plaćen za posao. Kao što mi je kasnije rekao bogati otac: "Većina ljudi ne obogati se zato

što su obučeni da razmišljaju u terminima plaće za posao koji rade. Ako želiš postati bogat, moraš razmišljati o pitanju koliko možeš služiti ljudima. Kad sam prestao raditi za deset centi na sat, prestao sam razmišljati o plaći za ono što sam radio za bogatog oca i počeo tražiti načine da uslužim što je moguće veći broj ljudi. Kad sam počeo razmišljati na taj način, počeo sam razmišljati poput mojeg bogatog oca.

Dan ima samo određeni broj sati

Većina mladih ljudi danas idu u školu kako bi stekli zanimanje i zatim pošli tražiti posao. Svi znamo da dan ima samo dvadeset četiri sata. Ako prodajemo svoj rad po satu ili nekom drugom vremenskom mjerilu, postoji određena količina vremena koju imamo po danu. A ta određena količina vremena ograničava nam količinu novca koju možemo zaraditi. Na primjer, ako osoba naplaćuje 50\$ na sat i radi osam sati na dan, ta osoba može zaraditi najviše 400\$ na dan, 2000\$ tjedno za petodnevni radni tjedan i 8000\$ mjesečno. Jedini način na koji ta osoba može povećati zaradu jest da radi više sati - a to je jedan od razloga zbog kojih, prema statistikama Vlade SAD-a, samo jedan od stotinu Amerikanaca postane bogat do šezdeset i pete godine. Većina ljudi razmišlja u terminima plaće za posao, umjesto u terminima broja ljudi koje mogu uslužiti. Bogati otac često je govorio: "Što veći broj ljudi uslužiš, to si bogatiji."

Većina ljudi naučila je da služe samo jednom poslodavcu ili određenom broju klijenata. Bogati otac bi rekao: "Postao sam biznismen zato što sam imao želju da služim što većem broju ljudi." Povremeno bi nacrtao slijedeći dijagram PROTOKA NOVCA kako bi naglasio bit. (Iz Kvadranta PROTOKA NOVCA bogatog oca):



Pokazujući na lijevu stranu Kvadranta, rekao bi: "Ova strana mora fizički raditi kako bi uspjela." Pokazujući desnu stranu, rekao bi: "Ova strana zahtijeva fiskalni rad (fiskalan: koji se odnosi na fisk, državnu blagajnu, novčani, blagajnički op.ur.) kako bi uspjela." Nastavio bi: "Postoji velika razlika između fizičkog i fiskalnog rada." Drugim riječima, postoji ogromna razlika između toga da za svoj novac radite fizički, ili vaš novac i vaš sustav rade fiskalno. Bogati otac rekao bi: "Što manje moram fizički raditi, više ljudi mogu uslužiti, a u zamjenu za to mogu zaraditi više novca."

Moja primarna namjera u pisanju knjige *Bogati otac, siromašni otac* bila je da pronađem način da uslužim što je moguće veći broj ljudi, znajući da ću zaraditi više novca ako uspijem u tome. Prije no što sam pisao knjigu, tu stvar podučavao sam osobno, ili fizički, zarađujući tisuće dolara. Iako sam zarađivao novac, služio sam samo nekolicini ljudi i vrlo sam se zamarao. Kad sam shvatio da moram uslužiti veći broj ljudi, shvatio sam da moram pisati umjesto da govorim.

Danas iste te lekcije koštaju manje od 20\$. Služim milijunima ljudi i zarađujem više iako radim manje. I tako mi se lekcija oduzimanja deset centi na sat prije mnogo godina i dalje isplaćuje. Isplaćuje se jer je lekcija u lekciji bogatog oca bila služenje što je moguće većem broju ljudi. Kao što je rekao: "Većina ljudi napušta školu tražeći dobro plaćen posao umjesto da traže način da služe što je moguće većem broju ljudi."

(Za one zainteresirane da nauče ono što me bogati otac učio o služenju većem broju ljudi, ta lekcija nalazi se u knjizi *Vodič*

bogatog oca u investiranje. Ta lekcija nalazi se u trokutu B-I, koji je struktura koja vodi ljude prema tome da svoje ideje pretvore u multimilijunske poslove koji će uslužiti veliki broj ljudi. Mnogi ljudi imaju sjajne ideje koje bi naš svijet načinile boljim mjestom; ali problem je u tome što većina ljudi napušta školu bez vještina potrebnih da te ideje pretvori u biznis. Umjesto da nas uči da tražimo posao, bogati otac naučio je svojeg sina Mikea i mene da izgradimo biznis koji će služiti što je moguće većem broju ljudi. Rekao je: "Ako izgradiš biznis koji će zaista služiti milijunima ljudi, u zamjenu za svoj trud postat ćeš milijunaš. Ako uslužiš milijardu ljudi, postat ćeš milijarder. To je jednostavno stvar razmjene." O tome govori knjiga *Vodič bogatog oca u investiranje.* Govori o izgradnji biznisa koji ima potencijal da služi milijunima, možda i milijardama ljudi, umjesto samo jednom poslodavcu ili nekolicini klijenata. Kao što je rekao bogati otac: "Možeš se obogatiti tako što ćeš oženiti nekog zbog novca; tako što si škrt; tako što si pohlepan; ili tako što si varalica. Ali najbolji način da se obogatiš je da budeš velikodušan. Neki od najbogatijih ljudi koje znam bili su vrlo velikodušni. Umjesto da razmišljaju o tome koliko mogu biti plaćeni, razmišljali su o tome koliko ljudi mogu uslužiti.")

Koliko bih trebao plaćati svojem djetetu?

Često mi postavljaju pitanja poput ovih:

- "Koliki džeparac bih trebao davati svojem djetetu?"
- "Trebam li prestati plaćati djeci za ono što rade?"
- "Plaćam djeci za dobre ocjene. Preporučujete li to?"
- "Trebam li reći djetetu da se ne zaposli u trgovačkom centru?"

Moj uobičajeni odgovor je: "O vama ovisi kako ćete kompenzirati svojem djetetu. Svako je dijete drukčije i svaka je obitelj drukčija." Jednostavno vas podsjećam na lekcije mojeg

bogatog oca i tražim od vas da zapamtite kako je novac vrlo moćno sredstvo podučavanja. Ako vaše dijete nauči da očekuje novac ni za što, njegov život mogao bi se odvijati u tom smjeru - mogao bi postati nikakav. Ako vaše dijete uči samo zato da bi bilo plaćeno za učenje, što će se dogoditi kad vas ne bude tu da mu platite da uči? Bit je u tome da budete oprezni pri korištenju novca kao sredstva učenja. Iako je novac moćno sredstvo učenja, postoje mnogo važnije lekcije koje vaše dijete treba naučiti. Najvažnije su lekcije u lekcijama. A jedna od tih je lekcija o služenju.

Darežljivost počinje kod kuće

Moja majka i otac bili su vrlo velikodušni ljudi. Ali nisu bili velikodušni na isti način kao što je bio moj bogati otac. Kao voditelj obrazovnog sustava Havajskog otočja, dolazio je kući, večerao s djecom i odlazio na sastanke odbora i to dva - tri puta tjedno. Sjećam se da sam kao dječak mahao ocu s prozora kad je odlazio. Mnogo puta vozio je preko stotinu milja na sastanak i vraćao se iste noći samo da bi ujutro mogao pozdraviti svoju djecu.

Moja majka često je zajedno s nama prodavala kolače za crkvu. Čvrsto je vjerovala u dobrovoljni rad i tražila od djece da dobrovoljno rade. Kao medicinska sestra, također je volontirala za američki Crveni križ. Sjećam se da bi ona i otac tjednima bili odsutni tijekom velikih katastrofa poput plimnih valova ili erupcije vulkana, pomažući ljudima u nevolji. Kad su im ponudili mogućnost da se pridruže Mirovnom korpusu predsjednika Kenedyja, prihvatili su iako je to značilo veliko smanjenje plaće.

Bogati otac i njegova žena imali su vrlo slično stajalište kao moji otac i majka. Njegova žena bila je aktivna u ženskom udruženju koje je stalno skupljalo novac u dobrotvorne svrhe. Bogati otac redovno je donirao novac svojoj crkvi i raznim dobrotvornim organizacijama, a bio je i u odboru dviju neprofitnih organizacija.

Lekcija koju sam naučio od oba para roditelja bila je da, bez obzira na to jeste li socijalist ili kapitalist, darežljivost počinje kod kuće. A ako želite da vaša djeca budu bogata, za njih je neprocjenjiva lekcija da ih naučite kako da služe što je moguće većem broju ljudi. Kao što je rekao moj bogati otac: "Što većem broju ljudi služiš, postaješ bogatiji."

III. DIO

Pronalaženje genija u vašem djetetu

Moj bogati otac poticao je svojeg sina i mene da postanemo bogati služeći što je moguće većem broju ljudi. Govorio je: "Kad usredotočiš um samo na to da sam zarađuješ, otkrit ćeš da je teško postati bogat. Ako si nepošten, pohlepan i daješ ljudima manje od onoga što su platili, također ćeš teško postati bogat. Na taj način možeš steći bogatstvo, ali to bogatstvo doći će po vrlo visokoj cijeni. Ako usredotočiš svoj biznis prije svega na to da uslužiš što je moguće više ljudi i misliš na to kako da im malo olakšaš život, pronaći ćeš ogromno bogatstvo i sreću."

Moj pametni otac iskreno je vjerovao da se genij krije u svakom djetetu, čak i ako to dijete nije dobro u školi. Nije vjerovao da je genij onaj koji sjedi u učionici i zna sve točne odgovore. Nije vjerovao da je genij netko tko je pametniji od svih drugih. Iskreno je vjerovao da svatko od nas posjeduje dar i da je genij jednostavno osoba koja je bila dovoljno sretna da pronađe svoj dar i pronađe način da ga daje drugima.

Kako bi svoju lekciju o genijalnosti učinio zanimljivijom, ispričao nam je priču. Rekao je: "Prije no što ste bili rođeni,

svaki od vas dobio je dar koji je trebao podijeliti s drugima. Problem je bio u tome što vam nitko nije rekao da ste dobili taj dar. Nitko vam nije rekao što da učinite s darom nakon što ga pronađete. Nakon što ste rođeni, vaš posao bio je da pronađete taj dar i predate ga svima. Kad biste podijelili taj dar, život bi vam postao čaroban."

Moj pametni otac također je pisao riječ genij ovako:

GENIJ-U-NAMA (Igra riječi, u originalu 'geni-in-us'-prim.prev.)

U nastavku svoje priče, rekao bi: "Genij je onaj tko pronađe genija u sebi. Kao što je Aladin pronašao duha - genija - u boci, svatko od nas treba pronaći genija u sebi. Odatle dolazi riječ genij. Genij je onaj tko je pronašao čarobnu osobu u sebi. Genij je onaj koji je pronašao dar koji mu je poklonjen."

Moj pametni otac bi tada upozorio: "Kad pronađete svojeg genija, on će vam pokloniti tri želje. Vaš genij će reći: 'Želja broj jedan je: Želiš li pokloniti svoj dar sebi? Zelja broj dvaje: Želiš li pokloniti svoj dar samo onima koje voliš i koji su ti bliski?' i želja broj tri: "Želiš li predati svoj dar?"

Očito, lekcija za nas djecu bila je izbor želje broj tri. Lekcije mojeg pametnog oca uvijek su završavale tako što bi rekao: "Svijet je pun genija. Svatko od nas je genij. Problem je u tome što većina nas drži svojeg genija zatočenog u boci. Previše nas bira da upotrijebi svojeg genija samo za sebe ili samo za one koje volimo. Genij izlazi iz boce samo kad izaberemo bocu broj tri. Čarolija se događa samo onda kad izaberemo da predamo svoje darove."

Oba moja oca vjerovala su u čaroliju davanja. Jedan otac vjerovao je u izgradnju biznisa koji služi što je moguće većem broju ljudi. Drugi otac vjerovao je u pronalaženje

dara koji nam je poklonjen, pronalaženje genija-u-nama i puštanje čarolije genija iz boce.

Lekcije obaju očeva djelovale su na mene kad sam bio mali. Obje priče davale su mi razlog za život, za učenje i za davanje. Koliko god to smiješno zvučalo, ali kao devetogodišnji dječak vjerovao sam u to da u meni postoji genij i vjerovao sam u čaroliju i još uvijek vjerujem. Kako bi inače dječak, koji je pao razred jer ne zna pisati, mogao napisati međunarodnu uspješnicu?

Posljednji dio ove knjige posvećen je geniju vašeg djeteta.

Petnaesto poglavlje

Kako ćete pronaći prirodnog genija u vašem djetetu

Često nas ljudi pitaju: "Koji si znak u horoskopu?"

Ako ste Vaga, odgovorit ćete: "Ja sam Vaga. Što si ti?"

Većina nas zna koji smo znak, kao što znamo da postoje četiri glavne skupine znakova: zemljani, zračni, vodeni i vatreni. Većina nas zna i to da postoji dvanaest znakova: Djevica, Škorpija, Rak, Jarac, Vodenjak, Ovan, Blizanci, Bik, Lav, Strijelac, Ribe i Vaga. Osim ako smo stručnjaci za astrologiju, većina nas ne poznaje karakteristike svih dvanaest znakova. Općenito govoreći, svjesni smo osobina našeg astrološkog znaka i možda nekolicine drugih. Na primjer, ja sam Ovan i rekao bih da se većina onog što kažu za ponašanje Oвна može primijeniti i na mene. Moja žena je Vodenjak i ona također slijedi te generalne tendencije. Poznavanje tih razlika pomaže nam u vezi jer se bolje razumijemo.

Malo nas shvaća da, kao što postoje različite osobine ličnosti, također postoje i različiti načini učenja. Jedan od razloga što je naš obrazovni sustav tako bolan za mnogu djecu jest taj što je osmišljen za samo nekolicinu od mnoštva različitih načina učenja. To je kao da imamo školski sustav osmišljen samo za vatrene znakove i da se pitamo zašto vodeni, zračni i zemljani znakovi ne vole školu.

Ovo poglavlje dodatno će razjasniti različite stilove učenja, te vam pomoći u pronalaženju stilova učenja za vašu djecu pa čak i za vas, ako želite otkriti svoj jedinstveni stil učenja.

Ovo poglavlje također će vam objasniti zašto neki ljudi koji uspijevaju u školi ne uspijevaju u stvarnom svijetu i obratno.

Različiti ljudi, različite čudi

Većina nas čula je izreku "Različiti ljudi, različite čudi". I ja se s tim slažem.

Kad sam imao otprilike pet godina, moja obitelj otišla je na popularnu plažu s jednom obitelji iz susjedstva. Iznenada sam podigao pogled i ugledao mog prijatelja Willyja kako se utapa u vodi. Nije znao plivati. Vikao sam i vrištao i napokon privukao pažnju nekog srednjoškolca, koji je skočio u vodu i spasio Willyja.

Nakon te skoro fatalne nesreće, obje obitelji odlučile su kako je vrijeme da sva djeca krenu u školu plivanja. Uskoro sam bio na bazenu i učio plivati. Mrzio sam to. Izlazio bih iz bazena i skrivao se u svlačionici, u strahu od toga da viču na mene jer ne znam plivati. Od tog sam trenutka zamrzio miris klora u bazenima.

Tijekom godina naučio sam plivati u moru, jer volio sam lov harpunom i hvatanje jastoga. S dvanaest godina počeo sam surfati, ali još uvijek nisam znao pravilno plivati.

S druge strane, Willy je plivao poput ribe i uskoro se natjecao u plivanju po cijelim Havajima. U srednjoj školi plivao je na školskim prvenstvima. Iako nije pobijedio, priča pokazuje kako je situaciju u kojoj je skoro poginuo pretvorio u strast. Njegova nesreća natjerala je moju obitelj da me upiše na tečaj plivanja i naučio sam mrziti bazene, pa nikada nisam naučio pravilno plivati.

Kad sam išao u školu u New Yorku, od nas se tražilo da izađemo na test plivanja na bazenu. Pao sam. Iako sam ronio, lovio ribe harpunom i surfao na vrlo visokim zimskim valovima, pao sam na testu plivanja jer nisam znao pravilno plivati. Sjećam se kako sam pisao kući prijateljima i pokušavao

im objasniti da pohađam tečaj plivanja jer sam pao na testu plivanja. To su bili prijatelji s kojima sam godinama plivao kroz najopasnije valove Havaja.

Dobra vijest je što sam napokon naučio pravilno plivati prsnim stilom i kraulom u bazenu. Do tada sam plivao kombinacijom tih stilova uz udaranje nogama, što nije bilo vrlo atraktivno i nije se sviđjelo instruktorima plivanja.

Stvar je u tome što iako nisam mogao pravilno plivati u slatkovodnim bazenima, s lakoćom sam plivao u moru, čak i na vrlo opasnom i otvorenom moru. Još uvijek nisam dobar plivač, ali na moru se osjećam kao kod kuće. Poznajem ljude koji mogu savršeno plivati u bazenu, ali strahuju od otvorenog mora, površinskih i dubinskih struja i valova. Kao što se kaže: "Različiti ljudi, različite čudi."

Različiti stilovi učenja

Smisao ovoga nije da razglabam o svojim sposobnostima plivanja, već da ocrtam kako svi učimo na različite načine i radimo stvari različito. Iako sada mogu pravilno plivati, mnogo mi je praktičnije plivati na moj način. Nikada se neću natjecati u plivanju kao moj prijatelj Willy i nikada neću dobiti nagradu za eleganciju plivačkog stila, ali to što radim stvari na svoj način funkcionira za mene - a mislim da je većina ljudi takva. Znamo što bismo trebali raditi, ali radije stvari radimo na onaj način koji nam se sviđa. Isto vrijedi i za učenje vaše djece.

Kako pronaći genija u vašem djetetu

Kako biste otkrili genija u vašem djetetu, prvo morate otkriti na koji način vaše dijete voli učiti i zašto nešto uči. Na primjer, ja nisam naučio plivati jer nisam htio učiti plivati. Naučio sam plivati jer sam htio surfati. Da nije bilo surfanja, plivanje me ne bi zanimalo, a zbog prisile bih ga samo još više zamrzio. Umjesto da sam počeo učiti u plićaku s drugom djecom, bio sam mnogo sretniji kad bih skočio u duboku vodu i učio preživjeti. Isto vrijedi i za razumijevanje financijskih izvješća.

Nisam učio računovodstvo zato jer sam htio postati računovođa. Naučio sam osnove računovodstva jer sam htio postati bogat. Ako mislite da je moje plivanje ružno, trebali biste vidjeti moje račune.

Moj pametni otac shvatio je da nisam akademska zvijezda i zato me ohrabrivao da pronađem vlastiti stil učenja. Umjesto da me tjera da se prilagodim i slijedim tradicionalne načine učenja, poticao me da "skočim u duboku vodu i plivam kako bih spasio život". Nije bio okrutan. Shvatio je da imam vlastiti stil učenja i htio je da učim na način koji mi najbolje odgovara. Kao što moj stil plivanja nije lijep, tako i način na koji učim nije lijep.

Drugi ljudi uče na tradicionalnije načine. Mnogi ljudi idu u školu, uživaju u učionici i uživaju u tome da slijede propisani program. Mnogima se sviđa spoznaja da će na kraju programa dobiti nagradu. Sviđa im se ideja da će za svoje napore dobiti prolaznu ocjenu ili diplomu. Kao što sam rekao, sviđa im se izvjesnost nagrade na kraju programa. Kao što je moj prijatelj Willy bio dobar plivač zato jer je volio plivanje, mnogi ljudi uspijevaju u školi jer vole školu.

Ključ za uspjeh u životu je otkrivanje stila učenja koji vam najbolje odgovara i nastojanje da se nađete u okružju koje vam dopušta da nastavite učiti na način koji vam najbolje odgovara. Problem je u tome što je traženje naših načina učenja i prirodnih talenata često proces pokušaja i pogreške. Mnogi ljudi nikada ne pronađu svoje darove. Kad napuste školu, zaposle se i ne mogu nastaviti s procesom osobnog otkrivanja iz financijskih ili obiteljskih razloga. Pronalaženje vlastitog stila učenja i vlastitog genija sve do nedavno nije bilo jasno definirano.

Kolbe indeks

Razgovarao sam sa svojom prijateljicom, objašnjavajući joj da mrzim urede. Objasnio sam joj da sam posjedovao nekoliko zgrada s uredima, ali nikada nisam imao formalni ured. "Mrzim biti zatvoren u sobi", rekoh.

Moja prijateljica se nasmiješila i rekla: "Jesi li se testirao Kolbe indeksom?"

"Ne", odgovorih. "Što je to?"

"To je instrument koji mjeri tvoj prirodni stil učenja ili MO (modus operandi). Mjeri tvoje instinkte ili tvoj prirodni genij."

"Nikada nisam čuo za taj indeks, ali testirao sam se na mnoge načine", rekoh. "Otkrio sam da su korisni, ali nije li to još jedan sličan instrument? Nije li to kao da otkrivam nešto novo o svojem astrološkom znaku?"

"Pa, da, postoje sličnosti", reče moja prijateljica. "Ali postoje neke distinkcije koje ti Kolbe indeks daje, a druge procjene ne."

"Na primjer?" upitah.

"Pa, kao što sam rekla, ukazat će na tvoj talent i tvoj prirodni stil učenja. Također će ti reći što ćeš učiniti a što ne, umjesto da ti kaže što možeš, a što ne možeš", reče. "Kolbe će izmjeriti tvoje prirodne instinkte, ne tvoju inteligenciju ili ličnost. Kolbe indeks govori ti neke jedinstvene stvari o tebi koje ti ni jedan drugi test ne može reći - jer mjeri tko si ti, ne ono što misliš da jesi."

"Instinkti", rekoh. "Kako će mi to pomoći?" Pokušavao sam izbjeći još jedan test.

"Samo se testiraj i tada ćemo razgovarati o tome. Zapravo, Kathy Kolbe, koja je stvorila indeks, živi upravo ovdje, u Phoenixu. Nakon što se testiraš, dogovorit ću vam sastanak. Vidi i sam da li njezin instrument čini sve ono što sam ti rekla."

"Kako da se testiram?" upitah.

"Otvori Web stranicu i testiraj se. Mislim da je cijena oko 50\$, a za nekoliko minuta odgovorit ćeš na 36 pitanja", odgovori ona.

"Kad ću dobiti rezultate?"

"Skoro odmah", odgovori moja prijateljica. "Nakon što se testiraš, možeš dobiti evaluaciju, a ja ću ti dogovoriti sastanak s Kathy. Ona se ne sastaje s previše ljudi, ali mi je prijateljica i reći ću joj da si mi ti prijatelj."

Složio sam se i nekoliko minuta kasnije testirao sam se Kolbe indeksom. Rezultati su prikazani na stranici 244.

Rezultati su mi bili zanimljivi, ali znajući da idem na ručak s kreatoricom indeksa, odlučio sam pričekati i saslušati što ona ima za reći.

Tri dana kasnije našao sam se na ručku s Kathy. Gledajući moj indeks, rekla je: "Vas uzbuđuju fizički rizici, zar ne?"

Nasmijao sam se. Kathy ima tako lijep, nježan glas i govori s dubokim razumijevanjem i empatijom. Znao sam da ona zna tko sam, iako smo se tek upoznali. "Kako možete biti sigurni?" upitah.

"Vaša snaga leži u vašim instinktima, a to mi govori o vašem MO-u, ili načinu djelovanja. Vaše akcije vode energija Brzog starta i Implementatora", reče ona s osmijehom. "Linije grafikona pokazuju mi da instinktivno tražite fizičke rizike. Oni vas privlače. Točno?"

Klimnuh.

"Jeste li ikada bili u velikoj opasnosti?" upita Kathy.

"Da, mnogo puta, naročito kad sam bio u Vijetnamu. Zašto pitate?"

"Jeste li uživali u tim situacijama?" upita ona. "Jesu li vaši instinkti bili potpuno iskorišteni, a vaša energija bujala?"



izoms

Kolbe A[®] Index Results

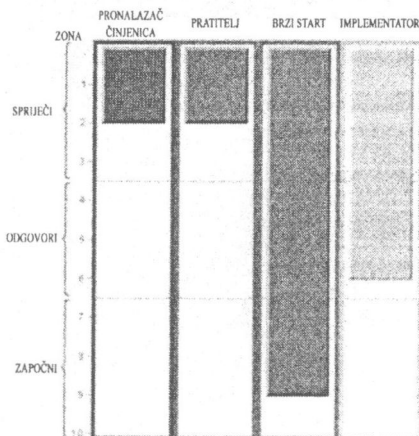
For: Robert Kiyosaki

MO: 2 2 9 6

Conative Strengths (Impact Factors for each Action Mode):

Simplify (FF), Adapt (FT), Improvise (QS), Renovate (IM)

Kolbe A Index Chart



"Pa, volio sam letjeti na borbenim letovima", odgovorih. "Bilo je uzbudljivo, a ponekad i tragično. Ali volio sam letjeti u borbu i nedostajalo mi je to kad sam se vratio na mirnodopsko letenje."

"To ima smisla", reče ona. "Je li vam bio težak prijelaz u uobičajenu vojnu rutinu kad ste se vratili kući?" upita ona. "Jeste li zbog toga imali problema?"

"Da", rekoh. "Kako znate?"

"Znam, jer je vaš talent Pratitelja dobar za istovremeno održavanje više loptica u zraku", reče ona blago. "Kaže mi da ne slijedite procedure. Vaši rezultati na Brzom startu i Implementatoru pokazuju da ulazite u fizičke rizike i uživete u osjećaju opasnosti, pa ste vjerojatno bili dobri u Vijetnamu. Ali mirnodopska vojna rutina bila vam je previše strukturirana, previše ograničavajuća. Vama treba uzbuđenje. Ako nemate dovoljno uzbuđenja, stvarate ga sami. To znači upadanje u nevolju, borbu protiv autoriteta koji vas pokušavaju održati u redu, navesti da slijedite pravila."

"Zar čitate dlanove?" upitah ja. Zatim sam je upitao da li joj je moja prijateljica pričala o meni. Postao sam sumnjičav, jer Kathy je znala mnogo o meni, a tek smo se upoznali.

Rekla je: "Ne. Ne znam ništa o vama. Ne želim znati ništa ako moram interpretirati nečije rezultate. Vjerujem u preciznost mojih indeksa i više vjerujem njima nego nečijem opisu osobe." Kathy mi je rekla da se sa mnom susrela samo zato jer ju je prijateljica zamolila i jer uživa u tome da priča o svojem poslu s ljudima koji iskreno žele saznati više o tome. Nakon što smo se bolje upoznali za ručkom, Kathy mi je počela podrobnije objašnjavati što moj Kolbe indeks govori o meni. Opet je pokazala moju kartu i rekla: "Da ste danas u školi, dobili biste etiketu PPP, poremećaj pomanjkanja pažnje i vjerojatno bi se namučili da vas smire."

"Slažete li se s takvom vrstom tretmana?" upitah je.

"Ne. Za većinu djece ne", reče ona. "Mislim da je uspavljivanje djece i etiketiranje raznim nazivima često strašna nepravda prema njihovim prirodnim sposobnostima - i samopouzdanju. Oduzima im ponos za ono što jesu. Da su vas

umirivali kad ste bili mali, vjerojatno nikada ne biste pronašli svoj put u životu. Možda nikada ne biste pisali uspješnice. Možda nikada ne biste postigli uspjeh koji ste postigli.

"S druge strane, možda vas ništa ne bi moglo zadržati", nastavi Kathy. "Bit je u tome da bi vas današnji školski sustav izdvojio kao problematičnog učenika, učenika s poremećajem. Nije da vi ne možete učiti, samo ne možete učiti na način na koji škola obično podučava. Sretni ste što je vaš otac to shvatio", reče ona. "Znam da svojeg oca učitelja zovete Siromašni Otac, ali on je na mnogo načina obogatio vaš život. U mnogo aspekata uspješni ste zbog svog siromašnog oca. Bio je dovoljno pametan da vam dozvoli da učite od bogatog oca i poticao vas da učite na način koji je za vas najbolji, što nije vrlo ugodno, kao što i sami priznajete."

Klimnuh i rekoh: "Definitivno nije bilo ugodno." Nakon nekoliko trenutaka upitah: "Kako vi definirate uspjeh?"

Kathy se nasmiješi i reče: "Uspjeh definiram kao slobodu da budete ono što jeste. A to je ono što vam je otac omogućio. Poštivao vas je i dao vam slobodu da budete ono što jeste."

"Mnogi ljudi su zarobljeni pokušavajući postati ono što roditelji ili društvo žele od njih i ne mislim da je to pravi uspjeh, bez obzira na to koliko su ti ljudi postali bogati ili moćni. Kao ljudska bića, prirodno tražimo slobodu da budemo ono što jesmo. Ako se ne suprotstavljamo svemu što nas prisiljava da djelujemo protiv svoje volje, izgubit ćemo samopoštovanje i odbaciti svoj talenat."

"Pa", rekoh: "ne bih uspio da sam slijedio put svojeg oca. U srednjoj školi bio sam izvan svega. Nisam se slagao niti s učenicima niti s učiteljima."

"Ali kladam se da ste voljeli vrtić", reče Kathy s osmijehom.

"Da, jesam", odgovorih. "Kako znate?"

Pokazujući moj ukartu, Kathy reče: "Za ljude koji imaju liniju Implementatora dugu kao vi, dječji vrtić je super. Implementatori vole dodirivati stvari i graditi stvari. Vaš Brzi start vas je navodio da eksperimentirate s gomilom novih stvari. Vaš Pratitelj ne voli previše strukture. A u vrtiću vas još nisu ispitivali činjenice. To vam je savršeno odgovaralo, zar ne?"

Klimajući, reko: "Da, jest. Još uvijek volim graditi stvari kao što su novi proizvodi. Volim ulagati u nekretnine jer mogu vidjeti, dodirnuti i osjetiti svoja ulaganja. Uvijek govorim ljudima da nikada nisam prestao igrati Monopoly. Volim se igrati."

Kathy se nasmije i pokaže dio karte koji pokriva linija Pratitelj. "Ali tada je došlo razdoblje od prvog do trećeg razreda. Djeca s drugom vrstom linije Pratitelja tada su bila uspješna."

"Zašto su oni bili uspješni?" upitah. "Zašto bi razredi od prvog do trećeg bili dobri za osobu s drukčijim obrascem Pratitelja?" Sada sam se veoma zainteresirao za znanje ove žene.

"Jer u tim godinama kocke i igračke počinju nestajati, a u program ulaze red i urednost. Ljudi s dugim linijama Pratitelja dobro se uklapaju u zahtjeve za redom i urednošću. Do trećeg razreda, svi ostaci Implementatora nestali su iz učionice."

"Red i čistoća?" reko. "Kakve veze red i urednost imaju s obrazovanjem?"

Kathy se opet nasmiješi i reče: "Po vašoj liniji Pratitelja mogu vidjeti da vam red i urednost nisu jake strane."

"Ne, nisu. Ali kako bi to utjecalo na moj školski uspjeh?" upitah ja.

"O, i te kako", reče Kathy. "Kladim se da u prvom razredu niste uživali kao u vrtiću."

"To je točno", reko. "U prvom razredu počeo sam se tući, dok sam se u vrtiću igrao sa svojim igračkama i u dvorani. U prvom razredu učitelji su počeli govoriti da sam problematično dijete zbog moje tučnjave."

"Pa, to se može dogoditi kad vam uzmu igračke i kocke", odgovori ona. "Dječaci bez igračaka često napadaju druge dječake."

"Rekao bih da je u mojoj školi to bilo točno", reko ja. "Ali zašto ljudi s izraženim linijama Pratitelja dobro prolaze u tom razdoblju?"

"Jer se u toj fazi razvoja traže red i urednost. Tada se sjedi u ravnim redovima, umjesto na podu ili u grupicama oko stola.

Umjesto da vas potiču da slikate prstima umočenim u boju, učitelji počinju naglašavati uredan rukopis. Sada žele da počnete pisati između linija, umjesto po cijeloj stranici. Učitelji vole djevojčice koje se uredno odijevaju i dječake koji se ne prljaju. Ne mislim da ste bili jedan od onih koji su se odijevali tako da impresioniraju učiteljicu, zar ne?" upita Kathy s osmijehom.

"Ne, nisam. Bilo je dobro što sam živio preko puta škole, jer često su me slali kući prekrivenog blatom. Uvijek bih pronašao način da se poskliznem i padnem u blato."

"Je li se vaš osjećaj prema školi promijenio u to vrijeme?" upita Kathy.

"Ne u prvom razredu, ali sjećam se da sam primijetio neke razlike do trećeg razreda", odgovorih. "Primijetio sam da su neki učenici miljenici učitelja. Jedna djevojčica i jedan dječak, koji su bili sa mnom u trećem razredu, postali su voditelji u srednjoj školi. Danas su u braku. Svi su do trećeg razreda znali da su njih dvoje zvijezde. Bili su zgodni, pametni, lijepo odjeveni, popularni i dobri učenici."

"Zvuči kao da je škola bila kao stvorena za njih. I kako su prošli kasnije?" upita Kathy. "Jesu li postigli uspjeh koji su htjeli?"

"Ne znam. Valjda jesu. Nikada nisu otišli iz grada u kojem smo odrasli. Cijenjeni su u svojoj zajednici i popularni kao i uvijek. Pretpostavljam da su uspjeli."

"Za njih, to zvuči idealno. Čini se da su u svojem životu i svojem braku imali slobodu da budu ono što jesu", reče Kathy.

"Što se događa nakon trećeg razreda?" upitah. "Negdje oko čarobnog razdoblja od devet godina?"

"Od četvrtog razreda navije, svi koji imaju dugu liniju Pronalazača činjenica uklapaju se u šablonu. Obrazovni sustav od četvrtog razreda osnovne škole do četvrtog razreda srednje prilagođen je Pronalazačima činjenica. Neka djeca instinktivno pamte imena, mjesta i datume. Taj pristup Pronalazača činjenica se nagrađuje. Razred funkcionira dobro za takvu djecu", reče Kathy.

Kathy je objasnila da se od devet godina pa naviše učenike ocjenjuje nizom "lovova na pogreške". Pišu se ispiti iz slovanja, memoriziraju tablice množenja i broje pročitane knjige, što se provjerava ponavljanjem gradiva.

Pričao sam joj o teoriji Rudolpha Steinera o promjeni u devetoj godini i koliko učitelja zna da će dijete biti uspješno ili ne u školskom sustavu. Rekoh: "U dobi od devet godina, znao sam da neću biti zvijezda sustava. Zauvijek su mi oduzeli kocke."

Kathy se nasmije. "Da, osobi poput vas, s potrebama Implementatora, kocke bi nedostajale. S talentom Pronalazača činjenica koji pojednostavljuje kompleksne činjenice i brojke umjesto da ih pamti, bili biste isfrustrirani. Vaš Brzi start bi se ubacio i isprobao niz jedinstvenih načina za zaobilaženje onog što ste u školi smatrali dosadnim."

"A učitelji su to znali", rekoj ja. "Zato je tako mnogo djece dobivalo etiketu pametne, glupe ili problematične djece tako rano u školi."

Kathy tužno klimne. "Većina učitelja ima snažne instinkte Pronalazača činjenica i/ili Pratitelja. Ljudi imaju tendenciju da druge ljude čiji instinkti su slični njihovima prozovu "pametnima". Naravno, inteligencija nema ništa s tim. Ali edukatori imaju slijepu točku po pitanju vrijednosti vašeg instinkta. Njihove sposobnosti rade u školskom okruženju, pa se toga drže. Obrazovni sustav je njihovo prirodno stanište. Tamo im se sviđa.

"I tako se obrazovni sustav i dalje fokusira na samo jedan stil učenja i pravi finije distinkcije o tome zašto djeca ne mogu učiti. Zato smo identificirali tako mnogo poremećaja učenja", zaključila Kathy.

"To nije pretjerano inteligentno", rekoh. "Mi nemamo poremećaje učenja, nego zastarjeli školski sustav s poremećajem podučavanja! I mrzio sam ga", rekoh ogorčeno.

"Ali volite učiti, zar ne?" upita Kathy.

"Volim učiti. Pohađam seminare, čitam knjige i stalno slušam kazete. Uzbudim se kad pronađem nešto novo za učenje. Uživam u učenju o vašim istraživanjima", rekoh. "Ali iz nekog

razloga mrzio sam školu. Kako znate da volim učenje ili mrzim školu?"

Kathy pokaže moj Kolbe rezultat. "Vidite li ovo?" upita ona.

Pod poglavljem naslovljenim "Mogući izbor zanimanja", bila je ova lista:

Kolbe A Indeks - rezultati

Za: Roberta Kiyosakija

Mogući izbor zanimanja

Stvarate vlastite prilike koje možda niste isplanirali ili artikulirali kao specifične ciljeve. Budući da vaš osjećaj uspjeha potječe iz prevladavanja prepreka i generiranja rješenja u teškim situacijama, trebate se dovesti u situacije u kojima se može probuditi vaša kreativnost. Imate talent za različitost i dobar osjećaj za prostor oko sebe - pa, što god radili, nemojte se ukalupljivati mentalno ili fizički.

"Pionir" nije naziv profesije, već način djelovanja (MO). On opisuje vaš općeniti pristup rješavanju problema i talenata koji su vam za to potrebni. Uspjet ćete u ulogama koje vam dozvoljavaju da upotrijebite tu Prirodnu prednost. Slijedeća zanimanja nisu nužno i preporučena, ali su djelomičan popis funkcija za koje su Kolbe istraživanja otkrila da odgovaraju instinktima "Pionira":

GLUMAC

OBRTNIK

BORAC ZA OKOLIŠ

FIZIČAR

VLASNIK RESTORANA

KASKADER

ISTRAŽIVAČ ŽIVOTINJA

GRADITELJ PROTOTIPA

DIZAJNER PROSTORA

LIJEČNIK U HITNOJ SLUŽBI

IZUMITELJ

DIZAJNER NOVIH PROIZVODA

STRUČNJAK ZA SPEC. EFEKTE

TELEVIZIJSKI PRODUCENT

Kathy je pokazivala profesiju "Alternativni edukator". "Ljudi koje sam upoznala, a koji su imali taj izbor profesija, općenito su vrlo aktivni učenici. Samo što ne uživaju u tradicionalnoj strukturi edukacije."

"To je točno", odgovorih. "Redovito pohađam seminare. Radije idem na seminare nego na koledž, jer mi ne treba diploma niti certifikat na kraju tečaja. Samo želim informaciju."

"Koliko od ovih zanimanja biste razmatrali?" upita Kathy.

Nakon što sam pročitao sva, rekoh: "Sva bi mi se svidjela osim vlasnika restorana i liječnika u hitnoj službi."

"Zašto ne?" upita Kathy.

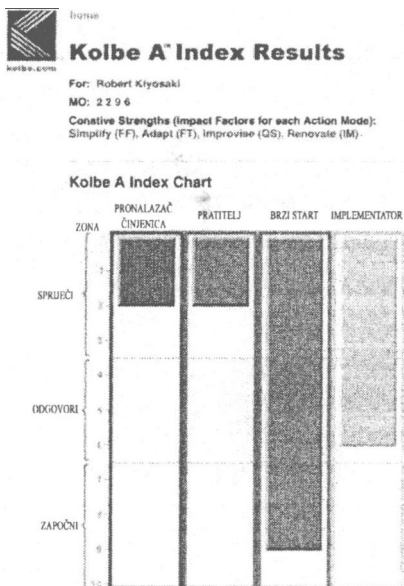
"Na tim područjima već imam previše iskustva. Vidio sam dovoljno krvi i patnje u Vijetnamu, a moj bogati otac posjedovao je restorane. Ali mogao bih biti dobar borac za okoliš, a gotovo deset godina imao sam poduzeće za alternativnu edukaciju. Volim podučavati. I danas gradim prototipove, dizajniram prostora, a imam i mnogo izuma i patenata. Zapravo, volim razvijanje novih proizvoda. Uživam u reklamiranju i produkciji TV reklama. Rekao bih da je vaša lista puna stvari koje me zanimaju ili sam ih već radio."

Sjedio sam neko vrijeme u tišini, razmišljajući o svemu o čemu smo Kathy i ja razgovarali. Bio sam uzbuđen jer volim učiti i uživam otkrivati zašto se nisam uklopio u školi. Opet sam pogledao svoje rezultate na indeksu Kolbe i upitao: "Dakle, ljudi koji su dobri u školi nakon trećeg razreda, nakon devete godine, spadaju u ljude koji su snažni u Pronalazaču činjenica i Pratitelju?" upitah ja.

"Da", reče Kathy. "Zato su počeli vaši problemi u školi, jer su vam oduzeli igračke i kockice i više niste mogli učiti kroz igru. Fizički ste možda bili u razredu, ali vaš um bio je daleko, plovio kroz prozor."

"Točno", rekoše. "Bilo mi je dosadno i učio sam onoliko koliko mi je trebalo da prolazim. Nisam mogao dočekati da maturiram kako bih mogao krenuti u stvarni svijet."

"To je Brzi start u vama", reče Kathy. "Zbog energije u Implementatoru i Brzom startu, imate žicu za gradnju opipljivih stvari, kao što su vaše igre, knjige i biznis. Zato su vam proizvodnja najlonskih novčanika, kao što ste mi rekli, i mnogi drugi projekti donijeli takav uspjeh. Vi ste prirodni talent za ulaganje s pionirskim duhom."



"Zašto kažete pionirski duh?" upitah ja.

"Pa, to mi govore rezultati vašeg indeksa.

Vaš Implementator je talent za stvari koje se rade rukama, a vaš Brzi start uživa u avanturi. Niste prirodni investitor u tradicionalnom smislu razvijanja biznisa i proizvoda. Vaš motiv je da prvi dođete do granice."

"Zato mi je često teško objasniti ono što radim, jer sam godinama ispred svog vremena", dodah ja. "Stvaram proizvode za tržište koje još ne postoji."

"Da", reče Kathy, pokazujući kartu. "Perspektiva Brzog starta je budućnost. Perspektiva Pronalazača činjenica je prošlost. Implementator je u sadašnjosti, a perspektiva Pratitelja je integracija prošlosti, sadašnjosti i budućnosti. Vi ste uvijek usredotočeni na budućnost i izgradnju biznisa i proizvoda u sadašnjosti za budućnost. Uvijek ćete biti ispred svojeg vremena."

USPOREDBA KOLBE NAČINA DJELOVANJA

Ključni koncepti primjenjivi na one koji započinju u svakom Načinu djelovanja

<i>Koncept</i>	<i>Pronalazač činjenica</i>	<i>Pratitelj</i>	<i>Brzi start</i>	<i>Implementator</i>
<i>Vremenska zona</i>	<i>Prošlost</i>	<i>Integracija prošlosti, sadašnjosti i budućnosti</i>	<i>Budućnost</i>	<i>Sadašnjost</i>
<i>Upotreba vremena</i>	<i>Razmišlja o tome koliko će nešto trajati kroz iskustvo i stručnost; stavlja događaje u povijesnu perspektivu</i>	<i>Služe događaje po redu i osigurava kontinuitet; sam sebi određuje brzinu; postavlja ritam rada i koordinira s drugima</i>	<i>Predviđa i utječe na događaje prije vremena; fokusira se na budućnost predviđajući što bi se mogli dogoditi; očekuje promjenu</i>	<i>Usidren u sada i ovdje, želi da trenutak potraje; stvara kvalitetne proizvode koji će trajati.</i>
<i>Komunicira koristeći</i>	<i>Pisanu riječ</i>	<i>Karte i grafikone</i>	<i>Izgovorenu riječ</i>	<i>Modele i demonstracije</i>

<i>Pohranjuje informacije</i>	<i>Po prioritetu</i>	<i>Po abecedi</i>	<i>Po boji</i>	<i>Po kvaliteti</i>
<i>Potrebe za učenjem</i>	<i>Proučava knjige na temu da vidi kako su se stvari radile u prošlosti</i>	<i>Uči teoriju formule</i>	<i>Eksperimentira radikalnim idejama i inovacijama</i>	<i>Radi s modelima i prototipovima</i>
<i>Postizanje cilja</i>	<i>-Kroz stručnost -Postavljanjem kompleksnih planova -Uspoređujući opcije</i>	<i>-Integracijom sustava -Razvojem scenarija najgorih slučajeva -Osiguravaj ući kvalitetu</i>	<i>-Osjećaj hitnosti i kratkih rokova -Vizionarski ciljevi -Tražeći rješenja i negiranjem vjerojatnosti</i>	<i>- Zahtijeva konkretne, vidljive ciljeve koji imaju trajnu vrijednost - Koristi najkvalitetnije materijale i tehnologiju</i>

2000 Kathy Kolbe. Sva prava zadržana*

1

"Zato se često prepirem s ljudima koji su Pronalazači činjenica", rekoh. "Pronalazači činjenica žele činjenice i brojeve, a ja im nemam što pokazati jer budućnost još nije ovdje."

Kathy klimne i nasmiješi se. "Da, rekla bih da će se netko s vašim MO sigurno sukobljavati s nekim tko traži detalje kao Pronalazač činjenica i/ili strukturu kao Pratitelj. Kao što sam rekla, vjerojatno ste imali probleme u školi jer većina učitelja insistira na objašnjenjima Pronalazača činjenica i urednosti Pratitelja. Vi se opirete ijednom i drugom."

* Bilješka autora: Ako proučite ovu kartu (na stranici 253/4), primijetit ćete razliku između mogućih rezultata Kolbe indeksa. U svojem priručniku *Bit stvari*, Kathy Kolbe nudi trideset stranica takvih karata i informacija koje razvijaju definicije razlika

"Znate, ovo mi ima sve više i više smisla. Stvarno sam poštivao većinu svojih učitelja, ali znao sam da nismo na istoj stranici knjige", rekoh. "Sada znam da čak nismo niti u istoj knjizi."

Kathy se nasmije i reče: "Nedavno sam čula jedan vic na svojem tečaju. Pitanje glasi: "Kako se zove organizacija puna Pronalazača činjenica? Odgovor je: "Sveučilište".

Nasmijao sam se i dodao: "A kako se zove organizacija puna Brzih startera i Implementatora? Odgovor: dječji vrtić."

Kathy se nasmije i reče: "Ili dot.com kompanija."

Zaurloao sam od smijeha. "I zato će toliko *dot.comova* propasti", rekoh. "Većinu *dot.comova* vode Brzi starteri koji djeluju bez osnova, činjenica, profita ili iskustva iz stvarnog svijeta i imaju vrlo malo Pratitelja. Znam to jer sam i sam bio takav kad sam krenuo u stvarni svijet. Zato je moj prvi biznis propao. Imali smo dobar biznis, ali nas trojica bili smo Brzi starteri, a nismo imali Pratitelja. Kad sam gradio svoja prijašnja poduzeća, sva su bila puna energije, brzo su se uspinjala i brzo su propala. Nismo imali činjenica, brojki niti Pratitelja."

"Zato sam odlučila raditi s poduzećima", reče Kathy. "Sada kad ste stariji i mudriji, što mislite o ljudima koji prednjače u Pronalaženju činjenica i Praćenju?"

"Volim ih", rekoh. "Sada znam da bez njih ne bih preživio."

"To je bit onog što želim reći", reče Kathy. "Moramo poštivati darove i genije koje svatko od nas donosi na stol i u svijet. Da bi bilo koji tim preživio, treba različite perspektive u sva četiri moda. Umjesto da diskriminiramo jedni druge, trebamo naučiti kako da spojimo naše darove i nadopunimo naše genije. Kladam se da ste mrzili kad su učitelji nazivali djecu Pronalazače činjenica pametnom, a Brze startere poput vas manje pametnima?"

"Mrzio? To mi je bilo uvredljivo i ponižavajuće."

"I što ste učinili s tim bijesom?" upita Kathy.

"Radio sam stvari na svoj način. Htio sam dokazati da sam pametan", rekoh. "Mrzio sam kad su me zvali glupim i predviđali da neću uspjeti. Mrzio sam kad bi učitelji rekli:

"Robert ima toliko potencijala, ali ne trudi se. Kad bi barem sjeo i počeo učiti."

"I što su vas više pokušavali obuzdati, postajali ste odlučniji da uspijete?" upita Kathy. "Jeste li upotrijebili taj bijes da postignete ono što ste htjeli postići u životu?"

"Pa, prilično sam uspio", odgovorih pomalo hvalisavo. "Napisao sam uspješnicu, a djeca koja su imala 5 iz engleskog još uvijek to nisu učinila. Zarađujem više novca od većine djece koja su imala dobre ocjene." Sad sam se šepirio, poput pauna s raširenim šarenim repom. Izbacivao sam bijes i frustracije koje sam godinama potiskivao.

"Jeste li upotrijebili svoj bijes kako bi pronašli vlastiti način djelovanja? Jeste li pronašli slobodu da budete ono što jeste?" upita Kathy s blagim osmijehom.

"Da, jesam", rekoh, sjajeći od ponosa. "Radio sam stvari na svoj način i pronašao život kakav želim i koji živim onako kako ga želim živjeti. Nisam htio posao, nisam htio da mi bilo tko govori koliko novca mogu zaraditi i nisam se htio zatvoriti u neki ured."

"Čestitam", reče Kathy. "Uspjeli ste. Uspješni ste jer imate slobodu da budete ono što jeste."

Zaljuljao sam se i dozvolio sebi da uživam u njezinim čestitkama, dok su frustracije, godinama nagomilavane u školi, nestajale. "Nikada nisam tako razmišljao o uspjehu", rekoh. "Mislim, nisam shvaćao koliko mi je uspjeha donio moj bijes i frustracija."

"Dobro", reče Kathy. "A možete li shvatiti da postoje ljudi koji definiraju uspjeh na mnogo drukčiji način no što ga vi definirate? Možete li razumjeti da postoje ljudi koji trebaju istraživati, ili traže siguran posao, ili uživaju u mirnom, stabilnom okružju? Možete li shvatiti da je nekim ljudima dovoljan običan auto i obična kuća?"

"Da, mogu", odgovorih. "Moja majka i otac bili su vrlo sretni s tim stvarima. Bili su uspješni na svoj način. Ja sam samo znao da njihov način nije dobar za mene. Da, razumijem da u životu vrijedi izreka: *Različiti ljudi, različite čudi.*"

"A sad kad ste stariji i mudriji, cijenite li više i druge vrste ljudi? Mislím, cijenite li ljude u vašim uredima koji su snažni u kategorijama Pratitelja ili Pronalazača činjenica?"

"Sada više no ikada", odgovorih. "Volim te ljude. Bez njih ne bih mogao raditi ono što radim. Bez njih ne bih bio uspješán."

Kathy se nasmiješi i reče: "Drago mi je da to čujem." Zastala je na trenutak, pribrala se, pa oprezno upitala: "A smatrate li da bi se danas bolje slagali sa svojim učiteljima, čak i s onima koji su vas srušili i s kojima ste se svađali?"

"Pa, ne znam bih li mogao ići tako daleko", odgovorih bez razmišljanja.

"Znate da za ono što vam se dogodilo treba kriviti obrazovni sustav, a ne učitelje?" upita Kathy.

Klimnuh. "Da, to razumijem, ali mi se još uvijek ne sviđa. Shvaćam da su radili najbolje što mogu s onim što su imali."

"Dajte da vam pokažem zašto ste se toliko naljutili", reče Kathy. "Mislím da ste se naljutili jer je sustav pokušao uništiti vašeg genija i prisiliti vas da postanete genij kakav niste željeli postati."

"Mislíte na mojég genija u Brzom startu? Mislíte, zato jer sam bio tako aktivan?"

"Pa, i u tom području. Ali genij o kojem govorim je vaš genij u polju Pronalazača činjenica."

"Pronalazač činjenica?" upitah iznenađeno. "Pronalazač činjenica je moje najslabije polje. Kako bih mogao imati genija u Pronalazaču činjenica?"

"Imate genija skrivenog u svakoj kategoriji, čak i u Pronalazaču činjenica", reče Kathy, pokazujući opet stranicu svojeg priručnika.

Kolbe faktori utjecaja

Pozitivne snage u svakom Načinu djelovanja

Zona djelovanja	Način djelovanja			
	Pronalazač činjenica	Pratitelj	Brzi start	Implementator
Spriječi	Pojednostavi	Prilagodi	Stabiliziraj	Zamisli
Odgovori	Rafiniraj	Preuredi	Pregledaj	Obnovi
Započni	Opravdaj	Organiziraj	Improviziraj	Izgradi

2000. Kathy Kolbe. Sva prava zadržana

Pokazujući na riječ 'pojednostavi' ispod Pronalazača činjenica, rekla je: "U kategoriji Pronalazač činjenica, to je vaš genij. Vaš genij je sposobnost da uzmete činjenice i pojednostavite ih. Mislim da su vaše knjige tako uspješne jer uzmete složenu temu, kao što je tema novca i pojednostavljujete je."

Počeo sam shvaćati, pa rekoh: "Pa takav je bio i moj bogati otac. On je volio jednostavne stvari."

Tada Kathy pokaže na riječ 'opravdaj' ispod načina Pronalazača činjenica, pa reče: "Ovo je vjerojatno genij vašeg pametnog oca. Budući da je bio dobar u školi i u akademskim postignućima, imao je genija za iskopavanje činjenica i brojki. Kladila bih se da je vaš pametni otac dobivao energiju od prikupljanja podataka, istraživanja, traženja specifičnosti i definiranja ciljeva. On je u načinu Pronalazača činjenica imao drukčiju vrstu genija od vas, što objašnjava zašto je bio dobar u školi, a vi niste."

"Svi imamo genije u sva četiri polja", rekoh blago, sve više shvaćajući Kathryn rad.

Kathy klimne. "Definirala sam dvanaest različitih vrsta genija. Svatko od nas ima četiri, po jednog u svakom polju.

"Dvanaest različitih vrsta genija... Svaki ima po četiri. Zato je najbolje raditi u timu, jer svatko od nas ima vlastiti pogled na rješavanje problema. Je li to ono što je vaš rad otkrio?" upitah

Kathy opet klimne. "Što bolje razumijete ove karte, možete načiniti bolje distinkcije vezane uz ono tko ste i tko su ljudi oko vas. Uz bolje razumijevanje drugih, možemo poštivati naše različitosti, i živjeti i raditi harmoničnije. Radom u timu možete učinkovito riješiti više problema nego ako radite sami. Zato volim raditi na stvaranju učinkovitijih timova. Pronađite radost u razlikama - bilo na radnom mjestu ili kod kuće."

"A to je vaš genij ili vaš dar", rekoh. "Želite da ljudi rade zajedno s većim poštovanjem za darove i genije drugih. U kojoj ste vi kategoriji najjači?"

"Ja sam najučinkovitija u Brzom startu i Pratitelju. Zato objašnjavam stvari putem karti i grafikona. Morala sam uklopiti cijeli repertoar ljudskog ponašanja u svoj sustav prije no što sam mogla biti zadovoljna svojim učinkom. Zatim sam u timu trebala Pronalazače činjenica da naprave ono u čemu su najbolji. Veoma cijenim njihove sposobnosti, koje nadopunjavaju moj talent pojednostavljivanja. Kao i vi, i ja prelazim na bit. Za razliku od vas, ja svoj rad stavljam u softverski sustav s algoritmima koji vade ono što je bitno iz karata i grafikona. Veliko mi je zadovoljstvo kad mogu koristiti svoje prirodne kreativne talente da pomognem drugima u pronalaženju boljih poslova i osobnog zadovoljstva. Ali to ne mogu učiniti sama. Potreban je tim i svih dvanaest vrsta genija za uspješan biznis, naročito u ovom natjecateljskom svijetu. Zaista ne znam kako bi autokratski direktor poduzeća mogao uspjeti. On ima, u najboljem slučaju, samo četiri genija. Dakle, moj je posao da povećam učinkovitost ljudi i poduzeća, ali također i da osiguram osjećaj osobnog dostojanstva svakom članu tima. U timu, svatko je važan."

"Čestitam", rekoh. "Uspjeli ste u životu. Zaista ste pronašli slobodu da budete što jeste."

Kathy klimne i nasmiješi se. "Pogledajmo sada поближе vašeg genija u Brzom startu."

Kolbe faktori utjecaja

Pozitivne snage u svakom Načinu djelovanja

Zona djelovanja	Način djelovanja			
	Pronalazač činjenica	Pratitelj	Brzi start	Implementator
Spriječi	Pojednostavi	Prilagodi	Stabiliziraj	Zamisli
Odgovori	Rafiniraj	Preuredi	Pregledaj	Obnovi
Započni	Opravdaj	Organiziraj	Improviziraj	Izgradi

2000. Kathy Kolbe. Sva prava zadržana

"U Brzom startu, vaš genij nalazi se u riječi improviziraj. To znači da je vaš instinkt u riskiranju, iniciranju promjene, promicanju eksperimentiranja, traženju izazova i inovacija, prkosu prema odnosima snaga i intuitivnom djelovanju."

Zbunio sam se kad sam čuo kako Kathy opisuje mnoge od mojih karakteristika. "To zovete moj genij? Ja sam to oduvijek zvao ludilo."

"Nemojte podcjenjivati tu sposobnost. Tim - ili bilo koja organizacija - trebaju vaš genij. Vi brzo započinjete stvari dok drugi ljudi sjede i razgovaraju satima, formirajući odbore i ne čineći ništa. Činjenica da ste osoba koja pokreće stvari, riskira i prkosi, važan je dio vašeg genija."

"Volio bih da ste to mogli reći mojim učiteljima", rekoh tiho. "Oni na to nisu gledali kao na genij. Zvali su to drugim imenom."

Kathy se nasmije i nastavi. "A vaš pametni otac vjerojatno nije bio osoba koja prebrzo reagira. Htio je najprije sagledati

činjenice. Očito nije bio impulzivan poput vas, niti je bio sumnjičav. Prikupljao je činjenice. Nije htio stvarati kaos, i nije htio djelovati u kriznom okružju. Računao je vjerojatnosti i djelovao u skladu s njima."

"Baš je takav bio", rekoh ja. "Zato je bio dobar u školi i na kraju postao pročelnik cijelog državnog obrazovnog sustava."

Kathy klimne. "Dakle, vaš je genij da dobijete ideju i, kao što kaže Nike, "jednostavno učinite". Vaš Brzi start i Implementator mogu uzeti neku ideju i pretvoriti je prilično brzo u proizvod, kompaniju ili novac. Imate moć alkemičara. Kladam se da možete stvoriti novac ni iz čega. Naravno, duga linija Brzog starta može produžiti put do bogatstva."

Klimnuh. "To mogu. Ideju mogu brzo pretvoriti u djelo. No, često reagiram prebrzo, ali na taj način učim. Skačem u duboku vodu i davim se neko vrijeme. Ali nakon što preživim, mnogo sam pametniji jer učio sam na fizički način. Učim na isti način kako učimo voziti bicikl. Budući da učim fizički, kad me ljudi pitaju kako sam nešto učinio, ne mogu im reći. Ne mogu im reći jer sam učio tijelom, a ne umom. Bilo bi to kao da pokušavate ispričati nekome kako se vozi bicikl bez da mu dopustite da to isproba. Otkrio sam da ljudi koji traže činjenice i boje se rizika često ne učine mnogo jer ne uče fizički. Provode vrijeme proučavajući stvari, umjesto da ih rade."

"A netko poput vašeg oca, čovjeka kojem je Pronalazač činjenica najjača osobina, mogao se zaglaviti u nečemu što obično zovemo 'paraliza zbog analize'. Vi biste otišli u neki strani grad i lutali njime danima, dok bi vaš otac najprije kupio kartu i pročitao turistički vodič. Možete li shvatiti koliko ste različiti?"

"Da, mogu. Moj pametni otac morao je beskrajno istraživati činjenice prije no što bi učinio bilo što. Ja ne volim istraživati, pa samo skočim i nakon što upadnem u nevolju, počinjem istraživati ono što sam trebao istražiti prije."

"I na taj način učite. Tako postajete pametni, a vaš otac je bio dovoljno pametan da to shvati."

"On i ja zbog toga smo samo nekoliko puta zajedno igrali golf", rekoh. "Moj otac odmjeravao je svaki udarac. Beskrajno

dugo je analizirao snagu vjetra i udaljenost do rupe. Mjerio je stupanj padine, pa čak i smjer u kojem je povijena trava. Ja bih došao i udario lopticu, a nakon toga bih pokušavao shvatiti što sam učinio pogrešno."

"Dakle, vi preferirate timske sportove?" upita Kathy.

"Da. Kako ste znali? Volim ragbi i bio sam kapetan veslačkog tima na akademiji. Ali ne volim sportove u kojima sve moram učiniti sam."

"Vidim; da biste bili uspješni, oko sebe morate imati tim. Ta želja odražava vaše poštovanje prema različitim talentima. Ponekad ljudi koji imaju duge linije Pronalazača činjenica i Brzog starta vjeruju da sve mogu učiniti sami. (Vidi dijagram na stranici 224). Postave pravilne prioritete i zatim krenu i sve pokušaju učiniti sami. Dobri su u početku, ali trebaju više objašnjenja da bi shvatili da im je dugoročno potrebno više od toga."

"O, to ima smisla", odgovorih. "Mnogi moji prijatelji koji su uspješni misle da sve mogu uraditi sami. Dakle, oni imaju duže Brze startove i Pronalazače činjenica. Ja, za razliku od njih, stvaram tim koji mi pomaže."

"I to je veliki dio vaše mudrosti. Zato više volite timske sportove od golfa", nastavi Kathy. "Shvaćanje da vam je potreban tim pomoglo vam je da izgradite veće biznise od nekoga tko pokušava raditi sam. Također, osoba koja ima Brzi start i Pronalazača činjenica vjerojatnije će riskirati više proračunato, dok ste vi skloniji fizičkim rizicima. Zbog toga niste često u svojem uredu."

"To ima smisla", rekoh. "Sam sam beznadni slučaj. Volim imati mnogo ljudi koji mi pomažu."

"A to bi mogao biti razlog zašto ste bili neuspješni na testovima u školi. Trebali ste tim za *brain storming* u odgovorima - ali učitelji bi to nazvali varanjem."

Nasmijao sam se i upitao: "Jeste li sigurni da niste sjedili iza mene u razredu?"

"Nisam trebala. Moj razred bio je pun djece poput vas. Možda niste bili dobri u učionici, ali bili ste dobri u timskim

sporovima i u svim stvarima koje je morao napraviti tim. Pazite da na životne testove ne izlazite sami."

"Zato sam uvijek u školi sjedio pokraj pametne djece i zato ih još uvijek želim u timu kad radim. Moj bogati otac uvijek je govorio: "Biznis je timski sport." Zato je uvijek imao oko sebe tim vrlo pametnih ljudi koji su mu pomagali s financijama."

"I vi ste jednako pametni, ali njihova je pamet u Pronalazaču činjenica. Kad se to pridoda vašem talentu, pokrivete veće područje, pomažete jedni drugima da složite slagalicu. Dvanaest genija koji rade zajedno uvijek će doći na vrh", reče ona. "Naravno, pomaže i to kad imate pravog genija na pravom mjestu u rješavanju specifičnog problema."

"Dakle, moj otac je bio financijski neuspješan jer je radio sam, dok je moj bogati otac radio u timu. Moj otac je radio ono što je naučio u školi, sam je izlazio na testove, a moj bogati otac izlazio je na financijske testove sa svojim timom. I to je u stvarnom svijetu bila ogromna razlika."

Kathy samo klimne. "S pravom kombinacijom instinkta pobijedit ćete, a nitko ne može sam pokriti sve instinkte."

Naše vrijeme za ručak je isteklo i dogovorili smo se da se opet sretnemo, ovog puta s cijelom kompanijom. Kad smo se rastajali, upitao sam je: "Imate li Kolbe indeks za djecu?"

Ona ponosno reče: "Drago mi je da ste pitali. Da, imamo indeks za djecu od petog razreda. Zapravo, imam indeks za mlade sličan Indeksu A koji ste vi rješavali, kao i druge, koje zovem Vježbe za razmišljanje. Pomažu djeci da nauče vjerovati svojim instinktima i koristiti svoje genije."

"Za djecu bi bilo sjajno da otkriju koje su im jake strane u učenju i gdje leže njihovi geniji", rekoh. "Što prije, to bolje. Uštedjeli bi godine učenja putem pokušaja i pogreške."

"Zato radim ovaj posao", reče Kathy ulazeći u auto i mašući mi.

TKO JE KATHY KOLBE

1985. godine Time magazin izabrao je Kathy Kolbe kao jednu od sedam američkih kandidata za osobu godine - "novih pionira... s maštom, hrabrošću, energijom i čeličnom odlučnošću." Također je bila jedna od iznimnih Malih poslovnih ljudi Amerike, a Bijela kuća izabrala ju je za jednu od pedeset Amerikanaca s duhom "može se". Širom svijeta vodi seminare i drži predavanja. Njezine uspješnice uključuju *Konativne veze* i *Čisti instinkt*. Na Kathy je veliki utjecaj imao njezin otac, E.F. Wonderlic, tvorac Wonderlic testa za osoblje. O

njemu govori s ljubavlju, ali otkrila je kako je njezin doprinos bio taj što je otkrila kako stvari može raditi drukčije od njega. On je bio utemeljitelj testiranja osoblja, uz pomoć svojeg kognitivnog instrumenta. Nikada nije vjerovala da njegov pristup koji istražuje IQ može otkriti pravog genija ili prirodnu sposobnost. Uz njegov poticaj, upotrijebila je stručnost za izradu testova koju je dobila od njega kako bi razvila slijedeću generaciju testova.

Ako želite otkriti više o Kathy Kolbe i njezinim proizvodima, otvorite stranicu i pronađite daljnje informacije. S Kathynom organizacijom je užitak surađivati. Osobno, osjećam da sam upoznao srodnu dušu u ovom poslu, poslu vraćanja dostojanstva i poštovanja učenicima i svijetu obrazovanja. Ona je jedna od malobrojnih ljudi koji se sa mnom slažu u tome da svatko od nas ima darove i genije koje obrazovni sustav često ne prepoznaje. U današnjem Informatičkom dobu, njezina je informacija osvježavajuća i prosvjetljujuća.

Na našu web stranicu stavili smo Kolbe indeks za odrasle, kao i za djecu, ako vi ili vaša djeca želite dobiti profil личности. Indeks za mlade zove se "Kolbe Y indeks". Kao dio profila личности djeteta, analizirat će slijedeća tri područja:

Kako da bolje uspiješ u školi

Koji ti je najbolji način za provođenje slobodnog vremena

Kako da bolje komuniciraš

Kad sam čitao svoje Kolbe rezultate, otkrio sam potvrdu onog što ja jesam u instinktivnom smislu. Odmah su mi pokazali zašto su me moji učitelji u školi prozvali neprilagođenim ili glupim. Da sam se testirao na Kolbe indeksu u mladosti, mogao bih izbjeći, ili barem bolje razumjeti mnoge probleme s kojima sam se susretao u školi. Nadam se da ćete se i sami uvjeriti u to.

Besplatno!

AUDIO SNIMKA

Kao znak zahvale za čitanje ove knjige, možete poći na web stranicu i presnimati snimku moje rasprave s Kathy Kolbe naslovljenu "Otkrijte najbolji način za učenje vašeg djeteta, jer svako dijete uči drukčije." (snimka je na engleskom jeziku op. ur.)

Hvala vam za vaše zanimanje za obrazovanje vašeg djeteta.

Šesnaesto poglavlje

Uspjeh znači slobodu da budete ono što jeste

Kad sam bio dijete, moji učitelji često su govorili: "Trebaš dobro obrazovanje kako bi dobio dobar posao."

S druge strane, moj bogati otac crtao je Kvadrant PROTOK NOVCA. Umjesto da mi govori da pronađem posao, što bi me ograničilo na Z, kvadrant zaposlenika, ponudio mi je izbor između četiri kvadranta.

Kad sam imao problema u školi, moj pametni otac ponudio mi je izbor pronalaženja vlastitog stila učenja.

Veći broj izbora pruža vam više mogućnosti za uspjeh

Bit ovog poglavlja je u tome da u današnjem svijetu imamo više izbora. Svaki put kad se razvije nova gospodarska grana, kao što je zračni promet ili računarstvo, širi se naša mogućnost izbora profesija. Jedan od problema odgoja djece u današnje vrijeme je činjenica da postoji preveliki broj izbora. Ipak, što više izbora imamo, imamo više mogućnosti za uspjeh.

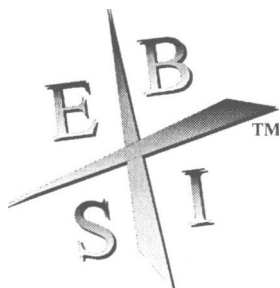
Ako roditelji počnu djeci oduzimati izbore, to može stvoriti probleme kod kuće. Ako kažete kao roditelj: "Ne čini ovo", ili "Ne čini ono", velika je šansa da će djeca učiniti ono što ne želite da učine, ili su možda već to i učinila.

Kad sam bio dijete, na mene je pozitivno djelovalo kad mi roditelji nisu ograničili broj izbora, nego su mi ponudili veći broj izbora. To nije značilo da me neće disciplinirati kad prevršim mjeru, ali jedna od stvari koje su oba moja oca radila bilo je da mi pruže više izbora, umjesto da me ograniče na ono što mogu ili ne mogu.

Nadam se da će ovim poglavljem roditelji shvatiti da djeci treba ponuditi veći broj izbora, kako bi djeca na kraju pronašla vlastiti put uspjeha. Kao što je rekla Kathy Kolbe: "Uspjeh znači slobodu da budete ono što jeste."

Što želiš biti kad odrasteš?

Umjesto da mi samo kaže: "Idi u školu da nađeš posao", moj bogati otac ponudio mi je izbore opisane u Kvadrantu PROTOKA NOVCA, o kojem govori knjiga broj *Poslovna škola bogatog oca*.



Za one koji možda nisu pročitali knjigu:

E znači zaposlenik,

S znači samozaposlen ili mali poduzetnik,

B znači vlasnik biznisa,

I znači investitor.

Kad su mi ponudili izbor, osjetio sam da imam veću kontrolu nad svojom sudbinom i onim što sam htio učiti. Usput sam otkrio i da su porezni zakoni različiti za svaki od četiri kvadranta i ta mi je činjenica pomogla u planiranju budućnosti.

Kao što većina nas nauči u odrasloj dobi, porezi su nam najveći životni trošak. Nažalost, ako ste u kvadrantu Z ili S, plaćate više poreza no što bi trebali.

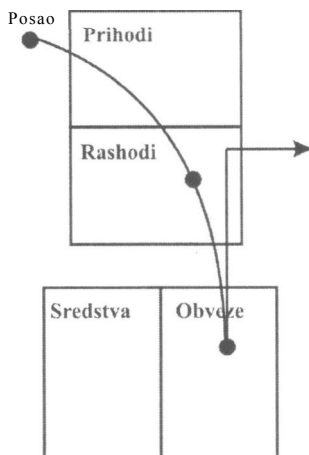
Kad razgovarate sa svojim djetetom, ponudite mu izbor kvadranta umjesto da mu samo kažete: "Idi u školu kako bi pronašao posao."

Budući da sam imao izbor, znao sam da je smjer školovanja koji mi najviše odgovara onaj koji će me povesti prema kvadrantima B i I. Znao sam što želim biti kad odrastem. Danas, bilo da smo u kvadrantu Z, S ili B, svi bismo trebali biti investitori, kvadrant I. Nadam se da više ne očekujete da će država ili kompanija vašeg poslodavca biti odgovorna za vas nakon što se umirovite.

Izbori i posljedice

Ogromna financijska početna prednost koju mi je dao moj bogati otac bilo je razumijevanje izbora i posljedica koji se nalaze na financijskom izvješću.

Kada pogledate cijelo financijsko izvješće, možete shvatiti kako to obrazovanje može biti važno.



Radeći svoju finansijsku domaću zadaću, Mike i ja uskoro smo shvatili da imamo izbor sa svakim dolarom koji dobivamo, a taj izbor nalazi se u polju troškova. Uskoro smo shvatili da svaki put kad zaradimo ili potrošimo dolar nastaje efekt koncentričnih krugova i da taj čin ima posljedicu. Uzevši dolar za kupnju obveze kao što je auto, znali smo da ćemo dugoročno postati siromašniji, ne bogatiji.

Vršenjem izbora koji su izgledali kao na sljedećoj slici, dugoročne posljedice bile su drukčije.



Kao mali dječaci, uvidjeli smo da izbor ulaganja u sredstva ima takvu dugoročnu posljedicu. I Mike i ja znali smo do devete godine da samo mi imamo moć nad svojom finansijskom sudbinom. Znali smo da ćemo, ukoliko cijeli život vršimo finansijske izbore koji izgledaju poput druge slike, postati bogati bez obzira na to imamo li dobar posao ili dobro obrazovanje. Znali smo da naš finansijski uspjeh nije funkcija našeg akademskog uspjeha.

U svojoj najnovijoj knjizi *Um milijunaša*, Thomas Stanley, autor *Milijunaša iz susjedstva*, raspravlja o tome kako njegovo istraživanje nije pronašlo povezanost između akademskog i finansijskog uspjeha. To dvoje nije povezano. I to je lako shvatljivo. Trebamo samo pogledati ono o čemu smo

raspravljali prije, a to je činjenica da se naš školski sustav fokusira primarno na akademske i profesionalne vještine. Ono što nedostaje našem školskom sustavu jest poduka iz vještina kojima me naučio moj bogati otac, a to su financijske vještine.

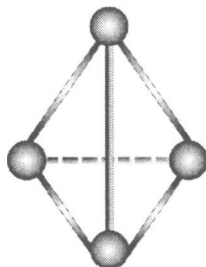
Kao što sam rekao na početku ove knjige: "U Informatičkom dobu, obrazovanje je važnije no ikada prije. A da biste najbolje pripremili svoje dijete za budućnost, zdrave financijske vještine su od vitalne važnosti."

Podučavajući svoju djecu osnovama financijskog obrazovanja, a to je financijsko izvješće, dajete im moć da preuzmu kontrolu nad svojom financijskom sudbinom. Imat će tu moć bez obzira na to koju karijeru izabrali, koliko zarađuju ili koliko su bili dobri u školi. Kao što je moj bogati otac često govorio: "Novac te neće nužno učiniti bogatim. Najveća greška koju radi većina ljudi jest to što misle da će se obogatiti zarađivanjem više novaca. U većini slučajeva, kada ljudi više zarađuju, više se zadužuju. Zato te novac neće nužno učiniti bogatim." Zato je podučavao mene i Mikea da imamo izbor za svaki dolar koji zarađimo, a svaki izbor ima dugoročnu posljednicu.

Moć broja četiri

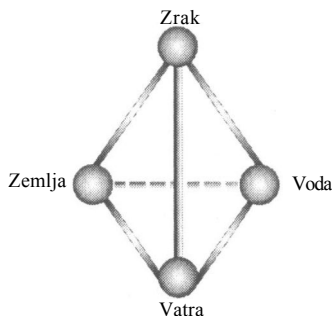
Većina nas čula je izreku "Nitko nije otok." Ili "Dvije glave pametnije su od jedne."

I dok se osobno slažem s tim tvrdnjama, naš obrazovni sustav ne slaže se s dijelom mudrosti koji se krije iza njih. U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, govorim o moći tetraedrona. Ovo je tetraedron, tj. piramida:



U svojem proučavanju čvrste geometrije, otkrio sam da je tetraedron najmanja čvrsta struktura i najstabilnija od svih struktura. Zato su piramide trajale tako dugo. Ključ je čarolija koja se nalazi u broju 4.

Ako pogledate astrologiju, vidjet ćete da postoje četiri glavna znaka: zemlja, zrak, voda i vatra. Kad bismo postavili četiri osnovne skupine u neki oblik, dobili bismo tetraedron:



Četiri osnovna elementa čine svijet kakav poznajemo.

Gledajući svijet novca i biznisa, pronalazimo kvadrant PROTOKA NOVCA. Opet, čarobni broj je 4. Četiri strane su Z (zaposlenik), S (samozaposlenik ili mali poduzetnik), B (vlasnik velikog biznisa) i I (investitor). Opet se može napraviti tetraedron.

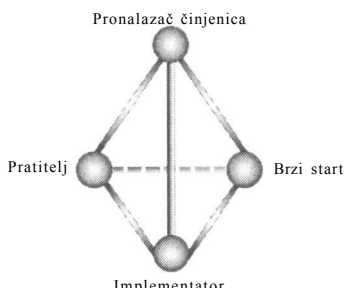
Starogrčki liječnik Hipokrat (460. - 377. p.n.e), često nazivan ocem medicine, koristio je četiri tipa ličnosti kako bi opisao različite ljude. Koristio je termine kolerik, sangvinik, flegmatik i melankolik.

U dvadesetom stoljeću, dr. Carl Jung također je kategorizirao četiri tipa ličnosti, koristeći termine mislilac, osjetitelj, intuitivac i senzor.

1950-tih, Isabel Myers i njezina majka razvile su Myers-Briggs indikator tipa MBIT. MBIT definira šesnaest različitih tipova ljudi, koji se opet mogu sažeti na četiri osnovne kategorije: D kao dominacija; U kao utjecaj, P kao podrška i Ps kao poslušnost.

Danas imamo na raspolaganju mnoge metode proučavanja ličnosti, a mnoge kompanije ih koriste kako bi postavile pravu osobu na pravi posao. Želim naglasiti važnost broja 4.

U radu Kathy Kolbe pronašao sam nekoliko zanimljivih stvari koje pridaju daljnje distinkcije ovoj potrazi za spoznajom o sebi i stvarima koje nas čine jedinstvenima. Jedna od stvari koju je n rad otkrio jest zbog čega neka djeca ne uspijevaju u školi, a druga uspijevaju. Kada pogledate tetraedron, lako je vidjeti zašto tako mnogo mladih ljudi ima problema sa školom.



Lako je vidjeti zašto je postojeći sustav obrazovanja namijenjen primarno učenicima koji su jaki u Pronalazaču činjenica. Ostale tri kategorije često imaju problema u obrazovnom procesu. Drugim riječima, svijet se sastoji od četiri različita stila učenja, ali školski sustav priznaje samo jedan.

I moć broja dvanaest

Većina nas zna da godina ima dvanaest mjeseci i da postoji dvanaest znakova zodijaka. Tijekom razvoja čovječanstva, brojevi 4 i 12 pojavljuju se konstantno kao značajni brojevi. Kad proučavate geometriju, možete shvatiti zašto se ta veza stalno ponavlja. Nažalost, postojeći obrazovni sustav priznaje samo jedan stil učenja i jedan tip genija. Ova knjiga naglašava koliko je važno da roditelji budu svjesni četiriju stila učenja i mogućnosti postojanja dvanaest različitih genija u svojem djetetu. Drugim riječima, sada imate više izbora u odgoju vašeg

djeteta i u načinu razvoja genija vašeg djeteta. Kao što sam rekao ranije u ovoj knjizi, riječ 'inteligencija' znači sposobnost pravljenja finijih distinkcija, a riječ 'edukacija' dolazi iz istog korijena kao i riječ *educe*, što znači "izvući", ne "stavljati u nešto".

Kada pogledate u oči svojeg djeteta, uvijek se sjetite da u vašem djetetu živi mali genij. To možda nije onaj kojeg traži školski sustav, ali ipak je tamo. A premda ga školski sustav možda neće tražiti, važno je za vas kao roditelja ili učitelja da ga potražite. Kad god pogledate dijete u oči i vidite njegov genij, taj genij je tamo da nas podsjeti kako je genij u svima nama. Taj genij u svima nama oživljava čaroliju života.

Zaključak

Najvažniji posao na svijetu

Moj pametni otac običavao je reći: "Postoje dvije vrste djece. Djeca koja uspiju slijedeći put i djeca koja mrze slijediti put i osjećaju da sama moraju stvoriti vlastiti put. U svakome od nas živi i jedno i drugo dijete.

Ne diraj pećnicu

Tako mi je pametni otac dao do znanja da smijem potražiti vlastiti put u životu ako sam častan i u svojoj potrazi sačuvam svoje poštenje. Bilo je situacija u kojima sam skretao s puta. Međutim, bez obzira na to koliko dugo nisam bio na pravom putu, moj otac je držao upaljeno svjetlo i uvijek me dočeka kad bih se vratio.

Često se nije slagao s onim što činim i davao mi je to do znanja, ali nije me sprečavao u tome. Rekao bi: "Jedini način da dijete nauči što je vruća pećnica jest da dodirne vruću pećnicu."

Sjećam se kako sam ga jedne večeri gledao kad je na roditeljskom sastanku pričao svoju priču o vrućoj pećnici. U publici je bilo oko 150 roditelja, a on je rekao: "Mi odrasli znamo što je vruća pećnica jedino zato što smo je dodirnuli. Svi smo je dodirnuli iako su nam govorili da je ne dodirujemo. A ako je netko od vas još nije dodirnuo, savjetujem vam da to uskoro učinite. Niste živjeli dok je ne dodirnete."

Roditelji i učitelji nasmijali su se na tu primjedbu. Tada je jedan roditelj podigao ruku i upitao: "Zar vi kažete da ne bismo trebali kažnjavati svoju djecu?"

"Ne, to nisam rekao. Kažem da će vaše dijete učiti putem životnog iskustva. Kažem da je jedini način da dijete nauči što je vruća pećnica taj da je dodirne. Ako djetetu govorimo da to ne čini, ponašamo se glupo. Dijete će je dodirnuti. Bog je namijenio da djeca uče na taj način. Dijete uči djelovanjem, greškama, a tek nakon toga učenjem. Mi odrasli, u pokušaju da obrazujemo svoju djecu, najprije im govorimo da ne rade pogreške, a zatim ih kažnjavamo kad ih rade. To je pogrešno."

Imao sam samo četrnaest godina, ali vidio sam da se poruka mojeg oca nije svidjela mnogim roditeljima i učiteljima. Za mnoge od njih, izbjegavanje grešaka bio je način života. Jedna majka podigla je ruku i rekla: "Dakle, vi govorite da su greške prirodne. Da učimo putem grešaka."

"Da, to vam govorim." reče moj otac.

"Ali školski sustav kažnjava našu djecu za greške", reče ta majka i ostane stajati.

"Zato sam ovdje večeras", reče moj otac. "Ovdje sam jer smo se mi kao učitelji udaljili od ispravljanja i previše se usredotočili na traženje grešaka kod naših učenika i kažnjavanje tih grešaka. Bojim se da ćemo, što više budemo kažnjavali pogreške umjesto da naučimo djecu da ih ispravljaju i uče iz njih, to više promašiti smisao obrazovanja. Umjesto da kažnjavamo djecu za greške, trebali bismo ih ohrabrivati da ih rade što više. Što više grešaka učine i iz njih nešto nauče, postaju pametniji."

"Ali vi učitelji kažnjavate, pa i rušite učenike koji čine previše grešaka", reče majka.

"Da, tako je. I to je pogreška našeg sustava, a ja sam dio sustava i zato sam večeras ovdje."

Moj otac nastavio je s objašnjenjem da djetetova urođena znatiželja tjera dijete da uči. Ali kao što znatiželja može ubiti mačku, tako previše znatiželje može biti destruktivno za dijete. Poruka mojeg oca te večeri bila je da je posao roditelja i učitelja da ispravljaju djetetovu urođenu znatiželju bez da je oštete.

Zatim su mu postavili pitanje: "Kako možete ispraviti djetetovu urođenu znatiželju bez da je oštetite?"

Moj otac je odgovorio: "Nemam odgovor. Vjerujem da je to umjetnost i proces koji se mijenja iz situacije u situaciju, pa ne može postojati samo jedan odgovor." Nastavio je govoreći: "Ovdje sam samo zato da vas podsjetim, kao roditelje, da smo svi učili o vrućoj pećnici tako što smo je dodirnuli. Dodirnuli smo je iako su nam rekli da to ne činimo. Dodirnuli smo je jer smo bili znatiželjni i htjeli naučiti nešto novo. Ja ovdje predstavljam prirodnu znatiželju i želju za učenjem vaše djece. Sva djeca rađaju se znatiželjna, a naš je posao da sačuvamo tu znatiželju i da u isto vrijeme dajemo sve od sebe kako bismo zaštitili svoje dijete. Važno je zaštititi tu znatiželju jer na taj način učimo. Uništite tu znatiželju i uništili ste djetetovu budućnost."

Još jedna majka podigne ruku i reče: "Ja sam samohrana majka. Moje dijete sada je izvan kontrole. Ostaje vani do kasna i odbija me slušati. Druži se s pogrešnim društvom. Što da učinim? Da li da potičem njegovu znatiželju ili da čekam da završi u zatvoru?"

Moj otac je upita: "Koliko vam je star sin?"

"Navršio je šesnaest godina", odgovori majka.

Moj otac odmahne glavom. "Kao što sam rekao, ne znam pravilan odgovor. Kad se radi o odgoju djece, nema odgovora koji bi riješio sve probleme." Nježno reče: "Možda će policija imati odgovor koji vaš sin traži. Za njegovo dobro, nadam se da nije tako."

Moj otac nastavio je s pričom o dvije vrste djece, onoj koja slijedi zacrtane puteve i onoj koja mora pronaći vlastiti put. Rekao je kako je jedino što roditelj može učiniti da osvijetljuje pravi put i nada se kako će se dijete vratiti na taj put. Također je podsjetio roditelje da su i mnogi od njih skretali s puta. Podsjetio ih je kako se u svakome od njih nalazi osoba koja ponekad želi pronaći svoj put. Rekao je: "Svi mi vjerujemo kako postoji pravi i krivi put. Ali ponekad je naš vlastiti put najbolji." Završio je riječima: "A ponekad naš put nije put naše djece."

Nezadovoljna odgovorom, mlada majka opet je ustala i rekla: "Ali što ako dijete odluta u mrak i nikada se ne vrati? Što ću tada učiniti?"

Moj otac zastao je, i gledajući je s razumijevanjem, tiho rekao: "Samo nastavite osvjetljivati put." Zatim je pokupio svoje papire i povukao se. Zastao je prije no što je izašao iz tihe prostorije, okrenuo se i rekao: "Posao roditelja i učitelja je da drže put osvjetljenim. To je najvažniji posao na svijetu."

Čovjeka ne možete naučiti ništa, možete mu samo pomoći da spozna u sebi.

GALILEO

DODATAKA

Da ili ne džeparcu: Vječni sukob

Sharon Lechter, majka

Davati džeparac ili ne, oduvijek je bilo pitanje. Što bi roditelj trebao učiniti? Čini se da nema konačnog odgovora.

Mnogi roditelji se tako izgube po pitanju određivanja "džeparca" da zaborave naučiti svoju djecu što da naprave s novcem koji primaju. Bilo da se radi o džeparcu ili plaćanju za specifične stvari, vaša djeca moraju naučiti fiskalnu odgovornost.

To da li vaše dijete prima džeparac ili ne nije uvjet budućeg financijskog uspjeha djeteta. Hoće li vaše dijete naučiti fiskalnu odgovornost s novcem jest čarobna formula za njegov ili njezin financijski uspjeh. Kao što smo opisali u četrnaestom poglavlju, bogati otac naučio je Roberta da se fiskalna odgovornost nalazi u desnoj strani kvadranta PROTOKA NOVCA. Vlasnici velikih poduzeća i uspješni investitori savladali su fiskalnu odgovornost i dokazuju je svojim postojanim uspjehom.

Džeparac

Definicija džeparca je "iznos koji se redovito daje za osobne troškove ili troškove kućanstva." I dok džeparac može biti prikladan u mnogim slučajevima, od ključne je važnosti način na koji se on određuje i predaje djeci. Hoće li djeca gledati džeparac kao nešto zdravo za gotovo ili kao zasluženu kompenzaciju za izvršavanje dogovorenih zadataka ili odgovornosti? U svijetu u kojem je mentalitet prihvaćanja stvari zdravo za gotovo sve veći problem odraslih, vjerujemo da je vrlo važno da roditelji ne odgajaju svoju djecu tako da misle da imaju pravo na određeni džeparac svakog tjedna. Na primjer, razmislite o razlici između ove dvije izjave:

"Johne, budući da ti je sada dvanaest godina, dovoljno si star za džeparac. Svakog petka davat ću ti džeparac od 10\$ koji možeš trošiti kako želiš."

"Johne, svake večeri zauzet si domaćom zadaćom i sportom, pa želimo pohvaliti tvoj trud i potaknuti te u tim aktivnostima. Dok se baviš tim aktivnostima, primat ćeš džeparac od 10\$ tjedno."

Plaćanje specifičnih poslova

Rasprava o tome je li bolje davati džeparac ili plaćati specifične poslove ima mnogo aspekata. Ne želimo roditeljima prodavati filozofiju, već se nadamo da ćemo pružiti mogućnosti između kojih će roditelji moći izabrati onu koja naročito odgovara njihovom stilu roditeljstva. I dok davanje džeparca može razviti očekivanje "zdravo za gotovo", "plaćanje specifičnih poslova" također može imati negativan utjecaj jer stvara mentalitet zaposlenika - Učini to i dat ću ti 10\$. I dok je dobivanje kompenzacije za ispunjavanje specifičnih poslova ili zadataka važna stvar, to je samo komponenta podučavanja ukupne fiskalne odgovornosti.

Kada ništa drugo ne uspijeva, pribjegni "mitu"

Djeca moraju shvatiti da i ona moraju pridonositi općem dobru svoje obitelji ili socijalne skupine ne očekujući financijsku naknadu. Prečesto roditelji pribjegavaju "mitu" u pokušaju da natjeraju djecu na izvršavanje zadataka koje bi djeca trebala izvršavati bez ikakve financijske nagrade. O tome mogu govoriti iz golemog osobnog iskustva. Kada zateknete sami sebe kako pribjegavate mitu, shvatite to kao alarm. Time predajete kontrolu svojem djetetu. Prebacujete svoju roditeljsku moć u ruke vašeg djeteta. Mnogi roditelji uljepšavaju taj "potkupljivački" oblik roditeljstva nazivajući ga sustavom "nagrada".

Roditeljska strategija

Bez prodavanja filozofije roditeljima, razvili smo strategiju roditeljstva koja vam može pomoći u određivanju politike džeparca. Predlažemo da za svoju djecu razvijete program od četiri faze. Preporučujemo vam da tu politiku otvoreno i ustrajno prenosite svojoj djeci.

Faza 1, osobna odgovornost - zadajte određene dužnosti i zadatke koje vaša djeca moraju izvršavati radi vlastitog zdravlja i razvoja. (Na primjer, pranje zubiju svakog jutra i večeri trebalo bi predstaviti kao osobnu odgovornost. Neki roditelji mogu tu uključiti i pospremanje kreveta ili odnošenje tanjura do sudopera nakon večere.) Za osobnu odgovornost ne bi smjelo biti financijskih nagrada.

Faza 2, obiteljska ili društvena odgovornost - zadajte određene dužnosti i zadatke koji pridonose obiteljskom ili društvenom okružju, a ne rezultiraju financijskom nagradom. To su djela koja doprinose općem dobru okruženja vašeg djeteta. (Postavljanje stola za večeru, čitanje mlađoj braći, pomaganje starici u nošenju namirnica, primjeri su obiteljske ili društvene odgovornosti). Za obiteljske ili društvene odgovornosti ne bi smjelo biti financijskih nagrada.

Faza 3, određivanje džeparca ili plaće za specifične zadatke - slobodna procjena roditelja. Zadajte smjernice koje uključuju opće zadatke ili dužnosti koji će rezultirati "zarađivanjem" džeparca.

Pokušaj sprječavanja razvoja stava "zdravo za gotovo" kod vaše djece. Neka i djeca sudjeluju u određivanju zadataka koji se pred njih postavljaju. Možda se možete dogovoriti s djecom da vam daju pismeno izvješće, što će ih učiniti odgovornijima u odnosu prema očekivanim zadacima. (Pranje automobila jednom tjedno može biti očekivanje koje je za neke roditelje

izvan faze 2 i može se uključiti u zarađivanje tjednog džeparca). Neka djeca su prezauzeta sportom i školskim zadaćama, pa im roditelji daju džeparac kako bi priznali njihov trud. Važno je da otvoreno iskažete svoja očekivanja.

Faza 4, poticanje duha biznismena u vašem djetetu - poticanje djeteta da razmišlja o načinima zarade novca. Dozvolite mu da predloži poslove ili priča o tome kako druga djeca zarađuju novac kako bi otvorio um prema mogućnostima koje mu se pružaju. Potaknite dijete da otkrije specifične "zadatke" koje treba izvršavati i odredite fiksnu plaću za izvršenje svakog zadatka. Neka vas pismeno izvijesti o svojem poslu nakon što završi.

Ovdje djetetu treba prenijeti filozofiju bogatog oca o zaposlenju nasuprot posjedovanja biznisa. Iznos novca određen za svaki zadatak je definicija "posla" vašeg djeteta. Ono što će djeca učiniti s novcem je njihov 'biznis'. Što vaša djeca ranije shvate razliku između rada za druge i rada za sebe, bolji su im izgledi za financijski uspjeh. Objasnite im da je ono što radite tijekom dana (od osam do pet) vaše zaposlenje, ali da je ono što radite s novcem (vašom plaćom) vaš 'biznis'.

Fiskalna odgovornost

Mnogi roditelji tako se izgube u određivanju džeparca da zaborave naučiti svoju djecu što da učine s novcem kad ga dobiju. Bilo da se radi o novcu od džeparca, darovima ili plaćanju za specifične zadatke, vaša djeca moraju naučiti fiskalnu odgovornost. Fiskalna odgovornost razvija se tek kad vaše dijete stekne financijsku pismenost. Nadalje, moramo se boriti protiv današnjeg trenda shvaćanja stvari zdravo za gotovo tako što ćemo educirati našu djecu o odlaganju gratifikacije (gratifikacija: nagrada, premija) i o izbjegavanju dugova na kreditnoj kartici.

Financijska pismenost

Naučite vašu djecu konceptima sredstava i obveza; razlici između prihoda u vidu zarade, pasivnih prihoda i zarade od ulaganja; važnosti pasivnih prihoda i prihoda od ulaganja i definiciji trivijalnih vrijednosti. Koristite jednostavne crteže iz knjige *Bogato dijete, pametno dijete* i knjige *Bogati otac, siromašni otac* kako biste podučavali djecu. Naoružana ovom vrstom financijskog obrazovanja, vaša djeca bit će bolje pripremljena za razvoj zdrave fiskalne odgovornosti.

Odgođena gratifikacija

Fiskalna odgovornost pokazuje financijsku pismenost kao i razumijevanje "odgođene gratifikacije", o čemu se detaljnije raspravlja u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*. Jedna od prednosti pokretanja programa štednje za vašu djecu jest u tome što ih uči moći koncepta odgođene gratifikacije. Postavljanjem financijskih ciljeva za vašu djecu i pomaganjem u određivanju financijskog plana za postizanje tih ciljeva, u njima stvarate formulu za uspjeh. Samopouzdanje koje se gradi kad postignu te ciljeve od neizmjerne je važnosti. U današnjem svijetu trenutne gratifikacije, svojoj djeci oduzimamo moćan osjećaj uspjeha koji je rezultat postizanja cilja. Kako? Tako što im nešto dajemo, umjesto da im dopustimo da to sami zasluže.

Na primjer, vaše dijete želi novi bicikl. Počnite s filozofijom predstavljenom u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, gdje siromašni otac kaže: "Ne mogu si to priuštiti", ali bogati otac kaže: "Kako bih si to mogao priuštiti?" Naučite dijete da pita "Kako mogu to učiniti?", umjesto da kaže "Ne mogu." Pomozite mu da razvije plan zarade novca za kupnju bicikla. Potaknite dijete da osmisli način da zaradi novac. Pomozite mu da procijeni svoj napredak na putu zarade i načini korekcije koje su potrebne. Neka vaše dijete kupi bicikl kao konačnu nagradu za ostvarenje plana. Priznajte trud i konačan uspjeh vašeg djeteta.

Dugovi i kreditne kartice

Kreditne kartice u današnje vrijeme postale su sredstvo trenutne gratifikacije. Nažalost, krajnji rezultat je odlaganje stresa samo do trenutka kada računi stignu na naplatu. Mnogo bolja poruka daje se putem postavljanja financijskih ciljeva i vježbama odgađanja gratifikacije sličnima upravo opisanoj priči o biciklu.

Bez obzira na to što mislimo o kreditnim karticama, one su sveprisutne u našem današnjem društvu. Našu djecu svakodnevno, putem televizije i radija, bombardiraju poruke tipa "Kupuj karticom". Roditelji trebaju pružiti djeci potpunu sliku tako što će im ukazati na drugu stranu kreditnih kartica. Omogućite im da vas gledaju kako plaćate račune. Objasnite im umnožavanje kamata na bilanci kreditne kartice. Pokažite im da za svaku karticu postoje kreditni limiti.

Objasnite im i dobre strane korištenja kreditnih kartica. Kreditne kartice mogu pomoći u praćenju načina na koji trošite novac. Mnogi ljudi mudro koriste kreditne kartice i plaćaju bilancu svaki mjesec tako da nema kamata.

Mnogi roditelji imaju problema s vlastitim dugovima s kreditnih kartica i brine ih da ne uplaše djecu ako im ispričaju previše o financijskoj situaciji. Činjenice o dugovima s kreditne kartice iz "stvarnog života" mogu biti iznad sposobnosti shvaćanja vašeg djeteta. Mi smo stvorili PROTOK NOVCA za djecu, patentiranu financijsku društvenu igru, kako bismo pomogli roditeljima da djecu poduče financijskoj pismenosti. Igra se specifično bavi procesom donošenja odluka "plati gotovinom ili karticom". Vaša djeca upoznat će obje strane svijeta kreditnih kartica (trenutna gratifikacija i odloženi stres kada stignu računi), a istovremeno će se zabaviti i koristiti novac iz igre. Bit će mnogo bolje pripremljeni da se suoče i izbjegnu opasnosti kreditnih kartica kada odrastu.

Honorarni poslovi

Kad vaše dijete bude dovoljno staro, važno je da nauči odgovornost posla. Dozvolite djeci da pronađu honorarne poslove, ako im to dozvole školske i sportske aktivnosti. Pregledajte zajedno s njima njihovu prvu plaću kako bi shvatili da država uzima svoj dio poreza na prihod prije no što dobiju plaću.

Kad sam bila u srednjoj školi, moji roditelji od mene su tražili da uštedim ili uložim 50% svega što bih zaradila na honorarnom poslu. Prešlo mi je u naviku da odmah položim na štednju 50% svoje plaće. Dopuštali su mi da preostalih 50% trošim onako kako želim. To je u mene usadilo koncept "plati prvo sebi" u vrlo ranoj dobi. Do vremena kad sam diplomirala na fakultetu, skupila sam preko 20,000\$ samo time što sam štedjela 50% svojih prihoda od honorarnih poslova koje sam radila kao studentica.

Kao roditelj, upotrijebila sam isto pravilo sa svojom djecom kad su ona pronašla honorarne poslove. Vidjeli su koncept "plati prvo sebi" na djelu i shvatili dugoročnu dobit koju mogu imati od toga. Nažalost, mojeg najstarijeg sina bombardirali su kreditnim karticama kad je došao na koledž. Bez mojeg znanja, našao se u velikim dugovima s kreditne kartice prije no što je to i shvatio.

Ovdje vidite kako je lako biti general poslije bitke. Osjetila sam da je najbolji način da nešto naučim svoju djecu putem osobnog primjera. Moj suprug i ja imamo nekoliko kreditnih kartica koje stalno koristimo. Naše kreditne kartice služe nam kao sjajno knjigovodstveno sredstvo i pomažu nam da pratimo gdje trošimo novac. Svakog mjeseca otplaćujemo cijeli iznos, pa ne moramo plaćati kamate. Međutim, našeg sina zaveo je mamac niskih mjesečnih troškova. Dobio je trenutnu gratifikaciju, ali i odgođeni stres kad je prešao svoj kreditni limit. Trebale su mu četiri godine da očisti karticu od minusa, ali pritom je naučio vrlo vrijednu lekciju. Danas otplaćuje dugove s kreditne kartice svakog mjeseca. Također je naučio i to da plati prvo sebi. Danas je financijski odgovoran.

Financijski uspjeh

Da zaključim, drevno pitanje treba li djetetu davati džeparac ili ne možete razriješiti samo vi. Ali upitajte se što dijete uči iz politike koju provodite u vezi džeparca. Stvarate li svojem djetetu:

- Mentalitet "zdravo za gotovo"?
- Mentalitet zaposlenika?
- Mentalitet poduzetnika?

Fiskalna odgovornost u kombinaciji s poduzetničkim duhom može stvoriti veliku moć. Pomozite djeci da razviju i jedno i drugo, i gledajte kako nižu financijske uspjehe.

Robertov komentar

Slažem se sa Sharon i htio bih dodati jednu suptilnu distinkciju koja će možda još više razjasniti lekciju.

Moj siromašni otac fokusirao se na to koliko je novca zarađivao. Zato je uvijek govorio: "Stekni dobro obrazovanje, kako bi pronašao dobro plaćen posao."

Moj bogati otac nije se fokusirao na to koliko novca zarađuje. Fokusirao se na to koliko novca zadržava. Zato je uvijek govorio: "Mnogo je važnije koliko novca zadržiš nego koliko ga zaradiš." Također je govorio: "Ljudi koji se fokusiraju samo na to koliko novca zarađuju uvijek rade za ljude koji se fokusiraju na to koliko novca zadržavaju."

Što se tiče džeparca, važnije je da naučite djecu da se fokusiraju na zadržavanje nego na zarađivanje novca. Moj bogati otac govorio je kako je svaki njegov dolar poput njegovog zaposlenika: radi za njega. Kad je dolar u polju sredstva, nikada ga ne napušta. Kad bi prodao sredstvo, zaradu bi koristio za kupnju drugog sredstva. Sredstva koja je kupovao sada se mogu prenijeti na slijedeću generaciju.

Ako razvijate tu filozofiju i podučavate na taj način svoju djecu, možete im pomoći da nauče put prema financijskoj neovisnosti.

DODATAK B

Financijski izleti: Vježbe s novcem koje roditelji mogu raditi s djecom

Sharon Lechter, O.J.R. i majka

Ove vam vježbe mogu pomoći u podučavanju vaše djece o novcu. Koristeći iskustva iz stvarnog života u podučavanju djece, automatski pokazujete praktičnu primjenu lekcija. Na primjer, imamo vježbu nazvanu Financijski izlet u banku. Nakon tog izleta, vaše dijete sjetit će se lekcija koje je naučilo u toj posjeti svaki put kad prolazi pokraj banke. To se često naziva "iskustveno učenje" i može biti moćno oruđe u podučavanju vaše djece o novcu.

Financijski izleti osmišljeni su kao dijalози ili scenariji koje možete koristiti za podučavanje osnovnih financijskih koncepata. Nema pravih ili krivih odgovora. To su jednostavne vježbe čija je svrha da vam pomognu da sa svojim djetetom započnete dijalog o specifičnim financijskim pitanjima i proširite mu svijest o financijskom svijetu u kojem živimo. Ali to je i prilika da se zabavite sa svojim djetetom.

Financijski izlet do kuhinjskog stola

A. PLAĆAJTE SVOJE MJESEČNE RAČUNE

Neka vaša djeca sjednu pokraj vas dok plaćate mjesečne račune. Dajte im da pogledaju svaki račun i objasnite im na što se odnosi. To će im dati bolje razumijevanje života. Ne morate svojoj djeci u potpunosti otkrivati svoje financije, ali počnite s osnovama.

1. Platite prvo sebi

Počnite tako što ćete platiti najprije sebi, čak i ako je riječ o samo nekoliko dolara. Nakon što vide kako stalno prvo plaćate sebi, vaša djeca vjerojatno će i sama slijediti vaš primjer kad počnu zarađivati.

2. Platite troškove kućanstva

Objasnite račune za komunalije i dozvolite djetetu da pregleda račune. Dobit će bolji uvid u to kako trošite novac. Razumijevanje načina na koji plaćate struju, vodu, plin, odvoz smeća i druge režije pružit će djetetu sliku o tome koliko je poslova potrebno da održavate svoj standard života. (Možda ćete otkriti i dodatnu korist od ove vježbe - od roditelja smo čuli da su njihova djeca počela češće gasiti svjetla i kraće se tuširati nakon ove lekcije.)

3. Otplaćujte svoju hipoteku

Objasnite djetetu hipoteku u najjednostavnijim crtama. Objasnite im kako vam banka pomaže da kupite kuću tako što vam posuđuje većinu novca, a vi pristajete banci vratiti novac tijekom vremena. Kako bi to mogli učiniti, složili ste se da banci platite određenu svotu ili kamate, dok ne vratite cijelu svotu. Pokažite djeci plaćanje hipoteke i način na koji svako plaćanje uključuje i plaćanje kamata.

4. Plaćajte svoje račune s kreditne kartice

Objasnite djetetu svoj račun od kreditne kartice. To vam može biti teško ako na kreditnoj kartici imate velike dugove. Ipak, važno je da vaše dijete shvati i negativnu, kao i pozitivnu stranu korištenja kreditne kartice. Evo nekih jednostavnih definicija.

Kreditne kartice - "Kreditne kartice izdaju ti banke ili druge financijske institucije i trgovine kako bi mogao kupovati robu i usluge. Robu i usluge dobivaš odmah, a banka ili trgovina plaća umjesto tebe robu ili usluge."

Izvjeshće - "Svaki mjesec poslat će ti izvješće koje ti pokazuje koliko si potrošio taj mjesec (koliko su platili za tebe) i datum do kojeg moraš platiti cijeli iznos kako bi izbjegao plaćanje kamata."

Kamate na kreditne kartice - "Ako se iznos s tvojeg izvješća na plati do određenog datuma, naplatit će ti i kamate na bilancu, i to po mnogo višoj stopi od drugih vrsta posuđivanja."

Minimalna otplata - Mnoge banke i trgovine dopustit će ti da platiš "minimalnu otplatu" umjesto ukupnog iznosa. Kamate se tada zaračunavaju na preostali iznos. Zapravo, obeshrabruju te u tome da odjednom platiš cijeli račun s kartice. Oni smatraju da bi, budući da su se toliko namučili da ti daju taj kredit, ti trebao produžiti svoje otplaćivanje kako bi oni mogli dobiti mnogo veće kamate.

Važno: Ta karakteristika kreditnih kartica stvorila je ogromne dugove s kojima se mnogi ljudi danas suočavaju. Kako se to događa?

- Jedan mjesec ponestane vam gotovine, pa platite minimalni iznos otplate za svoju kreditnu karticu. Bilanca kartice nastavlja rasti, a vi kupujete nove stvari.
- Minimalna otplata bila je tako lagana da to učinite i slijedeći mjesec, pa opet i slijedeći. Ali i dalje kupujete karticom.
- Budući da plaćate minimalnu otplatu, vaš kreditni status je još uvijek dobar i druge kompanije šalju vam nove kreditne kartice. Uskoro imate u novčaniku 5 različitih kreditnih kartica (Prema CardWeb-u većina kućanstava u Americi posjeduje između pet i šest kreditnih kartica).

- I dalje plaćate minimalnu otplatu na pet kartica, zadržavajući dobar kreditni status, ali sada na karticama imate zapanjujuće veliku bilancu.
- Jednog dana shvaćate da plaćate mnogo novaca za minimalne otplate, ali vaša ukupna bilanca raste svaki mjesec.
- Tek kada otkrijete da više ne možete plaćati niti minimalne otplate, vaš kreditni status opada.
- Zatim otkrivete da ste potrošili maksimum kreditnih limita na vašim karticama i više ne možete dobivati nove kartice budući da vaš kredit ne vrijedi. Propustili ste nekoliko otplata, a jedva plaćate minimalne otplate na svojim preostalim karticama.

Nažalost, to je zatvoreni krug u kojem se mnogi ljudi danas nalaze. To može zvučati deprimirajuće, kao nešto s čime ne biste htjeli opterećivati svoju djecu, ali najbolje je da shvate te stvari u ranoj dobi. Kako djeci objasniti tu složenu temu? Mi smo stvorili igru PROTOK NOVCA za djecu, a u igru smo uključili upravo to pitanje. Vaša djeca naučit će da imaju izbor - plaćati gotovinom ili karticom - i da svaki izbor ima i posljedicu. U početku obično odlučuju stvari kupovati karticom, jer o tome obično slušaju kod kuće. Posljedica kupovine karticom jest to što moraju povećati troškove koje moraju plaćati svakoga dana. Uskoro nauče da je bolje odmah dati nešto više gotovine nego beskrajno povećavati troškove.

U našoj knjigi *Kvadrant PROTOKA NOVCA Bogatog oca* uključili smo i poglavlje o tome kako izaći iz duga. Tamo smo prikazali i formulu o tome kako otplatiti dugove za pet do sedam godina.

5. Potičite znatiželju vašeg djeteta

Potičite dijete da postavlja pitanja, i odgovarajte mu najiskrenije što možete. Ako vam dijete postavi pitanje na koje

ne možete odgovoriti, pronađite nekoga tko to može i učite zajedno sa svojim djetetom.

6. Vođenje dokumentacije

Dozvolite djetetu da vam pomogne u pohrani računa nakon što ih platite. Dobro vođenje dokumentacije je navika koja se uči.

B. Napravite proračun za tjedan dana kupovine hrane

Sada kad vaše dijete bolje shvaća plaćanje računa, vrijeme je da ga upoznate s konceptom proračuna. Umjesto da svojem djetetu otkrivajte cjelovitu financijsku sliku, počnite s malim. Za potrebe ove vježbe, recimo da dogovorite s djetetom da vam tjedan dana planira jelovnik. Njegov zadatak će biti da tjedan dana hrani vašu obitelj s određenim proračunom. Vaše dijete na taj će način morati usrećiti obitelj, kao i ispoštivati financijski proračun. Važno je da dozvolite djetetu da osmisli jelovnik, kao i da kupi hranu. Možete sudjelovati u pripremi, budući da kuhanje nije dio lekcije.

1. Odredite proračun

Odredite koliko obično tjedno trošite na prehranu obitelji. Možda možete uključiti samo doručak i večeru. Za potrebe ove vježbe, predložit ćemo 200\$ za obitelj od četiri člana, za sedam doručaka i sedam večera.

2. Neka dijete isplanira obroke na papiru

Neka vaše dijete napiše jelovnik za svaki obrok. Mogli biste s njim posjetiti prodavaonicu namirnica kako biste mu pomogli da shvati cijenu pojedine robe.

3. Neka dijete pripremi popis za kupnju

Nakon što završi jelovnike za cijeli tjedan, neka dijete pripremi popis za kupnju tako da zna koju hranu mora kupiti.

4. Neka dijete kupuje hranu

U dućanu, gledajte dijete dok kupuje po popisu. Možete mu predložiti da ponese sa sobom kalkulator kako bi znalo ukupnu sumu koju je potrošilo. Važno je da se zadrži unutar određenog proračuna.

5. Neka vaše dijete bilježi koliko je potrošilo za svaki obrok s popisa

Bilo bi dobro da vaše dijete bilježi količine na popisu prilikom kupnje. Ali također bi trebalo kod kuće napisati ukupni iznos s računa, jer možda postoje i porezi koje treba uključiti u cijene obroka.

6. Priprema obroka

Zavisno o vašoj djeci, možda ćete morati pomagati u pripremi obroka.

7. Analiza rezultata

Prvo, pazite na to je li obitelj zadovoljna svojim obrocima. To je vrlo važan dio vježbe, jer povratnu informaciju dobit ćete za sve što radite u životu.

Nakon toga, neka dijete usporedi planirane iznose sa stvarnim iznosima potrošenim za svaki obrok. Utvrdite za svaki obrok koliko je proračun premašen ili koliko je uštedeno. Na kraju utvrdite ukupni premašaj i uštedu proračuna za cijeli tjedan.

8. Ponovno prođite kroz cijeli proces

Ovo je najvažniji dio vježbe. Dozvolite djetetu da s vama podijeli svoja iskustva. Što je naučilo? Slušajte njegova zapažanja. Možda ćete primijetiti da dijete više cijeni vašu roditeljsku ulogu.

9. Primijenite proces

Sada s djetetom raspravite o tome kako za sve troškove morate napraviti proračun. Ako radije ne biste otkrivali specifične financijske informacije, napravite jednostavan proračun. Raspravite o potrebi da napravite proračun za prihode kućanstva i o podjeli proračuna na sve troškove koje treba platiti.

Ako je dijete prošlo vježbu Plaćanje računa, bolje će shvatiti što sve treba planirati.

Kao što je dijete trebalo isplanirati jelovnik unutar proračuna, i vi morate naučiti da planirate svoj život unutar proračuna.

PRIHOD

Plaća

Najam od iznajmljenih nekretnina

Kamate ili dividende

Drugi prihodi

Manje

ULAGANJA

Odredite stalni iznos za ulaganje. To je kategorija 'prvo plati sebi'.

Manje

RASHODI

Porezi

Plaćanje hipoteke ili najma

Hrana

Odjeća

Osiguranje

Plin

Komunalije

Zabava

Kamate na kreditne kartice i drugi dugovi

PREOSTALI IZNOS NAKON SVIH ULAGANJA I RASHODA

Sada, izračunajte postotak vašeg prihoda koji ulažete (zadržavate kao sredstva) i postotak prihoda koji trošite. Ima li načina na koji biste mogli povećati postotak prihoda koji ulažete (zadržavate kao sredstva) i smanjiti postotak prihoda koji trošite?

Ako možete uvećati svoja sredstva, a time i povećati svoje prihode od njih, veći dio vašeg novca radit će za vas. Vaša plaća predstavlja vaš rad za novac.

10. Praćenje

Nakon što prođe tjedan dana ili duže razdoblje, opet razgovarajte s djetetom o vježbi. Što je zapamtilo od tog iskustva? Bi li željelo ponoviti vježbu? Shvaća li dugoročni utjecaj ulaganja, kupnje sredstava i toga da treba prvo plaćati sebi?

Financijski izlet u banku

Početna vježba: povedite dijete u banku. Pokažite mu osoblje za pomoć klijentima koje sjedi za svojim stolovima. Ako u banci nema mnogo ljudi, zamolite osoblje da mu objasni svoj posao. Neka ih vaše dijete pita kolike kamate banka plaća na novac položen u banci. Uključite štedne račune, certifikate depozita i druge instrumente banke koje imate na raspolaganju. Neka vaše dijete zapisuje bilješke.

Neka vaše dijete zatim pita kolike bi kamate banka naplatila za kupnju automobila, kuće ili za potrošački zajam. Ako banka izdaje vlastite kreditne kartice, neka se dijete raspita o kamatnoj stopi za prekoračenje limita na kartici.

Zatim napustite banku i pođite na neko mirno mjesto kako biste popunili slijedeću tabelu:

Banka ti plaća slijedeće kamate:		Ti banci plaćaš slijedeće kamate:	
Štedni račun	%	Kupnja automobila	%
Tekući račun	%	Potrošački zajam	%
CD	%	Kreditna kartica	%
	%	Hipoteka	%
	%		%

Zatražite od djeteta da ponovno pregleda tabelu i postavite mu slijedeća pitanja:

1. Koji stupac pokazuje više stope?

2. Završi slijedeću rečenicu:

"Dakle, banka mi plaća kamate od _____ (stopa kamate na štedni račun) na moj štedni račun, ali kada želim posuditi novac za automobil, ja ću banci morati platiti _____ (stopa kamata za kupnju automobila) za novac koji posuđujem. Plaćat ću _____ (stopa kamata za kupnju automobila manje stopa kamate za štedni račun) više nego što dobivam."

3. Sada pogledajte deseto poglavlje: "Zašto su štediške gubitnici" zajedno s djetetom. Objasnite mu da je uvijek mudro imati nešto novca na štednom računu. Tako počinjemo učiti dobre navike u ponašanju s novcima. Zapravo, preporuča se da ljudi na štednji drže dovoljno gotovine da mogu pokriti tri do dvanaest mjeseci životnih troškova u slučaju nevolje. Ne preporučujemo da sada odjurite i povučete novce koje imate na štednji. Kažemo da štedni računi nisu dobar način investiranja.

4. Na kraju, upitajte dijete: "Da se nalaziš u slijedećoj situaciji, bi li zarađivao ili gubio novac?"

Na štednom računu imaš 10,000\$ s kamatama od 4%.

Koliko ćeš kamata dobivati godišnje?

$$(10,000\$ \times 4\%) = \underline{\hspace{2cm}} \text{(A)}$$

imaš 10,000\$ potrošačkog zajma kojega prve godine otplaćuješ po stopi od 9%. Koliko ćeš kamata otplaćivati?

$$(10,000\$ \times 9\%) = \underline{\hspace{2cm}} \text{(B)}$$

Sada:

Da li nakon godinu dana zarađuješ ili gubiš novac?

$$\text{(A) manje (B) } = \underline{\hspace{2cm}} \text{(C)}$$

Koliko si zaradio ili izgubio novaca nakon deset godina?

$$\text{(C) } \times 10 \text{ godina} = \underline{\hspace{2cm}} \text{(D)}$$

RJEŠENJA:

A= 400\$; banka će ti platiti 400\$ kamata na štednju

B= 900\$; ti ćeš banci plaćati 900\$ kamata za svoj zajam

C= gubiš 500\$ (ili -500\$): izgubit ćeš 500\$

D= gubiš 5,000\$: nakon deset godina izgubit ćeš 5,000\$. Još uvijek ćeš imati 10,000\$ na štednji i potrošački zajam od 10,000\$, ali za kamate ćeš platiti 5,000\$ više no što si dobio tijekom deset godina.

Napredna vježba

Pogledaj činjenice izložene gore. Sada ćemo u situaciju dodati i porez na dohodak. Država ti uzima porez od prihoda kroz kamate, ali ti ne dopušta smanjenje kamata koje plaćaš.

Počni s neto iznosom koji si izračunao za (C) gore; zapamti, to može biti negativan broj.

$$(C) = \underline{\hspace{10em}}$$

Neka (A) bude tvoja zarada od kamata

$$(A) = \underline{\hspace{10em}}$$

Pomnoži je s porezom na dohodak od 50% (stopa poreza varirat će s obzirom na ukupni prihod).

$$A \times 50\% = \underline{\hspace{10em}}(E)$$

Sada oduzmi (E) od (C) kako bi izračunao količinu novca koji su dobio ili izgubio nakon oporezivanja.

$$\text{manje (E)} = \underline{\hspace{10em}}(F)$$

Koliko si novca zaradio ili izgubio nakon 10 godina?

$$(F) \times 10 \text{ godina} = \underline{\hspace{10em}}(G)$$

RJEŠENJE:

E= 200\$; platit ćeš porez na dohodak od 200\$ na kamate koje si dobio od banke, pod pretpostavkom da je porezna stopa 50%

F= gubiš 700\$ (ili -700\$); nakon učinka poreza na dohodak, gubit ćeš 700\$ godišnje, ili plaćati 700\$ više u kamatama od potrošačkog zajma nego što ćeš dobivati od svoje štednje nakon oporezivanja.

G= gubiš 7,000\$; nakon deset godina izgubit ćeš 7,000\$. Još uvijek ćeš imati 10,000\$ na štednji i potrošački zajam od 10,000\$, ali za kamate ćeš platiti 7,000\$ više no što si dobio tijekom deset godina.

Pregled situacije

Brzi pregled situacije pokazat će da gornji primjer nije mudar plan ulaganja. Nažalost, mnogi ljudi slijede takav plan, a da to ne shvaćaju. Evo nekih ideja za poboljšanje tog plana ulaganja.

Lako.

Upotrijebi svojih ušteđenih 10,000\$ za otplatu 10,000\$ potrošačkog zajma. Na taj način, nećeš više gubiti novac. Nećeš dobivati kamate, niti ih plaćati.

Prosječno.

Pronađi sredstvo koje možeš kupiti za 10,000\$ sa štednje, a koje će stvoriti dovoljan protok novca da bi mogao plaćati svoj potrošački zajam. Trebat će ti investicija koja će stvarati protok novca od 900\$ godišnje. To možeš gledati i ovako: tvoj povrat gotovine (900\$) od ukupne gotovine (10,000\$) čini 9% (900\$ podijeljeno s 10,000\$). Razumijevanje tih omjera je od ključne važnosti za svakog investitora. Na taj način tvoje sredstvo otplaćuje tvoju obvezu, potrošački zajam. (Učinak poreza na dohodak nije uključen u ovaj primjer budući da porez na dohodak koji se primjenjuje na tvoje sredstvo može varirati).

Složeno.

Kupi sredstvo od povrata gotovine koji čini najmanje 9%. Zatim utvrdi kako bi mogao 10,000\$ potrošačkog zajma pretvoriti u zajam za biznis. To bi onih 900\$ kamata koje se plaćaju na zajam pretvorilo u novac koji se oduzima od poreza na dohodak. Ova ideja bolje je prikazana u knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*.

Molim vas, imajte na umu da je namjera ove vježbe demonstracija razlike između štednje i posudbe, kao i razlike između štednje i investiranja. Uključene su dodatne komponente radi ostvarenja više razine složenosti. Počnite objašnjavati djetetu početni primjer i nastavite samo ako je vaše

dijete zainteresirano i pokazuje pravo razumijevanje početnih koncepata.

Financijski izlet u trgovinu namirnicama

Djeca najbolje uče iz iskustva. Od najranije mladosti možete s djecom razgovarati o novcu. Ovu vježbu mogli biste izvesti prije vježbe s proračunom, kako bi pomogli djeci u kupovini kad planiraju obiteljske obroke za tjedan dana.

Kada pođete u trgovinu s namirnicama, stalno donosite odluke povezane s kvalitetom i cijenama. Umjesto da tiho razgovarate sami sa sobom, opisujujte taj proces svojoj djeci. Često vidim kako ljudi guraju djeci u ruke igračke kako bi ih utišali. Uključite ih u proces. Pokažite im kako trgovine pružaju mogućnost uspoređivanja cijene po komadu proizvoda i omogućite im da oni vama kažu koju konzervu graha bi bilo uputnije kupiti.

Jednako je važno da im objasnite zašto kupujete skuplju konzervu, iako je druga jeftinija. Kvaliteta graha može opravdati razliku u cijeni. Mogli biste kupiti obje konzerve kako biste djeci kod kuće pokazali razliku.

Neka djeca plate račun i prebroje novac koji će dobiti nazad. Vrlo je važno da vaša djeca nauče koncept vrijednosti i razmjene.

Financijski izlet u prodavaonicu automobila ili kućanskih uređaja

Ako kupujete automobil ili kućanski uređaj, povedite dijete sa sobom.

Razgovarajte o odluci plaćanja gotovinom ili putem mjesečnih rata. Ako plaćate putem mjesečnih rata, objasnite djetetu da sada u mjesečni proračun morate uključiti novi rashod.

Promatrajući financijski proces, vaše dijete može u ranoj dobi naučiti o zajmovima i potrebi za dobrim kreditom. Neka službenik za izdavanje zajmova objasni vašem djetetu što je to

dobar kredit i koliko je on važan. Službenici će obično rado pričati o potencijalnim kupcima koji se nisu uspjeli kvalificirati za kredit, kao i o drugim kupcima koji su dobili izuzetno visoke kreditne stope.

Kroz ovaj proces vaše će dijete početi shvaćati da je vaše osobno financijsko izvješće i dobar kredit vaše svjedodžbe u stvarnom životu.

Ova posjeta može biti kratka, ali samo izlaganje situaciji proširuje um vašeg djeteta, kao i njegovu svijest o novcu i posuđivanju.

Financijski izlet u brokersku tvrtku

Nakon što posjetite banku, povedite dijete u brokersku tvrtku. Zamolite brokera da objasni svoj posao vašem djetetu. (Ovaj posjet trebali biste prethodno dogovoriti, kako biste pronašli brokera koji će vam pomoći).

Ako je vaše dijete tinejdžer, možda ćete htjeti otvoriti račun. Neka vaše dijete pomaže u procesu rješavanja papira. Dozvolite djetetu da, uz vašu pomoć i pomoć brokera, samo izabere ulaganja kojima će financirati svoj račun.

Neka broker djetetu objasni vrste ulaganja i relativne stope povrata. Većina odraslih ne razumije razlike između dionica korporacija i načina na koji funkcioniraju uzajamni fondovi. Vaše dijete će dobiti odličnu financijsku početnu prednost ako shvati osnove ovih sredstava ulaganja.

Možda je prerano razgovarati o konceptima kao što je P/E omjer i drugi aspekti fundamentalne i tehničke analize, osim ako dijete odlično shvaća sve koncepte koje broker prezentira. O tim temama više se raspravlja u knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*.

Neki roditelji otvorili su račune svojoj djeci preko *on-line* trgovačkih tvrtki. Izbor je vaš. Međutim, u ranijim je fazama možda dobro da se broker i vaše dijete sretnu osobno. Vaše dijete će uspostaviti vezu i lakše će postavljati pitanja o stvarima koje možda ne razumije.

Naučite svoje dijete kako da čita financijske stranice vašeg lokalnog časopisa. Ako ni vi ne razumijete ono što tamo piše, zamolite brokera da objasni i vama.

Uvijek započnite s malim. Nemojte dozvoliti vašem djetetu da ulaže velike količine novca. Taj proces predlaže se zato da se vaše dijete educira o svijetu novca i o moći novca. Pristup prevelikoj količini novca omogućio bi novcu da preuzme kontrolu nad vašim djetetom i stvori čudovište. Bolje je početi s malim i učiti kroz djelovanje. Mnogo se lakše oporaviti od male pogreške nego od velike, kad je u pitanju novac.

Financijski izlet u McDonald's

Ne bi trebalo biti previše teško povesti dijete u McDonald's. Međutim, ovaj put predvidite dovoljno vremena za slijedeće vježbe:

Dok vozite u McDonald's, svojem djetetu ukažite na slijedeće:

- "Netko posjeduje zemljište na kojem je izgrađen McDonald'sa i taj netko zarađuje od najamnine zato što dopušta McDonald'su da bude na njegovom zemljištu. Vlasnik zemljišta ne mora biti tamo. Samo dobiva novac od najamnine svaki mjesec."
- "Ista osoba možda posjeduje i zgradu i za to dobiva najamninu."
- "Netko posjeduje poduzeće koje proizvodi zlatne lukove za McDonald's. Možeš li zamisliti tvornicu punu zlatnih lukova? Možda tako McDonald's zna da će svi lukovi biti iste boje i izgledati isto."

Nakon što naručite hranu i pojedete je, pokažite svojem djetetu slijedeće stvari:

- "Vidiš li prodavača za pultom? Ona je zaposlenik McDonald'sa. Dobiva plaću da bude ovdje i radi taj posao. Sve dok je ovdje onda kad treba biti, i dok radi ono za što je obučen, bit će plaćen. Kad dobije plaću, bit će plaćen samo za vrijeme koje je ovdje proveo u radu."

- Zatim upitajte: "Koje još zaposlenike vidiš ovdje?"
- Zatim zaključite: "Dakle, potrebno je mnogo zaposlenika da bi ovaj McDonald's mogao tako dobro posluživati goste."

Ogledajte se oko sebe po restoranu i ukažite na slijedeće stvari:

- "Vidiš li čaše koje koriste i papir u koji umataju hamburgere? Njih izrađuju druge kompanije posebno za McDonald's. Te kompanije moraju paziti da njihove čaše i papiri izgledaju upravo onako kako je to naručio McDonald's, jer inače neće biti plaćeni za njih. Netko, također zaposlenik, vjerojatno u McDonald'sovom uredu smještenom na nekom drugom mjestu, odgovoran je za naručivanje tih stvari i za to da one budu isporučene McDonald'su prije no što im ponestane zaliha."
- Zatim upitajte: "Koje još predmete vidiš, a koje su za McDonald's možda načinile druge kompanije?"
- Zatim zaključite: "Dakle, potrebno je mnogo različitih kompanija s različitim proizvodima kako bi opskrbljivale McDonald's, kako bi ovaj mogao normalno funkcionirati."
- "Vidiš li čovjeka koji radi za aparatom za sodu (ili popravlja svjetla, ili pere prozore)? On je vjerojatno samozaposlen ili je mali poduzetnik. Upravitelj ovog McDonald'sa unajmio ga je da izvrši specifičan zadatak, poput popravka uređaja ili pranja prozora. Upravitelju bi bilo preskupo da na puno radno vrijeme zaposli radnika s tim vještinama, jer treba pomoć samo kad se nešto pokvari ili kad se uprljaju prozori."
- Zatim upitajte: "Vidiš li još neke poslove za koje bi upravitelj mogao unajmiti vanjsku kompaniju, umjesto da zaposli radnika?"
- Zatim zaključite: "Dakle, potreban je veliki broj različitih usluga vanjskih kompanija kako bi ovaj restoran učinkovito funkcionirao. To je prilika za male poduzetnike"

ili samozaposlene ljude sa specifičnim znanjima, koji mogu raditi za McDonald's i pomoći mu u radu."

- "Jesi li ikada primijetio da su svi McDonald'si slični? Hrana je uvijek ista. Zaposlenici su različiti, ali obično govore iste stvari. Kečap je uvijek isti. To se događa zato jer je Mc Donald's razvio nešto što se zove "sustavi". Svaki restoran mora slijediti određena pravila i procedure ako želi i dalje biti McDonald's. Ta pravila i procedure opisuju sustave koji se moraju slijediti. Imaju sustave koji pokrivaju sve aspekte njihovog rada. Postoji određeni sustav po kojem pune ili čiste uređaje za mliječni frape ili pržilicu za pomirit."
- Zatim upitajte: "Koje još sustave možeš uočiti?"
- Zatim zaključite: "Sustavi u ovom McDonald'su i u svim drugim McDonald'sima na svijetu su ono što ga je učinilo tako uspješnom franšizom. Ne bi li bilo sjajno posjedovati te sustave, ili pomoći u stvaranju sustava za vlastiti biznis koji bi bili tako uspješni?"
- "Jesi li primijetio da nisam spomenuo da je vlasnik McDonald'sa ovdje? Vlasnik je zaposlio upravitelja. Upravitelj je odgovoran za svakodnevno poslovanje restorana. Upravitelj zapošljava i otpušta radnike, pazi da se naručuju dovoljne zalihe, pazi da su gosti zadovoljni i da sve teče kako treba. Upravitelj kontaktira vlasnika samo da bi mu redovito javljao o napretku restorana, možda tjednim telefonskim pozivom ili na mjesečnom sastanku (koji se održava u vlasnikovom uredu ili domu). Vlasnik želi te telefonske pozive ili sastanke kako bi znao koliko mu novaca donosi McDonald's. McDonald's je sredstvo koje vlasnik posjeduje. On posjeduje sustav na kojem restoran funkcionira. Zapravo, vlasnik upravo sada možda igra golf."
- Zatim upitajte: "Što misliš, koliko vremena vlasnik provodi u McDonald'su?"
- Zatim zaključite: "Dakle, za vlasnika radi njegovo sredstvo, umjesto da on radi za novac! Budući da to sredstvo stvara protok novca vlasniku, vlasnik može

upotrijebiti svoje vrijeme da stvori još sredstava, ili da igra golf."

Financijski izlet u stanarsku zgradu

Pronađite zgradu sa stanovima u svojem susjedstvu, po mogućnosti neku koju će vaše dijete prepoznati ili je često gleda kad putuje s vama. Zaustavite se pred zgradom i izrecite slijedeća zapažanja:

- "Ovo je stanarska zgrada. Ljudi koji ovdje žive zovu se stanari i oni plaćaju nešto što se zove najamnina. Najamnina im omogućava da žive u jednom od stanova, ali oni ga ne posjeduju. Obično im najamnina omogućava i korištenje zajedničkih prostorija kao što su bazeni, praonice ili dvorišta."
- Zatim upitajte: "Što misliš, koliko stanova ima u ovom kompleksu?"
- Zatim zaključite: "Dakle, svi ti stanari plaćaju najamninu za korištenje stanova vlasniku zgrade."
- "Dakle, vlasnik zgrade posjeduje sve stanove. Obično i vlasnik posudi novac, što se zove "hipoteka", kako bi kupio zgradu i svaki mjesec mora plaćati određene kamate i određenu količinu posuđenog novca."
- Zatim upitajte: "Ako ima____stanova, a svaki stanar plaća najamninu 1,000\$ mjesečno, onda vlasnik zgrade zarađuje mnogo novca od tih stanova."
- Zatim zaključite: "Dakle, ako vlasnik svaki mjesec prikupi više najamnine no što je količina koju mora platiti banci, imat će pozitivan protok novca."
- "Ali, postoje i drugi troškovi, kao što je održavanje dvorišta, bazena, krečenje zgrade, koje vlasnik mora plaćati kako bi održavao zgradu u dobrom stanju za stanare."
- Zatim upitajte: "Možeš li se sjetiti još nekih troškova koje vlasnik mora plaćati?"

- Zatim zaključite: "Dakle, vlasnik svaki mjesec mora prikupiti dovoljno najamnine kako bi bio siguran da će prihod (najamnina) od stanova biti veći od troškova vlasništva nad zgradom i održavanja zgrade."
- "U većini slučajeva vlasnik zgrade ne živi u stanu u zgradi. Dakle, vlasnik treba sustav naplate i prikupljanja stanarine, a također i sustav izvještavanja stanara o promjenama u zgradi."
- Zatim upitajte: "Što misliš, koji su još sustavi potrebni vlasniku kako bi stanovi uspješno funkcionirali?" (Na primjer, način na koji stanari mogu obavijestiti vlasnika o problemima sa svojim stanovima i način polaganja novca i plaćanja računa vezanih uz stanove).
- Zatim zaključite: "Dakle, to je slično McDonald'su po tome što mora imati sustave kako bi uspješno funkcioniralo. Ova stanarska zgrada zapravo je samo još jedan biznis."
- "Možda nikada nisi ovdje vidio vlasnika zgrade jer on ne živi ovdje. Možda ima upravitelja posjeda koji vodi računa o najamninama, održavanju i problemima stanara. Ponekad upravitelj posjeda živi u zgradi, ali ne uvijek."
- Zatim upitajte: "Ako vlasnika nema, a upravitelj posjeda koordinira sve, je li to slično vlasniku McDonald'sa?"
- Zatim zaključite: "I u ovom slučaju, vlasnik stanarske zgrade posjeduje sredstvo. Posjeduje i sustav, koji obično koordinira upravitelj posjeda, a čija je svrha da stanovi funkcioniraju učinkovito i bez problema. Upravitelj posjeda redovno izvještava vlasnika, tako da vlasnik zna koliko novca sredstvo stavlja u njegov džep. Sredstvo radi za vlasnika, umjesto da vlasnik radi za novac."

Na kraju treba reći da će vaše dijete nakon ove posjete vidjeti stanarsku zgradu u potpuno novom svjetlu. Također, ukoliko ste izabrali stanarsku zgradu u blizini vaše kuće, svaki put kad dijete prođe pokraj nje, zgrada će ga podsjetiti na biznis vlasnika stanarske zgrade.

Možete mu i objasniti da postoje mnogi ljudi koji posjeduju kuće za iznajmljivanje, kao i zgrade s uredima i da su to investicije na koje se također može primijeniti takva analiza. Primjer stanarske zgrade korištenje zbog svoje jednostavnosti i bliskosti djeci. Važan koncept koji treba naučiti jest moć novca. Želite da vaš novac radi za vas, umjesto da vi radite za novac.

O Autorima

Robert T. Kiyosaki

Rođen i odrastao na Havajima, Robert 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 Velcro. 1985. osnovao je međunarodnu kompaniju za edukacije koja je desetke tisuća studenata širom svijeta podučavala o biznisu i investiranju.

1994. godine, Robert je prodao svoj biznis i umirovio se u dobi od 47 godina. Tijekom svoje kratke mirovine, napisao je knjigu *Bogati otac, siromašni otac*. Uskoro nakon toga napisao je i *Kvadrant protoka novca Bogatog oca*, te *Vodič Bogatog oca u investiranje*. Sve tri knjige trenutačno su na popisima uspješnica Wall Street Journala, Business Week-a, The New York Timesa, E.Trade.com-a, i drugih. Robert je također stvorio edukacijsku igru PROTOK NOVCA kako bi ljude naučio iste financijske strategije koje je njegov bogati otac godinama učio njega...iste strategije koje su mu omogućile da se umirovi u 47. godini života.

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, ovlaštenu javnu računovođu (O.J.R.) i vlasnica biznisa, Sharon Lechter je svoje profesionalne napore posvetila polju edukacije.

Diplomirala je računovodstvo s pohvalom na Državnom sveučilištu Floride. Pridružila se jednoj od tadašnjih osam velikih računovodstvenih tvrtki i uspela se do menadžerskog položaja na područjima računala, osiguranja i izdavaštva, zadržavajući svoje profesionalne privilegije kao ovlaštenu javnu računovođu.

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."

Od stručnjaka

Kao profesorica matematike na Koledžu za edukaciju Sveučilišta West Arizone, i pročelnica istraživača u projektu promocije učenja matematike u nižim razredima osnovne škole, financiranom s 2 milijuna \$ od strane Nacionalne fondacije za znanost, šaljem ovo pismo podrške igri PROTOK NOVCA za djecu.

Ta je igra bila korisna za moju djecu jer odmah sam primijetila napredak u njihovom znanju matematike i razumijevanju novca. Igra je nagrada samoj sebi i moja djeca (braća) htjela su je odmah ponovo zaigrati već nakon što su je prvi puta završili. U drugoj igri donosili su odluke brže, a te su odluke bile bolje strateški isplanirane nego u prvoj igri.

Kao roditelj, uživala sam u promatranju stava o novcu kod moje djece dok su igrali igru. Učili su iz svojih izbora, što im je ubrzavalo shvaćanje u kasnijim igrama. PROTOK NOVCA za djecu je odlično sredstvo učenja za svu djecu.

Zahvaljujem vam na igri koja pojednostavljuje složene teme matematike i novca, tako da sva djeca mogu sudjelovati u igri i učiti dok igraju.

Dr. Yolanda De La Cruz
Sveučilište Berkeley, Kalifornija
Profesor matematike, Koledž za edukaciju
Sveučilište West, Arizona

Kao psiholog odgoja i obrazovanja s preko 3 desetljeća iskustva u podučavanju, i u istraživanju metoda učinkovitog podučavanja i učenja, uznemirena sam neuspjehom naših javnih škola. Dijelim zabrinutost Roberta Kiyosakija i Sharon Lechter o novim zahtjevima koje Informatičko doba postavlja na sve nas, naročito našu djecu. Budući da škole ne mogu naučiti našu djecu baš svemu, sve je važnije da obitelj i zajednica postanu svjesni kvalitetnih i korisnih metoda koje potiču našu djecu na učenje.

Ideje predstavljene u ovoj knjizi i igri PROTOK NOVCA za djecu zasnivaju se na provjerenim principima učenja za koje je dokazano da ubrzavaju i stimuliraju učenje kod djece. PROTOK NOVCA za djecu podučava ne samo vitalnim financijskim vještinama, već i vitalnim ljudskim vještinama interakcije.

Dr. Ann Nevin
Psiholog odgoja i obrazovanja

Bok, zovem se Tim. Imam 15 godina i veliki sam Robertov obožavatelj. Igram PROTOK NOVCA 101 svaki dan. (Došao sam do toga da mogu izaći iz utrke štakora prije kraja prvog kruga). Pročitao sam knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, Kvadrant PROTOKA NOVCA, i sada sam na sredini Vodiča bogatog oca u investiranje. Svi moji prijatelji misle da gubim vrijeme, ali ja vjerujem da će mi ove godine biti ključne za budući život. Nekad sam se drogirao i upadao u nevolje sa zakonom, i bio sam samo zločesti momak, sve dok nisam upoznao svojeg ujaka. On mi je pokazao Robertove knjige, i sada, nakon 5 mjeseci, pomažem mu u pokretanju biznisa i kupovini kuća u koje je odlučio investirati. Više se ne bavim nezakonitim stvarima i prolazim u školi. Sve to dugujem Robertu. Želim da zna da mi je pomogao kad to nitko drugi nije mogao - dao mi je volju za život i doveo do toga da vjerujem da mogu postati netko i nešto. Možda je teško shvatljivo, ali istina je. Hvala vam.

Tim, 15 godina

PROTOK NOVCA za djecu omogućio nam je da sjedimo oko stola s djecom i razgovaramo o pitanju novca, kao i to da ih podučavamo lekcije koje mogu koristiti do kraja života.

Stacy i Michelle Tetschner

Posjetite našu web stranicu, 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

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

Australija/Novi Zeland:

CASHFLOW Education Australia
Reply paid AAA401
PO Box 122
Rosebery NSW 1445, Australia
Tel: 1300 660 020 ili (61) 2 96628511
Fax: 1 300 301 998 ili (61) 2 9662 8611
e-mail: info@cashfloweducation.com.au

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

Lektura i korektura: Sanja Đurin

Grafička priprema: KATARINA ZRINSKI d.o.o., Varaždin

Naklada: 1000 primjeraka

Tisak: Tiskara Zelina d.d.

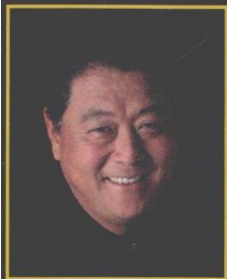
www.kz.hr

Moslavačka 9, Varaždin

Tel/Fax: 042/241 -000

E-mail: info@kz.hr

www.kz.hr



BOGATO DIJETE, PAMETNO DIJETE iz serijala *Bogatog oca* napisan je za roditelje koji cijene obrazovanje, žele pružiti svojoj djeci početnu financijsku i akademsku prednost u životu, i volji su prihvatiti aktivnu ulogu u ostvarivanju toga.

U Informatičkom dobu, dobro obrazovanje je važnije nego ikada. Međutim, postojeći obrazovni sustav možda ne pruža vašem djetetu sve informacije koje su mu potrebne. Ova knjiga osmišljena je da popuni praznine: da vam pomogne da pružite svojem djetetu isto inspirativno i praktično financijsko znanje koje je bogati otac Roberta Kiyosakija dao njemu. **BOGATO DIJETE, PAMETNO DIJETE** pokazat će vam kako da u vašem djetetu probudite ljubav prema učenju uz korištenje istih metoda koje je koristio Robertov pametni otac da mu pomogne u školovanju, iako je imao loše ocjene i često htio odustati. **BOGATO DIJETE, PAMETNO DIJETE** otvorit će vrata za koja niste niti znali da postoje, što vam omogućava da prenesete svojem djetetu vještine i razumijevanje koje će ono koristiti do kraja života.

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

Bogato dijete, pametno dijete

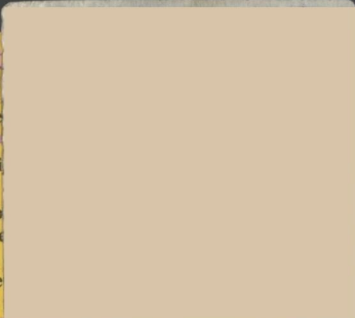
Odgovorit će na

Priprema li škola vaše dijete

Jeste li se ikada upitali

- podučava li škola moje dijete za financije današnjem i sutrašnjem svijetu?
- Što mogu učiniti ako... moje dijete ne voli loše ocjene... su mu dijagnosticirali poremećaj koji želi odustati od škole?
- Kako mogu biti sigurna da će moje dijete uspjeti u stvarnom svijetu koje mu je potrebno?

www.richdad.com



"Svojoj djeci poklanjate život, odgajate ih i volite, ali da li ih zaista razumijete? **BOGATO DIJETE, PAMETNO DIJETE** pruža uvid u načine na koje vaše dijete najbolje razmišlja i uči. Naoružani ovim znanjem, možete pomoći svojoj djeci da postignu svoj puni potencijal u životu."

Sharon Lechter,
koautorica

*Sharon L. Lechter,
Investitor, direktor poduzeća i O.J.R.*

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



KATARINA ZRINSKI
Lica PARAZITA

• Klub prijatelja knjige

www.kz.hr
042/241-899