

ROBERT KIOSAKI
Šeron Lehter

BOGATI



OTAC

SIROMAŠNI

Finesa



OTAC

**NE RADITE ZA NOVAC
NEKA NOVAC RADI ZA VAS!**

Robert Kiosaki Šeron Lehter

BOGATI OTAC SIROMAŠNI OTAC

Ne radite za novac, neka novac radi za vas

Beograd, 2001.

Naslov originala

Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lehter *Rich Dad, Poor Dad*

Autorska prava za Jugoslaviju Branislav Maričić

Izdavač

FINESA, Rada Končara 1a, Beograd Tel./fax 011/437127;
064/1130088

www.flnesa.edu.yu

Za izdavača Branislav Maričić *Urednik* Branislav Maričić

Tehnički urednik Nenad Đuričić *Prevodilac* Tanja Milosavljević

Lektor Dobrila Đuričić *Korektor* Zorica Maričić

Štampa SKRIPTA Internacional, Beograd *Tiraž* 500 primeraka

ISBN 8682683148

POSVETA

*Ova je knjiga posvećena svim roditeljima, sveta, jer su oni
najvažniji učitelji svojoj deci.*

REČI ZAHVALNOSTI:

Kako da čovek kaže „hvala“ kada je potrebno zahvaliti tako velikom broju ljudi? Očigledno, ova je knjiga „hvala“ mojoj dvojici očeva koji su mi bili veliki uzori u životu i mojoj majci koja me je naučila ljubavi i dobroti.

Ipak, među onima koji su najzaslužniji za realizaciju ove knjige jeste moja supruga Kim, žena bez koje moj život ne bi bio potpun. Kim je moj bračni, poslovni i životni partner. Bez nje bih bio izgubljen. Hvala njenim roditeljima, Vini i Bilu Mejeru, što su odgajili tako divnu kćerku.

Dugujem zahvalnost Šeron Lehter, koja je iz mog kompjutera pokupila i objedinila delove ove knjige. Takođe i njenom suprugu Majku, jer je odličan advokat, kao i njihovoj deci Filipu, Šeli i Riku, na sudelovanju i saradnji. Hvala Kejt Kaningem za finansijsku mudrost i nadahnuće; Lariju i Lizi Klark za prijateljstvo i podršku kojima su me darivali; Rolfu Parti za njegov tehnički genij; Ani Nevin, Bobiju Deporteru i Džou Šaponu na saznanjima o učenju; Disi i Džonu Harisonu, Dženi Tej, Sendi Ku, Ričardu i Veroniki Ten. Piteru Džonstonu i Suzi Dafhis, Žaklini Siu, Najlu Hensonu. Majklu i Moneti Hemlin, Edvinu i Kamili Ku, Kisiju i Džesiki Si za profesionalnu podršku; Kevinu i Sari iz Insinka za fenomenalnu grafiku; Džonu i Šari Barli, Bilu i Sindi Šopov, Vanu Tarpu, Dajani Kenedi, S. V. Alenu, Merilu Dinjan, Kim Arijes i Tomu Vajzenbornu za njihova izvidanja u oblasti finansija. Semu Džordžu, Entoniju Robinsu, Inid Vin, Lorensu i Džejni TejlroVest, Alanu Rajtu, Zigu Ziglaru za njihove jasne misli; Dž. V. Vilsonu, Marti Veber, Rendiju Kraftu, Donu Mileru, Bredu Vokeru, Bleru i Ajlin Singer, Vejnu i Lin Morgan, Mimi Brenan, Džeromu Samersu, dr Piteru Pauersu, Vilu Hepbernu, dr Enrikeu Tojšeru, dr Robertu Manu, Beti Ojster, Džuli Belden, Džejmiju Denfortu, Čeri Klark, Riku Meriku, Džoji Džitahid, Džefu Basetu, dr Tomu Bamsu i Bilu Gelvinu za veliko prijateljstvo i podršku pruženu ovom projektu; direktorima Centra i desetinama hiljada diplomaca programa Novac i vi i Poslovne škole za preduzetnike; i, naposljetku, Frenku Kreriju, Klintu Mileru, Tomasu Alenu i Normanu Longu, zato što su tako dobri partneri u poslu.

SADRŽAJ

Uvod

Potreba postoji 11

LEKCIJE

Bogati otac, siromašni otac

23

Prva lekcija

Bogati ne rade za platu

33

Druga lekcija

Zašto je važna finansijska pismenost? 65

Treća lekcija

Gledajte svoja posla 93

Četvrta lekcija

Istorija poreza i moći korporacija 101

Peta lekcija

Bogati pronalaze novac 113

Šesta lekcija

Radite za znanje a ne za novac 135

POČECI

Prevazilaženje prepreka 151

Početak 169

Želite još? 193

Kako da za školovanje deteta na koledžu platite svega sedam hiljada dolara 199

UVOD

POTREBA POSTOJI

Da li škola priprema decu za stvarni život? „Vredno uči i imaj dobre ocene, pa ćeš naći dobro plaćen posao s odličnim beneficijama“, običavali su da kažu moji roditelji. Njihov životni cilj bio je da mojoj starijoj sestri i meni obezbede školovanje na koledžu, ne bi li nam tako maksimalno povećali izgleda da uspemo u životu. Kad sam 1976. konačno diplomirala s vrlo visokom prosečnom ocenom, među najboljima u toj generaciji Ekonomskog fakulteta pri Državnom univerzitetu Floride cilj mojih roditelja je bio ostvaren. U skladu s njihovim „velikim planom“, računovodstvena firma „Big 8“ ponudila mi je posao, tako da sam mogla da se radujem dugogodišnjoj karijeri i izgledima da mlada zaradim penziju.

Sličnim putem je išao i moj suprug Majkl. Oboje potičemo iz porodica u kojima se vredno radi, s umerenim materijalnim mogućnostima i veoma razvijenim radnim navikama. Majkl je takođe diplomirao s visokom prosečnom ocenom, ali dva puta: prvo je dobio diplomu inženjera, a zatim i pravnika. Vrlo brzo ga je regrutovala ugledna advokatska firma iz Vašingtona D.C., specijalizovana za patentno pravo, tako da je njegova budućnost izgledala blistava, pravac karijere vrlo određen, a rano penzionisanje zagarantovano.

Premda oboje imamo veoma uspešne karijere, one se ipak ne kreću u potpunosti onako kako smo očekivali. Oboje smo nekoliko puta menjali radno mesto uvek iz opravdanih razloga ali nijednom od nas niko ne uplaćuje u penzioni fond. To činimo isključivo nas dvoje, izdvajanjem iz primanja.

Majkl i ja imamo divan brak i troje divne dece. Dok ovo pišem, dvoje su na koledžu, a jedno je upravo krenulo u srednju školu. Potrošili smo bogatstvo nastojeći da svojoj deci pružimo najbolje moguće obrazovanje.

Jednog dana 1996. godine, jedno od njih se razočarano vratilo kući iz škole. Moj sin je konstatovao da je učenje dosadno i zamorno. „Zašto da gubim vreme na učenje predmeta koji mi nikad u životu neće biti potrebni?“ pobunio se.

Ne razmišljajući, odgovorila sam: „Zato što se bez dobrih ocena nećeš moći upisati na koledž.“ „Išaone išao na koledž“, odvratio je, „biću bogat.“

Ako ne budeš stekao diplomu koledža, nećeš moći dobro da se zaposliš“, odgovorila sam mu, s prizvukom panike i majčinske brige u glasu. „A bez dobrog posla, kako planiraš da se obogatiš?“

Moj sin se pomalo zlobno osmehivao i lagano odmahivao

glavom, kao da se blago dosaduje. Ovaj smo razgovor vodili već mnogo puta. Spustio je glavu i kolutao očima. Moje reči, pune majčinske mudrosti, ponovo nisu nailazile na razumevanje. Mada pametan i jake volje, uvek je bio učtiv mladić, pun poštovanja.

„Mama“, zaustio je. Sada je na mene bio red da odslušam predavanje. „Uskladi korak s vremenom u kome živimo! Pogledaj oko sebe: oni najbogatiji se nisu obogatili zahvaljujući obrazovanju. Vidi samo Majkla Džordana i Madonu. Bil Gjt koji je izbačen sa Harvarda, da osnovao je Majkrosoft; danas je najbogatiji čovek Amerike, a nema ni četrdeset godina. Ima i jedan igrač bejzbola koji zarađuje više od četiri miliona dolara godišnje iako ga smatraju blago retardiranim.“

Oboje smo na neko vreme začutili. Shvatala sam polako da sam sinu davala isti onaj savet koji su moji roditelji dali meni. Svet oko nas se promenio, ali savet nije.

Sticanje dobrog obrazovanja i dobrih ocena više nije garancija uspeha, ali kao da niko to ne primećuje, sem naše dece.

„Mama“, nastavio je, "ne želim da radim tako naporno kao ti i otac. Zarađujete mnogo i živimo u ogromnoj kući punoj svega i svačega. Budem li se pridržavao tvog saveta, završiću kao i vi, radeći sve više i više samo da bih plaćao još veći porez i na kraju se još našao u dugovima. Posao više ne garantuje sigurnost; znam sve o smanjivanju troškova i svodenju u realne okvire. Takođe znam da oni s diplomama koledža danas zarađuju manje nego što si ti u svoje vreme zarađivala. Pogledaj samo lekare. Ne zarađuju ni blizu kao nekada. Znam da se u pogledu penzije ne mogu osloniti ni na socijalno ni na firmu. Potrebni su mi novi odgovori."

Bio je u pravu. Zaista su mu trebali novi odgovori, a i meni takođe. Savet mojih roditelja je možda bio dobar za one rođene pre 1945, ali je mogao biti katastrofalan za nas koji smo na svet došli u vremenima rapidnih promena. Svojoj deci ne mogu više da ponavljam: „Idite u školu, dobijte dobre ocene i potom potražite siguran, stalan posao.“

Bilo mi je jasno da moram da potražim neke nove načine **za** usmeravanje obrazovanja svoje dece.

Kao majku, ali i kao računovođu, brine me nedostatak finansijskog obrazovanja u našim školama. Mnogi današnji mladi poseduju kreditne kartice još u srednjoj školi, a ne samo da nikada nisu učili o novcu ili kako da ga investiraju, nego nemaju ni najosnovniju predstavu o funkcionisanju složenog interesa u sistemu kreditnih kartica. Jednostavno rečeno, bez osnovne finansijske pismenosti i znanja o tome kako novac funkcioniše, oni nisu spremni da se suoče sa svetom koji ih čeka, svetom u kome je trošenje na prvom, a štednja tek na drugom mestu.

Kad je moj najstariji sin, kao bruceš na koledžu, napravio beznadežnu zbrku sa svojim kreditnim karticama, ne samo da sam mu pomogla da ih poništi već sam se dala i u traganje za programom

koji bi mi pomogao da svoju decu poučim finansijama.

Prošle godine, moj suprug me jednog dana pozvao iz kancelarije. „Mislim da bi trebalo da upoznaš nekog“, rekao je. „Zove se Robert Kiosaki. On je poslovan čovek i investitor, a došao je da patentira obrazovno sredstvo. Mislim da je to ono što tražiš.“

Upravo ono što sam tražila

Moj suprug Majkl je bio toliko oduševljen CASHFLOWOM,* novim obrazovnim sredstvom koje je razvijao Robert Kiosaki, da je sredio da oboje učestvujemo u testiranju prototipa. Budući da je reč o edukativnoj igri, zamolila sam i svoju devetnaestogodišnju kćerku, studentkinju prve godine na lokalnom univerzitetu, da uzme udela i ona je pristala.

U testu je sudelovalo petnaestak osoba, podeljenih u tri gupe.

- Gotovinski tok (prim. prev.).
- Majkl je bio u pravu. Ovo obrazovno sredstvo bilo je upravo ono što sam tražila. Ali, postojala je i začkoljica: igra je ličila na šarenu tablu za monopol, na sredini koje se nalazio džinovski, lepo obučen pacov. Za razliku od monopola, međutim, ona je imala dve staze: jednu unutrašnju i jednu spoljašnju. Cilj igre sastojao se u tome da se izađe sa unutrašnje staze što je Robert nazivao „trkom pacova“ i stigne na spoljašnju ili „brzu prugu“. Robert je rekao da „brza pruga“ predstavlja simulaciju načina na koji u stvarnosti igraju bogati ljudi. Potom nam je dao definiciju „trke pacova“.

„Pogledate li život prosečno obrazovane osobe koja mnogo radi, videćete sličnu stazu. Dete se rađa i polazi u školu. Ponosni roditelji su uzbuđeni jer se ono ističe, dobija odlične ocene i biva primljeno na koledž. Dete diplomira, odradi možda i postdiplomski, a zatim napreduje tačno prema zacrtanom programu: traži siguran i stabilan posao ili karijeru. Dete nalazi taj posao, kao lekar, možda, ili advokat, ili odlazi u vojnu službu ili radi za državu. Kako god bilo, dete počinje da pravi pare, kredine kartice počinju masovno da pristižu i kupovina počinje, ako nije već ranije počela.

„Imajući novca kao pleve, dete odlazi na mesta na kojima se kreću mladi ljudi nalik njemu, susreće ih, zabavljaju se i katkada stupaju u brak. Tek tada život postaje divan, jer danas i muškarci i žene rade. Dva prihoda predstavljaju pravo blaženstvo. Osećaju se uspešnima, njihova budućnost je svetla i odlučuju da kupe kuću. kola. televizor, da odlaze na putovanja i imaju decu. Srećni zamotuljak pristiže. Zahtev za gotovinom je ogroman. Srećni par odlučuje da su njihove karijere od životnog značaja i počinje još više da radi, jureći za unapređenjima i povišicama. Stižu povišice, a s njima i još jedno dete i potreba za većom kućom. Rade još vrednije, postaju bolji radnici, još posvećeniji poslu. Upisuju sledeći stepen školovanja ne

bi li stekli još užu specijalizaciju koja bi im omogućila da zarađuju još više novca. Možda počnu paralelno da rade i drugi posao. Njihovi prihodi se penju, ali isto tako i poreski razred u kome se nalaze, i porez na njihovu veliku novu kuću, i troškovi socijalnog osiguranja, i svi ostali nameti. Dobijaju svoju veliku platu i pitaju se gde im odlaze pare. Počinju da ulažu novac preko nekih investicionih banaka i plaćaju bakaluk kreditnom karticom. Deca navršavaju pet ili šest godina, a potreba za štednjom novca za koledž raste zajedno s potrebom za stvaranje ušteđevine za stare dane.

„Taj srećni par, rođen pre trideset i pet godina, sada je zarobljen u „trci pacova" i ostaće tamo dokle god radi. A rade za vlasnike kompanije, za državu kojoj plaćaju porez i za banku kojoj orplaćuju hipoteku i kreditne kartice.

„Potom, savetuju svoju decu da „vredno uče, imaju dobre ocene i nađu siguran i stabilan posao ili karijeru". O novcu ne uče ništa, sem od onih koji profitiraju na njihovoj naivnosti, i celog života teško rade. Proces se ponavlja u sledećoj generaciji vrednih radnika. To je „trka pacova".

Jedini način da izađete iz „trke pacova" jeste da dokažete svoju umešnost u računovodstvu i investiranju, dva predmeta kojima se verovatno najteže ovladava. Kao školovani računovoda koji je nekada radio za „Big 8", bila sam iznenađena činjenicom da je Robert uspeo da učenje ova dva predmeta učini zabavnim i uzbudljivim. Proces je bio tako dobro prikriiven da smo, marljivo nastojeći da se izvučemo iz „trke pacova", brzo zaboravili da zapravo učimo.

Uskoro se testiranje novog proizvoda pretvorilo u zabavno poslepodne s mojom kćerkom i razgovor o stvarima o kojima nikada ranije nismo razgovarale. Kao računovođa, lako mi je bilo da igram igru koja je zahtevala obračun prihoda i bilans stanja. Tako sam imala vremena da pomognem svojoj kćerki i ostalim igračima za stolom, konceptima koje oni nisu razumevali. Bila sam prva i jedina u celoj grupi koja je tog dana uspela da se izvuče iz „trke pacova". Izašla sam iz nje u roku od pedeset minuta, mada je igra trajala gotovo tri sata.

Za mojim stolom su sedeli bankar, trgovac i kompjuterski programer. Ono što me je veoma uznemirilo bila je činjenica koliko su malo ti ljudi znali o svojim poslovnim knjigama ili investiranju, stvarima i te kako bitnim za njihov život. Pitala sam se kako li uspevaju da u stvarnom životu izađu na kraj sa svojim finansijskim poslovanjem. Bilo mi je shvatljivo da moja devetnaestogodišnja kćerka ne razume, ali ovo su sve bili odrasli ljudi, najmanje dva puta stariji od nje.

Pošto sam se izvukla iz „trke pacova", sledeća dva sata sam gledala svoju kćerku i ove obrazovane, imućne odrasle ljude kako bacaju kockicu i pomeraju svoje figurice. Premda sam bila

zadovoljna što svi toliko mnogo uče, istovremeno me je uznemiravalo to što odrasli Ljudi jedva da imaju pojma o osnovama jednostavnog računovodstva i investiranja. Imali su teškoća da shvate odnos između svog obračuna prihoda i bilansa stanja. Kupujući i prodajući imovinu, često su zaboravljali da svaka transakcija može da utiče na njihov mesečni gotovinski tok. Pitala sam se, koliko se miliona Ljudi u stvarnosti bori s finansijskim problemima samo zbog toga što ih niko nikada nije naučio osnovama računovodstva i investiranja?

Hvala bogu što se zabavljaju i misle samo o tome kako da pobeđe. pomislila sam. Pošto je Robert okončao igru, pustio nas je da petnaestak minuta međusobno razgovaramo i kritikujemo CASHFLOW.

Trgovac koji je sedeo za mojim stolom nije bio zadovoljan. Igra mu se nije dopala. „Nemam potrebe da znam ovo“, izjavio je glasno. „Plaćam računovođe, bankare i advokate da mi kažu ono što mi je potrebno.“

Na to je Robert odgovorio: „Da li ste ikada primetili da mnoge računovođe nisu bogate? Jednako kao ni mnogi bankari, advokati, berzanski dileri i trgovci nekretninama? Oni mnogo znaju i mahom su veoma pametni Ljudi, ali većinom nisu bogati. Pošto se u našim školama ne uči ono što znaju bogati, tražimo savet od tih Ljudi. Ali, jednog dana, vozite vi tako drumom i pokušavate da se probijete kroz saobraćajnu gužvu ne biste li stigli na posao, pogledate desno i vidite svog računovođu kako se isto tako bori da se izvuče iz te gužve. Pogledate levo i vidite svog bankara. To bi trebalo da vam kaže nešto.“

Kompjuterski programer takođe nije bio impresioniran igrom: „Mogu da kupim softver koji će me naučiti ovome.“

U bankaru se, međutim, nešto pokrenulo. „Učio sam o ovome u školi — to jest, ovaj deo o računovodstvu ali nikada nisam umeo da ga primenim u svakodnevnom životu. Sad umem. Moram da se izvučem iz 'trke pacova'.“

Ipak, najviše me dirnuo komentar moje kćerke. „Zabavljala sam se učeći“, rekla je. „Naučila sam mnogo o tome kako novac zapravo funkcioniše i kako da ga investiram.“

Zatim je dodala: „Sada znam da mogu da odaberem profesiju u skladu s onim što želim da radim, a ne zbog sigurnog posla, beneficija ili dobre plate. Ako naučim ono čemu uči ova igra, slobodna sam da radim i studiram ono što mi srce želi... umesto da srudiram nešto samo zbog toga što vlada potražnja za određenom profesijom. Ako naučim ovo, neću morati da brinem o tome koliko je posao siguran i o socijalnom osiguranju na način na koji već brine većina mojih školskih drugova.“

Pošto smo završili igru, nisam mogla da ostanem i porazgovaram s Robertom, ali smo se dogovorili da se kasnije nađemo i detaljnije

popričamo o njegovom projektu. Znala sam da želi da upotrebi igru kako bi drugima pomogao da počnu bolje da razumevaju finansije i bilo mi je stalo da čujem više o njegovim planovima.

Moj suprug i ja smo se s Robertom i njegovom suprugom dogovorili da iduće nedelje zajedno večeramo. I mada je to bilo naše prvo okupljanje, činilo nam se kao da se već godinama znamo.

Otkrili smo da imamo mnogo zajedničkog. U razgovoru smo se dotakli svega, od sporta i pozorišnih predstava, do restorana i društvenoekonomskih problema. Pnčali smo o svetu koji se menja. Proveli smo mnogo vremena diskutujući o tome kako mnogi Amerikanci imaju malu ili nikakvu uštedevinu za stare dane, kao i o činjenici da su Socijalno osiguranje i Fond za zdravstvenu zaštitu starih lica na ivici bankrotstva. Da li će se od moje dece zahtevati da plaćaju za penzije 75 miliona bejbibumera?* Pitali smo se da li Ljudi shvataju koliko je riskantno zavisiti od penzionog fonda.

Roberta je najviše brinuo sve veći jaz između onih koji imaju i onih koji nemaju, u Americi i širom sveta. Kao samouk preduzetnik koji je bez tuđe pomoći uspeo u životu, Robert je bio u mogućnosti da se penzionišu u svojoj četrdeset i sedmoj godini. Ponovo se, međutim, aktivirao zbog istih onih briga koje su mučile mene u pogledu moje dece. Zna da se svet menja, ali se obrazovanje ne menja u skladu s njim. Prema Robertovim rečima, deca provode godine i godine u zastarelom obrazovnom sistemu, učeći predmete koji im nikada neće zatrebati, pripremajući se za svet koji više ne postoji.

„Najopasniji savet koji danas možete dati detetu jeste da ide u školu, ima dobre ocene i nađe siguran i stabilan posao“, voli da kaže. „To je stari savet, i loš savet. Da možete da vidite šta se dešava u Aziji, Evropi, Južnoj Americi, bili biste zabrinuti koliko i ja.“

Smatra to lošim savetom, jer „ako svome detetu želite finansijski sigurnu budućnost, ono ne sme da se ponaša u skladu sa starim pravilima. To je naprosto suviše riskantno“. Pitala sam ga šta podrazumeva pod „starim pravilima“.

* Bejbibumeri generacije Amerikanaca rođene između 1941. i 1961. godine, u vreme naglog porasta nataliteta, podstaknutog velikim ekonomskim napretkom SAD posle Drugog svetskog rata.

„Ljudi poput mene ponašaju se u skladu sa pravilima koja se razlikuju od onih koja vi poštujete“, rekao je. „Šta se dešava kad korporacija objavi da namerava da smanji troškove?“

„Ljudi bivaju otpušteni“, odvrtila sam. „Porodice stradaju. Nezaposlenost raste.“

„Da, ali šta se dešava s kompanijom, pogotovo s javnom kompanijom, na berzi?“

„Cena hartija od vrednosti obično raste kad se objavi smanjivanje troškova“, rekla sam. „Tržištu prija kad kompanija smanji troškove za radnu snagu, bilo povećanjem automatizacije ili, naprosto, opštim konsolidovanjem radne snage.“

„Tako je“, reče on. „A kad cena deonica skoči, Ljudi kao ja, deoničari, postaju bogatiji. To je ono o čemu govorim kada pominjem drugačija pravila. Zaposleni gube; vlasnici i ulagači dobijaju.“

Robert je opisivao ne samo razliku između zaposlenog i poslodavca već i razliku između kontrolisanja sopstvene sudbine i prepuštanja te kontrole nekome drugom.

„Ali, većini Ljudi je teško da shvate zbog čega se to dešava“, rekoh. „Oni jednostavno smatraju da to nije fer.“

„Upravo zato je glupo naprosto reći detetu da „stekne dobro obrazovanje“, odvratio je. „Glupo je pretpostaviti da će obrazovanje koje pruža školski sistem pripremiti vašu decu za svet s kojim će se suočiti nakon diplomiranja. Svakom detetu je potrebno više obrazovanja. Drugačijeg obrazovanja. I mora da zna pravila. Drugačija pravila.“

„Postoje pravila o novcu po kojima igraju bogati, i postoje pravila po kojima igra preostalih devedeset i pet odsto populacije“, nastavio je. „A tih devedeset i pet odsto pravila je naučilo kod kuće i u školi. Zato je danas rizično jednostavno reći detetu da ‚vredno uči i traži posao‘. Deteru je danas potrebno sofisticiranije obrazovanje, a postojeći sistem ne isporučuje tu robu. Briga me koliko su kompjutera smestili u učionicu ili koliko novca troše škole. Kako obrazovni sistem može da poučava o nečemu što ni sam ne zna?“

A kako, onda, da roditelji uče svoju decu onome čemu ih škola ne uči? Kako da naučite dete računovodstvo? Zar mu neće biti dosadno? I kako da ga poučavate o investicijama kada se kao roditelj protivite riziku? Umesto da svoju decu učim da jednostavno igraju na sigurno, rešila sam da je najbolje da ih naučim da igraju pametno.

„Dakle, kako biste poučavali dete o novcu i svemu ovome o čemu smo razgovarali?“ upitala sam Roberta. „Kako da olakšamo roditeljima, naročito onda kada ni sami ne razumeju materiju?“

„Napisao sam knjigu o tome“, odvratio je.

„Gde je?“

„U mom kompjuteru. Već godinama je tamo, u nepovezanim delovima. Povremeno dodam ponešto, ali nikad se nisam latio da je sredim. Počeo sam da je pišem nakon što je prethodna postala bestseler, ali je nikada nisam dovršio. Sva je u delovima.“

I zaista je bila u delovima. Pročitavši te rasute beleške, zaključila sam da je knjiga dobra i da zaslužuje da se čita, pogotovo u ovim promenljivim vremenima. Dogovorili smo se da budem koautor Robertove knjige.

Pitala sam ga šta misli, koliko je finansijskih informacija potrebno jednom detetu. Odgovorio je da to zavisi od deteta. Još kao mali je znao da želi da bude bogat, a imao je tu sreću da je čovek kogaje smatrao drugim ocem bio bogat i spreman da mu pokaže put. Obrazovanje je osnova uspeha, rekao je Robert. Baš kao što je školsko

znanje od vitalnog značaja, jednako toliko je značajna vičnost u finansijama i komunikacijama.

Sledi priča o Robertova dva oca, bogatom i siromašnom, koja objašnjava veštine koje je on tokom života razvio. Kontrast između dva oca pruža važnu perspektivu. Knjigu sam podržala, objedinila i priredila za štampu. Računovođama koji čitaju ovu knjigu: suspendujte nakratko svoje znanje iz udžbenika i otvorite um za teorije koje prezentuje Robert. Mada se mnoge od njih ne uklapaju u osnovne opšteprihvaćene principe računovodstva, pružaju vredan uvid u način na koji pravi investitori analiziraju svoje odluke o investicijama.

Kada kao roditelji savetujemo svoju decu da „idu u školu, vredno uče i nađu dobar posao“, često to činimo iz navike svojstvene kulturi iz koje potičemo. To je oduvek bilo ispravno postupanje. Upoznavši Roberta, u početku sam bila iznenađena njegovim idejama. Pošto su ga vaspitavala dva oca, bio je učen da teži ka dva različita cilja. Njegov obrazovani otac ga je savetovao da radi za korporaciju. Njegov bogati otac ga je savetovao da poseduje korporaciju. Oba ta životna puta iziskivala su obrazovanje, ali su predmeti studija bili potpuno drugačiji. Obrazovani otac je podsticao Roberta da bude pametan. Bogati otac ga je podsticao da zna kako da zaposli pametne ljude.

Imati istovremeno dva oca stvaralo je brojne probleme. Robertov pravi otac bio je školski inspektor savezne države Havaji. Kada je Robertu bilo šesnaest godina, pretnja da „ako ne bude imao dobre ocene, neće naći dobar posao“ nije imala mnogo efekta. Tada je već znao da će se njegova karijera razvijati u pravcu posedovanja korporacija, a ne rada za njih. Štaviše, da nije bilo mudrog i upornog savetnika u njegovoj srednjoj školi, Robert možda i ne bi upisao koledž. On to i priznaje. Žudeo je da počne sa stvaranjem sopstvenog imetka, ali se naposljetku složio da bi mu obrazovanje stečeno na koledžu moglo biti od koristi.

Istini za volju, ideje iz ove knjige su verovatno suviše nepraktične i radikalne za većinu današnjih roditelja. Nekima već dovoljno teško pada da nateraju svoju decu da uopšte idu u školu. Međutim, u svetlu ovih naših promenljivih vremena, kao roditelji moramo biti otvoreni prema novim i odvažnim idejama. Podsticati decu da se zaposle kod nekog znači savetovati ih da tokom života plaćaju veći deo poreza nego što im stvarno pripada, uz male ili nikakve izgleda na penziju. I, istina je da porez čini naše najveće troškove. Štaviše, većina porodica od januara do sredine maja radi samo za državu, da bi platila porez. Potrebne su nove ideje, a ova knjiga obiluje njima.

Robert tvrdi da bogati svoju decu drugačije uče. Oni to rade kod kuće, za postavljenim stolom. Ove ideje možda nisu one koje biste vi odabrali da o njima diskutujete sa svojom decom, ali hvala vam što

ste ih saslušali. I, savetujem vam da i dalje tragate. Kao majka, diplomirani ekonomista i ovlašćeni računovođa, smatram da je koncept sakupljanja dobrih ocena i nalaženja dobrog posla prevaziđena ideja. Potrebno je da svoju decu savetujemo uz veći stepen sofisticiranosti. Potrebne su nam nove ideje i drugačije obrazovanje. Možda i ne bi bilo tako loše savetovati decu da teže da budu dobri radnici ako ih istovremeno savetujemo da streme ka posedovanju sopstvene investicione korporacije.

Kao majka, nadam se da će ova knjiga biti od pomoći ostalim roditeljima. Robertova nada je da će informisati ljude o tome da svako može da prosperira, samo ako se na to odluči. Ako ste danas baštovan ili nastojnik, ili čak nezaposleni, sposobni ste da se obrazujete i poučite one koje volite kako da finansijski brinu o sebi. Upamtite da je finansijska inteligencija mentalni proces kojim rešavamo svoje finansijske probleme.

Globalne i tehnološke promene s kojima se danas suočavamo veće su od svih s kojima se svet ikada suočio, ili u najmanju ruku barem to

like. Niko od nas nema kristalnu kuglu, ali jedno je sasvim izvesno: promene koje su pred nama prevazilaze naše poimanje. Ko zna šta nam donosi budućnost? Ali, šta god da se desi, imamo dva osnovna izbora: igrati na sigurno, ili igrati pametno tako što ćemo se pripremiti, obrazovati i probuditi svoj i dečji finansijski genij.

Šeron Lehter

BOGATI OTAC, SIROMAŠNI OTAC

Priča Roberta Kiosakija

Imao sam dva oca, bogatog i siromašnog. Jedan je bio izuzetno obrayovan i inteligentan; bio je doktor nauka, a četvorogodišnje redovne studije okončao je za svega dve godine. Potom je otišao na univerzitet Stenford, u Čikagu, i univerzitet Nordvestern, na postdiplomske studije za koje je dobio punu stipendiju. Drugi otac nikada nije završio osmi osnovne.

Obojica su imali izuzetno uspešne karijere i celog života su vredno i naporno radili. Obojica su stekli znatan imetak. Ipak, jedan se celog života borio s finansijskim problemima. Drugi je postao jedan od najbogatijih ljudi na Havajima. Jedan je umro ostavivši iza sebe desetine miliona dolara svojoj porodici, dobrotvornim ustanovama i crkvi. Drugi je za sobom ostavio samo neplaćene račune.

Obojica su bili jaki, harizmatični i uticajni. Obojica su me savetovali, ali ne iste stvari. Obojica su imali snažnu veru u obrazovanje, ali nisu preporučivali iste studije.

Da sam imao samo jednog oca, bio bih primoran da prihvatim ili odbacim njegov savet. Činjenica da sam ih imao dvojicu omogućila mi je da biram između dva suprotna stanovišta; jednog koje je zastupao bogat čovek i drugog koje je zastupao siromah.

Umesto da naprosto prihvatim ili odbacim neko od njih, zatekao sam sebe kako više razmišljam, poredim ih i potom vršim izbor.

Problem je bio u tome što bogataš još uvek nije bio bogat, a siromah još uvek nije bio siromašan. Obojica su tek otpočinjala svoje karijere i obojica su se borila za novac i porodicu. Međutim, njihova gledišta u vezi s novcem veoma su se razlikovala.

Na primer, jedan otac je imao običaj da kaže da je „ljubav prema novcu koren svakog zla“. Drugi je, pak, govorio da je „nedostatak novca koren svakog zla“.

Kao mlad dečko, teško sam se nosio s uticajem dva snažna oca. Želeo sam da budem dobar sin i da slušam, ali dva oca nisu govorila iste stvari. Suprotstavljenost njihovih stanovišta, naročito kada je reč bila o novcu, bila je toliko ekstremna da je podstakla moju radoznalost i zainteresovala me. Počeo sam da se bavim dugim razmišljanjima o onome što je svaki od njih govorio.

Veći deo svoga slobodnog vremena provodio sam razmišljajući, postavljajući sebi pitanja kao što je: „Zašto on to kaže?“ i potom ponavljajući ista povodom neke izjave drugog oca. Bilo bi jednostavnije da sam naprosto rekao: „Aha, u pravu je. Slažem se s njim.“ Ili da sam to gledište jednostavno odbacio, rečima: „Stari pojma nema o čemu govori.“ Umesto toga, činjenica da sam imao dva oca koja sam voleo primorala me je da mislim i naposletku odaberem

sopstveni način razmišljanja. Proces biranja se ispostavio kao mnogo vredniji na duge staze, vredniji od pukog prihvatanja ili odbijanja nekog stanovišta.

Jedan od razloga što bogati postaju još bogatiji, siromašni još siromašniji, a srednja klasa grca u dugovima, jeste taj što se novac kao predmet izučava kod kuće, a ne u školi. Većina nas o novcu uči od svojih roditelja. A šta može siromašan roditelj reći svome detetu o novcu? Takvi naprosto kažu: „Drži se škole i ubijaj se učeći.“ Dete će možda diplomirati s najboljim ocenama, ali sa psihičkim sklopom i finansijskim programiranjem siromašne osobe. Tako je naučilo još kao vrlo malo.

O novcu se u školama ne uči. Škole se usredsređuju na školska i profesionalna znanja, ali ne i na finansijska. Time je objašnjeno kako to da pametni bankari, lekari i računovođe, koji su imali odlične ocene u toku školovanja, celog veka imaju finansijskih problema. Za naš zapanjujući nacionalni dug možemo u velikoj meri da „zahvalimo“ visokoobrazovanim političarima i vladinim zvaničnicima koji donose finansijske odluke, a da je pri tom njihova obučenosť u pogledu novca bedna ili nikakva.

Često se zagledam u novi milenijum, pitajući se šta će se dogoditi kada budemo imali milione ljudi kojima će biti potrebna finansijska i medicinska pomoć. Oni će, u pogledu finansijske podrške, zavisiti od svojih porodica ili države. Šta će biti kada Socijalnom osiguranju i Fondu za zdravstvenu zaštitu starih lica ponestane sredstava? Kako će nacija opstati ako roditeljima ostane da poučavaju decu o pitanjima novca a većina tih roditelja će biti (ili već jeste) siromašna?

Budući da sam imao dva uticajna oca, učio sam od obojice. Morao sam da razmišljam o savetima i jednog i drugog i, čineći tako, stekao sam dragocenu spoznaju o snazi i efektu koje misli neke osobe imaju na njen život. Na primer, jedan otac je imao naviku da kaže: „Ne mogu to sebi dopriuštim.“ Drugi je, pak, zabranio da se te reči izgovaraju. On je insistirao da govorim: „Kako to sebi da priuštim?“ Prvo je konstantacija, a drugo je pitanje. Prvo te ostavlja na miru, a drugo primorava da razmišljaš. Moj otac, onaj koji je uskoro imao da postane bogat čovek, objasnio bi to rekavši da automatskim izgovaranjem reči „Ne mogu to sebi da priuštim“ mozak prestaje da radi. Postavljanjem pitanja „Kako da sebi to priuštim?“ mozak se stavlja u pogon. I pri tom nije mislio na kupovanje svega što ti srce poželi. Bio je fanatik u pogledu vežbanja uma. tog najjačeg kompjutera na svetu. „Moj mozak svakog dana postaje sve moćniji, zato što ga vežbam. A što je moćniji, to više novca mogu da zaradim.“ Verovao je da automatsko izgovaranje „Ne mogu to sebi da priuštim“ predstavlja znak lenosti psihe.

Premda su oba moja oca naporno radila, opazio sam da jedan od njih ima naviku da, kada se potegne pitanje novca, naprosto uspava mozak, a da drugi običava da svoj mozak vežba. Dugoročni rezultat bio

je taj da je jedan od njih finansijski sve više jačao, a drugi sve više slabio. To umnogome nalikuje razlici između dveju osoba od kojih jedna redovno odlazi u teretanu da vežba, a druga samo sedi na kauču i gleda televiziju. Pravilna fizička aktivnost povećava vaše izgleda da postanete i ostanete zdravi, a pravilna intelektualna aktivnost povećava vaše izgleda da postanete i ostanete bogati. Lenjost negativno utiče i na zdravlje i na bogatstvo.

Moja dva oca imala su dijametramo različite stavove. Jedan je smatrao da bi bogati trebalo da plaćaju veći porez i na taj način pomognu onima koji su imali manje sreće. Drugi je govorio: „Porez je kazna za produktivne i nagrada za neproduktivne.“

Jedan otac je preporučivao da vredno učim kako bih jednog dana našao dobru kompaniju u kojoj ću se zaposliti. Drugi je preporučivao da vredno učim kako bih jednog dana našao dobru kompaniju koju ću kupiti.

Jedan je govorio: „Nisam bogat, deco, zato što imam vas.“ Drugi je govorio: „Moram da budem bogat, deco, zato što imam vas.“

Jedan nas je podsticao da za večerom razgovaramo o novcu i poslovima. Drugi je zabranjivao da se za vreme jela načinju takve teme.

Jedan je rekao: „Kada je reč o parama, igranj na sigurno, ne rizikuj.“ Drugi je rekao: „Nauči da kontrolišješ rizik.“

Jedan je smatrao da je „naš dom naša najveća investicija i najveće imanje“. Drugi je smatrao: „Moja kuća je moja obaveza, a ako je vaša kuća vaša najveća investicija, u nevolji ste.“

I jedan i drugi otac su na vreme plaćali račune, mada je jedan to činio pre svega, a drugi tek naposletku.

Jedan je otac verovao u to da će kompanija ili država brinuti o meni. Uvek je bio zabrinut zbog povišica plate, penzionog fonda, zdravstvenih beneficija, bolovanja, godišnjeg odmora i drugih posrednih privilegija. Bio je impresioniran dvojicom svojih stričeva koji su bili armijski oficiri i koji su posle dvadeset godina aktivne službe dobili penziju i paket privilegija. Dopadala mu se pomisao o zdravstvenim beneficijama i kupovanju u jeftinim garnizonskim prodavnicama koje je vojska omogućavala svojim penzionerima. Voleo je i sistem stalnih zaposlenja koji je s univerzitetskom diplomom postajao dostupan. Ideja o doživotno garantovanom zaposlenju i beneficijama koje ono donosi povremeno mu se činila važnijom od samog zaposlenja. Često je umeo da kaže: „Pošteno obavljam posao za državu i stekao sam pravo na te benefice je.“

Drugi je otac bio ubeđen da čovek finansijski mora biti u potpunosti upućen na samog sebe. Agitovao je naokolo protiv mentaliteta „stečenih prava“, govoreći kako on srvara finansijski slabe osobe. Nedvosmisleno je zastupao stanovište da je neophodno biti finansijski kompetentan.

Jedan otac se upinjao da uštedi nekoliko dolara. Drugi je jednostavno investirao.

Jedan me je otac naučio kako da napišem impresivnu biografiju, da bih mogao da nađem dobro zaposlenje. Drugi me je naučio kako da napišem snažne poslovne i finansijske planove, da bih mogao da dajem zaposlenja.

Kao proizvod dvojice jakih očeva, mogao sam sebi da dozvolim luksuz da posmatram efekte koje različita razmišljanja imaju na nečiji život. Opazio sam da ljudi zaista uobličavaju svoj život kroz svoje misli.

Na primer, moj siromašni otac je uvek govorio: „Nikada neću biti bogat.“ Moj bogati otac je, s druge strane, sebe uvek označavao kao bogatog čoveka. Rekao bi, na primer: „Ja sam bogat čovek, a bogati ljudi ne rade takve stvari.“ Čak i kada je posle jednog velikog finansijskog neuspeha potpuno bankrotirao, nastavio je da sebe smatra bogatim čovekom. To je opravdavao rečima da „između siromaštva i bankrotsva postoji razlika: bankrotstvo je privremeno, a siromaštvo je zauvek“.

Moj siromašni otac govorio je i da ga „novac ne interesuje“ ili da „novac nije važan“. Moj bogati otac je uvek govono da je „novac moć“.

Snaga naših misli možda nikada neće biti izmerena ili cenjena, ali meni je još kao dečaku postalo očigledno da moram **biti** svestan svojih misli i toga kako se izražavam. Primetio sam da moj siromašni otac nije bio siromašan zbog sume novca koju je zarađivao, a koja je bila znatna, već zbog svojih misli i postupaka. Kao mali, imajući dva oca, postao sam akutno svestan da moram pažljivo da vodim računa o tome koje misli prihvatam kao svoje sopstvene. Koga da poslušam svog bogatog ili svog siromašnog oca?

Premda su oba ta čoveka gajila ogromno poštovanje prema obrazovanju i učenju, nisu se slagala o tome šta je važno naučiti. Jedan je od mene tražio da vredno učim, dobijem diplomu i nađem dobar posao, kako bih zarađivao novac. Želeo je da studiram da bih se bavio nekom profesijom, advokaturom ili računovodstvom, ili da pohađam poslovnu školu i magistriram. Drugi me je podsticao da učim kako da se obogatim, da shvatim kako novac funkcioniše i naučim kako da ga nateram da radi u moju korist. „Ne radim ja za novac!“ bile su reči koje je neprestano ponavljao. „Novac radi za mene!“

Kada mi je bilo devet godina, odlučio sam da o novcu slušam i učim od svog bogatog oca. Na taj način, odabrao sam da ne slušam svoga siromašnog oca, mada je on bio onaj koji je imao diplomu koledža.

Lekcija Roberta Frosta

Robert Frost je moj omiljeni pesnik. Premda volim mnoge njegove pesme, najdraža mi je „Put kojim ne krenuh“. Njene poruke koriste mi gotovo svakog dana:

Put kojim ne krenuh

U šumi zlatnoj behu puta dva,
A tužan što nisam niz oba kren'o,
Dugo sam stajao na jednom ja
I gledao niz drugi, kako zavija
tamo daleko u šipražju zelenom.

Prvim se uputih, koraka čila,
Jer beše sav čist i zelen;
Trava je uspravna i nedirnuta bila,
Al' od stopa mojih se svila
I za mnom osta put ugažen.

I oba se jednako pružahu tog jutra
U neokaljanom lišću što ležaše na tlu.
Oh, čuvao sam onaj drugi za sutra!
Al' znajući da sudbina je čudna
Sumnjah da ikada vratiću se tu.

Kad prođu godine i starost me sputa,
Pričaću o ovome s uzdahom ja;
Kroz šumu se račvahu dva puta
Al' krenuh onim kud niko drugi ne luta,
U tome beše sva razlika.

Robert Frost (1916)

U tome beše sva razlika.

Tokom godina često sam razmišljao o Frostovoj pesmi. Odluka da ne sledim savete svoga visokoobrazovanog oca i njeaova stanovišta u pogledu novca bila je bolna, ali takva kakva je bila formirala je ceo moj dalji život.

Pošto sam rešio koga ću slušati, počelo je moje obrazovanje u oblasti novca. Bogati otac poučavao me je više od trideset godina, sve do moje trideset i devete. Prestao je ćim je shvatio da znam i u potpunosti razumem sve što je nastojao da utuvi u moju često vrlo tvrdu glavu.

Novac je jedan vid moći. Međutim, biti finansijski obrazovan predstavlja još veću moć. Novac dolazi i odlazi, ali ako imate obrazovanje

koje vam omogućava da znate kako on funkcioniše, stičete moć i možete da počnete da gomilate bogatstvo. Pozitivno mišljenje samo za sebe nije uvek dovoljno i to je razlog što većina ljudi ide u školu i nikada ne shvati kako novac funkcioniše, i tako ceo život provede radeći za platu.

Pošto sam imao svega devet godina kada je počinjao da me poučava, lekcije mog bogatog oca bile su jednostavne. A kada je sve bilo rečeno i učinjeno, svelo se na šest osnovnih lekcija koje su se ponavljale tokom trideset godina. Tih šest lekcija su tema ove knjige i napisane su što je moguće jednostavnije, baš onako kako se moj bogati otac trudio da ih saopšti. One nisu zamišljene kao odgovori na pitanja već pre kao putokazi. Putokazi koji će vama i vašoj deci pomoći da postanete bogatiji, bez obzira na sve što se dešava u ovom sve promenljivijem i neizvesnijem svetu.

Lekcija 1 Bogati ne rade za platu Lekcija

2 Zašto je važna finansijska pismenost?

Lekcija 3 Gledajte svoja posla Lekcija 4

Istorija poreza i moći korporadja

Lekcija 5 Bogati pronalaze novac Lekcija 6

Radite za znanje a ne za novac

PRVA LEKCIJA

BOGATI NE RADE ZA PLATU

„Tata, možeš li da mi kažeš kako da se obogatim?" Moj otac je odložio svoje večernje novine. „A zašto bi želeo da se obogatiš, sine?"

„Jer se danas Džimijeva mama dovezla u njihovom novom kadi laku i otišli su da provedu vikend u svojoj kući na obali. Poveo je tri svoja druga, ali Majka i mene nije pozvao. Rekli su nam da ne možemo s njima zato što smo ‚sirotinja‘."

„Tako su vam rekli?" upitao je otac s nevericom.

„Aha, baš tako", odgovorio sam, a moj glas je odavao povredenost.

Otac je bez reči odmahnuo glavom. namestio naočari na nosu i vratio se čitanju novina. Ja sam stajao i čekao odgovor.

Bila je 1956, a ja sam imao devet godina. Igrom sudbine, išao sam u istu državnu školu u koju su bogataši upisivali svoju decu. Naš grad je uglavnom živeo od velike plantaže šećera. Šefovi plantaže i ostali imućni Ljudi iz grada, kao što su lekari, trgovci i bankari, puštali su da njihova deca idu u državnu školu od prvog do šestog razreda. Posle toga su ih uglavnom prebacivali u privatne škole. Pošto je moja porodica živela na strani ulice koja je područno pripadala toj školi, i ja sam išao u nju. Da sam živeo na drugoj strani ulice, išao bih u drugu školu, s decom koja su poticala iz porodica sličnijih mojoj. Nakon šestog razreda, mene i njih je čekala državna niža i viša srednja škola. Za nas nije bilo privatnih škola.

Otac je napokon spustio novine. Video sam da razmišlja.

„Dakle, sine", počeo je polako, „ako želiš da se obogatiš, moraš da naučiš kako se pravi novac."

„A kako se pravi novac?" upitao sam.

„Sinko, moraš malo da mućneš glavom", odvratio je smešeći se. Osmeh je, u stvari, značio: „To je sve što ću ti reći" ili „Ne znam odgovor i nemoj da me zbunjuješ."

Partnerstvo je rođeno

Sledećeg jutra sam svom drugu Majku ispričao šta mi je otac rekao. Koliko sam znao, Majk i ja smo bili jedini siromašni klinici u našoj školi. On se u njoj našao kao i ja, igrom sudbine. Nekome je zadržtala ruka dok je povlačio liniju koja je označavala područnu pripadnost i mi smo se zatekli u školi punoj bogataške dece. Ne može se zaista reći da smo bili siromašni, ali tako smo se osećali, jer su drugi dečaci imali nove rukavice za bejzbol, nove bicikle, sve novo.

Mama i otac su nam pružali osnovno: hranu, krov nad glavom, odeću. Ali, to je otprilike bilo sve. Moj otac je običavao da kaže: „Ako nešto želiš, moraš da radiš za to." Naravno da smo svašta želeli, ali posla za devetogodišnje dečake nije bilo baš na svakom koraku.

„Kako ćemo onda da napravimo pare?“ pitao je Majk.

„Pojma nemam“, rekao sam. „Ali, hoćeš li da budeš moj partner?“

Pristao je i tako je toga subotnjeg jutra Majk postao moj prvi poslovni partner. Celo prepodne smo proveli mozgajući kako da napravimo pare. Tu i tamo bismo razmenili koju reč o „frajerima“ koji se zabavljaju u Džimijevoj vikendici na obali. Bolelo je, ali bio je to koristan bol, jer nas je inspirisao da istrajemo u razmišljanju na temu pravljenja novca. Konačno, tog poslepodneva, sinulo nam je. Bila je to ideja koju je Majk dobio iz neke knjige koju je pročitao. Cepteći od uzbuđenja, rukovali smo se i biznis je počeo.

Nekoliko narednih nedelja Majk i ja smo jurcali po komšiluku, kucali na svaka vrata i molili komšije da nam ostavljaju ispražnjene tube od paste za zube. Ništa ne razumevajući, većina odraslih je sa smeškom pristajala na našu molbu. Neki su nas pitali šta radimo. „Ne možemo da vam kažemo“, odgovarali smo na to. „To je poslovna tajna.“

Kako su nedelje odmicale, moja mama je postajala sve nervoznija. Za skladište svoje sirovine odredili smo mesto neposredno pored njene mašine za veš. U smeđoj kartonskoj kutiji, u kojoj su se nekada nalazile boce s kečapom, polako je narastala naša gomila praznih tuba od zubne paste.

Konačno je mami bilo svega dosta. Smučilo joj se da gleda zgužvane i zgnječene komšijske tube. „Momci, šta vi to radite?“ pitala je. „Neću više ni reč da čujem o tamo nekoj poslovnoj tajni. Učinite nešto s ovom gužvom ili sve leti u đubre.“

Majk i ja smo kumili i molili, objašnjavajući da ćemo uskoro imati dovoljno da započnemo proizvodnju. Obavestili smo je da čekamo još samo da neke komšije potroše svoje zubne paste da bismo uzeli tube. Mama je pristala da nas pusti još nedelju dana.

Dan početka proizvodnje se bližio. Napetost je rasla. Moj prvi ortakluk, a već je pretilo prinudno iseljenje iz skladišta, i to od strane moje rođene majke. Majk je imao dužnost da požuruje komšije da brže potroše pastu, podsećajući ih da ih je zubar svakako savetovao da što češće peru zube. Ja sam počeo da pravim proizvodnu liniju.

Kada se moj otac jednog od narednih dana dovezao kući zajedno s nekim prijateljem, na svom kolskom prilazu zatekao je dva devetogodišnjaka i proizvodnu liniju koja je radila punom parom. Sve je bilo isposipano nekim belim prahom. Na dugačkom stolu nalazile su se male kartonske kutije u kojima je nekada bilo mleko, a naš porodični portabl roštilj bio je zagrejan do usijanja.

Otac je polako prišao peške, jer je kola morao da parkira na ulici pošto mu je proizvodna linija blokirala prilaz. Prilazeći, on i njegov prijatelj mogli su da vide čelično lonče na usijanom roštilju, puno tuba koje su se topile. Zubna pasta se tada nije pakovala u plastične već u olovne tube. Boju smo sagorevali na plamenu i potom takve tube

ubacivali u lonče, topili ih dok olovo ne postane sasvim tečno i zatim ga, držeći vrelo lonče pomoću maminih kuhinjskih krpa, sipali kroz malu rupu na vrhu kutije od mleka.

Kutije za mleko bile su napunjene gipsom. Onaj beli prah rasut oko nas bio je gips, pre no što smo ga pomešali s vodom. U zanosu sam prevrnuo džačić, tako da je sada izgledalo kao da je dvorište bilo pogođeno snežnom olujom. Kutije za mleko predstavljale su spoljašnje omotače gipsanih modli.

Moj otac i njegov prijatelj pažljivo su nas posmatrali dok smo sipali tečno olovo kroz malu rupu na vrhu gipsane kocke.

„Pažljivo”, reče otac.

Klimnuo sam potvrdno, ne dižući pogled.

Završivši sa sipanjem, spustio sam lonče i osmehnuo se ocu.

„Šta radite, momci?” pitao je, uz osmeh pun opreza.

„Ono što si mi rekao. Hoćemo da budemo bogati”, reko.

„Aha”, dodade Majk, široko se smešeći i potvrdno klimajuću glavom. „Mi smo partneri.”

„A šta se nalazi u ovim gipsanim modlama?” postavio je otac novo pitanje.

„Gledaj”, reko. „Trebalo bi da je ispalo dobro.”

Malim čekićem kuckao sam po šavu koji je delio kocku napola. Vrlo pažljivo podigao sam gornju polovinu gipsane modle i iz nje je ispao olovni novčić.

„Gospode Bože!” reče moj otac. „Ti praviš novčiće od olova.”

„Tako je”, potvrdi Majk. „Radimo ono što ste nam rekli. Pravimo pare.”

Očev prijatelj je prsnuo u smeh. Otac se nasmešio i odmahnuo glavom. Pred njim je bila vatra, kutija puna praznih tuba od zubne paste i dva dečaka pokrivena belom prašinom, usana razvučenih u osmeh od uha do uha.

Rekao nam je da ostavimo sve i sednemo s njim na stepenice. S osmehom, strpljivo nam je objasnio šta znači reč „falsifikovanje”.

Naši snovi rasprsi su se kao mehur od sapunice. „Hoćete da kažete da je ovo nezakonito?” pitao je Majk drhtavim glasom.

„Pusti ih”, reče oče prijatelj. „Možda su klinici prirodno talentovani.”

Otac ga je samo iskosa pogledao.

„Tačno, nezakonito je”, nastavio je blagim glasom. „Ali, vi ste, momci, pokazali veliku kreativnost i došli na zaista originalnu zamisao. Samo napred. Zaista sam ponosan zbog vas.”

Razočarani, Majk i ja smo ćutke sedeli narednih dvadesetak minuta, da bismo potom počeli da raščišćavamo nered koji smo napravili. Naš posao je propao na dan otvaranja. Čisteći metlom rasuti gips, pogledao sam Majka i rekao: „Izgleda da su Džimi i njegovi drugovi u pravu. Mi jesmo siromašni.”

Moj otac je upravo odlazio kad sam to izgovorio. „Momci“, reče, „siromašni ste samo ako se sada predate. Najvažnije je da ste nešto pokušali. Većina Ljudi samo priča i sanja o tome da se obogati. Vi ste nešto učinili. Veoma se ponosim vama dvojicom. Ponovo vam kažem: samo napred. Ne predajte se.“

Majk i ja smo ćutali. Bile su to lepe reči, ali mi i dalje nismo znali šta da radimo.

„Tata, kako onda ti nisi bogat?“ upitao sam.

„Zato što sam odlučio da budem nastavnik. Nastavnici zaista ne misle o bogaćenju. Mi jednostavno volimo da učimo decu. da predajemo. Voleo bih da mogu da vam pomognem, ali zaista ne znam kako se zarađuje novac.“

Majk i ja smo se okrenuli i nastavili s čišćenjem.

„Znam“, dodade otac. „Ako vas dvojica hoćete da naučite kako da se obogatite, ne pitajte mene. Popričajte s tvojim tatom, Majk.“

„S mojim tatom?“ začudio se ovaj.

„Da, s tvojim tatom“, ponovio je s osmehom moj otac. „Tvoj tata i ja imamo istog bankara, koji je oduševljen njime. Nekoliko puta mi je pričao kako tvoj tata ume briljantno da zaradi novac.“

„Moj tata?“ opet je pitao Majk, ne verujući. „A što mi onda nemamo lepa kola i lepu kuću kao ona bogataška deca u školi?“

„Lepa kola i lepa kuća ne znače odmah i da si bogat ili da umeš da „praviš pare“, odvratio je moj otac. „Džimijev tata je zaposlen na plantaži. On se ne razlikuje mnogo od mene. On radi za kompaniju, a ja za državu. Njemu kompanija kupuje kola. Šećerana ima fmansijskih problema i Džimijevom tati bi uskoro moglo da se desi da nema više ništa. Tvoj otac, Majk, je nešto drugo. Čini se da je on na putu da izgradi carstvo i vemjem da će za koju godinu biti veoma bogat čovek.“

Čuvši ovo, nas dvojica smo opet živnuli. S novim žarom nastavili smo da raščišćavamo gužvu uzrokovanu svojim prvim, sada već propalim biznisom. Čisteći, planirali smo kako i kada da razgovaramo s Majkovim ocem. Problem je bio u tome što je on radio po ceo dan i često se kasno vraćao kući. Majkov otac je posedovao skladišta, građevinsku kompaniju, lanac prodavnica i tri restorana. Upravo zbog restorana se i zadržavao kasno uveče.

Kad smo završili s čišćenjem, Majk je uhvatio autobus i otišao kući. Njegov zadatak je bio da sačeka oca kad se te večeri vrati kući i zamoli ga da nas nauči kako da se obogatimo. Obećao mi je da će me pozvati odmah posle tog razgovora, čak i ako bude kasno.

U pola devet uveče, telefon je zazvonio.

„OK“, rekoh. „Sledeće subote.“ Spustio sam slušalicu. Majkov otac se složio da popriča s nama dvojicom.

U subotu ujutru, u pola osam, uhvatio sam autobus koji je išao u siromašni deo grada.

Početak poučavanja

„Plaćaću vam deset centi na sat. ”

Čak i po platežnim standardima koji su važili 1956, deset centi na sat bilo je malo.

Majkl i ja smo se s njegovim ocem našli tog jutra u osam. Njegov radni dan je počeo pre više od jednog sata i on je već bio uveliko u poslu. Dok sam prilazio njihovoj jednostavnoj, maloj i urednoj kući, predradnik s jednog od njegovih gradilišta upravo je odlazio svojim kamionetom. Majk me je sačekao na ulazu.

„Otac razgovara telefonom i rekao je da pričekamo iza, na tremu", reče, otvarajući vrata.

Stari drveni pod je zaškripao dok sam ulazio u ovu davno sagrađenu kuću. Odmah iza praga nalazio se jeftin otirač, postavljen da bi sakrio tragove habanja od bezbrojnih stopa onih koji su ovuda hodali. Premda čist, ipak je bio zreo za bacanje.

Osetio sam klaustrofobiju ušavši u dugu i uzanu dnevnu sobu, ispunjenu starim, buđavim tapaciranim nameštajem koji bi danas verovatno zainteresovao nekog kolekcionara. Na kauču su sedele dve žene, malo starije od moje majke. Preko puta njih sedeo je muškarac u radnom odelu. Na sebi je imao pantalone i košulju kaki boje, uredno opeglane, ali neuštirkane, i dobro uglancane radne čizme. Bio je desetak godina stariji od mog oca; rekao bih da je imao nekih četrdeset pet godina. Osmehnuli su se dok smo Majk i ja prolazili pored njih na putu prema kuhinji, iz koje se izlazilo na terasu koja je gledala na zadnje dvorište. Stidljivo sam im uzvratio osmeh. „Ko su ovi Ljudi?" zapitao sam.

„O, oni rade za mog tatu. Onaj stariji čovek vodi njegova skladišta, a žene su šefice restorana. Jednog predradnika si video, on rukovodi izgradnjom druma oko pedeset milja odavde. Drugi predradnik, koji kontroliše izgradnju bloka stambenih kuća, otišao je još pre no što si ti stigao."

„Je F to kod vas stalno ovako?" pitao sam.

„Nije stalno, ali prilično često", reče Majk, smeškajući se dok je dovlačio stolicu da bi seo pored mene.

„Pitao sam ga da li bi hteo da nas nauči da pravimo pare", nastavi Majk.

„I šta je rekao na to?" pitao sam, ljubopitljivo i istovremeno oprezno.

„Pa, prvo je napravio neku čudnu facu, a onda je rekao da će da nam da ponudu."

„O", izustih, zaklativši se na stolici i naslonivši se na zid; sedeo sam tako, pustivši da stolica počiva na dvema zadnjim nogama. Majk je učinio isto.

„Znaš li o kakvoj je ponudi reč?" pitao sam ga.

„Ne, ali saznaćemo uskoro."

Iznenada, kroz rasklimatana kuhinjska vrata, na terasu je zakoračio

Majkov otac. Zatečeni, obojica smo poskočili kao opareni.

„Jeste li spremni, momci?“ reče, privlačeći stolicu.

Klimnuli smo potvrdno dok smo odmicali stolice od zida da bismo seli ispred njega.

Bio je krupan čovek, visok oko metar i devedeset i težak stotinjak kilograma. Moj otac je bio viši, iste težine i pet godina stariji od Majkovog oca. Nekako su ličili, mada je njihovo etničko poreklo **bilo** različito. Možda je njihova energija bila slična.

„Majk kaže da hoćete da vas naučim kako se prave pare. Je li to tačno, Roberte?“

Uzvratio sam brzim potvrdnim klimanjem glavom, malčice uplašen. Njegove reči i osmeh prikrivali su veliku snagu.

„OK, evo moje ponude. Poučavaću vas, ali neću da vam pravim nikakvu učionicu. Ako radite za mene, ućiću vas. Ako ne radite za mene, neću vas učiti. Brže ću vas poučavati ako radite, a ako samo sedite i slušate, kao u školi, gubim vreme. To je moja ponuda. Uzmite ili ostavite.“

„Ovaj... mogu li prvo da pitam nešto?“ izustih.

„Ne. Uzmi ili ostavi. Imam previše posla da bih gubio vreme. Ako ne možeš da se odlučiš u presudnom trenutku, znači da nikada nećeš ni naučiti kako se prave pare. Šanse dolaze i odlaze. Važno je znati kada je potrebno brzo doneti odluku. Imaš šansu koju si tražio. Škola počinje ili se zatvara za deset sekundi“, reče Majkov otac s izazivačkim osmehom na licu.

„Uzimam“, rekoх.

„Uzimam“, reče Majk.

„Dobro“, nastavi Majkov otac. „Gospođa Martin stiže za deset minuta. Kad završim s njom, odvešće vas u mali supermarket i možete da počnete da radite. Plaćaću vam deset centi na sat, a radićete po tri sata svake subote.“

„Ali, ja danas imam utakmicu“, zaustih.

Majkov otac je spustio glas do neumoljivosti. „Uzmi ili ostavi“, reče.

„Uzimam“, odvratih, rešivši da radim i učim umesto da igram bejzbol.

Trideset centi kasnije

Tog divnog subotnjeg jutra, oko devet, Majk i ja smo radili kod gospođe Martin. Bila je to strpljiva i ljubazna žena. Uvek je govorila da je podsećamo na njena dva sina koja su odrasla i otišla svojim putem. Premda Ijubazna, verovala je u vredan rad i pazila da ne zabušavamo. Ona je bila naš nadzornik. Proveli smo tri sata skidajući konzerve s polica, čisteći ih od prašine perjanim praherom i potom ih ponovo uredno slažući na police. Bio je to bolno dosadan posao.

Majkov otac, koga zovem svojim bogatim ocem, posedovao je devet ovakvih malih supermarketa s prostranim parkiralištima. Bila je

to rana verzija prodavnica mešovite robe s produženim radnim vremenom, malih bakalnica u komšiluku, u kojima je narod kupovao stvari kao što su hleb, mleko, maslac i cigarete. Problem je bio u tome što erkondišn na Havajima tada još nije bio obavezna pojava pa radnje nisu mogle da drže vrata zarvorena zbog vrućine. Postojala su širom otvorena vrata na dvema stranama prodavnice, prema drumu i prema parkiralištu. Kad god bi neka kola prošla drumom ili **stala** da se uparkiraju, dizala se prašina koja je ulazila u prodavnicu.

Prema tome, za nas je bilo posla dok god se ne uvede erkondišn.

Tri nedelje smo se Majk i ja subotom javljali gospođi Martin i radili tri sata. Završavali smo oko podneva, kada bi nam ona svakom izbrojala na dlan po tri majušna novčića. Jeste da sam imao svega devet godina i da je bila 1956, ali trideset centi ipak nije bilo povod ni za kakvo pusto oduševljavanje. Stripovi su tada koštali deset centi, tako da bih za svoje pare obično kupio stripove i tada odlazio kući.

U sredu četvrte nedelje bio sam spreman da dam otkaz. Pristao sam da radim samo zato što sam želeo da od Majkovog oca naučim kako se prave pare, a sada sam robovao za deset centi na sat. Povrh svega, Majkovog oca nisam ni video još od one prve subote.

„Odustajem". saopštio sam Majku za vreme odmora. Ručak u školskoj kantini je bio nikakav. Škola je bila dosadna, a više ni suboti nisam mogao da se radujem. Ali, ono što mi se stvarno smučilo bilo je onih trideset centi.

Ovaj put se Majk nasmešio.

„Šta je smešno?" upitao sam ljutito, onako frustriran.

„Otac je rekao da će se to desiti. Rekao je da ćete se videti kad budeš spreman da odustaneš."

„Šta?" rekoh ogorčeno. „Je l' to on čekao da mi se sve smučići?"

„Tako nekako", reče Majk. „Moj otac nije kao drugi. On podučava drugačije od tvog tate. Tvoji roditelji vole da drže predavanja. Moj otac je ćutljiv čovek i ne priča mnogo. Sačekaj do subote. Reći ću mu da si spreman."

„Hoćeš da kažeš da ste mi ovo namestili?"

„Ne, nije sasvim tako. Možda. Objasniće ti otac u subotu."

Subota: čekanje na red

Bio sam spreman da se suočim s njim. Čak je i moj pravi otac bio ljut na njega. Moj pravi otac, onaj kog nazivam siromašnim, smatrao je da onaj bogati krši zakone koji brane izrabljivanje dece i da bi ga trebalo tužiti.

Moj obrazovani siromašni otac rekao mi je da zahtevam ono što zaslužujem. Najmanje 25 centi na sat. Moj siromašni otac rekao mi je i da, ako ne dobijem povišicu, dam odmah otkaz.

„Ionako ti nije potreban taj glupavi posao", rekao je, s indignacijom, moj siromašni otac.

U subotu, u osam ujutru, prošao sam kroz ista ona rasklimatana vrata na Majkovoju kući.

„Sedi i sačekaj svoj red“, dobacio mi je Majkov otac dok sam ulazio. Okrenuo se i nestao u svojoj maloj kancelariji koja se nalazila odmah pored spavaće sobe.

Gledao sam okolo, ali nigde nisam video Majka. Osećajući se nekako čudno, oprezno sam seo pored iste one dve žene koje sam ovde video pre četiri nedelje. Nasmušile su se i napravile mi mesta na kauču.

Prošlo je četrdeset i pet minuta i počeo sam da se pušim od ljutine. Dve žene su obavile svoje i otišle još pre pola sata. Pre dvadeset minuta je i stariji gospodin bio u kancelariji, završio posao i takode otišao.

Kuća je bila prazna, a ja sam to divno, sunčano havajsko prepodne provodio sedeći u njegovoj memljivoj, mračnoj dnevnoj sobi, čekajući da razgovaram sa tvrdicom koji eksploatiše decu. Mogao sam da ga čujem kako se muva po kancelariji, priča telefonom i ignoriše me. Bio sam spreman da odem, ali iz nekog čudnog razloga sam i dalje sedeo tu.

Naposletku, petnaest minuta kasnije, tačno u devet sati, bogati otac je išetao iz svoje kancelarije i pokretom ruke, bez reči, pozvao me da uđem u tu sumornu prostoriju.

„Koliko sam shvatio, ti tražiš povišicu ili ćeš dati otkaz“, reče bogati otac, vrteći se u svojoj rotirajućoj stolici.

„Pa, vi se baš i ne držite svog dela pogodbe“, izustio sam, gotov da zaplačem. Za devetogodišnjeg dečaka je suprotstavljanje odrasloj osobi bilo zaista zastrašujuće.

„Rekli ste da ćete me poučavati ako radim za vas. E. pa, ja sam radio za vas. Vredno sam radio. Odrekao sam se zbog toga i svojih bejzbol utakmica. A vi niste održali reč. Ničemu me niste naučili. Vi ste lopuža, baš kao što i misle svi u gradu. Vi ste pohlepni. Hoćete sav novac samo za sebe i nije vas briga za one koji rade za vas. Pustili ste me da čekam i čekam i nimalo me ne poštuju. Ja jesam samo mali dečak, ali zaslužujem da se prema meni ponašate bolje.“

Bogati otac se okrenuo prema meni, naslom'o glavu na dlan i nekako se zagledao u mene. Kao da me je proučavao.

„Nije loše“, reče. „Za manje od mesec dana počeo si da zvučiš kao većina mojih radnika.“

„Molim?“ rekoh. Ne shvatajući šta on to priča, nastavio sam sa svojom žalopojkom. „Mislio sam da nameravate da se držite svog dela pogodbe i podučavate me. Umesto toga, vi me maltretirate? To je okrutno. To je stvarno okrutno.“

„Ali ja te učim“, reče bogati otac tiho.

„A čemu to? Ničemu!“ odvratih ljutito. „Reč niste progovorili sa mnom još od onda kad sam pristao da radim za onaj sitniš. Deset centi na sat! Ha! Trebalo bi da vas prijavim.“

„Ima zakona, znate, koji brane izrabljivanje dece. Moj otac radi za državu, da znate i to.“

„Au!“ reče na to bogati otac. „Sada zvučiš kao većina onih koji više ne rade za mene. Ili sam ih otpustio ili su dali otkaz.“

„Dakle, šta imate da kažete?“ insistirao sam, osećajući se prilično odvažno za jednog klinca. „Lagali ste me. Radio sam za vas, a vi niste održali reč. Ničemu me niste naučili.“

„Kako znaš da te ničemu nisam naučio?“ smireno upita bogati otac.

„Tako, nikada niste pričali sa mnom. Tri nedelje sam radio za

vas, a vi me ničemu niste naučili", odgovorio sam nadureno.

„Da li učenje za tebe znači pričanje ili predavanje?" upita me on.

„Pa, da", odvratih.

„Tako vas uče u školi", odgovori on, smešeći se. „Ali, život ne uči tako, a rekao bih da je život najbolji učitelj. On uglavnom ne priča s tobom. On te jednostavno cima naokolo, maltretira. Sa svakim cimanjem kaže ti: „Probudi se. Ima nešto što hoću da naučiš."

„O čemu govori ovaj čovek?" pitao sam se u sebi. „Život me cima okolo, život priča sa mnom?" Sada sam bio načisto da bi trebalo da dam otkaz. Razgovarao sam s nekim kome je trebalo posmatranje.

„Ako naučiš životne lekcije, dobro ćeš proći. Ako ne, život će i dalje da te maltretira. Ljudi rade dve stvari. Neki dozvole životu da ih cima. Drugi se naljute i vraćaju. Ali vraćaju svom šefu, svom poslu, mužu ili ženi. Ne shvataju da je život onaj koji ih cima."

Nisam imao predstavu o čemu on to priča.

„Život nas sve maltretira. Neki se predaju. Drugi se bore. Malo ih je koji nauče lekciju i nastavljaju dalje. Njima je drago kad ih život cimne. Za tu nekolicinu, to znači da im je potrebno i da žele da nauče nešto. Nauče i nastavljaju dalje. Većina odustaje, a oni kao ti, oni malobrojni, oni se bore."

Bogati otac je stajao i zatvarao stari, škripavi drveni prozor koji je vadio za opravkom. „Ako naučiš ovu lekciju, izrašćeš u pametnog, bogatog i srećnog mladog čoveka. Ako ne, celog života ćeš krivicu za svoje probleme svaljivati na svoj posao, malu platu ili svog šefa. Živećeš nadajući se nekakvom velikom „nečemu" koje će rešiti sve svoje novčane probleme."

Bogati otac je bacio pogled na mene, da vidi da li ga još uvek slušam. Oči su nam se srele. Netremice smo se gledali, komunicirajući bez reči. Konačno, upivši njegovu poslednju poruku, skrenuo sam pogled. Znao sam da je u pravu. Njega sam krivio, a sam sam tražio da učim. Borio sam se.

Bogati otac je nastavio. „A ako si od onih koji nemaju petlju, onda se naprosto predaš kad god te život cimne. Ako si takav, celog života ćeš igrati na sigurno, radeći sve ispravno, čuvajući se za nešto što se nikada neće dogoditi. Umrećeš kao dosadan starac. Imaćeš mnogo prijatelja koji će te voleti baš zato što si uvek bio dobar čovek koji je naporno radio. Proveo si život igrajući na sigurno i radeći ispravno. Istina je, međutim, da si dozvolio životu da te pokori. Duboko u sebi, užasavao si se rizika. Želeo si da pobediš, ali je strah od poraza bio jači od uzbudjenja koje donosi pobeda. Duboko u duši, ti i samo ti znaćeš da nikada nisi ni pokušao. Jer, izabrao si da igraš na sigurno."

Naše oči su se ponovo srele. Gledali smo se desetak sekundi, skrenuvši pogled tek pošto je poruka bila primljena.

„Vi ste me maltretirali?" pitao sam.

„Neki bi i tako rekli", osmehnuo se bogati otac. „Ja bih rekao

da sam ti dao da okusiš život."

„Da okusim život?" pitao sam, i dalje ljutito, ali sad već s prilično radoznalosti. Čak spreman da učim.

„Vas dvojica ste prvi koji su ikada od mene tražili da ih naučim kako se prave pare. Imam više od sto pedeset zaposlenih i niko od njih me nikad nije pitao šta znam o novcu. Traže od mene posao i platu, ali ne i da ih naučim nešto o novcu. Zato većinom provedu svoje najbolje godine radeći za novac, ali ne shvatajući zapravo šta je to za šta rade."

Sedeo sam i pažljivo slušao.

„Stoga, kada mi je Majk ispričao da želiš da učiš kako se prave pare, odlučio sam da smislim kurs blizak stvarnom životu. Mogao sam ja da pričam dok ne pomodrim, ali ništa od toga ne bi doprlo do tebe. Zato sam odlučio da pustim da te život malčice cimne, kako bi me saslušao. To je razlog što sam ti plaćao svega deset centi."

„I koju sam ja to lekciju naučio radeći za vas za deset centi na sat?" pitao sam. „Da ste loši i da iskorišćavate svoje radnike?"

Bogati otac se u svojoj stolici ponovo okrenuo prema meni i od srca nasmejao. Konačno, prestavši da se smeje, reče: „Bolje bi bilo da promeniš mišljenje. Prestani da kriviš mene i veruješ da sam ja problem. Ako smatraš da sam ja problem, onda moraš da me promeniš. Ako shvatiš da si ti problem, možeš da promeniš sebe, naučiš nešto i postaneš pametniji. Većina ljudi bi svakog promenila, samo sebe ne bi. Ali, da ti kažem, lakše je menjati sebe nego druge."

„Ne shvatam", rekoh.

„Ne krivi mene za svoje probleme", reče bogati otac, sad već pomalo nestrpljivo.

„Ali vi me plaćate samo deset centi."

„I čemu te to uči?" upita s osmehom bogati otac.

„Da ste loši", odvratih, smeškajući se lukavo.

„Vidi, ti misliš da sam ja problem", reče bogati **otac**.

„Vi i jeste problem."

„Dakle, nastavi tako i ništa nećeš naučiti. Budeš li ostao pri tome da sam ja problem, šta je onda tvoj izbor?"

„Pa, ako mi ne povećate platu ili mi ne pokažete više poštovanja i podučavate me, daću otkaz."

„Lepo rečeno", reče bogati otac. „Baš ono što čini većina ljudi. Daju otkaz i krenu u potragu za drugim poslom, boljom šansom i većom platom, iskreno misleći da će novi posao ili veća plata rešiti problem. U većini slučajeva, međutim, ne biva tako."

„A šta će da reši problem?" upitah. „Da prihvatim tih bednih deset centi na sat i smeškam se?"

Bogati otac se osmehnuo. „Drugi tako postupe. Naprosto prihvate platu, svesni da će njihova porodica finansijski jedva preživljavati. Ali, ipak to čine i onda čekaju na povišicu, misleći kako

će više novca rešiti njihov problem. Uglavnom prihvataju, a neki potraže i dopunski posao i još više rade, ali opet za malu platu."

Sedeo sam i buljio u pod, počevši polako da izvlačim lekciju iz onoga što mi je govorio bogati otac. Mogao sam da osetim ukus života. Konačno, podigao sam pogled i ponovio pitanje. „Šta će da reši problem?"

„Ovo", reče on, pomilovavši me nežno po glavi. „Ovo što imaš unutra."

I upravo tada mi je rekao nešto, jedno svoje stanovište po kojem se razlikovao od svih koji su radili za njega i od mog siromašnog oca stanovište koje ga je naposljetku učinilo jednim od najbogatijih Ljudi na Havajima, dok se moj visokoobrazovani, ali siromašni otac celog veka borio s finansijskim nedaćama. Ta jedna jedina misao bila je u stanju da učini život potpuno drugačijim.

Bogati otac ponavljao ju je opet i opet, tu misao koju ću nazvati Lekcijom br. 1.

„Siromašni i osrednje imućni rade za novac. Bogati su naterali novac da radi za njih."

Tog sunčanog subotnjeg jutra naučio sam nešto što se dijametralno razlikovalo od onoga čemu me je učio moj siromašni otac. U devetoj godini života postao sam svestan da oba oca žele da učim. Obojica su me podsticala da učim... ali ne iste stvari.

Moj visokoobrazovani otac preporučivao mi je da idem njegovim stopama. „Sine, hoću da vredno učiš i imaš dobre ocene, da bi mogao da nađeš siguran i stabilan posao u dobroj kompaniji. I povedi računa da to bude neka koja pruža maksimalne beneficije." Moj bogati otac je želeo da naučim kako funkcioniše novac, tako da bih mogao da ga nateram da radi za mene. Te lekcije, međutim, nisam učio u učionici već kroz život, rukovodeći se njegovim savetima.

Moj bogati otac je nastavio s prvom lekcijom. „Drago mi je što si se naljutio zbog onih deset centi na sat. Da se nisi naljutio, da si to obručke prihvatio, morao bih da ti kažem da te neću podučavati. Vidi, za istinsko učenje potrebna je energija, strast, goruća želja. Bes je veliki deo te formule, jer je strast kombinacija besa i ljubavi. Kada je reč o novcu, većina Ljudi želi da igra na sigurno i oseća se bezbedno. Stoga oni nisu vođeni strašću, već strahom."

„I zbog toga prihvataju slabo plaćen posao?" upitao sam.

„Da" odvrati bogati otac. „Neki kažu da ja eksploatišem ljude zato što su plate kod mene manje nego na plantaži ili u državnoj službi. A ja kažem da Ljudi sami sebe eksploatišu. Oni se plaše, ne ja."

„Ali, zar ne mislite da bi trebalo bolje da ih plaćate?" pitao sam.

„Ne moram. Pored toga, više novca neće rešiti problem. Pogledaj samo svog oca. On lepo zarađuje, ali ipak ne uspeva da plati

sve račune. Većina Ljudi se, kad im daš više novca, samo uvali u još veće dugove."

„Zato sam, znači, dobijao deset centi na sat", osmehnuo sam se. „To je deo lekcije."

„Tačno", uzvratio mi je osmeh bogati otac. „Vidiš, tvoj otac je išao u školu i stekao odlično obrazovanje, kako bi mogao da nađe dobro plaćen posao. To je i učinio. Ali, on i dalje ima novčanih problema, jer u školi nije naučio ništa o novcu. Povrh svega, on veruje u rad za platu."

„A vi ne verujete?" upitah.

„Ne, ne baš", odgovori bogati otac. „Ako želiš da naučiš da radiš za platu, ostani u školi. Tamo te odlično nauče tome. Međutim, ako želiš da naučiš kako da nateráš novac da radi za tebe, onda ću te ja tome naučiti. Ali samo ako želiš da učiš."

„Zar ne bi svako pozeleo to da nauči?" pitao sam.

„Ne", reče bogati otac. „Jednostavno zato što je lakše raditi za platu, a naročito ako je strah tvoja primarna emocija u trenucima kada se raspravlja o novcu."

„Ne razumem", namrštio sam se.

„Zasada nemoj da brineš o tome. Dovoljno je da znaš da je strah ono što većinu Ljudi tera da se drže nekog zaposlenja. Strah da neće moći da plate svoje račune. Strah od otpuštanja. Strah da neće imati dovoljno para. Strah od novog početka. To je cena koja se plaća kada se uči profesija ili zanat i potom radi za platu. Većina Ljudi počne da robuje novcu... a zatim počne da besni na svog šefa."

„Naterati novac da radi za mene, to je sasvim drugačiji predmet izučavanja?" upitah.

„Naravno", odgovori bogati otac. „Potpuno drugačiji."

Začutili smo, a napolju je još uvek trajalo divno havajsko jutro. Moji drugovi su verovatno upravo počinjali utakmicu u malom bejzbolu. Ali, iz nekog meni nepoznatog razloga, sada mi je bilo drago što sam odlučio da prihvatim posao za deset centi na sat. Slutio sam da sam na putu da naučim nešto što moji drugovi neće naučiti u školi.

„Jesi li spreman za učenje?" zapita bogati otac.

„Kao zapeta puška", nacerio sam se.

„Držim svoje obećanje. Učim te, ali posredno", reče moj bogati otac. „U devetoj godini života okusio si kako je to raditi za platu. Pomnoži poslednjih mesec dana sa pedeset godina i imaćeš predstavu kako protiče život većine Ljudi."

„Ne shvatam", rekoah.

„Kako si se osećao dok si čekao da dode tvoj red da te primim? Jednom da bi dobio posao i drugi put da bi tražio veću platu?"

„Grozno", odvratih.

„Ako odlučiš da radiš za platu, život će ti biti baš takav, kao i

mnogima", reče bogati otac.

„A kako si se osećao kad bi ti gospođa Martin spustila na dlan tri novčića za tri sata rada?"

„Smatrao sam da nije dovoljno. Činilo se bedno. Bio sam razočaran", rekoh.

„Tako se oseća većina zaposlenih kada dobije platu. Pogotovo pošto im odbiju porez i ostale odbitke. Ti si barem dobijao ceo iznos."

„Hoćete da kažete da većina zaposlenih ne prima celu platu?" zaprepastio sam se.

„Zaboga, ne!" reče bogati otac. „Država uvek prvo uzme svoj deo."

„Kako to radi?" pitao sam.

„Porezi", odvrati bogati otac. „Oporezuje se sve što zarađuješ. Oporezuje se sve što trošiš. Oporezuje se sve što uštediš. Oporezuju te i kad umreš."

„Zašto ljudi dozvoljavaju da im država to radi?"

„Bogati ne dozvoljavaju", reče sa smeškom bogati otac.

„Siromašni i osrednje imućni dozvoljavaju. Kladim se da zarađujem više od tvog oca, pa ipak on plaća veći porez."

„Kako je to moguće?" pitao sam. Kao devetogodišnjaku. činilo mi se da to nema nikakvog smisla. „Zašto bi iko dozvoljavao državi da mu to radi?"

Bogati otac je sedeo i ćutao. Valjda je želeo da slušam umesto da brbljam.

Naposletku sam se ipak smirio. Nije mi se dopalo to što sam čuo. Znao sam da se moj otac stalno žali da plaća veliki porez, ali u stvari pojma nisam imao o čemu je tu reč. Je li to njega život maltretira?

Bogati otac se polako, bez reči okrenuo zajedno sa stolicom i pogledao me.

„Jesi li spreman da učiš?" upitao me.

Potvrdio sam laganim klimanjem glavom.

„Kao što rekoh, ima tu mnogo da se uči. Studije na kojima učiš kako da nateráš novac da radi za tebe traju ceo život. Obrazovanje većine se završava posle četiri godine koledža. Ja već znam da će moje proučavanje novca trajati dok sam živ jer, što više znam, otkrivam sve više onoga što je potrebno da znam. Većina nikada ne uči o tome. Idu na posao, dobijaju platu, vode računa da ne pređu iznos na tekućem računu i to je to. A zatim se pitaju otkud im toliki novčani problemi. I onda poveruju kako će s više novca rešiti probleme. Tek malobrojni shvataju da problem zapravo leži u njihovom nedostatku finansijskog obrazovanja."

„Znači, moj otac ima problema s porezom zato što se ne razume u pare?" zbunjeno sam pitao.

„Vidi", reče bogati otac. „Porezi su samo deo onoga što moraš da znaš ako hoćeš da novac radi za tebe. Ovog časa želim samo da

otkrijem da li u tebi još uvek tinja strast da učiš o novcu. Nje u većini Ljudi nema. Oni žele da idu u školu, osposobe se za neku profesiju, rade zabavan posao i zarađuju mnogo para. Jednog dana, trgnu se iz sna, do guše u finansijskim problemima i više ne mogu da prestanu da rade. To je cena koju plaćaš ako jedino znaš da radiš za platu umesto da nateráš novac da radi za tebe. Tinja li, dakle, još uvek u tebi strast za učenjem?" pitao je bogati otac.

Klimnuo sam potvrdno.

„Dobro", reče on. „A sad, natrag na posao. Ovog puta, neću ti platiti ni centa."

„Šta?" zapanjio sam se.

„Čuo si me. Ni centa. Nastavićeš da radiš svake subote po tri sata, ali više ti neću plaćati deset centi na sat. Rekao si da želiš da naučiš da ne radiš za platu, prema tome, neću ti platiti ništa."

Nisam verovao svojim ušima.

„O ovome sam s Majkom već razgovarao. On upravo radi, briše prašinu i slaže konzerve za džabe. Bolje da požuriš i vratiš se tamo."

„To nije fer", viknuo sam. „Morate nešto da platite."

„Rekao si da hoćeš da učiš. Ako sada ne naučiš ovo, bićeš kao one dve žene i onaj stariji čovek koje viđaš u mojoj dnevnoj sobi, koji rade za plate i mole Boga da ih ne otpustim. Ili kao tvoj otac, koji zarađuje mnogo samo zato da bi greao u dugovima i nada se da će povišica rešiti sve probleme. Ako je to ono što ti želiš, vratićemo se na našu prvu pogodbu, deset centi na sat. A možeš da učiniš i ono što bi većina učinila. Požališ se da te ne plaćam dovoljno, daš otkaz i odeš da tražiš novi posao."

„Ali, šta da radim?" pitao sam.

Bogati otac me je pomilovao po glavi. „Upotrebi ovo" reče.

„Ako ga dobro upotrebiš, bićeš mi uskoro zahvalan što sam ti pružio šansu i odrašćeš u pametnog čoveka."

Stajao sam tamo ne verujući kakva mi je nepravедna pogodba ponuđena. Došao sam da tražim povišicu, a on mi kaže da od sada radim džabe.

Bogati otac me pomilova po glavi i reče: „Upotrebi ovo. A sada briši na posao."

LEKCIJA 1: Bogati ne rade za platu

Svome siromašnom ocu nisam rekao da radim bez plate. On to ne bi razumeo, a ja nisam želeo da se uvaljujem u objašnjavanje nečega što ni sam nisam shvatao.

Tri naredne nedelje Majk i ja smo svake subote odrađivali svoja tri sata bez ikakve plate. Sam posao nije mi teško padao i s vremenom je čak postajao lakši. Ali, bilo mi je žao propuštenih bejzbol utakmica i zbog toga što više nisam mogao sebi da kupim ni one stripove.

Bogati otac je navratio da nas obiđe treće nedelje, negde oko

podneva. Čuli smo kako parkira kamionet i pucketanje tek ugašenog motora. Ušao je u radnju i srdačnim zagrljajem pozdravio gospođu Martin. Pošto se raspitao o poslovanju prodavnice, otišao je do frižidera za sladoled, izvadio dva štapića, platio za njih i mahnuo Majku i meni.

„Ajmo u šetnju, momci.“

Prešli smo preko ulice, izbegavši nekoliko nailazećih automobila, i odšetali na prostranu poljanu na kojoj je nekolicina odraslih igrala bejzbol. Seli smo podalje od njih, za jedan izletnički sto, gde nam je dao sladolede.

„Momci, kako ide?“

„OK“, rekao je Majk.

Ja sam se složio s tim, klimnuvši glavom.

„Da li ste nešto naučili u međuvremenu?“ pitao je bogati otac.

Majk i ja smo se pogledali, slegnuli ramenima i istovremeno odmahnuli glavom.

Izbegavanje jedne od najvećih životnih zamki

„Dakle, momci, bilo bi dobro da počnete da razmišljate. Jedna od najvećih životnih lekcija vam je pred nosom. Ako je savladate, uživaćete u životu punom slobode i sigurnosti. Ako ne, završićete poput gospođe Martin i većine ovih Ljudi koji igraju bejzbol u ovom parku. Oni veoma naporno rade, za malu platu, grčevito se drže iluzije o sigurnom poslu, jedva čekaju one tri nedelje godišnjeg odmora i oskudnu penziju nakon četrdeset i pet godina rada. Ako vam to zvuči uzbudljivo, daću vam povišicu: dvadeset pet centi na sat.“

„Ali, ovo su sve dobri i vredni Ljudi. Zašto ih ismevate?“ hteo sam da znam.

Osmeh je ozario lice bogatog oca.

„Gospođa Martin mi je kao majka. Nikad ne bih bio tako okrutan. Možda zvučim okrutno, jer se iz petnih žila trudim da vam ukažem na nešto. Želim da proširim vaše vidike kako biste nešto uvideli. Nešto što većina nikada nije imala privilegiju da vidi, jer im je vidik suviše uzan. Većina nikada ne primeti zamku u koju je upala.“

Majk i ja smo samo ćutke sedeli, jer nismo bili sasvim sigurni šta hoće da nam kaže. Jeste zvučao okrutno, ali osećali smo kako očajnički želi da nešto shvatimo.

Smešeći se, bogati otac je rekao: „Zar dvadeset i pet centi na sat ne zvuči dobro? Zar ne čini da vam srce odmah brže zakuca?“

Odmahnulo sam glavom za „ne“, ali u stvari je bilo tako. Dvadeset pet centi na sat za mene su bile dobre pare.

„OK, daću vam dolar na sat“, s lukavim osmehom na licu.

Moje srce je počelo da lupka kao ludo, a mozak je urlao: „Uzmi. Uzmi.“ Nisam verovao svojim ušima. Ipak, i dalje nisam ni reč progovarao.

„OK, dva dolara na sat.“

Moj mali devetogodišnji mozak i srce samo što nisu eksplodirali. Napokon, bila je 1956. i sa dva dolara na sat bio bih najbogatiji klinac na svetu. Nisam mogao ni da zamislim da zarađujem tolike pare. Čeznuo sam da kažem „da“. Želeo sam da prihvatim tu ponudu. U mislima sam video novi bicikl, novu rukavicu za bejzbol i strahopoštovanje na licima svojih drugova kad iz džepa izvadim gomilu keša. A povrh svega, Džimi i njegovi bogati drugari više me nikada ne bi mogli nazvati „siromašnim“. Ali, svejedno nisam davao glasa od sebe.

Možda mi se mozak pregrejao, pa mu je iskočio osigurač. Međutim, duboko u duši, žarko sam želeo ta dva dolara.

Sladoled se topio i curio mi niz ruku. Na štapiću nije bilo više ničega, a lepljiva barica vanile i čokolade predstavljala je pravu gozbu za mrave. Bogati otac je posmatrao dvojicu dečaka koji su mu uzvraćali pogled, širom otvorenih očiju i praznih mozgova. Znao je da nas testira i znao je da deo naših emocija želi da prihvati ponudu. Znao je da u duši svakog ljudskog bića postoji crta slabosti i siromaštva koja dozvoljava da bude kupljena. A znao je i da u duši svakog ljudskog bića postoji onaj snažan i odlučan deo koji se nikada ne da potkupiti. Pitanje je bilo samo koji će od ta dva dela prevladati. On je u svom životu testirao hiljade duša. Testirao je duše svaki put kad bi nekoga pozvao na razgovor u vezi s poslom.

„OK, pet dolara na sat.“

Odjednom se sve u meni utišalo. Nešto se promenilo. Ponuda je bila previsoka i postalaje smešna. Godine 1956. nije bilo mnogo odraslih koji su zarađivali pet dolara na sat. Iskušenje je prošlo i ustupilo mesto smirenosti. Lagano, okrenuo sam se nalevo da bih pogledao Majka. Uzvratio mi je pogled. Onaj slabi i siromašni deo moje duše je začutao. Prevladao je onaj nepotkupljivi deo, onaj koji nije imao cenu. U moj mozak i dušu uselili su se nekakav mir i sigurnost u pogledu novca. Znao sam da je i Majk došao do te tačke.

„Dobro“, reče bogati otac meko. „Većina Ljudi ima svoju cenu. A imaju je zahvaljujući ljudskim emocijama koje se zovu strah i pohlepa. Pre svega, strah da ćemo ostati bez novca motiviše nas da naporno radimo, a kad počnemo da dobijamo platu, pohlepa ili žudnja nas podstaknu na razmišljanje o svim onim divnim stvarima koje se novcem mogu kupiti. I tako se formira obrazac.“

„Kakav obrazac?“ pitao sam.

„Ustaješ, ideš na posao, plaćaš račune, ustaješ, ideš na posao, plaćaš račune... Do kraja života bivaju vođeni dvema emocijama, strahom i pohlepom. Ponudi im više novca i nastaviće da se vrte u tom krugu tako što će trošiti još više. To je ono što ja nazivam „trkom pacova“.

„Postoji li i drugi način?“ pitao je Majk.

„Da“, reče polako bogati otac. „Ali ga tek nekolicina otkrije.“

„Koji je to način?“ pitao je dalje Majk.

„Onaj za koji se nadam da ćete ga vi, momci, otkriti i učiti uz mene. Zato sam prestao da vas plaćam.”

„A da nam daš neki nagoveštaj?” nastavio je Majk. „Pomalo smo umorni, pogotovo zato što radimo za džabe.”

„Dakle, prvi korak jeste reći istinu”, reče bogati otac.

„Mi nismo ništa lagali”, rekao sam.

„Nisam ni rekao da ste lagali. Rekao sam ‚reći istinu’,” ponovio je bogati otac.

„Istinu o čemu?” pitao sam.

„O vašim osećanjima”, odgovori bogati otac. „Ne morate je reći nikome drugom. Samo sebi.”

„Hoćete da kažete da Ljudi u ovom parku, oni koji rade za vas, gospoda Martin, da oni to ne znaju?” upitao sam.

„Sumnjam da znaju”, odvrati bogati otac. „Umesto toga, osećaju strah da neće imati novca. Umesto da se suprotstave tom strahu, reaguju umesto da misle. Reaguju emotivno umesto da upotrebe mozak”, reče bogati otac, milujući nas po kosi. „A onda, kad dođu do nekog dolara, opet ih ponesu osećanja radosti i žudnje i pohlepe, i opet reaguju umesto da misle.”

„Znači, njihova osećanja misle za njih”, reče Majk.

„Tako je”, odgovori bogati otac. „Umesto da kažu istinu o tome kako se osećaju, oni reaguju u skladu s tim osećanjima, bez razmišljanja. Plaše se, idu na posao s nadom da će novac ublažiti strah, ali ništa od toga. Taj stari strah ih progoni i nastavljaju da odlaze na posao nadajući se da će novac učiniti da straha nestane. međutim, on i dalje ne nestaje. Strah ih drži zarobljene i oni rade, zaraduju, rade, zaraduju i stalno se nadaju da će strah nestati. Ali, svakog dana ustaju, a strah se budi zajedno s njima. Milionima Ljudi ne dozvoljava da spavaju, jer su suviše nemirni i zabrinuti. I oni ponovo ustaju i idu na posao, nadajući se da će plata odagnati strah koji im razdire dušu. Novac gospodari njihovim životima, a oni neće da priznaju da je tako. On kontroliše njihova osećanja, a na taj način i njihove duše.”

Bogati otac je ovo izgovorio tiho, puštajući da nam se njegove reči urežu u pamćenje. Majk i ja smo čuli šta je rekao, ali nismo u potpunosti shvatili šta je htio da kaže. Znao sam samo da sam se često čudio zbog čega odrasli tako žure na posao. Nije mi delovalo da se bogzna kako zabavljaju tamo i nikad nisu izgledali specijalno srećni, ali nešto ih je teralo da stalno žure na posao.

Shvativši da smo apsorbovali onoliko koliko smo mogli od onoga što nam je govorio, bogati otac reče: „Hoću da vi, momci, izbegnete tu zamku. Tome zapravo i želim da vas naučim. Ne samo da budete bogati, jer bogatstvo nije rešenje problema.”

„Nije?” upitao sam.

„Ne, nije. Dozvoli da kažem nešto o drugoj emociji, žudnja. Neki je nazivaju pohlepom, ali ja više volim da kažem žudnja. Savršeno

je normalno žudeti za nečim boljim, lepšim, zabavnijim ili uzbudljivijim. Dakle, Ijude i žudnja tera da rade za novac. Žude za novcem jer misle da njime mogu da kupe radost. Međutim, ta radost je često kratkog daha i ubrzo im je potrebno više novca, za više radosti, više zadovoljstva, više udobnosti, više bezbednosti. I onda nastavljaju da rade, misleći da će novac smiriti njihovu strahom i žudnjom rastrzanu dušu. Ali, novac to ne može."

„To važi i za bogate Ijude?" upita Majk.

„Da, i za njih", odvrati bogati otac. „Štaviše, razlog što su mnogi bogataši postali bogati nije žudnja nego strah. Oni zaista veruju da novac može da odagna taj strah od nedostatka novca, od nemaštine, i onda ga gomilaju na tone, samo da bi otkrili da se strah pojačava. Zatim počmju da se plaše da će izgubiti novac. Imam prijatelje koji se i dalje ubijaju poslom iako imaju veoma mnogo. Znam Ijude koji su danas, kad poseduju milione, uplašeni nego onda kad nisu imali ništa. Užasnuti su mogućnošću da izgube sav svoj novac. Strahovi koji su ih naterali da se obogate postali su još izraženiji. Onaj slab i siromašan deo njihove duše se sada u stvari još glasnije čuje. Oni ne žele da izgube svoje velike kuće, automobile, život na visokoj nozi koji im novac omogućava. Zabrinuti su zbog onoga što bi njihovi prijatelji mogli reci ako oni izgube sav svoj novac. Mnogi su očajni i neurotični, premda izgledaju bogati i imaju stalno sve više novca."

„Znači li to da su siromašni srećniji?" upitah.

„Ne, mislim da nisu", odvrati bogati otac. „Izbegavanje novca je isto tako poremećeno kao i vezanost za njega."

Kao naručen, pored našeg stola prošao je jedan beskućnik, zaustavio se kod velike korpe za otpatke i počeo da pretura po njoj. Nas trojica smo ga posmatrali s velikim interesovanjem, mada bismo ga do pre pola sata verovatno sasvim ignorisali.

Bogati otac je izvadio jedan dolar iz novčanika i mahnuo starcu. Videći novac, beskućnik je prišao ne časeći ni časa, uzeo novčanicu i, ne prestajući da zahvaljuje bogatom ocu, odjurio blagosiljajući svoju sreću.

„Ovaj se ne razlikuje baš mnogo od većine mojih radnika", reče bogati otac. „Upoznao sam mnoge koji tvrde kako ih novac uopšte ne interesuje. A ovamo, svakog dana provode osam sati na poslu. To je poricanje istine. Ako ih novac ne interesuje, što onda rade? Ta je vrsta razmišljanja verovatno poremećenija nego čovek koji gomila novac."

Dok sam sedeo i slušao svog bogatog oca, moj um se prisećao koliko sam puta čuo svog tatu da kaže: „Mene novac ne zanima." Često je ponavljao te reči, a bila je tu i još jedna rečenica iza koje se uvek krio: „Radim zato što volim svoj posao."

„Onda, šta ćemo?" pitao sam. „Da ne radimo za novac sve dok ne nestanu svi tragovi straha i pohlepe?"

„Ne, to bi bilo gubljenje vremena“, odgovori bogati otac.
„Osećanja nas čine ljudima. Čine nas stvarnima. Reč ‚emocija‘ označava energiju u pokretu. Budi iskren u pogledu svojih osećanja i koristi ih, u sprezi s mozgom, u svoju korist, a ne protiv sebe.“
„Sporije!“ uzviknu Majk.

„Neka te ne brine ovo što sam rekao. S godinama, biće ti jasnije. Jednostavno, budi posmatrač svojih emocija, a ne njihov reaktor. Većina ljudi nije ni svesna da dozvoljava emocijama da razmišljaju umesto njih. Vaša osećanja su vaša osećanja, ali morate da naučite da razmišljate.“

„Možete li da mi date neki primer?“ pitao sam.

„Naravno“, odvrati bogati otac. „Kada neko kaže da mora da nađe posao, vrlo je verovatno da je dozvolio osećanju da razmišlja za njega. Ono što generiše tu misao jeste strah da neće imati novca.“
„Ne razumem“, reče Majk.

„Na primer“, reče bogati otac, „ako strah od nemaštine raste, umesto da odmah izjuri ne bi li našli posao i zaradili nekoliko dolara kojima će ugušiti taj strah, mogli bi da se zapitaju sledeće: ‚Da li je posao najbolje rešenje za odagnavanje straha na duge staze?‘ Po mom mišljenju, odgovor je ‚ne‘. Pogotovo ako pogledaš nečiji život. Posao je zapravo kratkoročno rešenje dugoročnog problema.“

„Ali, moj tata uvek govori: ‚Drž se škole i imaj dobre ocene, pa ćeš moći da nađeš siguran i stabilan posao,‘“ upao sam, pomalo zbunjen.

„Da, shvatam to“, reče bogati otac. „Većina ljudi to preporučuje, i uglavnom to i jeste dobra ideja. Međutim, ta preporuka proističe upravo iz straha.“

„Mislite, moj otac to kaže jer se plaši?“

„Da“, odgovori bogati otac. „Užasava se mogućnosti da nećeš biti u stanju da zaradiš novac i uklopiš se u društvo. Nemoj me pogrešno razumeti. On te voli i želi ti samo najbolje. Mislim da njegov strah jeste opravdan. Obrazovanje i posao su važni. Međutim, oni ne pomažu da strah nestane. Vidi, isti onaj strah koji ga tera da svakog jutra ustane i ode na posao jeste strah koji ga čini tako fanatičnim u pogledu tvog školovanja.“ „I šta vi preporučujete?“ pitao sam.

„Želim da vas naučim da ovladate snagom novca, a ne da ga se plašite. Taj predmet se ne uči u školama. Ali, ako ne naučite, postaćete robovi novca.“

Konačno je počelo da dobija smisao. On je želeo da proširimo vidike. Da vidimo ono što nije videla gospođa Martin, što nisu videli njegovi radnici, pa čak ni moj otac. Primeri koje je naveo zvučali su mi tada okrutno, ali ih nikada nisam zaboravio. Moj se vidik tog dana proširio i počinjao sam da vidim tu zamku koja je ležala ispred većine ljudi.

„Vidi, svi smo mi na ovaj ili onaj način zaposleni, ali naprosto radimo na različitim nivoima“, reče bogati otac. „Želim samo da vi,

klinci, imate šansu da izbegnete zamku. Zamku prouzrokovanu dvema emocijama, strahom i žudnjom. Upotrebite ih u svoju korist, a ne na svoju štetu. Tome želim da vas naučim. Nije moj cilj da vas naučim da zaradite brdo para. One neće pomoći da izađete na kraj sa strahom ili žudnjom. Ako ne umete da izađete na kraj sa strahom i žudnjom, a obogatite se, bićete samo bogato plaćen rob."

„Kako ćemo izbeći tu zamku?" pitao sam.

„Glavni uzrok siromaštva ili finansijskih problema jesu strah i neznanje, a ne ekonomija, vlada ili bogati. Taj samonametnuti strah i neznanje drže ljude u klopci. Zato vi, momci, valja da idete u školu i kasnije diplomirate na koledžu. Aja ću vas naučiti kako da ne upadnete u klopku."

Delovi slagalice polako su počeli da se uklapaju. Moj obrazovani otac imao je visoko obrazovanje i divnu karijeru. Ali, u školi mu nikada nisu rekli kako da ovlada novcem ili svojim strahovima. Postalo mi je jasno da od dva oca mogu da naučim različite i važne stvari.

„Znači, ti govoriš o strahu od nemaštine. Kako žudnja za novcem utiče na naše razmišljanje?" upitao je Majk.

„Kako ste se osećali kad sam vas iskušavao povišicom? Da li ste opazili kako vaša žudnja raste?"

Klimnuli smo potvrdno.

„Oduprevši se svojim osećanjima, bili ste u stanju da odložite reakciju i razmišljate. To je najvažnije. Uvek će se u nama nalaziti osećanja straha i pohlepe. Od sada pa nadalje najbitnije je da osećanja upotrebite u svoju korist, i to na duge staze, a ne da im jednostavno dopustite da vas vode tako što će kontrolisati vaše razmišljanje. Mnogi ljudi upotrebljavaju strah i žudnju na svoju štetu. To je početak neznanja. Većina živi jureći za platama, povišicama i sigurnim poslom, upravo zbog toga što oseća žudnju i strah, ne pitajući se kuda ih vodi to emocijama diktirano razmišljanje. To je kao slika magarca koji vuče kola, a gazda maše šargarepom ispred njegovog nosa. Gazda tog magarca možda i ide tamo kuda je krenuo, ali magarac kaska za iluzijom. Sutra mu sleduje samo nova šargarepa."

„Hoćeš da kažeš, kada pomislim o novoj rukavici za bejzbol, slatkišima i igračkama, to je isto što i šargarepa za magarca?" upita Majk.

„Aha. A što stariji postaješ, igračke bivaju sve skuplje. Nova kola, čamac i velika kuća koja će impresionirati tvoje prijatelje". reče, smešeći se, bogati otac. „Strah te gura kroz vrata, a žudnja te provocira. Neosetno te vodi prema stenama. U tome je zamka."

„Šta je rešenje?" upita Majk.

„Ono što pojačava strah je neznanje. To je razlog zbog čega se bogati ljudi, što više novca imaju, sve više plaše. Novac je šargarepa, iluzija. Kada bi mogao da vidi celu sliku, magarac bi se možda

predomislio i ne bi jurio šargarepu."

Bogati otac je nastavio, objašnjavajući kako je ljudski život borba između neznanja i prosvetljenja.

Kada čovek prestane da traga za informacijama i znanjem o sebi, objašnjavao je, dolazi do neznanja. Borba je niz odluka koje se donose iz trenutka u trenutak da li ćemo prema nečemu biti otvoreni ili zatvoreni.

„Vidite, škola je veoma, veoma važna. U školu idete da biste se osposobili za vještinu ili profesiju kojom ćete doprinostiti društvu. Svakoj su kulturi potrebni učitelji, lekari, mehaničari, umetnici, kuvari, poslovni ljudi, policajci, vatrogasci, vojnici. Oni se školuju da bi se kultura razvijala i cvetala", pričao je bogati otac. „Nažalost, škola je za mnoge kraj, a ne početak."

Usledila je duga tišina. Bogati otac se smešio. Nisam najbolje shvatio sve što nam je toga dana rekao. Ali, kao što je slučaj s mnogim velikim učiteljima, čije reči nastavljaju da budu poučne još godinama, često i kada njih više nema, njegove reči su i dan danas sa mnom.

„Danas sam bio pomalo okrutan", nastavio je bogati otac. „S razlogom. Želim da uvek pamtite ovaj naš razgovor. Želim da uvek mislite o gospođi Martin. Želim da uvek mislite na magarca. Nikad ih ne zaboravljajte, jer vas dve vaše emocije, strah i žudnja, mogu odvesti u najveću životnu klopku ukoliko niste svesni da imaju tendenciju da utiču na vaše razmišljanje. A provesti život u strahu, nikada ne istražiti sopstvene snove to je okrutno. Napomno raditi za platu, verujući da ćete novcem moći da kupite stvari koje će vas usrećiti, takode je okrutno. Buditi se usred noći, užasnuti zbog računa koji čekaju da budu plaćeni, jeste grozan način života. Život koji diktira broj na platnoj listi zapravo i nije život. Misliti da će posao obezbediti da se osećate sigurni jeste laganje samog sebe. To je okrutno, i to je klopka koju želim da izbegnete, ako je ikako moguće. Gledam kako novac upravlja životima ljudi. Nemojte dozvoliti da se vama to desi. Molim vas, ne dozvolite da vašim životom upravlja novac."

Pod sto za kojim smo sedeli dokotrljala se lopta za bejzbol. Bogati otac se sagnuo, dohvatio je i bacio igračima.

„Kakve veze ima neznanje s pohlepom i strahom?" upitah.

„Zato što upravo neznanje o novcu izaziva svu tu pohlepu i strah", reče bogati otac. „Daću ti neke primere. Lekar, želeći da zaradi više novca za svoju porodicu, podiže cene svojih usluga. Zbog toga zdravstvena zaštita postaje skuplja za sve. To najviše pogada one siromašne, pa zato i jesu lošijeg zdravlja nego oni koji imaju novca.

„Pošto moraju skuplje da plate usluge lekara, advokati podižu cene svojih usluga. Pošto su advokati podigli svoje cene, nastavnici i profesori traže povišice, koje doprinose povećanju poreza koji plaćamo, i tako dalje, i tako dalje. Uskoro će između bogatih i

siromašnih postojati tako veliki jaz da će nastati pravi kaos, što će dovesti do propasti još jedne velike civilizacije. Jer, velike civilizacije su propadale kada je razlika između onih koji imaju i onih koji nemaju postajala suviše velika. Amerika takođe ide tim putem, dokazujući ponovo da se istorija ponavlja zbog toga što ne učimo na njenim primerima. Pamtimo samo istorijske datume i imena, ne i pouke."

„Zar nije normalno da cene rastu?" pitao sam.

„Ne u obrazovanom društvu s dobro vođenom državom. Cene bi zapravo trebalo da padaju. Razume se, to je često tako samo teoretski. Cene rastu zbog pohlepe i straha izazvanih neznanjem. Kad bi ljudi u školama učili o novcu, bilo bi ga više, a cene bi bile niže; ali, škole se usredsređuju na to da uče ljude da rade za novac, a ne kako da ga upregnu."

„Ali, zar nema kod nas poslovnih škola?" pitao je Majk. „Zar me ti ne hrabriš da jednog dana, kao postdiplomski, upišem poslovnu školu?"

„Da", odgovori bogati otac. „Međutim, poslovne škole i suviše često obučavaju radnike koji su zapravo samo sofisticirani brojači kuglica na računalcima.* Sačuvaj bože da jedan od takvih preuzme posao. Oni jedino umeju da gledaju u cifre, otpuštaju ljude i upropašćavaju posao. Znam, jer i ja zapošljavao takve. Sve o čemu oni misle jeste kresanje troškova i podizanje cena, što samo dovodi do novih problema. Računovodstvo je važno. Voleo bih da se više ljudi razume u njega, ali ni ono nije sve", dodao je ljutito bogati otac.

„Da li je u tome odgovor?" upita Majk.

„Da", odvrati bogati otac. „Naučite da koristite emocije da biste razmišljali, nemojte misliti emocijama. Kad ste vas dvojica savladali svoje emocije, prvo tako što ste pristali da radite bez plate, znao sam da za vas ima nade. Kad ste im se ponovo oduprli onda kada sam vas iskušavao povišicom, ponovo ste naučili da mislite uprkos emotivnom naboju. To je prvi korak."

„Zbog čega je taj korak tako važan?" pitao sam.

„To morate sami da otkrijete. Ako hoćete da učite, momci, povešću vas kroz trnje. Njega svi izbegavaju. Povešću vas onuda kuda se većina boji da prođe. Krenete li sa mnom, napustićete ideju o radu za platu i umesto toga ćete naučiti kako da naterate novac da radi za vas."

„Šta dobijamo ako pođemo s vama? Šta ako se složimo da učimo uz vas? Šta mi dobijamo?" pitao sam.

„Isto što je dobio Bata Zeka", reče bogati otac. „Oslobođenje od Katranbebe."**

„Postoji li trnovita staza?" pitao sam.

„Da", reče bogati otac. „Trnje je naš strah i naša pohlepa. Suprotstavljanje strahu, pohlepi, slabosti i siromaštvu predstavlja izlaz. A put prema izlazu ide kroz um, biranjem misli."

„Biranje misli?" upita zbunjeno Majk.

„Da. Bolje da biramo šta mislimo nego da reagujemo na osećanja. Umesto da naprosto ustajemo i odlazimo na posao da bismo rešili probleme, samo zbog toga što se plašimo da nećemo moći da platimo račune. Razmišljati znači dati sebi vremena da se nešto upitamo. Na primer,

* U originalu *bean counter*, izraz koji u am. slengu označava finansijskog direktora ili računovođu (prim. prev.).

** Likovi iz pripovetke J.C. Harisa, pripovedača am. Juga (prim. prev.).

sledeće: „Da li je naporan rad najbolje rešenje ovog problema? Većina ljudi se užasava istine da ih strah kontroliše toliko da ne mogu da misle, nego umesto toga pobegnu kroz vrata. Katranbeba kontroliše situaciju. To mislim kada kažem da valja da kontrolišete svoje misli.“ „Kako da to učinimo?“ upita Majk.

„Tome ću vas ja učiti. Učiću vas da imate izbor misli koje možete da razmotrite, radije nego da reagujete automatski, kao kada ujutru na brzinu progutate kafu i istrčite kroz vrata.“

„Setite se onoga što sam već rekao: posao je samo kratkoročno rešenje dugoročnog problema. Većina ljudi ima na umu samo jedan problem, i to kratkoročan. To su mesečni računi, Katranbeba. Danas novac upravlja našim životima. Ili, bolje rečeno, strah i neznanje u pogledu novca. Zato ljudi postupaju kao što su posrupali i njihovi roditelji, ustaju svakog jutra i odlaze da rade za platu. Nemaju ni vremena da se zapitaju: „Postoji li i drugačiji način?“ Ne razmišljaju glavom već srcem.“

„Može li da se razlikuje razmišljanje glavom od razmišljanja osećanjima?“ upita Majk.

„Svakako. Nепrestano nailazim na to“. odgovori bogati otac. „Čujem, recimo, stvari kao ‚Dobro, svako mora da radi‘, ili ‚Bogati su lopuže‘. Ili, ‚Naći ću drugi posao. Zaslужujem povišicu. Ne možete vi tako sa mnom‘. Ili ‚Volim ovaj posao jer je siguran‘. Umesto: ‚Ima li ovde možda nešto što ne razumem‘, što razbija lanac emotivnih misli i daje vremena da se jasno razmisli.“

Moram da priznam, bila je to vrlo zanimljiva lekcija. Naučiti da razlikuješ kad neko govori podstaknut emocijama, a kad su njegove reči posledica jasnog razmišljanja. Bila je to lekcija koja mi je čitavog života vredela. Pogotovo onda kada sam ja bio onaj koji je govorio podstaknut osećanjima, bez razmišljanja.

Dok smo se vraćali u prodavnicu, bogati otac nam je objasnio da su bogati nekada zaista „pravili pare“. Nisu radili za njih. Kada smo Majk i ja izlivali petoparce od olova, objašnjavao nam je, misleći da pravimo pare, bili smo vrlo blizu načina na koji razmišljaju bogati. Problem je bio u tome što je nama tako nešto zakonom zabranjeno. Zakon to omogućava državi i bankama, ali ne nama. Objasnio je da postoje zakoniti i nezakoniti načini pravljenja novca.

Bogati otac je nastavio, pričajući nam kako bogati znaju da je

novac iluzija, baš kao što je šargarepa za magarca. Snagu iluzije o novcu kod milijardi ljudi koji veruju da je novac stvaran održavaju samo strah i pohlepa. Novac je, u stvari, izmišljen. Kuća od karata koja se nije srušila samo zbog neznanja masa i iluzije o pouzdanosti.

„Štaviše”, rekao je, „ona magarčeva šargarepa na više načina je bila vrednija od novca.”

Pričao je o zlatnom standardu Amerike, i o tome kako svaki dolar ima svoje pokriće u srebru. Ono što ga je brinulo bile su glasine da zlatni standard jednog dana neće više važiti i da dolar više neće imati svoje srebrno pokriće.

„Kad se to desi, klinici, otvoriće se vrata pakla. Sirotinji, srednjoj klasi i neukima život će biti uništen jednostavno zato što će nastaviti da veruju da je novac stvaran i da će kompanija za koju rade, ili država, voditi računa o njima.”

U stvari, nismo razumeli ništa što nam je ispričao tog dana, ali, s godinama, dobijalo je sve više i više smisla.

Videći ono što drugi ne vide

Penjući se u kamionet, parkiran ispred njegove male prodavnice, rekao je: „Nastavite da radite, klinici, i što pre zaboravite na platu, pa će vam život biti lakši kad porastete. Nastavite da upotrebljavate mozak, radite bez plate i uskoro će vam vaš um pokazati načine za pravljenje novca, što je više od najveće plate koju bih vam mogao dati. Videćete stvari koje drugi nikada ne vide. Šanse koje im stoje pred nosom. Većina ljudi nikada ne primećuje šanse zbog toga što traži novac i sigurnost, tako da je to sve što dobije. Onog časa kad ugledate šansu, nećete više propustiti nijednu, do kraja života. Čim se to desi, počecu da vas učim nešto drugo. Naučite to, i izbeći ćete jednu od najvećih zamki života. Nećete se nikada ni očešati o Katranbebu.”

Majk i ja smo pokupili svoje stvari iz prodavnice i mahnuli na pozdrav gospođi Martin. Otišli smo natrag u park, za isti onaj izletnički sto, i narednih nekoliko sati proveli u razmišljanju i razgovoru.

Na isto smo utrošili i celu sledeću nedelju u školi. Još dve nedelje posle toga razmišljali smo, razgovarali i radili bez plate.

Na kraju druge subote opet sam se pozdravio s gospođom Martin, upućujući dug, čežnjiv pogled u pravcu police sa stripovima. Ono žalosno u vezi s izostankom onih trideset centi bila je činjenica da više nisam imao novca ni za stripove. Iznenada, dok nam je otpozdravljala, primetio sam da gospođa Martin radi nešto što nisam ranije video. Mislim, jesam je video, ali nisam obraćao pažnju.

Gospođa Martin je sa stripova odsecala gornju polovinu naslovne stranice, a ostatak bacala u veliku kartonsku kutiju. Kad sam je pitao šta radi s tim stripovima, odgovorila je: „Bacam ih. Ovaj deo korica koji odsecam dajem distributeru kad donese nove brojeve, kao

dokaz da nisu svi primerci prodani. Trebalo bi da bude ovde za sat vremena."

Majk i ja smo sačekali. Distributer je uskoro stigao i pitao sam ga možemo li da uzmemo stripove. Odgovorio je: „Možete, ako radite u ovoj prodavnici i ako ih nećete preprodavati."

Naše partnerstvo je ponovo oživelo. Majkova mama je u podrumu imala jednu sobicu koju niko nije koristio. Počistili smo je i počeli u nju da gomilamo stotine stripova. Ubrzo smo svoju biblioteku otvorili za javnost. Kao bibliotekarku, zaposlili smo Majkovu mlađu sestru koja je volela da uči. Ona je ulaz naplaćivala deset centi, a biblioteka je bila otvorena svakog dana posle škole, od pola tri do pola pet. Naši klijenti, klinci iz komšiluka, mogli su da pročitaju onoliko stripova koliko je to moguće za dva sata. Za njih je to bilo veoma povoljno, budući da su stripovi u prodaji koštali deset centi primerak, a oni su za iste pare mogli da pročitaju pet ili šest brojeva.

Majkova sestra bi ih pregledala na izlazu, za slučaj da se neko odlučio da pozajmi strip. Vodila je i knjige, u koje je upisivala koliko se dece pojavilo u toku dana, koja su to deca bila, kao i eventualne predloge i prigovore. Majk i ja smo tokom tri meseca ostvarili prosečnu nedeljnu zaradu od devet i po dolara. Njegovoj sestri plaćali smo dolar nedeljno i dozvoljavali joj da besplatno čita stripove, što je ona retko činila jer je većito učila.

Majk i ja smo se držali pogodbe i svake subote smo radili u prodavnici, a sakupljali smo i stripove iz drugih prodavnica. Držali smo se i dogovora s distributerom i nismo se bavili preprodajom. Kad bi se stripovi suviše pohabali, spaljivali smo ih. Pokušali smo da otvorimo i ogranak biblioteke, ali nikad nismo uspeli da nađemo nekog tako posvećenog poslu, kao što je bila Majkova sestra, kome smo istovremeno mogli da verujemo.

Još kao klinci otkrili smo kako je teško naći dobro osoblje.

Tri meseca posle otvaranja biblioteke, u sobici je izbila tuča. Neke siledžije iz drugog kraja grada ušle su na silu i počele gužvu. Majkov je otac predložio da zatvorimo. Tako se okončao naš posao sa stripovima, a prestali smo i da radimo subotom u prodavnici. Ipak, bogati je otac bio uzbuđen jer je bilo novih stvari kojima je želeo da nas nauči. Bilo mu je drago što smo tako dobro naučili svoju prvu lekciju. Naučili smo da nateramo novac da radi za nas. Pošto za rad u prodavnici nismo bili plaćeni, bili smo primorani da upotrebimo maštu kako bismo identifikovali priliku da zaradimo. Počevši sopstveni posao, biblioteku sa stripovima, držali smo pod kontrolom sopstvene finansije i nismo bili zavisni ni od kakvog poslodavca. Najbolje je bilo to što je posao donosio novac i onda kada nismo bili fizički prisutni. Naš novac je radio za nas. Umesto da nas plaća novcem, bogati otac nam je dao mnogo više.

DRUGA LEKCIJA

G ZAŠTO JE VAŽNA FINANSIJSKA PISMENOST?

odine 1990. moj najbolji prijatelj Majk preuzeo je očevu imperiju i radi još bolje nego što je radio njegov otac. Vidamo se jednom ili dvaput godišnje na terenu za golf. On i njegova supruga su bogatiji nego što se može zamisliti. Imperija bogatog oca je u odličnim rukama, a Majk sada priprema svog sina da preuzme njegovo mesto, baš kao što je Majkov otac pripremao nas dvojicu.

Ja sam se 1994. penzionisao u četrdeset i sedmoj godini života. Mojoj supruzi Kim bilo je trideset i sedam. Penzija, međutim, ne znači nerad. Za moju suprugu i mene ona znači da, osim u slučaju nepredviđenih kataklizmi, možemo da radimo ili da ne radimo, ali da se naše bogatstvo automatski uvećava i da nema šanse da ga inflacija ugrozi. To je, valjda, sloboda. Imetak je dovoljno veliki da se uvećava sam od sebe. Kao kada posadite drvo. Godinama ga zalivate i onda mu jednog dana više niste potrebni. Korenje je otišlo dovoljno u dubinu. A krošnja je dovoljno razgranata da možete da uživate u hladovini.

Majk je odabrao da rukovodi imperijom, a ja sam odabrao da se penzionišem.

Kad god govorim grupama Ljudi, često me pitaju šta bih im preporučio ili šta da rade. „Kako da počnem?“ „Ima li neka dobra knjiga koju biste preporučili?“ „Šta da radimo da bismo pripremili svoju decu?“ „Koja je tajna uspeha?“ „Kako da zaradim milione?“ Uvek se setim članka koji sam jednom dobio. On glasi ovako.

NAJBOGATIJI BIZNISMEN

Godine 1923, grupa najvećih vođa i najbogatijih biznismena okupila se na sastanku u hotelu Edžvoter Bič u Čikagu. Među njima su bili i Čarls Švab, glava najveće nezavisne kompanije koja je poslovala čelikom; Semjuel Insal, predsednik najveće svetske kompanije za pružanje komunalnih usluga; Hauard Hopson, glava najveće kompanije koja se bavila gasom; Ivan Kruger, predsednik Intemešenel Meč Ko., jedne od najvećih kompanija na svetu u to vreme; Leon Frejzer, predsednik banke Intemešenel Setlment; Ričard Vitni, predsednik njujorške berze; Artur Koton i Džesi Livermor, koji su spadali među najjače berzanske spekulante; i Albert Fol, član kabineta predsednika Hardinga. Dvadeset i pet godina kasnije, devetorica njih su završila na sledeće načine: Švab je umro siromašan kao crkveni miš, pošto je pet godina živeo od pozajmljenog novca. Insal je bankrotirao i umro u inostranstvu. Kruger i Koton su takođe bankrotirali i umrli. Hopson je sišao s uma. Vitni i Albert Fol samo što su izašli iz zatvora. Frejzer i Livermor su izvršili samoubistvo.

Sumnjam da iko može sa sigurnošću reći šta se zaista desilo s ovim ljudima. Godina 1923. je neposredno prethodila slomu berze 1929. i velikoj depresiji, događajima za koje ja smatram da su imali velikog uticaja na ove ljude i njihov život. Poenta je sledeća: vremena u kojima mi danas živimo bremenita su bržim i većim promenama nego što su bile one koje su zadesile ove ljude. Verujem da će se tokom sledećih dvadeset i pet godina zbiti mnogi usponi i padovi, koji će moći da se porede s onima s kojima su se oni suočili. Zabrinjava me činjenica da se suviše mnogo ljudi preterano usredsređuje na novac, a ne na obrazovanje, svoje najveće bogatstvo. Ako su ljudi spremni da budu fleksibilni, širokogruđi i da uče, iz svake promene će izaći bogatiji. Ukoliko misle da će novcem rešiti probleme, bojim se da će im biti prilično teško. Inteligencija rešava probleme i proizvodi novac. Novac bez finansijske inteligencije, to je novac koji brzo nestaje.

Mnogi ne uspevaju da shvate da u živoru nije bitno koliko novca uspeš da zaradiš, već koliko od toga uspeš da zadržiš. Svi smo čuli priče o dobitnicima na lutriji koji su bili siromašni, pa se obogatili, pa ponovo postali siromasi. Dobili su milione, ali su se vrlo brzo vratili tamo odakle su i krenuli. Ili priče o profesionalnim sportistima koji u dvadeset četvrtoj godini života zarađuju milionske sume, a u trideset četvrtoj spavaju ispod mosta. Jutros sam u novinama pročitao priču o mladom košarkašu koji je pre godinu dana imao milione dolara. Danas tvrdi da su mu novac oteli prijatelji, advokat i računovođa, a on radi u perionici automobila i zarađuje minimalac.

Ima svega dvadeset devet godina. Otpustili su ga iz perionice jer je odbio da u toku radnog vremena skida prsten koji je dobio kada je njegov tim osvojio šampionat. Tako je priča i dospela u novine. Podneo je tužbu zbog prestanka radnog odnosa, loših uslova rada i

diskriminacije. Prsten je, kaže, sve što mu je ostalo i, ako mu i on bude oduzet, to će za njega značiti konačan slom.

Danas, 1997, znam za mnogo Ljudi koji su postali instantmilioni. Kao da se ponavljaju lude dvadesete. I mada mi je milo što su Ljudi sve bogatiji, bojim se, ipak, da nije stvar u tome koliko zarađuješ već u tome koliko od toga uspevaš da zadržiš, i koliko će generacija to uspeti da zadrži.

Zato, kad me pitaju odakle da počnu ili kako da se brzo obogate. Ljudi su često razočarani mojim odgovorom. Ja im jednostavno kažem ono što je moj bogati otac rekao meni kad sam bio klinac. „Ako hoćete da se obogatite, morate biti finansijski pismeni.“

Utuvljivao mi je to u glavu kad god smo bili zajedno. Kao što rekoh, moj obrazovani otac naglašavao je važnost čitanja knjiga, dok je moj bogati otac naglašavao potrebu za ovladavanjem finansijskom pismenošću.

Ako mislite da sagradite Empajer stejt bilding, prvo što morate da učinite to je da iskopate duboku rupu i nalijete snažan temelj. Ako, pak, mislite da gradite blok stambenih kuća negde u predgrađu, sve što vam je potrebno to je petnaest centimetara debela betonska ploča.

Naš školski sistem, stvoren još u agrarnoj eri, još uvek veruje u kuće bez temelja. Zemljani podovi su još uvek privremena moda. I tako klinci završavaju škole praktično bez ikakvog znanja iz oblasti finansija. Jednog dana, ne spavajući i grejući u dugovima, živeći svoj američki san, zaključuju da rešenje za njihove finansijske probleme leži u brzom bogaćenju.

Izgradnja nebodera počinje. Napreduje brzo i uskoro, umesto Empajer stejt bildinga, imamo Krivi toranj iz predgrađa. Besane noći se vraćaju.

Što se Majka i mene tiče, naš izbor je bio moguć jer smo još kao mali naučili da finansijska osnova mora da bude jaka.

Dobro, moguće je da je računovodstvo najdosadniji predmet na svetu. Može da bude i krajnje zbunjujuće. Ali ako želite da budete bogati i da to potraje, moglo bi da bude najvažnije. E, sad, pitanje je kako da taj dosadan i zbunjujući predmet izložite svojoj deci? Odgovor glasi: uprostite ga. Poučavanje počnite prvo pomoću slika.

Moj bogati otac je za Majka i mene izlio snažan finansijski temelj. Budući da smo još bili deca, smislilo je jednostavan način poučavanja. Četiri godine je samo crtao slike i koristio reči. Majk i ja smo razumevali jednostavne crteže, žargon, kretanje novca, a bogati otac je narednih godina počeo da ubacuje i brojeve. Danas Majk vlada mnogo složenijim i sofisticiranijim računovodstvenim analizama, zato što mora. Nalazi se na čelu imperije vredne milijardu dolara. Ja nisam toliko sofisticiran, jer je moje carstvo manje, pa ipak imamo isti jednostavan temelj. Na stranama koje slede, pokazaću vam iste proste crteže koje je Majkov otac crtao za nas. Mada sasvim jednostavni, ti crteži su dvojici dečaka pomogli da izgrade veliko

bogatstvo koje leži na čvrstim i dubokim temeljima.

Prvo pravilo. Morate znati razliku između aktive i pasive i kupovati aktivu. Ako želite da budete bogati, to je sve što je potrebno da znate. To je Pravilo br. 1. To je jedino pravilo. Moguće je da zvuči apsurdno prosto, ali mnogi i ne shvataju koliko je ono duboko. Većina prolazi kroz finansijske probleme zbog toga što ne zna razliku između aktive i pasive.

„Bogati stiču aktivu. Sirotinja i srednja klasa stiču pasivu, ali misle da je to aktiva.”

Kada je bogati otac objasnio ovo Majku i meni, mislili smo da se šali. Bili smo tinejdžeri i čekali smo da nam otkrije tajnu bogaćenja, a on nam je odgovorio ovako. Bilo je toliko jednostavno da smo morali dobro da razmislimo.

„Štaje aktiva?” pitao je Majk.

„Ne brini sada o tome”, odgovorio je bogati otac. „Pusti da ti se misao ureže upamćenje. Budeš li shvatio jednostavnost, tvoj život će imati plan i biti finansijski lak. Prosto je; zato mnogi ovo i ne uoče.”

„Mislite, sve što moramo da znamo jeste štaje aktiva, steknemo je i postajemo bogati?” upitao sam.

Bogati otac je klimnuo glavom. „Prosto ko pasulj.”

„Ako je tako prosto, što onda nisu svi bogati?” pitao sam dalje.

Bogati otac se osmehnuo. „Zato što Ljudi ne znaju razliku između aktive i pasive.”

Sećam se da sam pitao: „Kako mogu odrasli da budu toliko glupi? Ako je tako važno, što onda svi ne žele da to otkriju?”

Našem bogatom ocu trebalo je svega nekoliko minuta da nam objasni šta su to aktiva i pasiva.

Danas, kao odrastao čovek, imam problema da to objasnim drugim odraslim ljudima. Zašto? Zato što su odrasli pametniji. U većini slučajeva, jednostavnost ideje izmiče mnogim odraslima zbog toga što su drugačije obrazovani. Svoje obrazovanje stekli su od drugih obrazovanih profesionalaca, kao što su bankari, računovođe, trgovci nekretninama, finansijski planeri i tome slično. Teškoća leži u tome što od njih tražim da zaborave naučeno, ili da ponovo postanu deca. Inteligentnoj odrasloj osobi se obraćanje pažnje na jednostavne defmicije često čini ponižavajućim.

Bogati otac je verovao u princip „jednostavno do gluposti” i nastojao da dvojici dečaka sve prikaže krajnje uprošćeno, što je i stvorilo snažan finansijski temelj.

Dakle, šta izaziva zbrku? Ili, kako nešto tako prosto može da bude tako uvrnuto? Zašto bi neko kupio aktivu koja je zapravo pasiva. Odgovor leži u osnovnom obrazovanju.

Koncentrišemo se na reč „pismenost”, a ne na izraz „fmansijska pismenost”. Ono nešto što definiše aktivu kao aktivu, a nešto drugo

pasivu kao pasivu, nisu reči. Štaviše, ako želite da se do kraja zbunite, potražite u rečniku reči „aktiva“ i „pasiva“. Znam da školovanom računovođi definicija može da zvuči sasvim u redu, ali za prosečnu osobu je ona besmislena. Međutim, mi odrasli smo često previše ponosni da bismo priznali da nam nešto zvuči besmisleno.

Kao klincima, bogati otac nam je rekao: „Ono što definiše aktivnu nisu reči već brojevi. A ako ne umete da čitate brojeve, ne možete da razlikujete aktivnu od rupe u zemlji.“

„U računovodstvu“, običavao je da kaže bogati otac, „nisu bitni brojevi, već ono što nam oni saopštavaju. Isto kao reči. Nisu bitne reči, već ono što nam se njima govori.“

Mnogi ljudi čitaju, ali ne razumevaju mnogo. To se zove razumevanje pročitano. A svi imamo različite sposobnosti kada je reč o razumevanju pročitano. Na primer, ja sam nedavno kupio novi videorikorder. Uz njega sam dobio uputstvo u kome je bilo objašnjeno kako se programira. Hteo sam samo da snimim svoju omiljenu emisiju petkom uveče. Gotovo sam izludeo pokušavajući da razumem uputstvo. U mom svetu nema ničeg složenijeg od učenja kako da programiram videorikorder. Umeo sam da pročitam reči, ali ništa nisam shvatao. I mada bih za prepoznavanje reči dobio peticu, za razumevanje pročitano sledila mi je čista jedinica. Za većinu ljudi isto važi za finansijski obračun.

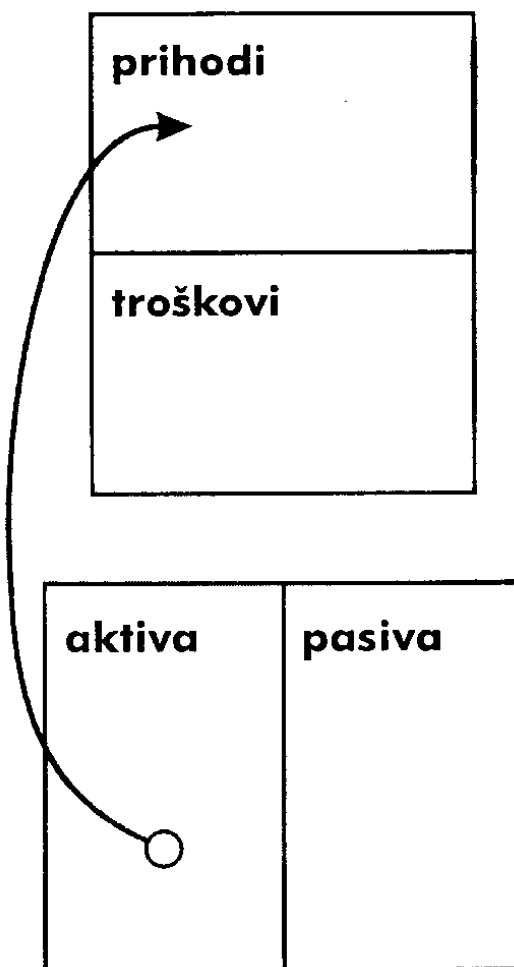
„Ako hoćete da budete bogati, morate da čitate i razumevate brojeve.“ Od svoga bogatog oca ovo sam čuo najmanje hiljadu puta. Isto kao i: „Bogati stiču aktivnu, a siromašni i srednja klasa stiču pasivu.“

Evo kako da uočite razliku između aktive i pasive. Većina računovođa i profesionalaca iz oblasti finansija ne slaže se s definicijom, ali ovi jednostavni crteži predstavljaju početak rada na jakim finansijskim temeljima dvojice dečaka.

Da bi poučavao dva klinca koja se još nisu primakla ni tinejdžerskom dobu, bogati otac je sve maksimalno uprostito, sveo reči na minimum, a brojeve godinama nije ni pominjao.

Obrazac gotovinskog toka aktive

Obrazac gotovinskog toka aktive



Gornji pravougaonik predstavlja obračun prihoda, koji se često naziva i obračun dobitaka i gubitaka. To je prikaz prihoda i troškova. Novac koji pritiče i novac koji odlazi. Donji dijagram je zaključni račun ili bilans. Zove se tako zbog toga što bi trebalo da predstavlja ravnotežu aktive i pasive. Mnogi početnici na polju finansija ne znaju odnos između obračuna prihoda i zaključnog računa. Taj odnos je od vitalnog značaja.

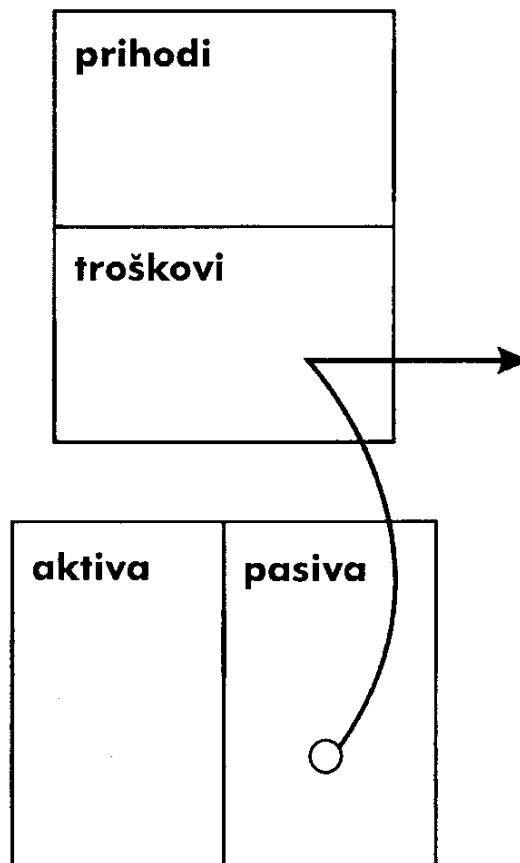
Primarni uzrok finansijskih problema jeste jednostavno nepoznavanje razlike između aktive i pasive. Uzrok zbrke leži u definiciji dveju reči. Ako želite pouku iz zbrke, potražite u rečniku reči „aktiva“ i „pasiva“.

Za školovane računovođe tada stvari počinju da dobijaju smisao. ali kada je reč o prosečnim osobama, moglo bi isto tako da bude napisano i na kineskom. Umete da pročitate reči koje sadrži definicija, ali teško vam je da je razumete.

Kao što sam već rekao, moj bogati otac je dvojici dečkića rekao jednostavno da „aktiva donosi novac“. Lepo, jednostavno i primenljivo.

Obrazac gotovinskog toka pasive

Obrazac gotovinskog toka pasive



Sad kada su aktiva i pasiva defmisane slikama, možda će vam biti lakše da razumete moje definicije date rečima. Aktiva je nešto što

donosi novac.

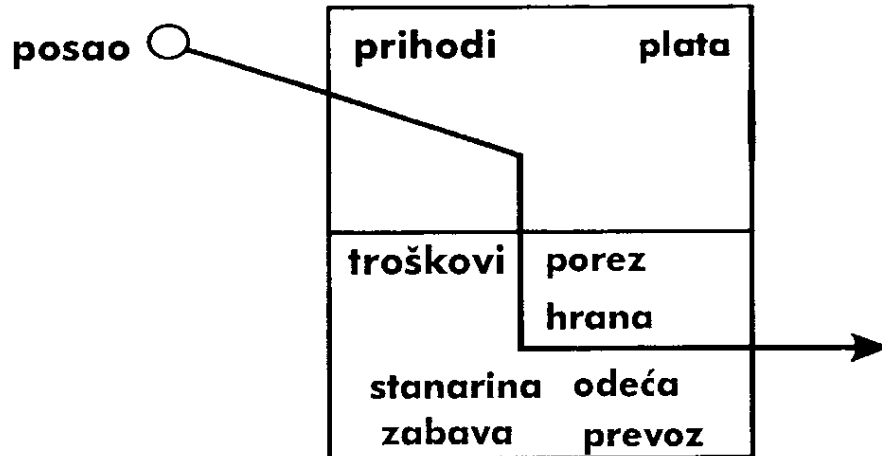
Pasiva je nešto što odnosi novac.

To je otprilike sve što je potrebno da znate. Ako želite da budete bogati, naprosto valja da provedete život kupujući aktivu. Ako želite da budete siromašni ili srednja klasa, provedite ga kupujući pasivu. Nepoznavanje razlike je ono što u stvarnosti uzrokuje najveći broj finansijskih problema.

Neumešnost u čitanju reči i brojeva jeste osnova finansijskih problema. Ako ljudi imaju finansijskih poteškoća, znači da postoji nešto što ne umeju da pročitaju, bilo da je reč o rečima ili ciframa. Nešto je pogrešno shvaćeno. Bogati su bogati zato što njihova pismenost obuhvata drugačiju oblast u odnosu na ljude koji se bore s finansijskim problemima. Prema tome, ako hoćete da postanete i ostanete bogati, važno je da budete finansijski pismeni, kako na polju reči, tako i na polju cifara.

Strelice na dijagramima predstavljaju protok gotovine, ili „gotovinski tok“. Brojevi sami po sebi imaju mali značaj. Važna je priča. U finansijskim izveštajima, čitanje brojeva je potraga za zapletom, priča. Priča o tome kuda se kreće novac. U slučaju osamdeset odsto porodica, finansijska priča je priča o teškom radu u želji da se napreduje. Ne zato što ne zarađuju. Već zbog toga što život provode kupujući pasivu umesto aktive.

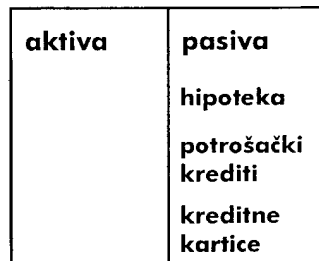
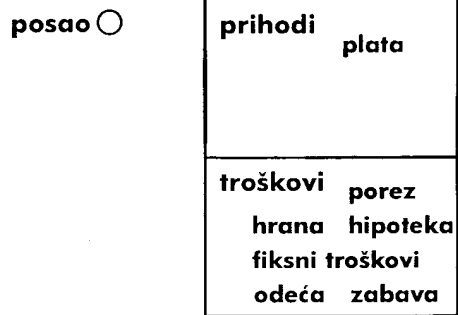
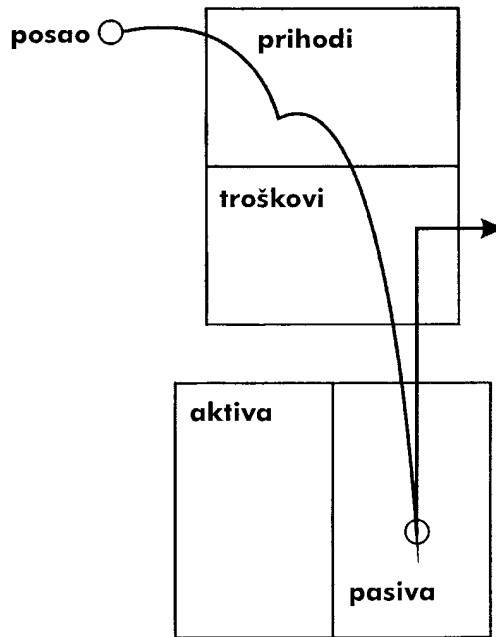
Evo primera gotovinskog toka siromašne osobe, ili mlade osobe koja još uvek živi s roditeljima:



| | |
|---------------|---------------|
| aktiva | pasiva |
|---------------|---------------|

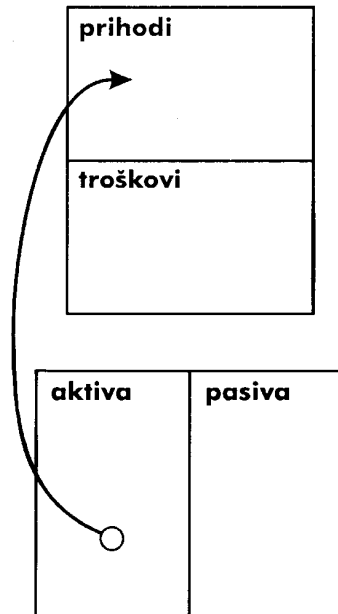
Ovo je obrazac gotovinskog toka osobe koja pripada srednjoj klasi:

Ovo je obrazac gotovinskog toka osobe koja pripada srednjoj klasi:



Ovo je obrazac gotovinskog toka bogate osobe:

Ovo je obrazac gotovinskog toka bogate osobe:



| |
|--|
| prihodi dividende interes prihodi od renti autorska prava |
| troškovi |

| | |
|--|--|
| troškovi hartije od vrednosti obveznice menice nekretnine intelektualno vlasništvo | |
|--|--|

Očigledno je da su svi ovi dijagrami veoma, veoma pojednostavljeni. Svi imaju troškove života, moraju da jedu, stanuju i oblače se.

Dijagrami pokazuju gotovinski tok u životu siromašne, osrednje ili bogate osobe. Taj gotovinski tok priča priču. To je priča o tome na koji način osoba rukuje novcem, šta radi s novcem koji dobije u ruke.

Onu priču o najbogatijim ljudima Amerike ispričao sam da bih ilustrirao grešku u razmišljanju tako velikog broja ljudi. Greška je u verovanju da će novac rešiti sve probleme. To je razlog što se naježim svaki put kad mi ljudi upute pitanje kako da se još brže obogate. Ili, odakle da počnu. Često čujem: „Imam dugove i moram da počnem da zarađujem više para.“

Medutim, više para često ne rešava problem: štaviše, može i da ga uveća. Novac često čini očiglednima naše tragične ljudske mane. On često ukazuje na ono što ne znamo. Zbog toga se suviše često događa da se ljudi koji iznenada dođu do velike gotovine recimo, dobiju nasledstvo, povišicu ili premiju na lutriji ubrzo ponovo nađu u istim finansijskim problemima, katkada čak i gorim od onih u kojima su bili pre no što su dobili novac. Novac samo akcentuje obrazac gotovinskog toka koji se odvija u vašoj glavi. Ako taj obrazac kaže da valja da potrošite sve što vam dopadne šaka, porast gotovine će najverovatnije rezultovati porastom trošenja. Odatle i poslovice da se „budala i njegove pare brzo rastaju“.

Mnogo puta sam rekao da u školu idemo da bismo stekli školsko i profesionalno znanje, a i jedno i drugo je veoma važno. Učimo kako da zaradimo uz pomoć svoje profesije. Šezdesetih godina, kada sam ja išao u srednju školu, ako je neko imao odlične ocene, ljudi bi gotovo odmah pretpostavili da će taj sjajan đak postati lekar. Često niko nije ni pitao dete da li želi da se bavi medicinom. To se uzimalo zdravo za gotovo, jer je reč bila o profesiji s izgledima na najveću finansijsku korist.

Danas se lekari suočavaju s finansijskim neprilikama koje ne bih poželeo ni svom najgorem neprijatelju: osiguravajuće kompanije preuzimaju kontrolu nad njihovim poslovanjem, upravljaju zdravstvenom zaštitom, država interveniše, svako ima pravo da ih tuži za nesavesno lečenje,... i još more toga. Današnji klinici žele da budu košarkaške zvezde, igrači golfa poput Tajgera Vudsa, kompjuterski magovi, filmske i rok zvezde, misice i misterije lepote ili trgovci iz Vol strita, naprosto zato što je to ono sa čime idu slava, novac i prestiž. To je i razlog što je danas tako teško motivisati decu u školi, jer im je jasno da profesionalni uspeh više nije vezan isključivo za akademski uspeh, kao što je nekada bilo. Budući da studenti sa fakulteta izlaze nevični finansijski, milioni obrazovanih ljudi uspešno se bave svojim profesijama, ali se kasnije ipak nađu u finansijskim nedaćama. Rade još napornije, ali ne napreduju. Ono što nedostaje njihovom obrazovanju nije znanje kako da zarade novac već kako da ga potroše

šta da rade s njim pošto ga zarade. To se naziva finansijskom sposobnošću šta radite s novcem kada ga zaradite, kako se čuvate da vam ga drugi ne oduzmu, koliko dugo uspevate da ga zadržite, i koliko dobro taj novac radi za vas. Većina Ljudi ne ume da kaže otkud im finansijski problemi, jer ne razume gotovinski tok. Osoba može da bude visoko obrazovana, uspešna u svojoj profesiji i finansijski nepismena. Takvi Ljudi često rade napornije nego što im je potrebno jer su naučili kako se naporno radi, ali ne i kako da nateraju novac da radi za njih.

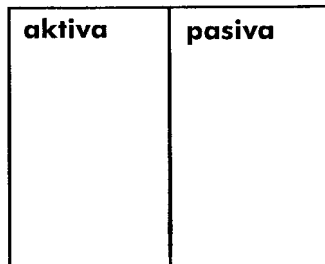
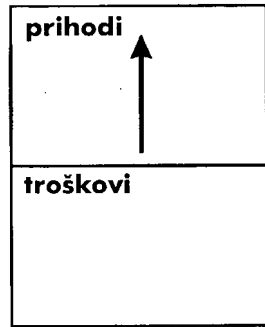
Priča o tome kako se traganje za finansijama iz snova pretvara u finansijski košmar

Sliku po sliku, preći ćemo obrazac koji formiraju Ljudi koji vredno i naporno rade. Tek venčan, srećan, visokoobrazovan par počinje da živi zajedno, u jednom od svojih skučenih iznajmljenih stanova. Odmah shvataju da štede novac, jer dvoje mogu da žive od novca koji je već odvajalo jedno.

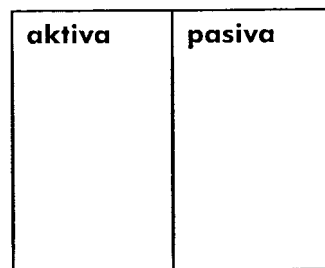
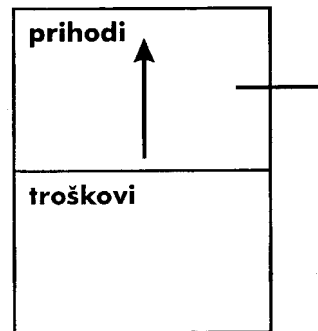
Problem je u tome što je stan tesan. Odlučuju da štede da bi kupili kuću svojih snova, u kojoj će izroditi decu. Sad imaju dva prihoda i počinju da se usredsređuju na svoje karijere.

Njihovi prihodi počinju da rastu.

Rastom prihoda...




povećavaju se i troškovi.



Za većinu ljudi porez predstavlja prvu stavku troškovnika. Mnogi misle da je to porez na prihod, ali, za najveći broj Amerikanaca, najveći namet predstavlja socijalno osiguranje. Zaposlenom se čini da socijalno osiguranje, udruženo sa zdravstvenim, iznosi nekih sedam i po odsto, ali je u stvari reč o čitavih petnaest procenata, budući da poslodavac mora da parira iznosu koji se odvaja za socijalno. U suštini, to je novac koji vam poslodavac ne može dati. Povrh svega, i dalje morate da plaćate porez na deo prihoda koji se od vaše plate odbija na ime socijalnog osiguranja, onaj deo koji nikada ne primete jer odlazi direktno socijalnom.

Potom raste i njihova pasiva.

| |
|-----------------|
| prihodi |
| troškovi |

| | |
|---------------|---|
| aktiva | pasiva |
| |  |

Ovo ćemo najbolje da demonstriramo ako se vratimo mladom paru. Kao rezultat porasta njihovih prihoda, rađa se odluka da odu i

kupe svoju kuću iz snova. Kupivši kuću, počinju da plaćaju još jedan porez, koji se naziva porez na imovinu. Zatim kupuju nova kola, nov nameštaj i nove kućne aparate koji pristaju novoj kući. Sledi naglo buđenje iz snova i spoznaja da je njihova kolona pasive puna hipotekarskog duga i dugova napravljenih kreditnim karticama.

Sada su zarobljeni u trci pacova. Dolazi i dete. Rade još više. Proces se ponavlja. Više novca i veći porez, što se naziva još i jezom izazvanom pomeranjem poreskog razreda naviše. Poštom dobijaju kreditnu karticu. Upotrebljavaju je. Prelaze dozvoljeni maksimum. Kompanija čija je kartica zove ih i kaže da njihovo najveće „imanje“, njihov dom, dobija u vrednosti. Nudi im zajam za „konsolidovanje računa“, jer su izuzetno kreditno sposobni, i kaže kako inteligentan postupak podrazumeva namirivanje potrošačkog duga opterećenog visokom kamatom, i to isplatom celog iznosa s kreditne kartice. Uz to, interes na kuću se odbija od poreza. Padaju na to, i otplaćuju one kreditne kartice s visokom kamatom. Malo lakše dišu. Kreditne kartice su isplaćene. Svoj potrošački dug su sada pretvorili u hipoteku na kuću. Rate su nešto niže jer su rok otplate produžili na trideset godina. To je bilo pametno.

Komšija ih poziva da zajedno odu u kupovinu počela je rasprodaja u čast Dana sećanja na poginule. Šansa da se uštedi nešto novca. Kažu sebi da neće ništa kupovati, da idu samo da razgledaju. Ali, za svaki slučaj, stavili su u novčanik svoju novu kreditnu karticu.

Neprestano nalećem na ovaj mladi par. Njihova imena se menjaju, ali finansijska dilema je ista. Dolaze da čuju šta ja to imam da kažem. Pitaju me: „Možete li nam reći kako da zaradimo više novca?“ Njihove potrošačke navike su ih naterale da tragaju za većim prihodima.

Oni i ne znaju da se nevolja zapravo krije u načinu trošenja novca koji imaju i da je to stvarni uzrok njihovih finansijskih problema. On je prouzrokovan njihovom finansijskom nepismenošću i nerazumevanjem razlike između aktive i pasive.

Višak novca retko kada rešava nečije novčane probleme. Njih rešava inteligencija. Ima jedna izreka koju jedan moj prijatelj uvek kaže onima koji zapadnu u dugove.

„Ako zaključiš da sam sebi kopaš rupu... prestani da kopaš.“

Kao detetu, moj otac mi je često govorio da Japanci uvek imaju na umu tri sile: „Silu mača, dragulja i ogledala.“

Mač simbolizuje snagu oružja. Amerika je potrošila silne milijarde dolara na naoružanje i zahvaljujući tome predstavlja najveću vojnu silu na svetu.

Dragulj simbolizuje snagu novca. Ima donekle istine u onome: „Seti se zlatnog pravila. Onaj koji ima zlato diktira pravila.“

Ogledalo simbolizuje snagu samospoznaje. To spoznavanje sebe, prema japanskoj legendi, bilo je najviše cenjeno od ovo troje.

Siromašni i srednja klasa suviše često dopuštaju da ih kontroliše snaga novca. Jednostavnim ustajanjem i sve napornijim radom, ne pitajući se ima li ikakvog smisla, bukvalno pucaju sebi u nogu svakog jutra kad odlaze na posao. Ne razumevajući u potpunosti novac, ogromna većina ljudi dozvoljava strahotnoj snazi novca da ih kontroliše. Snaga novca je iskorišćena protiv njih.

Kad bi upotrebili snagu ogledala, upitali bi se: „Ima li ovo smisla?“ Suviše često, umesto da poveruje svojoj unutrašnjoj mudrosti, geniju u sebi, većina ljudi pusti da ih gomila povuče. Radi nešto zbog toga što to rade i drugi. Povinuju se, radije no da postavljaju pitanja. Često tupavo ponavljaju ono što im je rečeno. Ideje kao što su „proširite investicije“ ili „vaš dom je vaše imanje“. „Vaš dom je vaša najveća investicija.“ „Odbiće vam od poreza zbog toga što vam se povećava dug.“ „Nadite siguran posao.“ „Nemojte praviti greške.“ „Nemojte rizikovati.“

Kažu da je strah od javnog istupanja kod mnogih jači nego strah od smrti. Psihijatri tvrde da je taj strah izazvan strahom od ostrakizma, strahom od iznošenja svog mišljenja, strahom od kritike, strahom od izopštavanja. Strah od toga da budu drugačiji većinu ljudi sprečava da potraže nove načine rešavanja svojih problema.

Zbog toga je moj obrazovani otac govorio da Japanci najviše cene silu ogledala, jer mi ljudi jedino pogledom u ogledalo otkrivamo istinu. A strah je glavni razlog što mnogi kažu da valja „igrati na sigurno“. To važi za sve, bilo da je reč o sportu, sentimentalnim vezama, karijeri, novcu.

Isti taj strah, strah od ostrakizma, tera ljude da se povinuju i da ne postavljaju nikakva pitanja u pogledu opšteprihvaćenih mišljenja ili popularnih trendova. „Vaš dom je vaše imanje.“ „Dobijte zajam za konsolidaciju računa i izvucite se iz dugova.“ „Radite više.“ „To je unapređenje.“ „Jednog dana, biću potpredsednik.“ „Štedite novac.“ „Kada dobijem povišicu, kupićemo veću kuću.“ „Investiciona banka je sigurna.“ „Ovih lutaka više nema na zalihama, ali slučajno pozadi imam jednu po koju mušterija nije došla.“

Mnogi veliki finansijski problemi nastali su zbog povodenja za gomilom i pokušaja da se održi korak s prvim komšijom. Povremeno nam je svima potrebno da se pogledamo u ogledalo i iskreno se obratimo svojoj unutrašnjoj mudrosti, radije nego svojim strahovima.

Sa svojih šesnaestak godina, Majk i ja smo počeli da imamo problema u školi. Nismo mi bili loši klinci. Samo smo počeli da se odvajamo od gomile. Posle nastave i vikendom, radili smo za Majkovog oca. Nas dvojica smo često, nakon posla, sate provodili samo sedeći za stolom dok je njegov otac držao sastanke sa svojim bankarima, advokatima, računovođama, brokerima, investitorima, direktorima i službenicima. Gledali smo kako čovek koji je sa trinaest godina napustio školu izdaje naređenja, daje instrukcije i postavlja pitanja obrazovanim ljudima. Skakali su na svaki njegov

mig i povlačili se kad se nije slagao s njima.

To je bio čovek koji se nije povodio za gomilom. To je bio čovek koji je mislio svojom glavom i gnušao se reći: „Moramo da radimo na ovaj način, jer svi drugi rade tako." Takođe, mrzeo je izraz „ne mogu". Ako ste hteli da uradi nešto, bilo je dovoljno da kažete: „Mislim da ti to ne možeš."

Majk i ja smo više naučili sedeći sa strane na njegovim sastancima nego tokom svih godina školovanja, uključujući i one provedene na koledžu. Majkov otac nije imao školsko obrazovanje, ali je zato bio finansijski obrazovan, a njegov uspeh je bio rezultat toga. „Inteligentna osoba zapošljava ljude inteligentnije od sebe", običavao je da ponavlja. I tako smo Majk i ja imali privilegiju da satima slušamo i u tom procesu učimo od inteligentnih Ljudi.

Međutim, upravo zbog toga nijedan od nas dvojice nije mogao da se složi sa standardnim dogmama koje su propovedali naši profesori. A to je prouzrokovalo probleme.

Kad god bi profesor rekao: „Ako ne dobijete dobre ocene, neće vam dobro ići u stvarnom svetu", Majk i ja bismo samo podigli obrve. Kad su nam rekli da se pridržavamo ustanovljenih procedura i ne odstupamo od pravila, shvatili smo da taj proces školovanja zapravo guši kreativnost. Počeli smo da shvatamo zašto nam je naš bogati otac rekao da je škola smišljena tako da proizvodi dobre službenike, a ne poslodavce.

Tu i tamo, Majk i ja bismo svoje profesore pitali o primenljivosti onoga što smo učili, ili zašto nikada ne učimo o novcu i kako on funkcioniše. Na ovo poslednje pitanje često smo dobijali odgovor da novac nije važan i da će, ako se budemo isticali obrazovanjem, on doći sam od sebe.

Što smo više znali o moći novca, sve više smo se udaljavali od profesora i ostalih đaka.

Moj visokoobrazovani otac nikada me nije pritiskao zbog ocena. Često sam se pitao otkud to. Međutim, počeli smo da se svađamo zbog novca. U šesnaestoj godini života verovatno sam se bolje razumeo u finansije nego moji roditelji. Umeo sam da vodim knjige, slušao sam računovođe koje su se bavile izračunavanjem poreza, korporativne advokate, bankare, trgovce nekretninama, investitore itd. Moj otac je razgovarao s profesorima.

Jednog dana, otac mi je pričao kako je naša kuća njegova najveća investicija. Kad sam mu pokazao zašto se ne slažem s tim njegovim mišljenjem, između nas je došlo do ne baš prijatne rasprave.

Dijagram koji sledi ilustruje razliku shvatanja koja su moja dva oca imala o svojim kućama. Jedan je svoju kuću smatrao imanjen, a drugi je smatrao pasivom.

Bogati otac

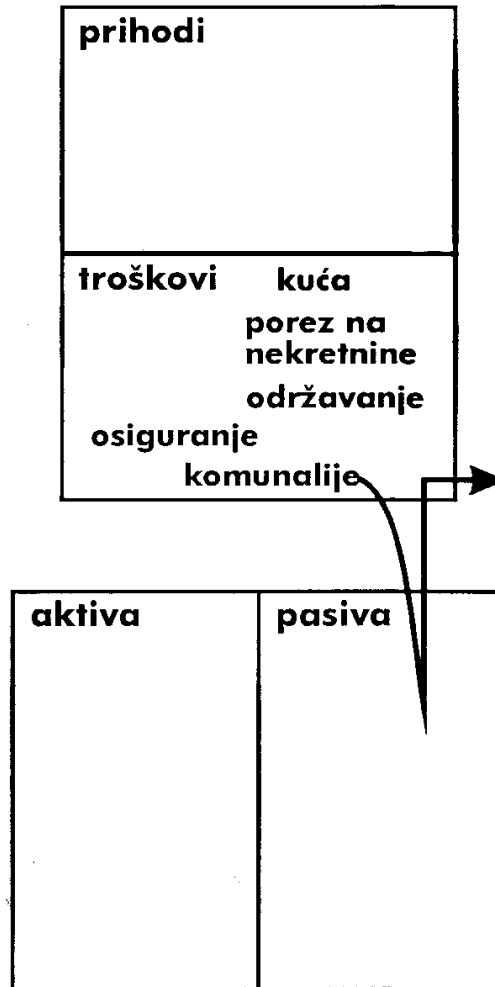
| aktiva | pasiva |
|---------------|---------------|
| | kuća |

Siromašni otac

| aktiva | pasiva |
|---------------|---------------|
| kuća | |

Sećam se da sam svom ocu nacrtao ovaj dijagram, želeći da mu prikazem gotovinski tok. Takođe sam mu prikazao troškove vezane za posedovanje kuće. Veća kuća je značila i veće troškove i gotovinski tok se neprestano kretao izlaznom linijom kroz kolonu troškova.

Pasiva



Još uvek zagovaram stanovište da kuća nije aktiva. A znam da je ona najveći san mnogih ljudi, i njihova najveća investicija. Naposljetku, posedovati sopstvenu kuću je bolje nego ne posedovati ništa. Ja naprosto nudim alternativan način gledanja na ovu popularnu dogmu. Ako bismo moja supruga i ja bili u prilici da kupimo veću i raskošniju kuću, shvatili bismo da ona ne bi bila aktiva već pasiva, budući da bi nam odnosila novac iz džepa.

Navešću i argumente. Uopšte ne očekujem da se većina složi s njima, jer je lepa kuća stvar osećanja. A kada je novac u pitanju, jaka osećanja imaju tendenciju da smanjuju finansijsku inteligenciju. Iz ličnog iskustva znam da novac ima načina da svaku odluku učini emocionalnom.

1. Kad je reč o kućama, ukazujem na to da većina ljudi celog veka plaća za kuću koju nikada ne poseduje. Drugim rečima, većina svakih nekoliko godina kupuje novu kuću, dižući svaki put novi zajam na trideset godina da bi otplatila prethodnu.
2. Mada ljudi dobijaju poreske olakšice na kamatu za otplatu hipoteke, sve svoje troškove plaćaju dolarima koji **im** ostanu pošto plate porez. Čak i kad otplate hipoteku.

3. Porezi na imovinu. Roditelji moje supruge bili su šokirani kad je njihov porez na imovinu dostigao hiljadu dolara mesečno. To se desilo nakon njihovog penzionisanja; povećanje je predstavljalo pritisak na njihov penzioni budžet i, mada nerado, rešili su da se presele.
4. Vrednost kućama ne raste uvek. Sada je 1997; imam prijatelje koji duguju milion dolara za kuću koju danas mogu da prodaju za svega sedamsto hiljada.
5. Propuštene šanse predstavljaju najveće gubitke. Ako vam je novac zarobljen u kući, možete biti primorani da napornije radite jer novac nastavlja da ističe kroz kolonu troškova. umesto da pritiče kroz kolonu aktive, što je klasičan obrazac gotovinskog toka srednje klase. Kada bi mladi par **u** početku unosio više novca u aktivnu, kasnije bi mu bilo **lakše**, naročito ukoliko planira da pošalje dete na koledž. Njihova aktiva bi rasla i pomogla bi da se pokriju troškovi. Kuća i suviše često služi samo kao sredstvo za dizanje zajma za koji se garantuje njenim otplaćenim delom, kako bi se platili nagomilani troškovi.

Sve u svemu, krajnji rezultat donošenja odluke da se poseduje kuća koja je suviše skupa umesto da se na vreme otpočne s investiranjem, na pojedinca utiče na najmanje tri sledeća načina:

1. Gubi se vreme za koje bi ostala aktiva mogla da dobije veću vrednost.
2. Gubi se dodatni kapital, koji bi mogao da se investira umesto da služi za otplaćivanje visokih troškova održavanja vezanih direktno za kuću.
3. Gubi se obrazovanje. Vrlo često, ljudi računaju svoju kuću, uštedevinu i penzioni plan kao jedino što imaju u koloni aktive. Budući da nemaju novca za investicije, naprosto ne investiraju. To ih košta iskustva u investiranju. Većina nikada ne postane ono što u svetu investicija nazivaju „sofisticiranim investitorima". A najbolje investicije se obično prodaju upravo „sofisticiranim investitorima", koji ih potom prodaju ljudima koji igraju na sigurno.

Lični finansijski obračun mog obrazovanog oca najbolje prikazuje život nekoga ko je zarobljen u treći pacova. Njegovi troškovi, kako izgleda, drže korak s njegovim prihodima, nikada mu ne dozvoljavajući da investira u aktivnu. Rezultat toga je da je njegova pasiva kao što su hipoteka i dugovanja na ime kreditnih kartica veća od njegove aktive. Slika koja sledi vredna je hiljadu reči:

*Obračun prihoda
obrazovanog oca*

| |
|-----------------|
| prihodi |
| troškovi |

| | |
|---------------|---------------|
| aktiva | pasiva |
|---------------|---------------|

S druge strane, finansijski obračun mog bogatog oca odražava rezultat života posvećenog investicijama i smanjivanju pasive:

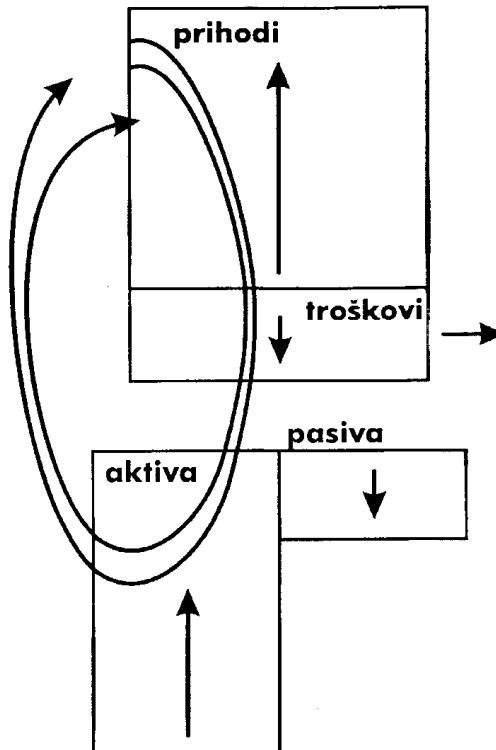
| |
|-----------------|
| prihodi |
| troškovi |

***Obračun prihoda
bogatog oca***

| | |
|---------------|---------------|
| aktiva | pasiva |
|---------------|---------------|

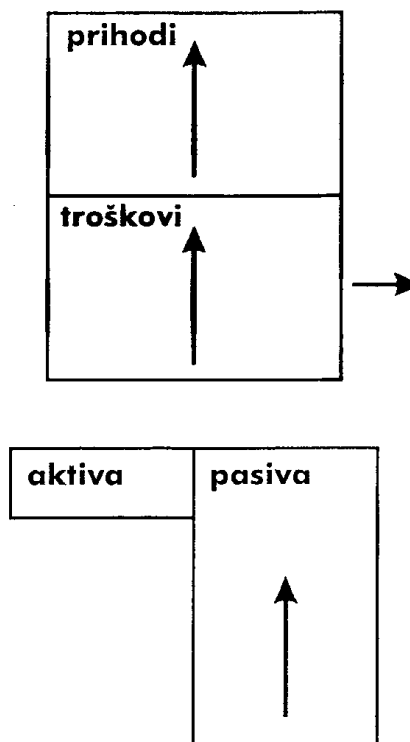
Pregled finansijskog obračuna bogatog oca otkriva zašto bogati postaju još bogatiji. Kolona aktive generiše više nego dovoljno prihoda za pokrivanje troškova, s bilansom koji se reinvestira u istu tu kolonu. Kolona aktive nastavlja da raste i, stoga, prihodi koje donosi rastu zajedno s njom.

*Zašto bogati
postaju još bogatiji*



Srednja klasa se nalazi u stanju konstantne finansijske borbe. Njen prihod potiče prvenstveno od plate, a povećanje plate sa sobom nosi povećanje poreza. Troškovi imaju tendenciju da se povećavaju jednakim inkrementom kao i plata; oruda i fraza „trka pacova”. Srednja klasa svoju kuću tretira kao svoju primarnu aktivu, umesto da investira u aktivu koja proizvodi prihod.

Zašto srednja klasa ima problema



Ovaj obrazac u kojem se kuća tretira kao investicija i filozofija da povišica plate znači da možete kupiti veću kuću ili trošiti više predstavljaju osnovu današnjeg prezaduženog društva. Proces povećanog trošenja baca porodice u još veći dug i goru finansijsku neizvesnost, čak i ako napreduju na poslu i redovno dobijaju platu. Reč je o životu visokog rizika, izazvanom lošim finansijskim obrazovanjem.

Masovno gubljenje zaposlenja devedesetih godina kresanje troškova biznisa obelodanilo je stvarnu finansijsku krhkost srednje klase. Odjednom se penzioni planovi kompanija zamenjuju planovima 401k. Socijalno osiguranje je očigledno u nevolji i na njega se ne može gledati kao na izvor penzije. U redove pripadnika srednje klase uselila se panika. Dobra strana svega toga je da mnogi danas shvataju postojanje ovih problema i počinju da ulaze u poslove s investicionim bankama (kompanijama). Ovo povećanje investicija je umnogome odgovorno za veliku gužvu koju vidamo na berzi. Danas se formira sve više zajedničkih investicija (uzajamnih fondova), kao odgovor na zahtev srednje klase.

Zajedničko investiranje, kroz investicione banke ili kompanije, popularno je jer predstavlja sigurnost. Prosečni kupci takvih investicija preuzeti su radom kojim plaćaju porez i otplaćuju hipoteku, stvaraju ušteđevinu za školovanje dece i plaćaju svoje kreditne kartice. Nemaju vremena da uče kako se investira, stoga se oslanjaju na ekspertizu stručnjaka iz investicione kompanije. Takođe, budući da ta kompanija podrazumeva mnogo različitih

vrsta investiranja, veruju da je njihov novac sigurniji jer je „diversifikovan" (raznovrsno uložen).

Ova grupa obrazovanih pripadnika srednje klase drži se dogme o „diversifikovanju" koju nameću brokeri iz investicionih kompanija i finansijski planeri. Igrati na sigurno. Izbegavati rizik.

Stvarna tragedija je u tome što pomanjkanje finansijskog obrazovanja stvara rizik s kojim se suočavaju prosečni pripadnici srednje klase. Razlog što moraju da igraju na sigurno jeste taj što su njihove finansijske pozicije u najčešćem slučaju slabe. Njihov zaključni račun nije u ravnoteži. Krcati su pasivom, bez stvarne aktive koja bi stvarala prihode. Tipično, njihov jedini izvor prihoda je plata. Njihov život postaje u celosti zavisen od njihovog poslodavca.

Prema tome, kad naiđe pravi „posao života", ti isti ljudi ne mogu da iskoriste priliku koja im se pruža. Moraju da igraju na sigurno. naprosto zato što mnogo rade, oporezovani su do maksimuma i do guše u dugovima.

Kao što sam rekao na početku ovog poglavlja, najvažnije pravilo jeste poznavanje razlike između aktive i pasive. Čim shvatite tu razliku, koncentrišite svoje napore isključivo na kupovanje aktive koja stvara prihod. To je najbolji način da se krene putem bogaćenja. Ustrajte u tome, i vaša kolona aktive će rasti. Usredsredite se na održavanje niske pasive i troškova. Na taj način će više novca moći kontinuirano da pritiče u aktivu. Ubrzo, baza aktive će biti tako duboka da ćete moći sebi da priuštite da se latite i spekulativnijih investicija, onih koje mogu da vrate sto odsto uloženog kapitala, ali i mnogo više od toga. Investicije vredne pet hiljada dolara ubrzo se pretvore u milion ili više. Investicije koje srednja klasa naziva „suviše rizičnim". Nedostatak finansijske inteligencije, koji počinje finansijskom nepismenošću, jeste ono što čini osobu uplašenom od „suviše rizika". Ako radite ono što rade mase, dobijate sledeću sliku.

| |
|--|
| prihodi rad za vlasnika |
| troškovi rad za državu |

| | |
|---------------|--------------------------------------|
| aktiva | pasiva rad za banku |
|---------------|--------------------------------------|

• Vaši radni naponi kao zaposlenog koji radi za nekog drugog izgledaju uglavnom ovako:

1. Radite za nekoga drugog. Većina ljudi, radeći za plaru, doprinosi bogaćenju vlasnika firme ili deoničara. Vaši napori i uspesi pomoći će da vlasnik firme bude uspešan i da bezbrižno čeka penziju.
2. Radite za državu. Ona uzima svoj deo vaše plate još pre no što je vi i vidite. Radeći još napornije, samo povećavate iznos koji vam se od strane države odbija na ime poreza — najveći broj ljudi od januara do maja radi isključivo za državu.
3. Radite za banku. Posle poreza, sledeći trošak po veličini obično je vaša hipoteka i dug napravljen kreditnom karticom.

Kada se trudite da radite više i bolje, stvara se sledeći problem: svako od ovo troje uzima veći deo tih vaših povećanih napora. Morate da naučite kako da ti napori donose korist direktno vama i vašoj porodici.

Pošto ste se koncentrisali na to da brinete o sopstvenom poslu, kako određujete svoje ciljeve? Najveći broj ljudi mora da se i dalje bavi svojom profesijom i oslanja na platu da bi sticao aktivu.

S porastom aktive, kako se određuju razmere uspešnosti? U kom trenutku neko shvata da je bogat, da poseduje bogatstvo? Kao što imam sopstvene definicije aktive i pasive, tako imam i svoju definiciju bogatstva. Zapravo, pozajmio sam je od čoveka po imenu Bakminster Fuller. Jedni ga nazivaju šarlatanom, a drugi živim genijem. Pre mnogo godina zatalesao je svet arhitekture zahtevom za patentiranje nečega što se zvalo geodezijska kupola. Međutim, Fuller je u svojoj molbi rekao i nešto o bogatstvu. Isprva to zvuči prilično zbunjujuće, ali pošto se pročita nekoliko puta počinje da dobija smisao: Bogatstvo je sposobnost osobe da preživi toliko i toliko dana unapred... ili, ako bih danas prestao da radim, koliko dugo bih mogao da preživim?

Za razliku od neto vrednosti razlike između vaše aktive i pasive, koja je često krcata skupim glupostima i mišljenjima o tome zbog čega su stvari vredne ova definicija stvara mogućnost razvijanja istinski tačne mere. Sada bih mogao da izmerim i stvarno saznam kako stojim u pogledu svog cilja da postanem finansijski nezavisan.

Premda neto vrednost često uključuje i aktivu koja ne proizvodi gotovinu, poput stvari koje ste kupili a koje sada čame u garaži, bogatstvo se meri iznosom novca proizvedenog novcem i, prema tome, i vaša mogućnost finansijskog opstanka.

Bogatstvo je merilo gotovinskog toka iz kolone aktive u poređenju s kolonom troškova.

Upotrebicemo jedan primer. Recimo da gotovinski tok iz moje aktive iznosi hiljadu dolara mesečno. A moji mesečni troškovi su dve hiljade dolara. Koliko je moje bogatstvo?

Vratimo se na definiciju Bakminstera Fullera. Po njoj, koliko dana unapred mogu da preživim? Uzmimo da mesec ima trideset dana. Po toj definiciji, imam gotovinski priliv dovoljan za pola meseca.

Kad gotovinski priliv iz moje aktive bude iznosio dve hiljade dolara, biću imućan.

Prema tome, još uvek nisam bogat, ali sam imućan. Svakog meseca imam prihod koji potiče od aktive i koji u potpunosti pokriva moje mesečne troškove. Ukoliko želim da povećam te troškove, prvo moram da povećam gotovinski priliv iz aktive da bih sačuvao ovaj nivo bogatstva. Imajte na umu da više ne zavisim od plate.

Usredsredio sam se na izgradnju aktive, uspešan sam u tome i to me čini finansijski nezavisnim. Ako bih danas dao otkaz na poslu, bio bih u stanju da gotovinskim prilivom iz aktive pokrijem svoje mesečne troškove.

Moj sledeći cilj je da imam višak gotovinskog priliva iz aktive, koji ću ponovo da uložim u aktivu. Što više novca odlazi u aktivu, ona postaje sve veća. Što je moja aktiva veća, raste moj gotovinski priliv. A dokle god su moji troškovi manji od gotovinskog priliva iz aktive, postajacu sve bogatiji, sa sve većim i većim prihodima iz drugih izvora, a ne od svog fizičkog rada.

Dok se proces reinvestiranja nastavlja, na dobrom sam putu da postanem bogat. Prava defnicija bogatstva je u oku posmatrača.

Nikada ne možete da budete suviše bogati.

Samo upamtite ova jednostavna opažanja:

Bogati kupuju aktivu.

Siromašni imaju samo troškove.

Srednja klasa kupuje pasivu za koju veruje da je aktiva.

Prema tome, kako da počnem da gledam svoja posla? Šta je odgovor? Poslušajte osnivača Mekdonaldsa.

TREĆA LEKCIJA

GLEDAJTE SVOJA POSLA

Rej Krok, osnivač Mekdonaldsa, zamoljen je 1974. da govori studentima poslovne škole pri Teksaskom univerzitetu u Ostinu. Moj dragi prijatelj Kit Kaningem bio je tada jedan od tih studenata. Nakon snažnog i inspirativnog govora, po završetku časa, studenti su zamolili Reja da im se pridruži u njihovom omiljenom sastajalištu na čaši piva. Rej je ljubazno prihvatio.

„Kakvim se ja poslom bavim?“ upitao je Rej kada je cela grupa sedela u kafiću s pivom u ruci.

„Svi su se nasmejali“, pričao je Kit. „Većina srudenata je mislila da se Rej šali s njima.“

Niko nije odgovorio, te je Rej ponovio pitanje. „Kakvim poslom mislite da se ja bavim?“

Studenti su se opet nasmejali i jedan se konačno ohrabrio da uzvikne: „Rej, ima li na svetu neko ko ne zna da se ti baviš prodajom hamburgera?“

Rej se zadovoljno nasmejao. „I mislio sam da ćete to reći.“ Zastao je, a potom brzo rekao: „Dame i gospodo, ja se ne bavim prodajom hamburgera. Moj biznis su nekretnine.“

Kit je pričao da je Rej proveo dosta vremena objašnjavajući svoje stanovište. Mada je znao da je, prema utvrđenom poslovnom planu, prodavanje licenci za prodaju hamburgera na određenim teritorijama njegov osnovni biznis, nikada nije izgubio iz vida lokaciju svake pojedine franšize. Znao je da su nekretnina i njena lokacija od presudnog značaja za uspeh svake franšize. U osnovi, osoba koja je kupovala franšizu istovremeno je za Krokovu organizaciju kupovala i plaćala plac na kome se franšiza nalazila.

Danas je Mekdonalds najveći isključivi vlasnik nekretnina na svetu, koji poseduje više i od same Katoličke crkve. U njegovom vlasništvu su neke najvrednije raskrsnice i uglovi ulica u Americi, ali i u ostalim delovima sveta.

Kit je rekao da je to bila jedna od najvrednijih lekcija koje je u životu dobio. On danas poseduje lanac perionica automobila, ali njegov biznis su zapravo placevi na kojima se te perionice nalaze.

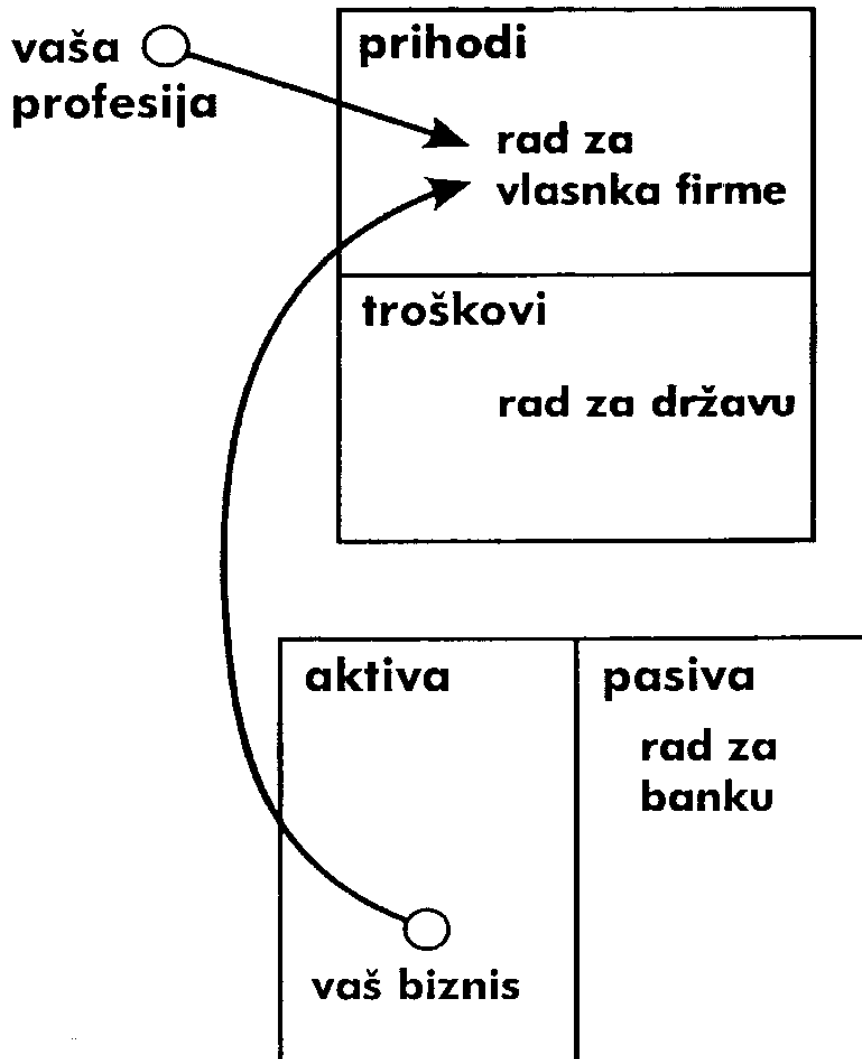
Prethodno poglavlje smo završili dijagramima koji ilustruju kako većina ljudi radi za sve, samo ne za sebe. Prvo rade za vlasnika kompanije, zatim za državu (preko poreza). i naposljetku za banku koja je vlasnik njihove hipoteke.

Kad sam bio klinac, u našem kraju nije bilo Mekdonaldsovih restorana. Ipak, moj bogati otac se porrudio da Majka i mene nauči

istom onome o čemu je Rej Krok govorio na teksaskom Univerzitetu. To je treća tajna bogatih.

Ona glasi: „Gledajte svoja posla." Finansijske nedaće su direktan rezultat toga što Ljudi celog života rade za nekoga drugog. Mnogi na kraju svog radnog veka neće imati ništa.

Opet je slika vredna hiljadu reči. Ovo je dijagram obračuna prihoda i bilansa koji najbolje opisuje savet Reja Kroka:



Naš sadašnji obrazovni sistem usredsređen je na to da priprema mlade za dobijanje dobrih poslova za koje je potrebno školsko znanje. Njihov život će se okretati oko plate ili, kao što smo ranije opisali, oko kolone prihoda. A pošto steknu školsko znanje, odlaze na više nivoe obrazovanja na kojima razvijaju profesionalne sposobnosti. Uče da postanu inženjeri, naučnici, kuvari, policajci, umetnici, pisci, i tako dalje. Njihove profesionalne veštine omogućavaju im da postanu deo radne snage i rade za platu.

Postoji velika razlika između vaše profesije i vašeg biznisa. Često pitam ljude: „Kojim se biznisom bavite?“ A oni kažu: „O, ja sam bankar.“ Potom ih pitam da li to znači da poseduju banku. Odgovor obično glasi: „Ne, samo radim za nju.“

U tom slučaju, posredi je brkanje profesije s biznisom. Moguće je da je reč o profesiji bankara, ali to još uvek nije sopstveni biznis. Rej Krok je vrlo jasno naglasio razliku između njegove profesije i biznisa. Profesija je uvek bila ista: bio je prodavac. U jednom trenutku je prodavao miksera za milk šejk, da bi ubrzo prešao na trgovinu franšizama za prodaju hamburgera. Međutim, dok je njegova profesija bila trgovina franšizama, njegov biznis je bio kupovina nekretnina koje donose prihode.

Problem sa školom je to što često postanete ono što učite. Prema tome, ako učite, recimo, kulinarstvo, postajete kuvar. Ako studirate pravo, postajete advokat, a ako učite automehaniku, to vas čini automehaničarem. Ono što je u celoj stvari pogrešno, to je što mnogi zaboravljaju da valja da gledaju svoja posla. Provedu ceo vek brinući se o tuđim poslovima i povećavajući tuđe bogatstvo.

Da bi stekla finansijsku sigurnost, osoba mora da gleda svoja posla. Vaš biznis se vrti oko vaše aktive, umesto oko kolone prihoda. Kao što sam već rekao, pravilo broj 1 jeste poznavanje razlike između aktive i pasive i potreba kupovine aktive. Bogati se usredsređuju na svoju kolonu aktive, a svi ostali na svoj obračun prihoda.

Zbog toga često čujemo: „Potrebna mi je povišica.“ „Da mi je da dobijem unapređenje.“ „Nastaviću školovanje, kako bih mogao da dobijem bolji posao.“ „Radiću prekovremeno.“ „Možda bih mogao da nađem i neki dodatni posao.“ „Za dve nedelje dajem otkaz. Našao sam bolje plaćen posao.“

U nekim krugovima, ovo su razumne ideje. Pa ipak, ako slušate Reja Kroka, još uvek ne gledate svoja posla. Sve ove ideje su i dalje usmerene ka koloni prihoda, tako da osoba može da poveća svoju finansijsku sigurnost isključivo ako dodatni novac upotrebi za kupovinu aktive koja će joj donositi prihode.

Primarni razlog što je većina ljudi fiskalno konzervativna što znači, „ne mogu sebi da priuštim rizike“ jeste taj što nemaju finansijsku osnovu. Moraju grčevito da se drže posla. Moraju da igraju na sigurno.

Kad je kresanje troškova postalo „in“ postupak, milioni radnika

su otkrili da ih njihovo takozvano najveće imanje, njihova kuća, upropašćava. Njihova aktiva, zvana kuća, i dalje ih je stajala novca svakog meseca. Automobil, drugo „imanje“, takođe ih je žive jeo. One palice za golf ostavljene u garaži više nisu vredele hiljadu dolara, koliko su bile plaćene. Bez posla koji im je davao sigurnost, nisu imali na šta da se oslone. Ono za šta su verovali da predstavlja aktivu nije moglo da im pomogne da prebrode finansijsku krizu.

Pretpostavljam da je većina nas nekad u banci popunila molbu za kredit za kupovinu kuće ili automobila. Pogled u kolonu „neto vrednost“ uvek je zanimljiv. Zanimljiv, zbog onoga što ustaljena bankovna i računovodstvena praksa omogućava ljudima da smatraju aktivom.

Jednog dana, moj finansijski položaj se nije činio dovoljno dobrim za dobijanje zajma. Zato sam u kolonu aktive, da bih pojačao cifru, dodao svoje nove palice za golf, kolekciju umetničkih dela, knjige, stereo, televizor, Armanijeva odela, ručne satove, cipele i ostale lične stvari.

Međutim, odbili su me zbog mog velikog ulaganja u nekretnine. Odboru za dodelu zajma nije se dopadalo to što sam zarađivao mnogo para izdavanjem stanova u zgradama koje sam posedovao. Hteli su da znaju zbog čega nemam normalan posao koji donosi platu. Nisu pitali odakle Armanijeva odela, palice za golf ili kolekcija umetničkih dela. Život je ponekad težak kad se ne uklapate u „standardan“ profil.

Naježim se kad god mi neko kaže da je njegova neto vrednost milion dolara, ili sto hiljada, ili bilo koliko. Jedan od glavnih razloga što neto vrednost nije tačna jeste taj što vama nametnu porez na dobit onog trenutka kad počnete da prodajete svoju aktivu.

Zato mnogi zapadnu u ozbiljne finansijske nevolje kad im ponestane prihoda. Da bi dobili gotovinu, prodaju aktivu. Pre svega, njihova lična imovina se uglavnom može prodati tek za deo one vrednosti koja je navedena u ličnom bilansu. Ili, ako uspeju da prodajom ostvare dobit, ta dobit biva oporezovana. Država opet uzima svoj deo kolača, smanjujući tako iznos koji bi ljudima pomogao da se izvuku iz dugova. Zbog toga ja uvek kažem da je nečija neto vrednost često „manje vredna“ nego što taj neko misli.

Počnite da gledate svoja posla. Zadržite zaposlenje, ali počnite da kupujete stvarnu aktivu, a ne pasivu ili lične stvari koje gube vrednost čim ih iznesete iz prodavnice. Vrednost novog automobila opada za dvadeset pet procenata onog časa kad startujete motor da biste ga odvezli s prodajnog placa. Automobil nije prava aktiva, čak i ako vam vaš bankar dozvoli da ga ubeležite kao takvog. Moja nova palica za golf s titanijumskom glavicom, koju sam platio četiri stotine dolara, pala je na sto pedeset dolara onog časa kad sam zamahnuo njome.

Odraslima: održavajte nizak nivo troškova, smanjite pasivu i marljivo gradite temelj solidne aktive. Važno je da roditelji svoju

decu na vreme, dok se još nisu osamostalila, nauče razlici između aktive i pasive. Valja da ih navedu da počnu s gradnjom solidne aktive pre nego što krenu u život van roditeljske kuće, stupe u brak, kupe kuću, dobiju decu i zaglave se u nekom finansijskom škripcu, grčevito se držeći zaposlenja i kupujući sve na kredit. Viđam mnogo mladih parova koji se venčaju i zarobe načinom života koji im tokom najvećeg dela njihovog radnog veka ne dozvoljava da se izvuku iz dugova.

U većini slučajeva, čim dete ode svojim putem, roditelji shvate da se nisu adekvatno pripremili za penziju i počinju da se dovijaju kako da na brzinu skupe nešto ušteđevine. Potom se njihovi sopstveni roditelji razbole i oni se nađu suočeni s novim odgovornostima.

Koja je to aktiva koju vam predlažem da steknete? U mom svetu, prava aktiva spada u nekoliko različitih kategorija:

1. Poslovi koji ne iziskuju moje prisustvo. Ja sam vlasnik, ali njima upravljaju ili ih vode neki drugi ljudi. Kad bih morao da radim tamo, to ne bi bio biznis. To bi onda postalo zaposlenje.
2. Hartije od vrednosti.
3. Obveznice.
4. Investicione kompanije.
5. Nekretnine koje donose prihod.
6. Menice (dužničke).
7. Autorska prava od intelektualnog vlasništva kao što su muzika, skripta, patenti.
8. I sve ostalo što ima vrednost, donosi prihod ili je cenjeno na tržištu.

Kao malog dečaka, moj obrazovani otac me je podsticao da nađem siguran posao. Moj bogati otac me je, s druge strane, podsticao da počnem da stičem aktivu koju volim. „Ako je ne voliš, nećeš voditi računa o njoj.“ Skupljao sam nekretnine prosto zato što volim građevine i zemlju. Volim da ih kupujem. Mogao bih da ih razgledam celog dana. Kad nastanu problemi, oni nisu tako strašni da bih ja zbog njih počeo manje da volim nekretnine. Oni koji nekretnine ne vole ne bi trebalo ni da ih kupuju.

Volim deonice malih kompanija, pogotovo onih koje su tek počele da posluju. Razlog tome je to što sam preduzemik, a ne korporativac. Kad sam počinjao, radio sam za velike organizacije kao što su kalifornijski Standard Oil, Pomorskodesantne snage armije SAD, kao i za Kseroks korporaciju. Uživao sam u vremenu koje sam tamo proveo i imam veoma lepe uspomene, ali duboko u duši znam da nisam tip za kompaniju. Volim da osnivam kompanije, ne da ih vodim. Zato obično kupujem deonice malih kompanija, a

ponekad i osnujem neku i iznesem je u javnost. Izdanja novih hartija od vrednosti radila su za zgrtanje bogatstva, a ja obožavam da igram tu igru. Mnogi se plaše malih kompanija i smatraju da su rizične, što one, u suštini, i jesu. Međutim, rizik se uvek smanjuje kada volite ono što neka investicija predstavlja, razumete je i znate pravila igre. Moja investiciona strategija u pogledu malih kompanija jeste da u roku od jedne godine rasprodam sve deonice. S druge strane, moja strategija u pogledu nekretnina jeste da počinjem od male i napredujem ka većoj imovini i tako odlažem plaćanje poreza na dobit. To omogućava dramatično povećanje vrednosti. Nekretnine uglavnom zadržavam u vlasništvu manje od sedam godina.

Godinama, čak i dok sam bio marinac i radio za Kseroks, činio sam ono što je preporučivao moj bogati otac. Čuvao sam zaposlenje, ali nisam prestajao da gledam svoja posla. Bio sam aktivan u koloni aktive.

Trgovao sam nekretninama i deonicama malih kompanija. Bogati otac je uvek naglašavao važnost finansijske pismenosti. Što sam bolje shvatao računovodstvo i rukovanje gotovinom, sve sam bolji bivao u analiziranju investicija, te sam naposljetku počeo da stvaram sopstvenu kompaniju.

Ne bih nikoga podsticao da stvara sopstvenu kompaniju sem ako to stvarno ne želi. Znajući ono što znam o vođenju kompanije, taj zadatak ne bih nikome pozeleo. Biva da ljudi ne mogu da nađu posao i rešenje vide u osnivanju sopstvene kompanije. Izgledi na uspeh nisu veliki: devet od deset kompanija propada u roku od pet godina. Od onih koje prežive prvih pet godina, takođe opstaje samo svaka deseta. Prema tome, moja je preporuka da sopstvenu kompaniju osnujete samo ako to zaista želite. U suprotnom, čuvajte zaposlenje i gledajte svoja posla.

Kad kažem da gledate svoja posla, mislim da gradite i održavate jaku aktivu. Čim dolar uđe u nju, ne dajte mu da izađe napolje. Mislite o tome na ovaj način: kad dolar uđe u vašu kolonu aktive, on postaje vaš službenik. Najbolja stvar u vezi s novcem jeste ta što on radi dvadeset četiri sata dnevno i može da radi generacijama. Obavljajte svoj svakodnevni posao, budite vredan radnik, ali nastavite da gradite svoju aktivu.

Porast vašeg gotovinskog priliva omogućava vam da priuštite i poneki luksuz. Ima jedna važna razlika, a to je da bogati kupuju luksuzne predmete tek naposljetku, a siromašni i osrednji su skloni da to učine pre svega. Siromašni i osrednji često kupuju luksuzne stvari kao što su velike kuće, dijamanti, krzna, nakit ili jahte, budući da žele da izgledaju bogati. I zaista izgledaju tako, ali su zapravo samo upali u još veće dugove. Ljudi koji su nasledili porodično bogatstvo, koji su oduvek bogati, prvo popunjavaju kolonu aktive. Tek zatim, prihodom koji generiše aktiva, priušte sebi neki novi luksuz. Siromašni i osrednji na luksuz troše sopstvenu krv i znoj, i nasledstvo svoje dece.

Istinski luksuz je nagrada za ulaganje i razvijanje stvarne aktive. Na primer, kad smo moja supruga i ja dodatno zaradili od naših stambenih zgrada, ona je otišla i kupila sebi mercedes. To nije iziskivalo nikakav dodatni rad ili rizik s njene strane, budući da su stambene zgrade kupile kola. Ona je, međutim, morala da sačeka četiri godine dok naša ulaganja u nekretnine nisu počela da donose dovoljno ekstra profita kojim su mogla da se plate kola. Ali, luksuz mercedes bio je istinska

nagrada jer je dokazala da zna kako se stvara aktiva. Taj automobil joj danas znači mnogo više od naprosto lepih kola. To znači da je upotrebila svoju finansijsku inteligenciju da bi mogla da ga sebi priušti.

Ono što većina ljudi radi jeste impulsivna kupovina na kredit, novih kola ili nečeg drugog isto tako luksuznog. Možda im je dosadno i samo žele novu igračku. Kupovina luksuza na kredit često dovodi do toga da se čoveku kasnije taj luksuz praktično smuči jer dug postaje finansijsko opterećenje.

Pošto ste strpljivo ulagali i izgrađivali sopstveni biznis, sada ste spremni da dodate malu čaroliju najveću tajnu bogatih. Tajnu koja bogate stavlja na čelo. Nagradu na kraju puta za marljivost i strpljivo gledanje svog posla.

ČETVRTA LEKCIJA

ISTORIJA POREZA I MOĆI KORPORACIJA

Sjećam se priče koju su nam pričali u školi, priče o Robinu Hudu i njegovim veselim odmetnicima. Moj je nastavnik smatrao da je to divna pripovetka o romantičnom junaku s licem Kevina Kostnera, koji je pljačkao bogate da bi davao siromašnima. Moj bogati otac, pak, Robina Huda uopšte nije smatrao herojem. Nazivao ga je lopovom.

Robin Hud je odavno mrtav, ali njegovi sledbenici nastavljaju da žive. Koliko sam samo puta čuo kako Ljudi kažu: „Zašto bogati ne plate za to?“ Ili „Bogati bi trebalo da plaćaju veći porez od koga bi se odvajalo za siromašne.“

Upravo ta ideja o Robinu Hudu, ili uzimanju od bogatih da bi se davalo siromašnima, donosi najviše bola siromašnima i srednjoj klasi. Srednja klasa je tako teško oporezovana zbog tog ideala o Robinu Hudu. Stvarna situacija je da bogati nisu oporezovani. Srednja klasa je ta koja plaća za siromašne, naročito onaj njen visoko obrazovani deo koji ima veće prihode.

Da bismo u potpunosti shvatili kako to biva, opet moramo da bacimo pogled na istorijsku perspektivu. Moramo da čujemo istoriju poreza. Mada je moj visoko obrazovani otac bio stručnjak u oblasti istorije obrazovanja, moj bogati otac je sebe učinio stručnjakom za istoriju poreza.

Objasnio je Majku i meni da u Engleskoj i Americi nekada nisu postojali porezi. Tu i tamo su se razrezivali privremeni porezi kojima su se finansirali ratovi. Kralj ili predsednik bi objavio stvar i od svako ga tražio da „uloži“. Porez je u Engleskoj bio razrezan da bi se prikupio novac za ratovanje protiv Napoleona, od 1799. do 1816. U Americi su porezi bili nametnuti u svrhu finansiranja Građanskog rata, od 1861. do 1865.

Engleska je obavezno plaćanje poreza na prihod nametnula svojim građanima 1874. Porez na prihod je postao obavezan i u Sjedinjenim Državama 1913, usvajanjem 16. amandmana na Ustav SAD. Jedno vreme su Amerikanci bili protiv svih poreza. Upravo je prekomerno velik porez na čaj doveo do čuvene Bostonske čajanke, događaja koji je inicirao američku revoluciju. Bilo je potrebno da prođe oko pedeset godina da bi u Engleskoj i Sjedinjenim Državama zaživela ideja o redovnom plaćanju poreza na prihod.

Ono što se ne vidi iz ovih istorijskih podataka jeste činjenica da

su ovi porezi u početku bili razrezani jedino bogatima. Upravo to je bilo ono što je bogati otac želeo da Majk i ja shvatimo. Objasnio nam je da je ideja o porezima učinjena popularnom i bila prihvaćena od većine tako što je siromašnima i srednjoj klasi rečeno da su porezi stvoreni samo da bi bogati bili kažnjeni. Na taj način je postignuto da mase glasaju za zakon i omogućena je njegova ustavnost. Mada je namera zakona bila da se kazne bogati, u stvarnosti su kažnjeni bili upravo oni koji su za njega glasali, siromašni i srednja klasa.

„Čim je država osetila ukus novca, njeni apetiti su porasli“, rekao je bogati otac. „Tvoj otac i ja predstavljamo suprotnosti. On je državni službenik, deo birokratije, a ja sam kapitalista. Obojica zarađujemo, ali merilo naše uspešnosti je potpuno suprotno ponašanje. Njega plaćaju da troši novac i zapošljava ljude. Što više potroši i što više ljudi zaposli, njegova organizacija postaje sve veća. Država ga zbog toga sve više poštuje. S druge strane, u mojoj organizaciji, stičem veće poštovanje svojih investitora ako trošim što manje novca i zapošljavam što manje ljudi. Zbog toga baš ne mirišem državne službenike. Njihovi ciljevi se razlikuju od ciljeva većine poslovnih ljudi. S povećavanjem državnog aparata, za njegovo održavanje biće potrebno sve više i više novca namaknutog porezima.“

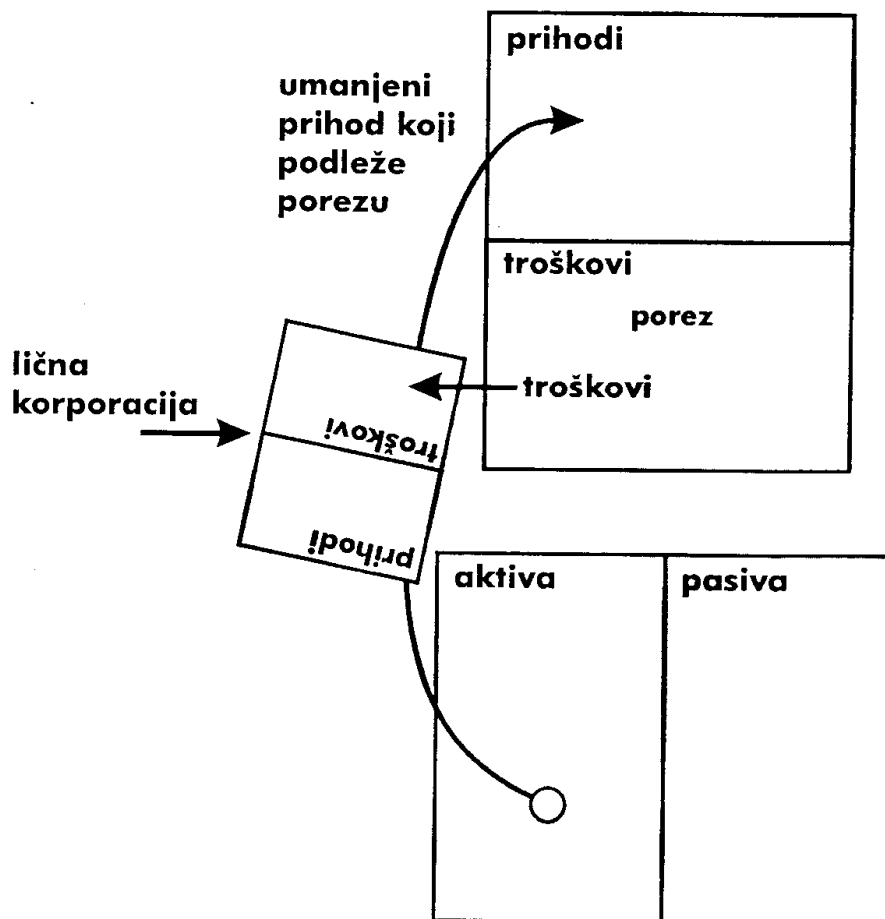
Moj obrazovani otac je iskreno verovao da država treba da pomaže ljudima. Voleo je Džona F. Kenedija, a naročito ideju o mirovnim snagama. Toliko mu se ta ideja dopadala da su i on i mama radili za mirovne snage, obučavajući dobrovoljce koji su odlazili u Maleziju, Tajlandu i na Filipine. Stalno je radio na dodatnim subvencijama i povećanjima svog budžeta kako bi mogao da zaposli još više ljudi, i na poslu koji je obavljao za Ministarstvo obrazovanja i na onom koji je radio za mirovne snage. To je bio njegov posao.

Od svoje desete godine slušao sam od svog bogatog oca kako su državni službenici samo gomila lenjih lopuža; moj siromašni otac, pak, neprestano je govorio da su bogati pohlepne varalice koje bi trebalo da plaćaju veće poreze. I jedan i drugi stav bili su donekle opravdani. Nije bilo nimalo lako raditi za jednog od najvećih kapitalista u gradu i onda se vratiti kući, ocu koji je bio istaknuti državni službenik. Bilo je teško opredeliti se kome da poklonim poverenje.

Ipak, kad proučite istoriju poreza, na površinu izranja jedna zanimljiva perspektiva. Kao što rekoh, porezi su prošli samo zato što su mase verovala u robinhudovsku ekonomsku teoriju koja glasi da treba oduzimati od bogatih i davati svima ostalima. Problem je bio u tome što su apetiti države za novcem bili tako veliki da su porezi uskoro morali biti nametnuti i srednjoj klasi, a odatle su „prodirali“ u sve niže slojeve društva.

Bogati su, s druge strane, ugledali šansu za sebe. Oni ne igraju po istim pravilima. Već sam pomenuo da su znali za korporacije, koje su postale popularne u danima jedrenjaka. Bogati su stvorili

korporacije kao sredstvo ograničavanja rizika za dobra koja su se prevozila. Ulagali su svoj novac u korporacije da bi finansirali putovanje. Korporacija je potom unajmljivala posadu čiji je zadatak bio da otplovi u Novi svet i traga za blagom. Ukoliko bi se brodu nešto desilo, posada je ginula, ali je gubitak bogatih bio ograničen samo na onoliko novca koliko su uložili u to jedno putovanje. Dijagram koji sledi pokazuje kako je korporativna struktura smeštena izvan vašeg ličnog obračuna prihoda i zaključnog računa.



Poznavanje pravne strukture korporacije daje bogatima ogromnu prednost nad siromašnima i srednjom klasom. Budući da su me poučavala dva oca jedan socijalista, a drugi kapitalista brzo sam počeo da shvatam da za mene, u finansijskom pogledu, filozofija kapitaliste ima više smisla. Činilo mi se da socijalisti na kraju kažnjavaju same sebe, što je posledica pomanjkanja finansijskog obrazovanja. Bez obzira na to šta bi smislila gomila „uzimaj od bogatih“, bogati su uvek nalazili načina da ih nadmudre. Tako su porezi naposljetku pali na leđa srednje klase. Bogati su nadmudrili intelektualce, i to isključivo zato što su razumevali moć novca, taj predmet koji se ne uči u školi.

Kako su to bogati nadmudrili intelektualce? Pošto je porez „uzimaj od bogatih“ prošao, gotovina je počela da se sliva u džepove države. U početku, ljudima je bilo drago zbog toga. Novac je odlazio državnim službenicima i bogatima. Državnim službenicima je odlazio u vidu zaposlenja i penzija. Bogatima je odlazio preko njihovih fabrika koje su

sklapale ugovore s vladom. Država je postala veliki rezervni novčani fond, ali je fiskalno upravljanje tim novcem predstavljalo problem. Nije bilo prave recirkulacije. Drugim rečima, državna politika, ako ste državni birokrata, bila je izbegavanje posedovanja viška novca. Ako ste propustili da potrošite sredstva koja su vam dodeljena, riskirali ste da budete preskočeni u sledećoj raspodeli budžeta i svakako ne biste dobili pohvalu za efikasnost. Poslovni ljudi, s druge strane, bivaju nagrađeni za višak novca i cenjeni su zbog svoje efikasnosti.

Dok se ovaj ciklus rastuće državne potrošnje nastavljao, zahtev za novcem je rastao i ideja „uzimaj od bogatih“ počela je da se prilagođava kako bi obuhvatila i niže prihode, pa čak i ljude koji su je izglasali, to jest, siromašne i srednju klasu.

Istinski kapitalisti su koristili svoje finansijsko znanje naprosto da bi pronašli izlaz. Požurili su naravno, u zaštitničko krilo korporacije. Korporacija štiti bogate. Ali, ono što ne znaju mnogi koji nikada nisu formirali korporaciju to je da korporacija nije stvar. Korporacija je u stvari fascikla koja sadrži neka pravna dokumenta i koja se nalazi u nekoj advokatskoj kancelariji, registrovana kod državnih organa. Nije to neka velika zgrada na kojoj stoji naziv korporacije. Nije ni fabrika, niti grupa ljudi. Korporacija je samo jedan pravni dokument kojim se formira pravno telo bez duše. Bogatstvo bogatih je još jednom zaštićeno. Upotreba korporacija je ponovo postala popularna pošto su prošli zakoni o stalnim prihodima zbog toga što je stopa poreza na prihod korporacije bila niža od stope poreza na individualni prihod. Pored toga, kao što smo već opisali, određeni rroškovi su mogli da se podmiruju i od zarađenog novca pre odbitka poreza, unutar korporacije.

Ovaj rat između onih koji imaju i onih koji nemaju traje već stotinama godina. Gomila „uzimaj od bogatih“ protiv bogatih. Bitka se vodi kad god i gde god se stvaraju zakoni; ta bitka će se voditi dok je sveta i veka. Problem je taj što gube oni koji nisu informisani. Oni koji svakog dana porane, vredno odlaze na posao i plaćaju porez. Kad bi samo shvatili način na koji bogati igraju igru, mogli bi i sami da je igraju. U tom slučaju, našli bi se na putu sopstvene finansijske nezavisnosti. Zbog toga se naježim svaki put kad čujem kako roditelji savetuju decu da idu u školu da bi mogla da nađu siguran i stabilan posao. Službenik koji ima siguran i stabilan posao, a nema dara za finansije, nema izlaza.

Prosečni Amerikanci danas rade pet do šest meseci u toku godine samo da bi zaradili za porez. Po mom mišljenju, to je mnogo vremena. Što više radite, to više plaćate državi. Zbog toga i mislim da se ideja „uzimaj od bogatih“ obila o glavu baš onima koji su glasali za nju.

Kad god ljudi pokušaju da kazne bogate, ovi se ne povinuju već reaguju. Imaju novac, moć i nameru da menjaju stvari. Nisu od

onih koji samo sede i dobrovoljno plaćaju veći porez. Tragaju za načinima kako da smanje svoja poreska opterećenja. Unajmljuju pametne advokate i računovođe i ubeđuju političare da menjaju zakone ili pronalaze rupe u zakonima. Imaju sredstava da sprovedu promene u delo.

Poreski propisi SAD omogućavaju i druge načine uštede pri plaćanju poreza. Najveći deo tih načina je svima dostupan, ali obično su bogati ti koji tragaju za njima, budući da gledaju svoja posla. Na primer, „1031“ je žargonski naziv za Stav 1031 Federalnog zakona o porezima, koji omogućava prodavcu da odloži plaćanje poreza na nekretninu koja je prodana zarad kapitalne dobiti zamenom za neku skuplju nekretninu. Investiranje u nekretnine je jedan od načina koji omogućavaju tako veliku poresku olakšicu. Dokle god trgujete za veću vrednost, dobit vam neće biti oporezovana, sve do izrade završnog računa. Ljudi koji ne koriste ove zakonom omogućene uštede poreza propuštaju veliku šansu za stvaranje sopstvene aktive.

Siromašni i srednja klasa nemaju takvu snalažljivost. Samo sede i čekaju da im se državna igla zabode u ruku i počne dobrovoljno davanje krvi. Ne prestaje da me šokira broj ljudi koji plaćaju veći porez ili imaju manje odbitaka, naprosto stoga što imaju strah od države. Aznam kako zastrašujući i preteći mogu da budu vladini poreski agenti. Imao sam prijatelje čiji je biznis bio uništen i koji su morali da zatvore vrata, da bi kasnije otkrili da je država pogrešila. Sve ja to shvatam. Ali, crnčenje od januara do sredine maja samo za porez suviše je visoka cena koja se plaća zbog tog straha. Moj siromašni otac nije nikad ni pokušao da se bori. Nije ni moj bogati otac. Ali, on je povlačio pametnije poteze u toj igri, i to kroz korporacije najveću tajnu bogatih.

Možda se sećate prve lekcije koju sam naučio od svoga bogatog oca. Bio sam devetogodišnji dečkić koji je morao da sedi i čeka dok on ne izvoli da mi se obrati. Često sam sedeo u njegovoj kancelariji i čeka da „dođe moj red“. To njegovo ignorisanje imalo je svoju svrhu. Hteo je da shvatim koliku moć ima i poželim da jednog dana i sam budem isto tako moćan. Svih onih godina koje sam proveo učeći od njega, stalno me je podsećao da je znanje moć. A novac sa sobom donosi veliku moć koja iziskuje odgovarajuće znanje da bi se sačuvala i povećavala. Bez tog znanja, svet vas cima okolo. Bogati otac je neprestano podsećao Majka i mene da najveći siledžija nisu ni šef ni nadglednik već tip iz poreskog. Taj će vam uvek uzeti što više može, samo ako ga pustite.

U prvoj lekciji, koja govori o tome kako da naterate novac da radi za vas umesto da vi radite za novac, zapravo se sve vrti oko moći.

Pošto smo naučili kako da moć novca radi za nas, bogati otac je od nas tražio da budemo finansijski mudri i ne dozvolimo siledžijama da nas maltretiraju. Morate da poznajete zakone i način funkcionisanja sistema. Ako ste neznalice, lako vas je maltretirati. Ako

znate o čemu pričate, imate šansu da se borite. Zbog toga je tako dobro plaćao pametne poreske računovođe i advokate. Bilo je jeftinije plaćati njima nego državi. Najbolja pouka koju mi je dao, koje sam se držao najveći deo života, bila je: „Budi pametan i neće moći da te maltretiraju." Poznavao je zakon jer je bio pošten građanin koji ga se pridržavao. Poznavao je zakon jer bi ga nepoznavanje stajalo novca. „Ako znaš da si u pravu, nećeš se bojati da uzvратиš udarac." Čak i ako ste spremni da se sremete s Robinom Hudom i njegovim veselim odmetnicima.

Moj visoko obrazovani otac uvek me je ohrabrivao da potražim dobar posao u jakoj korporaciji. Govorio je o vrlinama „napredovanja uz korporacijsku lestvicu sopstvenim radom". Nije shvatao da bih, oslanjanjem isključivo na platu koju bi **mi** davala korporacija, bio poput dobroćudne krave spremne za mužu.

Kad sam svome bogatom ocu rekao šta mi moj siromašni otac savetuje, samo se tiho nasmejao. „**A** zašto da ti ne budeš vlasnik te lestvice?" rekao je.

Bio sam samo dečak i nisam shvatao šta je bogati otac podrazumevao pod posedovanjem sopstvene korporacije. Ideja je izgledala nemoguća i zastrašujuća. Premda sam bio uzbuđen njome, moja mladost mi nije dozvoljavala da sagledam mogućnost da odrasli jednog dana rade za kompaniju čiji bih ja bio vlasnik.

Stvar je u tome da bih ja, da nije bilo mog bogatog oca, verovatno sledio savet svog obrazovanog oca. Samo su povremena podsećanja bogatog oca **u** meni održala želju da jednog dana posedujem sopstvenu korporaciju i učinila da ne krenem drugačijim putem. Kad mi je bilo petnaestšesnaest godina, znao sam da neću nastaviti putem koji mi je preporučivao moj obrazovani otac. Nisam znao kako to da izvedem, ali bio sam rešen da ne idem pravcem kojim je išla većina mojih školskih drugova. Ta odluka je promenila moj život.

Imao sam dvadeset i koju godinu kada su saveti mog bogatog oca počeli da dobijaju smisao. Tek sam napustio marine i radio sam za Kseroks. Zarađivao sam mnogo, ali, svaki put kad bih dobio platu, osećao sam razočarenje. Odbici su bili ogromni i, što sam više radio, bivali su sve veći. Postajao sam sve uspešniji i moji šefovi su pominjali unapređenja i povišice. To je bilo laskavo, ali prosto sam mogao da čujem svog bogatog oca kako mi šapuće na uho: „Za koga radiš? Ko se bogati na račun tvog rada?"

Godine 1974, dok sam još uvek radio za Kseroks, formirao sam svoju prvu korporaciju i počeo da „gledam svoja posla". Već sam imao nešto imovine zabeležene u koloni aktive, ali sam bio rešen da je povećam. One platne liste s nabrojanim poreskim odbicima dale su konačan smisao svemu što mi je bogati otac godinama govorio. Shvatio sam da za mene ima budućnosti ukoliko se budem pridržavao njegovih saveta.

Mnogi poslodavci misle da savetovanje njihovim radnicima da gledaju svoja posla nanosi štetu biznisu. Siguran sam da je to u nekim slučajevima moguće. Ja sam, međutim, počevši da se usredsređujem na sopstveni biznis i razvijam aktivu postao još bolji radnik. Sad sam imao cilj. Dolazio sam rano i radio vredno, zarađivao što sam više mogao, da bih to ulagao u nekretnine. Havaji su se upravo spremali na svoj privredni uspon i postojale su sve šanse da se stekne bogatstvo. Što sam bolje shvatao da se nalazimo u početnoj fazi poslovnog buma, prodavao sam sve više Kseroksovih mašina. Što sam više prodavao, više sam novca zarađivao i, razume se, više su mi odbijali od plate na ime poreza. Bilo je to inspirativno. Toliko sam žudeo da se iskobeljam iz te klopke koju je predstavljao rad za drugog da sam samo radio više, nikako manje. Do 1978. više puta sam se našao među pet najboljih prodavaca u kompaniji, a često sam bio prvi na listi. Čeznuo sam da se izvučem iz trke pacova.

Za manje od tri godine, u svojoj maloj korporaciji holding kompaniji koja se bavila nekretninama zarađivao sam više nego radeći za Kseroks. A novac koji sam zarađivao u svojoj koloni aktive, u svojoj sopstvenoj korporaciji, bio je novac koji je radio za mene. Nije imao veze s mojim kucanjem na vrata i prodavanjem kopirmašina. Savet mog bogatog oca sada je imao još više smisla. Uskoro je gotovinski priliv koji je pritecao iz mog imetka bio tako snažan da mi je moja kompanija kupila moj prvi porše. Moje kolege prodavci iz Kseroksa mislile su da prodajem svoje provizije. Ali, nisam. Svoje provizije sam ulagao u aktivu.

Moj novac je naporno radio da zaradi više novca. Svaki dolar u mojoj koloni aktive bio je odličan službenik koji je vredno radio da bi stvorio još istih takvih službenika i kupio svom gazdi novi porše, od dolara na koje još nisu stigli da obračunaju porez. Počeo sam još vrednije da radim za Kseroks. Plan je uspevao, a dokaz za to je bio porše.

Uz pomoć lekcija koje sam naučio od svog bogatog oca, bio sam u stanju da se veoma mlad izvučem iz „poslovične trke pacova“ u kojoj sam se nalazio kao tuđi službenik. To je bilo moguće zahvaljujući jakom finansijskom znanju koje sam stekao iz tih lekcija. Bez tog finansijskog znanja, koje ja zovem kvocijentom finansijske inteligencije, moj put do finansijske nezavisnosti bio bi mnogo teži. Sada ja držim seminare o finansijama, na kojima poučavam druge, u nadi da ću uspeti da im prenesem svoje znanje. Kad god govorim, podsećam ljude da je kvocijent finansijske inteligencije napravljen od znanja iz četiri oblasti ekspertize.

Br. 1 je računovodstvo. Ono što nazivam finansijskom pismošću. Suštinski važna veština, ako hoćete da izgradite carstvo. Što je veći iznos novca za koji ste odgovorni, iziskuje se veća tačnost, ili će se kuća s treskom srušiti. To je leva strana mozga. Detalji.

Finansijska pismenost jeste sposobnost da pročitate i shvatite finansijski obračun. Ta sposobnost vam dozvoljava da odredite snage i slabosti svakog biznisa.

Br. 2 je investiranje. Ono što nazivam naukom o novcu koja pravi novac. Podrazumeva strategije i formule. To je desna strana mozga. Kreativna strana.

Br. 3 je razumevanje tržišta. Nauka o ponudi i potražnji. Potrebno je poznavanje „tehničkih“ aspekata tržišta, koji su vođeni emocijama; lutka Škakljivi Elmo je o Božiću 1996. bila očigledan primer tehničkog ili emocijama vođenog tržišta. Drugi tržišni faktor je „fundamentalni“ ili ekonomski smisao ulaganja. Da li ulaganje ima ili nema smisla zavisi od trenutnih uslova na tržištu.

Mnogi veruju da su koncepti investiranja i razumevanja tržišta suviše složeni da bi ih deca mogla shvatiti. Ne vide da deca te stvari intuitivno znaju. Za one kojima nije poznata lutka Elmo: reč je o liku iz *Ulice sezam* koji je na sav glas reklamiran neposredno pred Božić. Većina dece je želela da je ima i stavila je na sam vrh svoje božićne liste. Mnogi roditelji su se pitali da li je kompanija namerno ne izbacuje na tržište, dok je istovremeno reklamira baš pred Božić. Usled velike potražnje i malih zaliha, došlo je do prave panike. Pošto se lutka nije mogla naći u prodavnicama, preprodavci su videli šansu da se obogate na račun očajnih roditelja. Nesrećne mame i tate koji nisu uspeli da u radnjama nađu lutku, bili su primorani da deci kupe nešto drugo kao božićni poklon. Neverovatna popularnost lutke Elmo za mene nije imala nikakvog smisla, ali predstavlja odličan primer ekonomije ponude i potražnje. Isto važi za tržište hartija od vrednosti, obveznica, nekretnina i sličica sa likovima igrača bejzbola.

Br. 4 je zakon. Na primer, iskorišćavanje korporacije, skoncentrisano oko tehničkih veština računovodstva, investiranja i potražnje, može da doprinese eksplozivnom razvoju. Pojedinaac koji se razume u poreske olakšice i zaštitu koju pruža korporacija može da se obogati mnogo brže od nekoga ko radi kao nečiji službenik ili je jedini vlasnik malog biznisa. To je kao razlika između nekog ko hoda i nekog ko leti. Kada je reč o dugoročnom bogatstvu, razlika je veoma velika.

1. Poreske olakšice: Korporacija može mnogo šta što pojedinac ne može. Recimo, da plati troškove pre nego što plati porez. To je veoma uzbuđljiva oblast ekspertize, ali u nju se nije neophodno upuštati ukoliko ne posedujete znatnu aktivu ili biznis.

Zaposleni zarađuju, plaćaju porez i potom nastoje da žive od onoga što im ostane. Korporacija zarađuje, troši sve što može i biva oporezovana na ono što joj preostane. Reč je o jednoj od najvećih rupa u poreskom zakonu koju koriste bogati. Korporacije se lako

stvaraju i nisu skupe ukoliko posedujete investicije koje proizvode dobar priliv gotovine. Na primer: ako imate sopsrvenu korporaciju godišnji odmori su sastanci upravnog odbora na Havajima. Otplate za kola, osiguranje i opravke su troškovi kompanije. Članstvo u rekreativnom klubu je trošak kompanije. Većina ručkova i večera po restoranima su parcijalni troškovi. **I** tako dalje i tako dalje ali, činite to legalno, dolarima na koje još nisu obračunati poreski odbici.

2. Zaštita od sudskih procesa. Živimo u društvu koje voli da se parniči. Svako želi deo vašeg kolača. Bogati skrivaju veliki deo svog imetka koristeći sredstva kao što su korporacije i trustovi, kojima štite svoju aktivu od kreditora. Kad neko ruži bogaru osobu, često se susreće s višestrukim vidovima pravne zaštite, a često otkriva i da ta bogata osoba u stvari ništa ne poseduje. Bogati kontrolišu sve, ali ne poseduju ništa. Siromašni i srednja klasa nastoje da poseduju sve i onda im to oduzme država ili njihovi sugrađani koji vole da ruže bogate. Naučili su to iz priče o Robinu Hudu. Uzmi od bogatih, daj siromašnima.

Namera ove knjige nije da se bavi detaljima o posedovanju korporacija. Međutim, moram reći da bih se ja, ukoliko posedujete bilo kakvu zakonitu aktivu, na vašem mestu što pre pozabavio time da saznam više o beneficijama i zaštiti koje pruža korporacija. O tome je napisano mnogo knjiga u kojima su te beneficije detaljno opisane, pa čak naveden i kompletan postupak koji je neophodno proći da bi se formirala korporacija. Izdvojio bih naročito knjigu *Inc. and Grow Rich (Inkorporirajte se i postanite bogati)*, koja pruža odličan uvid u moć personalnih korporacija.

Kvocijent finansijske inteligencije jeste zapravo sinergija više veština i talenata. Ali, rekao bih da je kombinacija četiri nabrojane tehničke veštine ono što čini osnovnu finansijsku inteligenciju. Ukoliko težite velikom bogatstvu, ta kombinacija može znatno da pojača vašu finansijsku inteligenciju.

REZIME

Bogati koji poseduju korporacije za korporacije

1. Zaraduju

2. Troše
porez

3. Placaju porez

Ljudi koji rade

1. Zaraduju

2. Placaju

3. Troše

Srdačno vam preporučujemo da, kao deo svoje ukupne finansijske strategije, posedujete sopstvenu korporaciju koja ce obuhvatati celu vašu aktivu.

BOGATI PRONALAZE NOVAC

SSinoć sam se odmarao od pisanja i gledao na televiziji emisiju o životu mladog čoveka po imenu Aleksandar Grejem Bel. Bel je upravo bio patentirao telefon i nije stizao da odgovori svim zahtevima za svoj novi pronalazak. Bila mu je potrebna veća kompanija i otišao je tadašnjem gigantu, Vestern unionu, i pitao ih da li su raspoloženi da otkupe njegov patent i njegovu malu firmu. Za ceo paket je tražio sto hiljada dolara. Predsednik Vestern uniona mu se narugao i odbio ga, rekavši da je cena smešno visoka. Ostalo je istorija. Nastalaje indusrrija vredna više milijardi dolara i rođen je AT&T.

Posle priče o Aleksandru Grejemu Belu, na programu su bile večernje vesti. U njima se našla reportaža o još jednom kresanju troškova u lokalnoj kompaniji. Zaposleni su bili ljuti i žalili su se da vlasnici kompanije ne postupaju fer. Otpušteni direktor, čovek od nekih četrdeset i pet godina, imao je ženu i dvoje male dece i preklinjao je čuvare da mu dozvole da razgovara s vlasnicima, kako bi ih zamolio da ponovo razmotre odluku o njegovom otpuštanju. Upravo je kupio kuću i bojava se da će da ostane bez nje. Kamera je fokusirala njegovo preklinjanje, tako da je ceo svet mogao da ga vidi. Ne moram ni da naglašavam da je to privuklo moju pažnju.

Od 1984. profesionalno se bavim držanjem predavanja. To je jedno lepo i korisno iskustvo. Međutim, istovremenc je i uznemirujuća profesija, jer sam poučavao hiljade ljudi i vidim da svi oni, uključujući i mene, imaju nešto zajedničko. Svi imamo ogroman potencijal i svi smo blagosloveni talentom. Pa ipak, nešto što nas sve koči jeste izvestan stepen sumnje u sebe. Ne bih to okarakterisao kao manjak tehničkih informacija, već pre kao manjak samopouzdanja. Neki su time pogođeni više od drugih.

Kad završi školu, većina nas dobro zna da ono što je bitno nema mnogo veze s diplomom koledža ili dobrim ocenama. U stvarnom svetu, izvan teorija, traži se još nešto sem ocena. Čuo sam više naziva za to: „petlja“, „muda“, „drčnost“, „lukavost“, „žilavost“, „smelost“, „briljantnost“. Taj faktor, ma kako ga nazivali, na kraju odlučuje o nečijoj budućnosti mnogo više od školskih ocena.

Unutar svakog od nas čuči jedan od tih hrabrih, briljantnih i smelih likova. Istovremeno je, međutim, prisutna i druga strana tog lika: spremnost da se klekne i preklinje, ako je potrebno. Pošto sam godinu dana proveo u Vijetnamu kao marinacpilot, blisko sam upoznao oba ta lika u samom sebi. Jedan nije bolji od drugog.

Ipak, kao predavač, shvatio sam da ništa toliko ne umanjuje genij čoveka koliko prekomeran strah i sumnja u sebe. Srce mi se cepalo kada bih video studente koji znaju odgovore, a ipak se boje da delaju u skladu s njima. U stvarnom svetu, često onaj koji napreduje nije pametan već odvažan.

Po mom ličnom iskustvu, vaš finansijski genije zahteva i tehničko znanje i hrabrost. Ako je strah suviše jak, genij biva potisnut. Na svojim časovima, dajem sve od sebe da podstaknem studente da nauče da rizikuju, da budu odvažni, da dozvole svom geniju da strah preobrati u hrabrost i briljantnost. Kod nekih to deluje, ali druge naprosto užasava. Došao sam do spoznaje da najveći broj ljudi, kada je novac na tapetu, radije igra na sigurno. Morao sam da uvedem pitanja kao što su: Zbog čega da rizikujem? Zašto da se gnjavim razvijanjem svog kvocijenta finansijske inteligencije? Zašto bih postao finansijski pismen?

I na sva ta pitanja davao sam isti odgovor: „Samo zato da bih imao više opcija.“

Nailaze mnoge promene. Počeo sam pričom o mladom pronalazaču Aleksandru Grejemu Belu, ali u godinama koje dolaze biće ih mnogo nalik njemu. Postojeće stotine ljudi kao što je Bil Gejts, a izuzetno uspešne kompanija kao što je Majkrosoft nicaće svake godine, širom sveta. Ali, biće i mnogo više bankrotstava, otpuštanja radnika i kresanja troškova.

Stoga, zašto da se mučite i povećavate svoj kvocijent finansijske inteligencije? Na to pitanje ne može da vam odgovori niko sem vas. Ipak, mogu da vam kažem zašto ja sam to činim. Zato što su ovo najuzbudljivija vremena u istoriji. A ja bih radije da pozdravljam promene nego da ih se grozim. Radije bih da uživam zarađujući milione nego da brinem zbog povišice koju nikako da mi daju. Period u kome živimo po uzbudljivosti nema presedana u istoriji čovečanstva. Ljudi iz dalekih budućih generacija će se osvrtni unazad i govoriti kako ovo mora da je bila ludo uzbudljiva era. Bila je to smrt starog i rađanje novog. Bilo je puno nemira i bilo je uzbudljivo.

Prema tome, zašto da se mučite i povećavate svoj kvocijent finansijske inteligencije? Zato što ćete, ako to budete činili, veoma prosperirati. A ako ne budete, ovaj period će za vas biti zastrašujući. Biće to period u kome će se jedni odvažno kretati napred, dok će se drugi grčevito držati okova propadajućeg načina života.

Zemlja je pre tri stotine godina značila bogatstvo. Prema tome, osoba koja je posedovala zemlju posedovala je bogatstvo. Potom, bogatstvo su značile fabrike i proizvodnja, i Amerika je počela da dominira. Bogatstvo su posedovali industrijalci. A danas informacije predstavljaju bogatstvo. Osoba koja je u pravo vreme naoružana informacijama poseduje bogatstvo. Problemje u tome što informacije obleću svet brzinom svetlosti. Novo bogatstvo se ne može zadržati nikakvim granicama i ograničenjima, kao što je to bio slučaj sa

zemljištem i fabrikama. Promene će biti brže i dramatičnije. Doći će do dramatičnog povećanja broja novih multimilionera. Ali, biće i onih koji će biti izostavljeni.

Gledam danas mnoge koji se zlopate, često radeći veoma naporno, samo zato što se grčevito drže starih ideja. Žele da stvari ostanu kakve su i bile: opiru se promenama. Znam ljude koji su ostali bez posla ili svojih kuća, a za to krive tehnologiju ili ekonomiju ili svog šefa. Nažalost, ne uviđaju da bi problem mogao biti u njima samima. Stare ideje su njihova najveća pasiva. Pasiva su naprosto zato što oni ne shvataju da, iako su te ideje ili način na koji se nešto radilo juče predstavljali aktivu, toga „juče“ više nema.

Jednog poslepodneva držao sam predavanje o investicijama, koristeći igru koju sam izmislio, *CASHFLOW*, kao nastavno sredstvo. Prijateljica je dovela nekog da prisustvuje predavanju. Ta prijateljčina prijateljica bila je upravo razvedena, iz brakorazvodnog procesa izašla je kao finansijski oštećena strana i sada je tragala za nekim odgovorima. Naša zajednička prijateljica mislila je da bi predavanje moglo da joj pomogne.

Igra je bila osmišljena tako da pomogne ljudima da nauče, kako funkcioniše novac. Igrajući igru, uče o interakciji obračuna prihoda i zaključnog računa (bilansa). Uče kako „teče“ gotovina između njih i kako put do bogatstva vodi kroz nastojanje da se mesečni gotovinski tok **iz** kolone aktive poveća do tačke u kojoj premašuje mesečne troškove. Pošto to postignete, u stanju ste da izadete iz „trke pacova“ i uključite se u „brzu prugu“.

Kao što sam već rekao, nekima se igra dopada, nekima ne, a neki ne shvataju njenu poenu. Žena koju sam pomenuo propustila je odličnu priliku da nešto nauči. U prvom krugu je izvukla karticu „koještarije“, na kojoj se nalazio brodić. U početku se radovala. „O, imam brodić.“ Potom, dok je njena prijateljica pokušavala da joj objasni kako funkcionišu brojevi na njenom obračunu prihoda i zaključnom računu, frustrirala se, jer nikada nije volela matematiku. Ostali za stolom su čekali dok je prijateljica nastavljala da joj objašnjava odnos između obračuna prihoda, bilansa i mesečnog gotovinskog toka. Odjednom je shvatila kako funkcionišu brojevi i sinulo joj je da je brodić zapravo upropašćava. Kasnije tokom igre, desilo joj se i da bude zahvaćena „kresanjem troškova“ i da ima dete. Za nju je to bila užasna igra.

Posle predavanja, njena prijateljica je došla da mi kaže kako se ona uznemirila. Došla je da bi naučila nešto o investicijama i nije joj se dopala ideja da gubi toliko vremena na igranje neke glupave igre.

Prijateljica je pokušala da joj kaže da pogleda unutar sebe i vidi da li se igra na bilo koji način „odrazila“ na nju. Posle te sugestije, žena je tražila svoj novac natrag. Rekla je da je smešna i sama ideja da bi igra mogla biti njen odraz. Novac joj je bio odmah vraćen i otišla je.

Od 1984. zaradio sam milione jednostavno radeći ono što školski sistem ne radi. U školi, većina nastavnika drži predavanja. Kao student, ja sam predavanja mrzeo; brzo bih počeo da se dosađujem i misli bi mi odlutale.

Godine 1984. počeo sam da predajem kroz igre i simulacije. Uvek sam ohrabrivao odrasle studente da na igre gledaju kao na odraz onoga što znaju i onoga što valja da nauče. Najvažnije je što se igra odražava na ponašanje pojedinca. Reč je o sistemu trenutnih povratnih informacija. Umesto da vam predavač drži predavanje, igra vam daje lekciju koja se odnosi samo na vas.

Prijateljica žene koja je otišla pozvala me kasnije da bi me obavestila o razvoju događaja. Rekla mi je da se njena drugarica smirila i da se dobro oseća. Tokom perioda smirivanja uvidela je da nekakva veza između igre i njenog života zaista postoji.

Mada ona i njen suprug nisu posedovali brodić, imali su sve drugo što se može zamisliti. Bila je ljuta zbog razvoda, kako zbog toga što je on otišao s mlađom ženom, tako i zbog toga što su tokom dvadeset godina braka sakupili vrlo malo onoga što bi se moglo nazvati aktivom. Praktično, nisu imali šta da dele. Dvadeset godina njihovog braka bile su neverovatno zabavne, ali su za to vreme stekli samo gomilu koještarija.

Shvatila je da ju je baratanje ciframa obračun prihoda i bilans ljutilo jer se osećala neprijatno zbog toga što ih ne razume. Smatrala je da su finansijske stvari muški posao. Ona je vodila računa o kući i zabavljala goste, a on je vodio računa o finansijama. Sada je bila prilično sigurna da je tokom poslednjih pet godina krio novac od nje. Bila je ljuta na samu sebe što nije bila više svesna gde odlazi novac, kao i zato što nije znala za drugu ženu.

Baš kao i igra, svet nam uvek uzvraća trenutnim povratnim informacijama. Mogli bismo mnogo da naučimo ako bismo ih više slušali. Nedavno sam se svojoj supruzi požalio kako su mi se pantalone, izgleda, smanjile na hemijskom čišćenju. Ona se blago nasmešila i potapšala me po stomaku da bi me obavestila da se nisu pantalone smanjile, već da se nešto drugo povećalo: ja!

Igra *CASHFLOW* je osmišljena upravo tako da svaki igrač dobije ličnu povratnu informaciju. Njena svrha je da vam daje opcije. Ako ste izvukli karticu s brodićem i zbog toga zapali u dugove, predstavlja se pitanje „šta sad“. Koliko različitih finansijskih opcija možete da smislite? To je svrha igre: da igrači nauče da misle i stvaraju nove i raznovrsne finansijske opcije.

Gledao sam više od hiljadu ljudi kako igraju ovu igru. Oni koji najbrže izađu iz „trke pacova“ to su oni koji razumeju brojeve i imaju finansijski kreativan um. Oni prepoznaju različite finansijske opcije. Ljudi kojima treba više vremena, to su ljudi kojima brojevi nisu bliski i koji često ne shvataju moć investicija. Bogati su pretežno kreativni i

preuzimaju sračunat rizik.

Ima i onih koji u igri zarade mnogo para, ali ne znaju šta da urade s njima. Većina njih ni u stvarnom životu nema finansijskog uspeha. Kao da svi osim njih napreduju, mada su oni ti koji imaju novac. A to je istina i u stvarnom životu. Ima mnogo ljudi koji imaju mnogo para, a ne ostvaruju nikakav finansijski napredak.

Ograničavanje opcija je isto što i držanje za stare ideje. Imam prijatelja iz srednje škole koji danas istovremeno ima tri zaposlenja. Pre dvadeset godina bio je najbogatiji od svih mojih školskih drugova. Kad se zatvorila lokalna plantaža šećera, kompanija za koju je radio propala je zajedno s njom. Njegov um je znao zajednu jedinu opciju, a to je bila ona stara: naporan rad. Problem je bio u tome što nije mogao da nađe posao koji je odgovarao rukovodećem mestu koje je imao u staroj kompaniji. Kao rezultat, njegove kvalifikacije su previsoke za poslove koje sada obavlja, tako da ima malu platu. Trenutno radi tri posla da bi zaradio dovoljno da preživi.

Gledam kako se ljudi, igrajući *CASHFLOW*. žale kako im nikako ne nailaze kartice s „pravim“ šansama. I samo sede za stolom. Znam ljude koji se i u stvarnom životu ponašaju tako. Čekaju da naide „prava“ šansa.

Gledam kako ljudi dobiju karticu s „pravom“ šansom i onda nemaju dovoljno novca. Zatim se vajakaju kako bi se sigurno izvukli iz „trke pacova“ da su imali više novca. I samo sede za stolom. Znam ljude koji to čine i u stvarnom životu. Znaju koji su poslovi odlični, ali nemaju para.

Gledam i ljude koji izvuku karticu s odličnom šansom, pročitaju je glasno i pojma nemaju da je to odlična šansa. Imaju para, trenutak je pravi, imaju karticu, ali ne vide šansu koju drže u šaci. Propuštaju da uvide kako se ona uklapa u njihov finansijski plan za izlazak iz „trke pacova“. A takvih je više nego svih ostalih zajedno. Većini ljudi se životna prilika ukaže pred samim nosom, a oni je ne vide. Posle godinu dana, pošto su se svi drugi već obogatili, shvate da je to bilo to.

Finansijska inteligencija znači naprosto više opcija. Ako vam šanse ne nailaze u susret, šta možete da uradite kako biste poboljšali svoj finansijski položaj? Ako vam šansa padne pravo u krilo, a nemate para i banka neće ni da priča s vama, šta možete da uradite da biste tu šansu ipak iskoristili? Ako je vaša slutnja pogrešna i ono na šta ste računali se ne dešava, kako da kiselo grožđe pretvorite u milione? To je finansijska inteligencija. Nije toliko stvar u onome što se dešava, već u tome koliko različitih finansijskih solucija možete da smislite kako biste kiselo grožđe pretvorili u milione. Reč je o tome koliko ste kreativni u rešavanju finansijskih problema.

Većina ljudi zna samo za jednu soluciju: ubijaj se od rada, štedi i zajmi.

Prema tome, zašto biste želeli da povećate svoju finansijsku

inteligenciju? Zbog toga što želite da budete kovač svoje sreće. Prihvatate sve što se dešava i onda to poboljšavate. Malobrojni shvataju da se sreća stvara. Baš kao i novac. A ako želite da budete srećniji i stvarate novac umesto da se ubijate od rada, onda je finansijska inteligencija veoma važna. Ako ste, pak, osoba koja čeka da se desi „prava“ stvar, možda ćete čekati veoma dugo. To je kao da čekate da na put krenete tek kad na svim semaforima deset kilometara unapred bude zeleno svetlo.

Kad smo bili klinici, bogati otac je Majku i meni stalno ponavljao da „novac nije stvaran“. Povremeno nas je podsećao koliko smo blizu prišli tajni novca onog prvog dana kad smo se uortačili i počeli da „pravimo pare“ u gipsanim modlama. „Siromašni i srednja klasa rade za pare“, imao je običaj da kaže. „Bogati prave pare. Što stvarnijim smatraš novac, to ćeš napornije da radiš za njega. Brže ćeš se obogatiti ako ukapiraš da novac nije stvaran.“

„Šta je to?“ Majk i ja smo se često vraćali na to pitanje. „Šta je novac ako nije stvaran?“

„On je ono što se mi dogovorimo“, bilo je sve što je bogati otac odgovarao na to.

Najmoćnija aktiva koju posedujemo jeste naš um. Ukoliko je dobro obučan, može da stvori ogromno bogatstvo za naizgled veoma kratko vreme. Bogatstvo koje daleko premašuje snove kraljeva i kraljica od pre tri stotine godina. Neobučan um može da stvori krajnje siromaštvo koje traje generacijama, jer to je ono čemu uči svoju porodicu.

U dobu informacija novac raste eksponencijalno. Ima pojedinaca koji su postali neverovatno bogati ni od čega, samo od ideja i dogovora. Ako pitate ljude koji za život zarađuju trgujući hartijama od vrednosti ili drugim investicijama, oni stalno gledaju takve stvari. Milioni često nastaju u trenutku, ni od čega. A kad kažem ni od čega, to znači da nije došlo ni do kakve novčane razmene. Sve se radi dogovorom: znak rukom iz „rupe“; * signal na ekranu trgovca u Lisabonu, poslat sa ekrana trgovca u Torontu, i onda prosleđen dalje iz Lisabona; poziv mom brokeru da kupi i trenutak kasnije da proda. Novac nije prešao iz ruke u ruku. Samo dogovori.

Prema tome, zašto valja razvijati finansijski genij? Samo vi možete da odgovorite na to. Ja mogu da vam kažem zbog čega ja razvijam tu oblast svoje inteligencije. Činim to jer želim brzo da napravim pare. Ne što tako moram, nego što tako hoću. To je fascinantna proces saznavanja. Razvijam svoj kvocijent finansijske inteligencije jer želim da sudelujem u najvećoj i najbržoj igri na svetu. A na svoj sopstveni mali način, želeo bih da budem deo dosad neviđene evolucije čovečanstva, ere u kojoj ljudi obavljaju umni, a ne fizički rad. Pored toga, tu je akcija. To je ono što se događa. To je „in“. To je zastrašujuće. I, to je zabavno.

Zbog toga ulažem u svoju finansijsku inteligenciju i razvijam

najjaču aktivu koju posedujem. Želim da budem među ljudima koji odvažno idu napred. Ne želim da budem među onima koji zaostaju.

Navešću vam jednostavan primer stvaranja novca. Početkom devedesetih ekonomija Feniksa je bila katastrofalna. Gledao sam TVemisiju „Dobro jutro, Ameriko“ u kojoj je gost, finansijski planer, počeo da proriče stravu i užas. Njegov je savet bio da se „štedi novac“. „Ostavite svakog meseca sto dolara na stranu“, rekao je, „i za četrdeset godina bićete multimilioneri.“

Dobro, ostavljanje „belih para za crne dane“ i nije loša ideja. To je jedna opcija opcija kojoj se priklanja većina ljudi. Problem je sledeći: čovek postaje slep za ono što se zaista događa. Propušta fenomenalne prilike za znamo povećanje svog novca. Svet prolazi pored njega.

Kao što sam rekao, ekonomija je bila očajna u to vreme. Za investitore, to je bilo savršeno stanje tržišta. Gro mog novca se nalazio na berzi i bio uložen u stambene zgrade. Nedostajalo mi je gotovine. Pošto su svi prodavali, ja sam kupovao. Nisam štedeo novac; ulagao sam ga. Moja supruga i ja smo na tržištu imali uloženi više od milion dolara koji su se brzo umnožavali. Prilika za ulaganje bila je bolja nego ikada. Ekonomija je bila užasna. Naprosto nisam mogao da propustim toliku silu malih poslova.

* Deo berze za trgovanje određenom vrstom robe (prim. prev.).

Kuće koje su nekada koštale sto hiljada dolara, sada su se mogle kupiti za sedamdeset i pet hiljada. Ali, umesto da to činim u lokalnoj agenciji za trgovinu nekretninama, počeo sam da kupujem u kancelarijama advokata koji su se bavili stečajima, ili na stepenicama suda. Na tim mestima su se kuće od sedamdeset pet hiljada dolara ponekad mogle dobiti i za dvadeset hiljada ili manje. Dve hiljade dolara, koje mi je poznanik pozajmio na devedeset dana uz deset odsto interesa, dao sam advokatu kao prvu ratu, u vidu blagajničkog čeka. Čim je počeo proces prenosa vlasništva, otrčao sam i dao u novine oglas da za šezdeset hiljada dolara prodajem kuću vrednu sedamdeset i pet hiljada, bez kaparisanja. Telefon je zvonio kao lud. Proveravao sam potencijalne kupce i, čim je kuća bila zakonski moja, svima sam omogućio da odu i pogledaju je. To je bila prava pomama. Kuća je bila prodana za nekoliko minuta. Tražio sam proviziju od dve i po hiljade dolara, koju su mi rado dali, a odatle je stvar preuzela firma koja se bavila jemstvom i tapijama. Vratio sam poznaniku njegove dve hiljade dolara, sa dve stotine dolara kamate. On je bio zadovoljan, kupac kuće je bio zadovoljan, advokat je bio zadovoljan i ja sam bio zadovoljan. Za šezdeset hiljada dolara prodao sam kuću koja me je stajala dvadeset hiljada. Četrdeset hiljada dolara je nastalo od novca iz moje aktive, u vidu priznanice od kupca. Ukupno radno vreme: pet sati. Pošto ste sada finansijski pismeni i umete da čitate brojeve, pokazaću vam na koji je način ovo primer „pronalska“ novca.

40.000\$ stvorenih u koloni aktive. Novac stvoren, a neoporezovan; sa kamatom od 10% stvorili ste 4.000\$ gotovinskog priliva godišnje

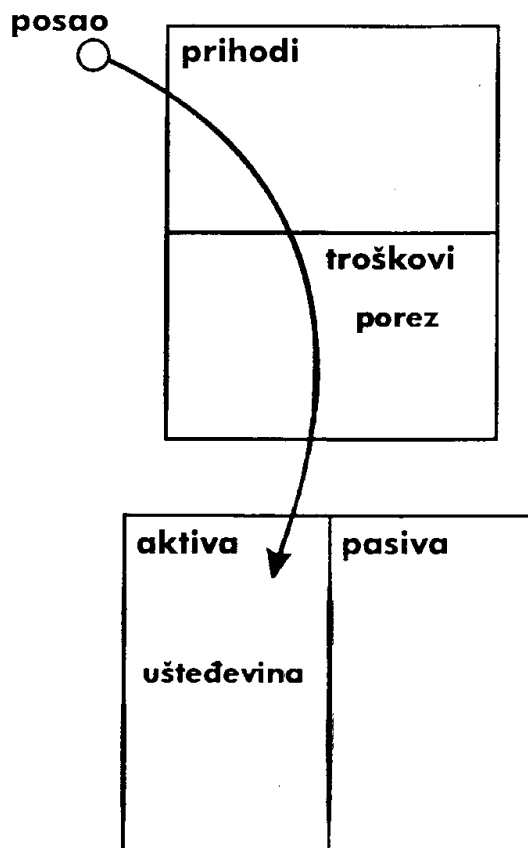
| |
|-----------------|
| prihodi |
| troškovi |

| aktiva | pasiva |
|------------------------------|---------------|
| 40.000 priznanica | 20.000 |
| 190.000 ukupno | |

Tokom ove depresije na tržištu, moja supruga i ja smo u svom slobodnom vremenu uspeli da obavimo šest ovakvih jednostavnih transakcija. Dok je glavnina novca bila uložena u veća vlasništva i tržište hartija od vrednosti, uspeli smo da stvorimo još stotinu i devedeset hiljada dolara aktive (menice na deset odsto interesa) pomoću ovih šest „kupi, stvori i prodaj“ transakcija. To se svodi na otprilike devetnaest hiljada dolara prihoda godišnje, od kojih je najveći deo prikriiven u našoj privatnoj korporaciji. Najveći deo od tih devetnaest hiljada odlazi na kupovinu i održavanje kompanijskih automobila, benzin, putovanja, osiguranje, večere s klijentima i druge stvari. Kad država dobije šansu da oporezuje taj prihod, on je već potrošen na zakonom dozvoljene pretporeske troškove.

ŠTEDNJA

koliko vremena je potrebno da bi se uštedelo 40.000\$ i koliko to košta ako je oporezovano 50%



Ovo je bio jednostavan primer kako se novac pronalazi, stvara i štiti uz korišćenje finansijske inteligencije.

Upitajte se koliko bi vam vremena bilo potrebno da uštedite stotinu i devedeset hiljada dolara. Da li bi vam banka dala deset odsto interesa na vaš novac? A priznanica važi trideset godina. Nadam se da mi nikada neće platiti tih stotinu i devedeset hiljada dolara. Ako mi plate glavnice, moraću da platim porez, a, uz to, devetnaest hiljada dolara puta trideset godina predstavlja dobit od nešto više od pet stotina hiljada dolara.

Neki me pitaju šta biva ako vam osoba ne plaća. To se dešava, i to je dobra vest. Tržište nekretnina u Feniksu je od 1994. do 1997. bilo najžešće u Americi. Ta kuća od šezdeset hiljada dolara bila bi uzeta natrag i ponovo prodana za sedamdeset hiljada, uz novih dve i po hiljade provizije. U očima novog kupca to bi i dalje bio odličan posao. I proces bi se nastavio.

Dakle, kad sam prvi put prodao kuću, vratio sam dve hiljade koje sam pozajmio. Tehnički, nisam uložio ni centa u transakciju. Moj profit je beskonačan. To je primer kako nimalo novca može da napravi mnogo novca.

U drugoj transakciji, prilikom ponovne prodaje, stavio **bih** u džep dve hiljade dolara i ponovo protekao zajam na trideset godina.

Koliki bi bio moj profit ako mi plaćaju da bih zaradio? Ne znam, ali svakako više od sto uštedenih dolara mesečno, koji su zapravo sto pedeset dolara, budući da je reč o prihodu na koji je već obračunat porez za četrdeset godina sa pet odsto, a oporezovani ste i na tih pet odsto. To nije baš inteligentno. Možda je sigurno, ali pametno nije.

Sad je 1997. i, dok pišem ovu knjigu, tržišni uslovi su dijametralno suprotni od onih od pre pet godina. Tržište nekretnina u Feniksu je predmet zavisti cele Amerike. Kuće koje smo prodavali za šezdeset hiljada sada vrede stotinu i deset hiljada dolara. Još uvek ima izgleda za poništenje prava na oslobođenje od hipoteke, ali to bi stajalo dosta aktive, mog vremena i potrage za njima. Tako nešto je sada retkost. Danas, međutim, na hiljade kupaca traga za takvim prilikama. a vrlo ih je malo koje finansijski imaju smisla. Tržište se promenilo. Vreme je da se krene dalje i traga za novim prilikama za popunjavanje kolone aktive.

„To ovde ne prolazi.“ „To je protivzakonito.“ „Lažete.“

Ove komentare čujem mnogo češće nego: „Možete li da mi pokažete kako se to radi?“

Matematika je prosta. Ne treba vam algebra niti račun. Ne pišem mnogo, zato što kompanija koja se bavi jemstvima obavlja zakonsku transakciju i servisira otplate. Nemam nikakvu obavezu da popravljam krovove ili otpušujem kanalizacione cevi, jer to čine vlasnici. To je njihova kuća. Ponekad neko i ne plati. Što je odlično, jer onda mora da plati više, ili se iseljava i objekat se ponovo prodaje. O tome se već pobrine sudski sistem.

A možda u vašem kraju ovo ne bi išlo. Možda su uslovi tržišta drugačiji. Međutim, primer ilustruje kako jednostavan finansijski proces može da stvori stotine hiljada dolara od malo novca i uz mali rizik. To je primer kako umesto novca funkcioniše dogovor. Svako ko ima diplomu srednje škole ume da uradi tako nešto.

Ipak, većina ljudi to neće uraditi. Većina ljudi sledi standardni savet da „vredno radi i štedi novac“.

Za oko trideset sati posla, stvoreno je u koloni aktive oko stotinu i devedeset hiljada dolara i na njih nije plaćen nikakav porez.

Šta vam od ovoga zvuči teže?

1. Naporno raditi, plaćati pedeset odsto na ime poreza, štedeti ono što preostane. Vaša ušteda potom zarađuje pet odsto koji se takođe oporezuju.

Ili:

2. Odvojiti malo vremena za razvijanje svoje finansijske inteligencije i upregnuti snagu svog mozga i kolonu aktive.

Tome dodajte koliko bi vam vremena bilo potrebno, a vreme spada u vašu najvredniju aktivu, da uštedite stotinu i devedeset hiljada dolara ako se odlučite za opciju broj jedan?

Sada možda shvatate zašto samo ćutke odmahnem glavom kad

čujem kako roditelji kažu: „Mom detetu dobro ide u školi i dobija dobro obrazovanje." Možda to obrazovanje zaista jeste dobro, ali, da li je adekvatno?

Znam da navedena strategija ulaganja spada u one male.

Upotrebljena je upravo da bi se ilustrovalo kako malo može da naraste u mnogo. Ponavljam, moj uspeh odražava važnost snažne finansijske osnove, koja počinje jakim finansijskim obrazovanjem. Ovo sam već rekao, ali nije zgorega ponoviti finansijsku inteligenciju čine ove četiri osnovne finansijske veštine:

1. finansijska pismenost. Umeće čitanja brojeva;
2. strategije ulaganja. Nauka o novcu koji pravi novac;
3. tržište. Ponuda i potražnja. Aleksander Grejem Bel je imao ono što se tražilo na tržištu. Isto tako i Bil Gejts. Kuća vredna sedamdeset i pet hiljada dolara, kupljena za dvadeset hiljada i prodana za šezdeset takođe je bila rezultat iskorišćavanja šanse koju je stvorilo tržište. Neko je kupovao, a neko je prodavao;
4. zakon. Svest o računovodstvenim, korporativnim, državnim i federalnim propisima i zakonima. Preporučujem da igrate u okviru pravila.

Taj osnovni temelj, ili kombinacija ove četiri veštine, jeste ono što je potrebno da biste bili uspešni u trci za bogatstvom, bilo da to činite kupovinom malih kuća, velikih apartmana, kompanija, hartija od vrednosti, obveznica, zajedničkih ulaganja, dragocenih metala, kartica s likovima igrača za bejzbol ili sličnog.

Godine 1996. tržište nekretnina je oživelo i svi su se uključivali u njega. Tržište hartija od vrednosti doživljavalo je pravi bum i svi su se uključivali u njega. Američka ekonomija se ponovo dizala na noge. Počeo sam da prodajem 1996. i putovao sam u Peru, Norvešku, Maleziju i na Filipine. Investicije su se promenile. Što se tiče kupovine, nismo više na tržištu nekretnina. Sada samo posmatram kako u koloni aktive raste vrednost i krajem ove godine verovatno ću početi da prodajem. To zavisi od nekih zakonskih promena koje će možda proći u Kongresu. Mislim da će neki od onih poslova sa šest malih kuća početi da se prodaju i da će menice vredne četrdeset hiljada dolara biti pretvorene u gotovinu. Moram da pozovem svog računovođu i kažem mu da se pripremi za priliv gotovine i smisli neki način da je prikrijemo.

Ono što želim da kažem jeste da investicije dolaze i odlaze, tržište napreduje i opada, ekonomije doživljavaju procvate i slomove. Svet nam uvek pruža životne prilike, svakog dana našeg života, ali suviše često ih ne vidimo. Međutim, one su tu. A što se više menjaju svet i tehnologija, biće i više šansi koje će vama i vašoj porodici omogućiti da obezbedite finansijsku sigurnost čak i narednim generacijama.

Prema tome, zašto da se gnjavite razvijanjem svoje finansijske

inteligencije? Ponavljam, vi ste jedini koji možete da odgovorite na to pitanje. Znam zašto ja nastavljam da učim i razvijam svoje znanje. Činim to jer znam da dolaze promene, a radije bih da ih pozdravim nego da se grčevito držim prošlosti. Znam da će biti uspona i padova tržišta. Hoću kontinuirano da razvijam svoju finansijsku inteligenciju jer će se sa svakom promenom na tržištu neki ljudi naći na kolenima i preklinjati za posao. Drugi će za to vreme uzeti ono kiselo grožđe koje im život pruža a to nam se svima ponekad desi i pretvoriti ga u milione. To je finansijska inteligencija.

Često me pitaju o tom kiselom grožđu koje sam pretvorio u milione. Međutim, moram da napomenem da oklevam da navedem još mnogo ličnih primera. Oklevam zato što se bojim da će ispasti da se razmećem, a to mi nije namera. Primere koristim samo kao numeričke ili hronološke ilustracije aktuelnih i jednostavnih slučajeva. Koristim ih zato što želim da shvatite koliko je lako. A još je lakše ako znate koja su četiri stuba finansijske inteligencije.

Lično, koristim dva osnovna sredstva za finansijski razvoj: nekretnine i male deonice. Nekretnine su moj temelj. Dan po dan, moja imovina mi obezbeđuje priliv gotovine i povremeni porast vrednosti. Deonice malih kompanija koriste se za brzi rast.

Ne preporučujem ništa što ja radim. Primeri su samo primeri i ništa više. Ako je šansa suviše složena i ne shvatam investiciju, ne upuštam se u nju. Prosta matematika i zdrav razum su sve što vam je potrebno da biste finansijski dobro prolazili.

Ima pet razloga za korišćenje primera:

1. da bi se ljudi podstakli da više uče;
2. da bi se ljudima dalo do znanja da je lako ako se ima dobar osnov;
3. da bi se pokazalo da svako može da stekne veliko bogatstvo;
4. da bi se pokazalo da postoje milioni načina da postignete svoje ciljeve;
5. da bi se pokazalo da to nije nikakva viša matematika.

Tokom 1989. imao sam običaj da džogiram kroz jedan lep deo Portlanda, u Oregonu. Bilo je to predgrađe puno živopisnih kuća. Bile su male i ljupke. Gotovo da sam očekivao da vidim Crvenkavicu kako skakuće trotoarom na svom putu do bakine kuće.

Na sve strane bilo je tabli s natpisom „na prodaju“. Tržište drvene građe bilo je nikakvo, berza je upravo pretrpela krah, a ekonomija je stagnirala. U jednoj ulici opazio sam tablu kojom se oglašavala prodaja, a koja se tu nalazila duže od većine ostalih. Izgledala je staro. Džogirajući pored nje jednog dana, naleteo sam na vlasnika koji je delovao prilično zabrinuto.

„Koliko tražite za tu kuću?“ upitao sam ga.

Vlasnik se okrenuo prema meni i slabašno osmehnuo. „Koliko

nudite?" odvratio je pitanjem. „Prodaje se već više od godinu dana. Više niko ne dolazi ni da je pogleda."

„Ja bih da je pogledam", rekao sam, i pola sata kasnije kupio kuću za dvadeset hiljada dolara manje nego što je tražio.

Bio je to lep mali dom sa dve spavaće sobe i živopisnom ornamentikom na svim prozorima. Bila je svetloplava sa sivim detaljima, izgrađena 1930. Unutra se nalazio divan kameni kamin, kao i dve malene spavaće sobe. Bila je to savršena kuća za izdavanje.

Vlasniku sam dao pet hiljada dolara kapare za kuću koja je koštala četrdeset i pet hiljada, a vredela šezdeset i pet, s tim što niko nije želeo da je kupi. Vlasnik se iselio za nedelju dana, presrećan što je se oslobodio. Odmah zatim uselio se moj prvi stanar, profesor na lokalnom koledžu. Pošto bih otplatio hipoteku, troškove i komunalne takse, mesečno sam u džep stavljao nepunih četrdeset dolara. To nije bilo naročito uzbudljivo.

Godinu dana kasnije, uspavano tržište nekretnina u Oregonu počelo je da se budi. Investitori iz Kalifornije, puni novca zaradenog na njihovom tržištu nekretnina koje je cvetalo, kretali su se prema severu i kupovali u Oregonu i Vašingtonu.

Tu kućicu sam za devedeset i pet hiljada dola'a prodao jednom mladom paru iz Kalifornije, koji je verovao da je napravio odličan posao. Moja kapitalna dobit od otprilike četrdeset hiljada dolara bila je ubačena u okvire Stava 1031, a ja sam pošao u potragu za mestom na koje ću smestiti svoj novac. Za oko mesec dana pronašao sam kuću sa dvanaest apartmana, odmah pored fabrike Intel u Bivertonu, Oregon. Vlasnici su živeli u Nemačkoj, pojma nisu imali koliko kuća vredi i želeli su samo da je se oslobode. Ponudio sam dvesta sedamdeset pet hiljada za kuću vrednu četiri stotine pedeset hiljada dolara. Kupio sam je i zadržao dve godine. Iskoristivši ponovo Stav 1031. prodali smo zgradu za četiri stotine devedeset pet hiljada dolara i kupili zgradu sa trideset stanova u Feniksu, u Arizoni. Tada smo se već bili preselili u Feniks da bismo pobjegli od kišovitoog vremena i svakako smo morali da prodamo. Kao nekada tržište u Oregonu, tržište nekretnina u Feniksu je stagniralo. Cena zgrade sa trideset stambenih jedinica u Feniksu iznosila je osam stotina sedamdeset i pet hiljada dolara, a tražena je uplata od dve stotine dvadeset i pet hiljada. Gotovinski priliv od trideset apartmana iznosio je nešto više od pet hiljada dolara mesečno. Arizonsko tržište je počelo da se oporavlja i, 1996, investitor iz Kolorada nam je za zgradu ponudio 1,2 miliona dolara.

Supruga i ja smo razmišljali da li da prodamo, ali smo ipak rešili da sačekamo i vidimo da li će Kongres prihvatiti izmene zakona o kapitalnoj dobiti. Ako te promene prođu, smatramo da će vrednost zgrade porasti za nekih petnaest do dvadeset odsto. Pored toga, pet hiljada dolara mesečno predstavlja sasvim pristojan gotovinski priliv.

Ovim primerom želeo sam da ukažem na to kako mali iznos može da naraste u veliki. I opet, to je stvar razumevanja finansijskih obračuna, strategije ulaganja, smisla za tržište i zakone. Ako ljudi nisu verzirani u ovim pitanjima, onda se očigledno moraju pridržavati standardne dogme, po kojoj valja igrati na sigurno, diversifikovati i ulagati isključivo u sigurne investicije. Problem sa „sigurnim“ investicijama leži u tome što su često dezinfikovane. To jest, napravljene su toliko sigurnim da je i dobit manja.

Većina velikih brokerskih kuća neće ni da pipne spekulativne transakcije, kako bi zaštitila sebe i svoje klijente. To je mudra politika.

Zaista odlični poslovi se ne nude početnicima. Vrlo često, one najbolje pogodbe, koje bogate čine još bogatijima, rezervisane su za one koji se razumeju u igru. Tehnički je nelegalno takve spekulativne poslove ponuditi nekome ko se smatra „nesofisticiranim“, ali, naravno, i to se dešava.

Što „sophisticiraniji“ postajem, više mi šansi nailazi u susret. Drugi razlog da s godinama razvijate svoju finansijsku inteligenciju je to što vam se jednostavno ukazuje više šansi. A što je veća vaša finansijska inteligencija, lakše je reći da li je reč o dobrom poslu. Vaša inteligencija je ona koja može da spazi loš posao, ili da loš posao učini dobrim. Što više učim a ima mnogo da se uči više novca zarađujem, jednostavno zato što s godinama stičem iskustvo i mudrost. Imam prijatelje koji igraju na sigurno, naporno rade u svojoj profesiji i ne stiču finansijsku mudrost, kojoj odista treba vremena da se razvije.

Moja globalna filozofija jeste da seme valja sejati u kolonu aktive. To je moja formula. Počinjem od malog i sejem. Nešto poraste; nešto ne.

Unutar naše korporacije koja se bavi nekretninama imamo imovinu vrednu nekoliko miliona dolara. To je naš sopstveni trust investicija u nekretnine. Ovim hoću da kažem da je većina naših miliona nastala od investicija vrednih pet ili deset hiljada dolara. Sve te uplate su imale sreću da uhvate tržište u brzom usponu, ne budu oporezovane i budu više puta zamenjivane uz doplatu i prodavane.

Posedujemo i hartije od vrednosti, unutar korporacije koju supruža i ja zovemo sopstvenom investicionom kompanijom. Imamo prijatelje koji posluju isključivo s ulagačima kao što smo mi, koji svakog meseca imaju sveže gotovine za ulaganje. Na berzama hartija od vrednosti u SAD i Kanadi kupujemo visokorizične, nesigurne privatne kompanije koje tek treba da se pojave u javnosti. Primer za brzo sticanje dobiti može da bude sto hiljada deonica kupljenih za dva centa po jednoj deonici, pre no što kompanija izađe u javnost. Šest meseci kasnije kompanija je registrovana i od onih sto hiljada deonica sada svaka vredi dva dolara. Ako se kompanijom dobro upravlja, cena nastavlja da raste i cena deonica može da ode i na

dvadeset dolara po deonici. Dešava se i da naših dvadeset pet hiljada dolara ode na milion za manje od jedne godine.

Ako znate šta radite, to nije kockanje. Ali, jeste kockanje ako samo bacite novac na neki posao i onda sedite i molite se. Uvek i u svemu valja da upotrebite svoje tehničko znanje, mudrost i ljubav prema ign, kako biste smanjili rizik i povećali izgleda na uspeh. Razume se, rizik uvek postoji. Finansijska inteligencija je ona koja poboljšava izgleda. Prema tome, ono što je za nekog rizično, za nekoga drugog baš i nije. To je primarni razlog što stalno podstičem ljude da više ulažu u finansijsko obrazovanje nego u hartije od vrednosti, nekretnine ili druga tržišta. Što ste pametniji, imate više šansi da ostvarite dobit.

Hartije od vrednosti u kakve ja ulažem, za većinu ljudi su krajnje visokog rizika i apsolutno ih ne preporučujem. U toj igri sudelujem od 1979. i članarina u tom klubu stajala me je prilično novca. Ali, ako ponovo pročitate zbog čega su takve investicije za većinu ljudi visokorizične, možda ćete moći drugačije da uredite svoj život, tako da sposobnost da uzmete dvadeset pet hiljada i pretvorite ih u milion dolara za vas ne predstavlja suviše veliki rizik.

Kao što sam već rekao, ništa što sam ovde napisao nije preporuka. Navedeno je samo kao primer onoga što je jednostavno i moguće. Ono čime se ja bavim vrlo je sitno u nekim opštim okvirima, pa ipak, za prosečnu osobu, sto hiljada dolara godišnje je lep pasivni prihod i nije ga teško ostvariti. U zavisnosti od tržišta i vaše pameti, to možete da postignete za pet do deset godina. Ako održavate umerene troškove života, sto hiljada dolara dopunskog prihoda prija, bez obzira na to da li ste negde zaposleni ili niste. Ako hoćete, možete da zadržite posao, a možete i da se odmarate ukoliko želite i iskoristite državni poreski sistem u svoju korist, radije no na svoju štetu.

Moja lična osnova su nekretnine. Volim ih jer su stabilne i sporo se kreću. Svoju osnovu održavam solidnom. Gotovinski tok je stabilan i, ako se njime pravilno upravlja, ima dobre šanse da poveća vrednost. Lepota solidne osnove koju čine nekretnine jeste u tome što mi omogućavaju da nešto više rizikujem sa nesigurnijim deonicama koje kupujem.

Ako dobro profitiram na tržištu hartija od vrednosti, na dobit plaćam porez na kapitalnu dobit i ostatak potom investiram u nekretnine, opet dalje osiguravajući svoj temelj sačinjen od aktive.

Još samo nekoliko reči o nekretninama. Putujem po celom sveru i držim predavanja o investicijama. U svakom gradu slušam ljude kako govore da ne mogu da kupe jeftine nekretnine. To ne odgovara mom iskustvu. Čak i u Njujorku ili Tokiju, ili na samim obodima grada, ima odličnih poslova koje većina ljudi propušta da vidi. U Singapuru, gde su cene nekretnina trenutno visoke, još uvek mogu da se sklope odlični poslovi na maloj udaljenosti od gradskog jezgra.

Prema tome, kad god čujem kako neko kaže da „ovde to ne može“, ciljajući na mene, podsećam ga da bi možda trebalo da preformuliše izjavu i kaže da „ne zna kako bi se to ovde moglo uraditi... zasad“.

Velike šanse se ne vide očima. One se vide umom. Većina ljudi se nikada ne obogati naprosto zato što nisu finansijski obrazovani da prepoznaju šanse koje im stoje pred nosom.

Često me pitaju: „Kako da počnem?“

U poslednjem poglavlju navodim deset tačaka koje sam ja sledio na putu do sopstvene finansijske nezavisnosti. Ali, nikada ne zaboravite da se zabavljate. Ovo je samo igra. Ponekad dobijate, ponekad učite. Ali, uvek se zabavljajte. Većina ljudi nikada ne pobeđuje jer se više boji poraza nego što se raduje pobedi. Upravo zbog toga i smatram da je škola besmislena. U njoj nas uče da su greške loše i kažnjavaju nas ako ih pravimo. Ipak, ako pogledate na koji način ljudi uče, shvatićete da to čine upravo praveći greške. Učimo da hodamo tako što padamo. Ako nikada ne padnemo, nećemo nikada ni prohodati. Isto važi i za vožnju bicikla. Još uvek imam ožiljke na kolenima, ali danas vozim bicikl bez razmišljanja. A isto važi i za sticanje bogatstva. Nažalost, glavni razlog što većina ljudi nije bogata jeste to što se užasavaju da izgube. Pobjednici se ne plaše poraza. Ali, gubitnici se plaše. Neuspeh je deo procesa postizanja uspeha. Ljudi koji izbegavaju neuspeh izbegavaju i uspeh.

Na novac gledam veoma slično kao na partiju tenisa. Igram žestoko, grešim, ispravljam greške, grešim još više, opet ispravljam greške i postajem sve bolji. Ako izgubim meč, pružim ruku preko mreže i rukujem se s protivnikom, nasmejem se i kažem: „Vidimo se sledeće subote.“

Postoje dve vrste investitora.

1. Prvu i najčešću vrstu čine ljudi koji kupuju investiciju u paketu. Pozovu maloprodajno odeljenje neke kompanije koja se bavi nekretninama, ili nekog berzanskog brokera, ili finansijskog planera, i nešto kupe. To mogu da budu investiciona kompanija (banka), trust investicija u nekretnine, hartije od vrednosti ili obveznice. To je dobar, čist i jednostavan način ulaganja. Primer za to bio bi kupac koji odlazi u prodavnicu kompjutera i kupuje onaj koji se nalazi na polici.
2. Druga vrsta investitora su oni koji stvaraju investicije. Takav investitor obično sastavlja posao, umnogome nalik na ljude koji kupuju kompjuterske komponente i od njih sastavljaju kompjutere. To je kao prilagođavanje. Ja pojma nemam o spajanju kompjuterskih komponentata. Ali vrlo dobro znam kako se sastavljaju delovi dobre prilike, ili poznajem ljude koji to umeju.

Ovu drugu vrstu investitora čine mahom profesionalni investitori. Moj bogati otac me je podsticao da postanem upravo taj drugi tip. Ponekad su potrebne godine da bi svi delići došli na svoje mesto. A ponekad se to nikada ne desi. Važno je naučiti kako se

sastavljaju delići, jer u tome leže veliki dobici, a katkada i veliki gubici, ako vas ponese nepovoljna struja.

Ako želite da postanete drugi tip investitora, morate kod sebe da razvijete tri osnovne veštine. Te veštine su dopuna onima koje su potrebne da biste postali finansijski inteligentni:

1. Kako da uvidite šansu koju su svi drugi prevideli. Umom vidite ono što drugi ne vide očima. Jedan moj prijatelj, na primer, kupio je staru, oronulu kuću. Delovala je prosto sablasno. Svi su se pitali zbog čega ju je uopšte kupio. Ono što je on video, a mi nismo, bilo je da su uz nju išla još četiri prazna placa. To je shvatio kad je otišao u kompaniju za jemstva i tapije. Kupivši kuću, dao je da se sruši i zatim prodao pet placeva nekom preduzetniku za iznos tri puta veći od onog koji je sam uložio. Zaradio je sedamdeset i pet hiljada dolara za samo dva meseca posla. To nije gomila novca, ali je zasigurno bolje od minimalca, a tehnički nije teško izvodljivo.

Kako da namaknete novac. Prosečna osoba zna samo da ode u banku. Oni koji spadaju u drugu vrstu investitora moraju da znaju kako da namaknu kapital, a ima mnogo načina koji ne podrazumevaju banku. Da bih se uputio u posao, naučio sam kako se kuće kupuju bez mešanja banke. Nije štos toliko u kućama, već u naučenoj veštini prikupljanja kapitala koja nema cenu.

Tako često čujem da Ljudi kažu: „Banka neće da mi pozajmi novac." Ili da „nemaju novca da nešto kupe". Ako želite da budete drugi tip investitora, morate da naučite kako da učinite ono na čemu većina drugih zastaje. Drugim rečima, većina Ljudi dozvoljava da ih nedostatak novca spreči da sklope posao. Ako umete da izbegnete tu prepreku, bićete milione dolara ispred onih koji ne nauče ove veštine. Mnogo puta je bivalo da sam kupio kuću, hartije od vrednosti ili stambenu zgradu bez i jednog jedinog centa u banci. Jednom sam kupio stambenu zgradu za 1,2 miliona dolara. Uradio sam to putem tzv. vezivanja, pisanim ugovorom između prodavca i kupca. Potom sam pribavio sto hiljada dolara kapare, koji su mi kupili dodatnih devedeset dana da namaknem ostatak novca. Zašto sam to uradio? Jednostavno zato jer sam znao da zgrada vredi dva miliona. Novac nikada nisam prikupio. Umesto toga, osoba koja mi je dala onih sto hiljada platila mi je pedeset hiljada dolara provizije za nalaženje pogodbe; preuzeo je moje mesto, a ja sam otišao iz posla. Ukupno radno vreme: tri dana. Ponavljam, ono što znaš, važnije je od onoga što kupuješ. Ulaganje nije kupovanje. Ono je više znanje.

Kako da organizujete pametne Ljude. Inteligentni Ljudi su oni koji saraduju s osobama inteligentnijim od sebe, ili ih unajmljuju. Kad vam je potreban savet, pobrinite se da mudro odaberete savetodavca.

Ima mnogo da se uči, ali nagrada može biti astronomska. Ako ne želite da naučite ove veštine, onda vam srdačno preporučujem da budete prvi tip investitora. Ono što znate je vaše najveće bogatstvo.

Ono što ne znate je vaš najveći rizik.

Rizik uvek postoji, stoga naučite da ga kontrolišete umesto da ga izbegavate.

ŠESTA LEKCIJA

RADIJE ZA ZNANJE A NE ZA NOVAC

gGodine 1995. pristao sam da dam intervju jednim singapurskim novinama. Mlada novinarka je došla na vreme i odmah smo počeli razgovor. Sedeli smo u predvorju luksuznog hotela, pijuckali kafu i diskutovali o svrsi mog dolaska u Singapur. Trebalo je da podelim govornicu sa Zigom Ziglarom. On je govorio na temu motivacije, a ja o „Tajnama bogatih“.

„Želela bih da jednog dana budem autor bestselera, poput vas“, rekla je. Video sam neke članke koje je pisala za novine i bio sam impresioniran. Pisala je žestokim i jasnim stilom. Njeni članci su privlačili interesovanje čitalaca.

„Imate odličan stil“, odvratio sam. „Šta vas sprečava da ostvarite svoj san?“

„Moj rad kao da nikuda ne vodi“, rekla je tiho. „Svi kažu da su moji romani odlični, ali ništa se ne dešava. Zato se držim posla u novinama. On mi makar omogućava da platim račune. Imate li vi nekih sugestija?“

„Da, imam“, rekao sam veselo. „Jedan moj prijatelj ovde u Singapuru drži školu u kojoj se Ljudi obučavaju za prodaju. On drži kurseve prodaje za mnoge velike singapurske korporacije, i mislim da bi pohađanje jednog od tih kurseva uveliko poboljšalo vašu karijeru.“

Ukrutila se. „Kažete da bi trebalo da idem u školu da bih naučila da prodajem?“

Klimnuo sam potvrdno.

„Ne govorite ozbiljno, zar ne?“

Ponovo sam klimnuo. „Šta nije u redu s tim?“ Počeo sam da se povlačim. Nešto ju je uvredilo, i želeo sam da ništa nisam rekao. Pokušavajući da budem od pomoći našao sam se u poziciji da opravdam svoj predlog.

„Magistrirala sam engleski jezik i književnost. Zašto bih sada išla u školu u kojoj se obučavaju prodavci? Ja sam profesionalac. Školovala sam se za određenu profesiju, upravo zato da ne bih morala da budem prodavačica. Mrzim prodavce. Sve što žele je novac. Recite mi, onda, zašto bi trebalo da učim o prodaji?“ Počela je užurbano da pakuje svoju aktovku. Intervju je bio završen.

Na stočiću za kafu nalazio se jedan primerak mog prethodnog bestselera. Uzeo sam ga u ruke, zajedno s njenim beleškama. „Vidite li ovo?“ rekao sam, pokazujući joj beleške. Pogledala ih je. „Šta“, rekla je, zbunjena.

Opet sam joj pokazao na beleške. U njima je pisalo „Robert Kiosaki, najprodavaniji pisac“.

„Piše ‚najprodavaniji pisac‘, a ne ‚najbolji pisac‘.“

Raširila je oči.

„Ja sam nikakav pisac. Vi ste odličan pisac. Ja sam pohađao školu za prodavce. Vi ste magistar. Saberite dva i dva i dobićete ‚najprodavanijeg‘ i ‚najboljeg‘ pisca.“

Ljutina joj je sevala iz očiju. „Nikada se neću spustiti tako nisko kao što je učenje da prodajem. Ne znam zašto se uopšte ljudi poput vas petljaju u pisanje. Ja sam školovan pisac, a vi ste prodavac. To nije fer.“

Spremila je i ostatak svojih beležaka i kroz velika staklena vrata brzim koracima nestala u vlažnom singapurskom prepodnevu.

Ali, barem sam sledećeg jutra u novinama našao njen fer i povoljan napis o meni.

Svet je pun pametnih, talentovanih, obrazovanih i obdarenih ljudi. Srećemo ih svaki dan. Oni su svuda oko nas.

Pre neki dan, moj automobil je nešto počeo da kašljuca. Skrenuo sam u jedan servis, gde ga je mlad mehaničar popravio za svega nekoliko minuta. Znao je gde je kvar čim je oslušnuo rad motora. Bio sam zadivljen.

Žalosna istina, međutim, glasi da talenat nije dovoljan.

Ne prestaje da me šokira činjenica koliko malo zarađuju talentovani ljudi. Pre neki dan sam čuo da manje od pet odsto Amerikanaca zarađuje više od sto hiljada dolara godišnje. Susrećem briljantne, visokoobrazovane ljude čija godišnja zarada iznosi manje od dvadeset hiljada dolara. Poslovni savetnik, specijalizovan za trgovinu u oblasti medicine, ispričao mi je kako mnogi lekari, zubari i kiropraktori grcaju u finansijskim problemima. A ja sam sve vreme mislio da oni, pošto diplomiraju, samo žanju dolare. Od tog savetnika sam čuo frazu: „Oni su jednu veštinu daleko od bogatstva.“

Ono što se želi reći tom frazom jeste daje većini ljudi potrebno samo da nauče i savladaju još jednu veštinu i onda bi se njihov prihod eksponencijalno povećao. Već sam pomenuo da finansijska inteligencija predstavlja sinergiju računovodstva, investiranja, marketinga i zakona. Kombinujte ove četiri tehničke veštine i pravljenje novca novcem postaće lakše. Kada je o novcu reč, jedina veština koju većina ljudi zna jeste naporan rad.

Klasičan primer sinergije veština bila je ta mlada novinarka. Kad bi se potrudila da nauči veštinu prodaje i marketinga, njen prihod bi dramatično skočio. Da sam na njenom mestu, upisao bih se na neke kurseve pisanja reklamnih tekstova, kao i kurseve prodaje. A zatim, umesto da radim za novine, potražio bih posao u reklamnoj agenciji. Čak i ako bi to značilo manju platu, naučila bi kako se komunicira „prečicama“ koje se koriste u uspešnom reklamiranju. Provela bi i neko vreme učeći se odnosima s javnošću, još jednoj važnoj veštini.

Naučila bi kako da stekne milione dolara vredan besplatan publicitet. A uveče i vikendom mogla bi da piše svoj veliki roman. Kada ga završi, umela bi da ga proda. I ubrzo bi bila „najprodavaniji pisac“.

Kad sam se pojavio kod njega sa svojom prvom knjigom *Ako želite da budete bogati i srećni, nemojte ići u školu* (*If You Want To Be Rich and Happy, Don't Go to School*), izdavač mi je predložio da promenim naslov i nazovem je „Ekonomija obrazovanja“. Odgovorio sam mu da bih s takvim naslovom prodao čitava dva primerka: jedan svojoj porodici, a drugi svom najboljem prijatelju. Problem je samo u tome što bi oni očekivali da ih dobiju na poklon. Nepodnošljivi naslov *Ako želite da budete bogati i srećni, nemojte ići u školu*, bio je odabran jer smo znali da će privući ogroman publicitet. Ja sam za obrazovanje i verujem u obrazovnu reformu. Zašto bih, inače, nastavio da se žestoko zalažem za promene našeg zastarelog obrazovnog sistema? Stoga sam se odlučio za naslov koji će me odvesti na više televizijskih i radio emisija, jednostavno zato što sam bio spreman da budem kontroverzan. Mnogi su mislili da sam neki ekscentrični ludak, ali se knjiga svejedno prodavala kao luda.

Kada sam 1969. diplomirao na Akademiji trgovačke mornarice SAD, moj obrazovani otac bio je presrećan. Kalifornijski Standard Oil zaposlio me je u svojoj floti tankera. Bio sam treći oficir, čija je plata bila mala u poređenju s platama mojih školskih drugova, ali bilo je sasvim u redu za prvi pravi posao nakon koledža. Moja početna plata bila je četrdeset dve hiljade dolara godišnje, uključujući i prekovremeni rad, a radio sam svega sedam meseci godišnje, uz petomesečni godišnji odmor. Da sam hteo, mogao sam se na brodu neke male trgovačke kompanije otisnuti u pravcu Vijetnama i lako zaraditi dve svoje plate umesto da se pet meseci odmaram.

Pređa mnom je stajala odlična karijera, pa ipak sam nakon šest meseci dao ostavku u kompaniji i pristupio marincima, da bih postao pilot. Moj obrazovani otac bio je očajan. Bogati otac mi je čestitao.

U školi i na radnom mestu, popularno mišljenje je ideja o „specijalizaciji“. To jest, da biste zaradili više novca ili dobili unapređenje, morate da se „specijalizujete“. Zbog toga lekari odmah počnu da jure za specijalizacijom iz ortopedije ili pedijatrije. Isto važi i za računovođe, arhitekte, advokate, pilote i ostale.

Moj obrazovani otac je verovao u tu dogmu. Zbog toga je bio strašno uzbuđen kad je konačno doktorirao. Često je priznavao da škola zapravo nagraduje one koji sve više i više uče o sve manjoj i manjoj oblasti znanja.

Bogati otac me je podsticao da uradim upravo suprotno. „Želiš da znaš pomalo o mnogim stvarima“, bila je njegova sugestija. Zbog toga sam godinama radio u različitim delovima njegove kompanije. Neko vreme sam radio u računovodstvu. Mada verovatno nikad ne bih ni postao računovođa, hteo je da naučim „osmozom“. Bogati otac je

znao da ću pokupiti „žargon“ i osećaj šta je važno, a šta nije. Takođe sam radio kao pomoćnik konobara u restoranu, kao radnik na građevini, a zatim i u prodaji, na rezervacijama i u marketingu. „Vežbao“ je Majka i mene. Zbog toga je insistirao i da sedimo na njegovim sastancima s bankarima, advokatima, računovođama i berzanskim brokerima. Hteo je da znamo ponešto o svim aspektima njegove imperije.

Kad sam napustio svoj dobro plaćen posao u Standard Oilu, moj obrazovani otac je iskreno porazgovarao sa mnom. Bio je zbunjen. Nije mogao da shvati moju odluku da se odrekнем karijere koja je nudila veliku platu, odlične beneficije, mnogo slobodnog vremena i mogućnost unapređenja. Kad me je jedne večeri upitao: „Zašto si dao otkaz?“, nisam mogao to da mu objasnim, ma koliko sam nastojao. Moja i njegova logika nisu imale dodirnih tačaka. Veliki problem je predstavljalo to što je moja logika zapravo bila logika mog bogatog oca.

Siguran posao je za mog obrazovanog oca značio sve. Učenje je za mog bogatog oca značilo sve.

Obrazovani je otac mislio da se ja školujem da budem brodski oficir. Bogati otac je znao da se školujem da bih učio o međunarodnoj trgovini. Zato sam kao student radio na velikim teretnim brodovima, naftnim tankerima i putničkim lađama koje su plovile put Dalekog istoka i Južnog Pacifika. Bogati otac je naglašavao da valja da se držim Pacifika umesto da se ukrcavam na brodove koji plove za Evropu, jer je znao da se „dolazeće nacije“ nalaze u Aziji, a ne u Evropi. Dok se većina mojih školskih drugova, uključujući i Majka, bavljala na žurkama svojih studentskih bratstava, ja sam proučavao trgovinu, ljude, stilove poslovanja i kulture u Japanu, Tajvanu, Tajlandu, Singapuru, Hongkongu, Vijetnamu, Koreji, na Tahitiju, Samoi i Filipinima. I ja sam se bavljao, ali ne u nekom studentskom domu. Ja sam brzo odrastao.

Obrazovani otac jednostavno nije shvatao zašto sam odlučio da dam otkaz i pristupim marincima. Rekao sam mu da želim da postanem pilot, ali zapravo sam želeo da naučim da vodim trupe. Bogati otac mi je objasnio da je rukovođenje ljudima najteži deo upravljanja kompanijom. On je proveo tri godine u armiji; moj obrazovani otac bio je izuzet od regrutacije. Bogati otac mi je pričao o tome koliko je dobro umeti rukovoditi ljudima u opasnim situacijama. „Komandovanje je ono što valja sledeće da naučiš“, rekao je. „Ako nisi dobar vođa, dobićeš metak u leđa, baš kao u biznisu.“

Vrativši se 1973. iz Vijetnama, dao sam ostavku na vojnu službu, mada sam voleo letenje. Našao sam posao u kompaniji Kseroks. Tamo sam otišao iz jednog jedinog razloga, a to sigurno nisu bile beneficije. Bio sam stidljiv, i pomisao na prodavanje za mene je bila najstrašnija na svetu. A Kseroks je imao jedan od najboljih programa za obučavanje u oblasti prodaje u celoj Americi.

Bogati otac je bio ponosan na mene. Moj obrazovani otac me se stideo. Budući da je bio intelektualac, smatrao je da prodavci nisu njegov nivo. Radio sam za Kseroks četiri godine, sve dok nisam prevladao svoj strah od kucanja na vrata i odbijanja. Kad sam konačno osvojio stalno mesto u postavci od pet najuspešnijih prodavaca, opet sam dao otkaz i krenuo dalje, ostavljajući za sobom perspektivnu karijeru u odličnoj kompaniji.

Godine 1977. oformio sam svoju prvu kompaniju. Bogati otac je Majka i mene pripremao da preuzimamo kompanije. Zato sam sada morao da naučim da ih formiram i stvaram. Moj prvi proizvod, novčanik od najlona i čičaktrake, izrađivan je na Dalekom istoku i prevožen u skladište u Njujorku, nedaleko od moje škole. Moje je formalno obrazovanje bilo završeno i došlo je vreme da isprobam svoja krila. Ako ne uspem, ne gine mi bankrotstvo. Bogati otac je smatrao da je najbolje bankrotirati još pre tridesete. „Tada još imaš dovoljno vremena da se povratiš“, bio je njegov savet. Uveče, na moj trideseti rođendan, moj prvi tovar je krenuo iz Koreje put Njujorka.

I dandanas poslujem na međunarodnom planu. Držeći se saveta svog bogatog oca, nastavljam da tragam za dolazećim nacijama. Moja kompanija danas ulaže u Južnu Ameriku, Aziju, Norvešku i Rusiju.

Ima jedan otrcani kliše koji glasi da je „zaposlenje drugi izraz za malo više od sirotinje“. Nažalost, rekao bih da se on odnosi na milione ljudi. Budući da škola finansijsku inteligenciju ne smatra inteligencijom, većina radnika živi „prema svojim mogućnostima“. Rade i plaćaju račune.

Ima još jedna odvratna teorija menadžmenta koja glasi da „radnici rade dovoljno naporno da ne budu otpušteni, a gazde ih plaćaju taman dovoljno da ne daju otkaz“. A ako bacite pogled na raspon plata u većini kompanija, rekao bih da i u toj izjavi ima istine.

Ukupan rezultat je to da većina radnika nikada ne napreduje. Oni čine ono što su naučeni: „traže siguran posao“. Većinom se usredsređuju na rad za platu i beneficije koje nešto znače na kratke staze, ali su često katastrofalne ako se sagledaju na duži rok.

Umesto toga, mladima preporučujem da tragaju za poslom na kome će nešto naučiti, makar i ne bili bogzna kako plaćeni. Neka gledaju malo dalje i uvide koje veštine žele da steknu pre nego što se odluče za konkretnu profesiju i upadnu u klopku „trke pacova“.

Pošto postanu zarobljeni doživotnim procesom plaćanja računa, ljudi postanu nalik na one majušne hrčke koji jure unutar onih malih metalnih točkova. Njihove sićušne, krznom pokrivene nožice pokreću se neverovatnom brzinom, točak se okreće kao lud, ali, kad svane novi dan, oni su i dalje u istom kavezu: odlično zaposlenje.

U filmu *Džeri Megvajer* (*Jerry Maguire*), s Tomom Kruzom u glavnoj ulozi, ima mnogo odličnih duhovitih rečenica. Verovatno je najpoznatija ona „Pokaži mi novac“. Ali, ima jedna rečenica koju smatram veoma istinitom. Čujemo je u sceni u kojoj Tom Kruz

napušta firmu. Upravo su ga otpustili i on celoj kompaniji postavlja pitanje: „Ko želi da pođe sa mnom?“ A oko njega vlada ledena tišina. Samo jedna žena ustaje i kaže: „Ja bih rado, ali za tri meseca sam na redu za unapređenje.“

Ova izjava je verovamo najistinitija izjava u celom filmu. To je ona vrsta izjave koju ljudi upotrebljavaju da bi sebe zaokupili nečim dok odrađuju posao kojim plaćaju račune. Znam da moj obrazovani otac jedva čeka svoju redovnu godišnju povišicu, kao i to da se svake godine ponovo razočara. Prema tome, trebalo bi da se dalje školuje i stekne još veće kvalifikacije, kako bi mogao da ostvari pravo na još jednu povišicu, ali to bi bilo samo novo razočarenje.

Često pitam ljude: „Kuda vas vodi ta svakodnevna aktivnost?“ Poput onog hrčka od maločas, pitam se da li ljudi uopšte znaju kuda ih vodi njihov naporan rad. Šta nosi budućnost?

Siril Brikfild, bivši izvršni direktor Američkog udruženja penzionera, izveštava da su: „...lične penzije u stanju haosa. Pre svega, pedeset odsto današnje radne snage uopšte nema penziju. To je već samo po sebi dovoljan razlog za zabrinutost. A sedamdeset i pet do osamdeset odsto od one dmege polovine ima potpuno nedelotvorne penzije koje se kreću od pedeset i pet do tri stotine dolara mesečno.“

U svojoj knjizi *Mit o penzionisanju (The Retirement Myth)*, Kreg S. Karpel piše: „Posetio sam upravu najveće američke firme koja se bavi penzijskim konsaltingom i sreo se s generalnim direktorom, damom koja se specijalizovala za izradu bajnih penzionih planova za najviše rukovodioce. Kad sam je pitao kakve penzije mogu da očekuju oni koji ne sede u luksuznim kancelarijama, uputila mi je poverljiv osmeh i rekla: ‚Srebrni metak‘.“

„Upitao sam je šta je to srebrni metak.

„Slegla je ramenima: ‚Ako bejbibumeri zaključe da pod stare dane neće imati od čega da žive, uvek mogu da prosviraju sebi mozak‘.“ Karpel dalje objašnjava razliku između starih planova o defmisanim penzijama i novih planova, tzv. 401K, koji su riskantniji. Za mnoge današnje zaposlene, to nije nimalo lepa perspektiva. A to je samo penzija. Kad se tom prizoru dodaju eventualni troškovi lečenja i troškovi dugotrajnog boravka u domu za stare, on postaje upravo zastrašujući. U svojoj knjizi, izdatoj 1995, on ukazuje na to da se cene boravka u domovima za stare kreću od trideset do sto dvadeset i pet hiljada dolara godišnje. Otišao je u jedan dom za stare u kraju u kome živi. čist, ali krajnje jednostavan i neopterećen bilo kakvim luksuzom; otkrio je da je cena boravka osamdeset i osam hiljada dolara za 1995. godinu.

Već sada mnoge bolnice u zemljama u kojima društvo snosi troškove lečenja moraju da donose teške odluke, kao što je ona ko će živeti, a ko umreti. Takve odluke donose se na osnovu toga s koliko novca raspolaže bolnica i koliko je pacijentu godina. Ako je pacijent star, često se medicinski zbrinjava neko mlađi. Onaj stariji se vraća na

začelje reda. I tako će bogati, isto kao što mogu sebi da priušte bolje obrazovanje, biti u stanju da održe sebe u životu, dok će oni s malim imetkom umirati.

Pitam se, onda, da li radnici gledaju u budućnost ili ne vide dalje od sledeće plate, ne pitajući se nikada kuda to idu?

Kada se obraćam odraslima koji žele da zarade više novca, uvek im preporučujem isto. Predlažem im da pomno prouče sopstveni život. Umesto da jednostavno rade za novac i sigurnost, za koje priznajem da su bitni, predlažem da se poduhvate i dodatnog posla, na kome će naučiti još jednu veštinu. Često preporučujem rad u nekoj od kompanija koje imaju marketinšku mrežu, zvanu i višeslojni marketing, ako žele da nauče veštinu prodaje. Neke od tih kompanija imaju odlične programe obuke koji ljudima pomažu da prevaziđu strah od neuspeha i odbijanja, koji su glavni razlozi neuspeha. Dugoročno gledano, obrazovanje je vrednije od novca.

Kad predložim ovako nešto, obično dobijem odgovor: „O, to je prevelika gnjavaža“, ili „Hoću da radim samo ono što me interesuje“.

Na izjavu da je to „prevelika gnjavaža“ obično uzvraćam pitanjem: „Znači, radije biste celog veka polovinu svoje zarade davali državi?“ Na drugu izjavu da bi „radili samo ono što ih interesuje“ odgovaram da me odlazak u teretanu ne interesuje, ali da ipak odlazim tamo jer želim da se osećam bolje i živim duže.

Na nesreću, ima zrno istine u onoj staroj poslovi da „starog psa ne možeš naučiti novim trikovima“. Osim ako osoba nije naviknuta na promene, one joj teško padaju.

Ali, onima koji se možda premišljaju kada je reč o zamisli da se radi da bi se naučilo nešto novo, dajem sledeći podsticaj: život umnogome nalikuje odlaženju u teretanu. Najteže je odlučiti se da počnete. Kad to preturite preko glave, kasnije je lako. Ima dana kad se grozim odlaska u teretanu, ali kad se nađem unutra i počnem da vežbam, prija mi. Posle vežbanja uvek mi je drago što sam sebe ipak nagovorio da odem tamo.

Ako niste spremni da naučite nešto novo i umesto toga insistirate na specijalizaciji unutar svoje oblasti, povedite računa da zaposlenje potražite u kompaniji koja ima ugovor sa sindikatom. Sindikati rada su smišljeni tako da štite specijaliste.

Kada je moj obrazovani otac pao u nemilost kod guvernera, postao je rukovodilac sindikata prosvetnih radnika na Havajima. Rekao mi je da nikada nije radio teži posao. Moj bogati otac, s druge strane, celog života je davao sve od sebe ne bi li sprečio da sindikati uđu u neku od njegovih kompanija. Uspevalo mu je. Premda su sindikati bili vrlo blizu, bogati otac je nekako uvek uspeo da im se odupre.

Lično ne navijam ni za jedno ni za drugo, jer uviđam potrebu i korist od obeju strana. Ako se ponašate onako kako preporučuje škola i postanete usko specijalizovani, onda potražite zaštitu sindikata.

Na primer, da sam nastavio da gradim svoju letačku karijeru, morao bih da potražim kompaniju koja ima jak sindikat pilota. Zašto? Zato što bi moj život bio posvećen učenju veštine koja ima vrednost samo u jednoj delatnosti. Ako ne bih ostao unutar te delatnosti, to što ja znam ne bi vredelo u nekoj drugoj delatnosti. Stariji pilot koji iz nekog razloga izgubi posao sa sto hiljada sati leta u putničkom ili teretnom saobraćaju i zaradom od sto pedeset hiljada dolara godišnje vrlo bi teško našao ekvivalentno dobro plaćen posao u prosveti. Potrebe za određenim veštinama razlikuju se od zanimanja do zanimanja, jer ono za šta su piloti plaćeni u avionskom saobraćaju nije ni izbliza tako važno u, recimo, školskom sistemu.

Isto danas važi i za lekare. Uz sve promene na polju medicine, mnogi lekari specijalisti moraju da se povinuju medicinskim organizacijama kao što je HMO.* Nastavnici u školama neizostavno moraju da budu članovi sindikata. Danas je u Americi prosvetni sindikat najveći i najbogatiji. Nacionalna obrazovna asocijacija ima ogroman politički uticaj. Nastavnicima je sindikalna zaštita potrebna jer njihovo znanje ima ograničenu vrednost izvan oblasti obrazovanja. Stoga nepisano pravilo glasi: „Ako se odlučiš za usku specijalizaciju, postani član sindikata." To je pametan potez.

Kad polaznike svojih seminara pitam: „Koliko vas ume da spremi bolji hamburger nego Mekdonalds", gotovo svi podignu ruke. Zatim postavim sledeće pitanje: „Kako to da onda Mekdonalds zarađuje više od vas?"

Odgovor je očigledan: Mekdonalds se odlično razume u poslovne sisteme. Razlog što su mnogi talentovani ljudi siromašni jeste taj što se usredsređuju na to da naprave bolji hamburger, dok o poslovnim sistemima znaju vrlo malo ili ništa.

Jedan moj prijatelj na Havajima je veliki umetnik. On zarađuje prilično mnogo. Jednog dana pozove ga majčin advokat i kaže mu da njegovo nasledstvo posle majčine smrti iznosi trideset pet hiljada dolara. Toliko je ostalo od njene imovine pošto su advokat i država uzeli svoj deo. On je odmah uvideo mogućnost da proširi svoj biznis, tako što će nešto od tog novca utrošiti na reklamiranje. Dva meseca kasnije, u skupom časopisu za bogatu klijentelu, izašla je njegova prva kolor reklama, na celoj jednoj stranici. Reklama je išla tri meseca. Niko se nije javio na ponudu koja se reklamirala, a utrošio je celo svoje nasledstvo. Sada namerava da tuži časopis zbog neadekvatnog predstavljanja.

Ovo je školski primer nekog ko zna da napravi odličan hamburger, ali nema pojma o biznisu. Kad sam ga pitao šta je iz ovoga naučio, sve što mi je odgovorio bilo je da su „svi koji se bave marketingom pravi lopovi". Zatim sam ga pitao da li bi se upisao na kurs obuke za prodaju i kurs za direktni marketing. Njegov odgovor je bio : „Nemam vremena i neću da bacam pare."

- Health Maintenance Organisation (Organizacija za održavanje zdravlja); korporacija koja se finansira od premija osiguranja; njeni članovi, lekari opšte prakse i specijalisti, u okvirima određenih finansijskih, geografskih i profesionalnih ograničenja pružaju preventivnu zdravstvenu negu i leče dobrovoljno učlanjene pojedince i porodice (prim.prev.).

-

- Svet je krcat talentovanim siromašnim ljudima. Najčešće su siromašni ili imaju finansijskih problema ili zarađuju manje nego što bi mogli ne zbog onoga što znaju, nego zbog onoga što ne znaju. Usredsređuju se na usavršavanje svojih veština na pravljenje boljeg hamburgera umesto da se usavrše u veštini prodavanja i isporučivanja hamburgera. Možda Mekdonalds i ne pravi najbolje hamburgere, ali sigurno ume najbolje da proda i isporuči tu osnovnu, prosečnu pljeskavicu.

Siromašni otac je želeo da ja postanem specijalista. To je bilo njegovo stanovište u vezi sa povećanjem zarade. Čak i kad mu je guverner države Havaji rekao da više ne može da radi državni posao koji je dotad obavljao, moj obrazovani otac je nastavio da me podstiče na specijalizaciju. Prihvatio se posla u prosvetnom sindikatu i poveo kampanju za još veću zaštitu i beneficije visoko obučanih i obrazovanih profesionalaca. Često smo raspravljali o tome, ali znam da se nikada nije složio da je suviše uska specijalizacija upravo ono što je i stvorilo potrebu za sindikalnom zaštitom. Nikada nije shvatio da specijalizacija, što je uža, više zarobljava čoveka i dovodi ga u zavisniji položaj.

Bogati otac je savetovao Majku i meni da se „vežbamo“. Mnoge korporacije rade to isto. Nađu nekog mladog, pametnog studenta, postdiplomca na poslovnoj školi, i počnu da ga „vežbaju“ da jednog dana preuzme kompaniju. Zato se ti mladi ljudi ne specijalizuju za rad u jednom odeljenju; oni se sele iz odeljenja u odeljenje da bi ovladali svim aspektima poslovnih sistema. Bogati često tako „vežbaju“ svoju decu ili decu drugih. Na taj način, ta deca stiču globalno znanje o poslovnim operacijama i međusobnim odnosima različitih odeljenja.

Generacija koja pamti Drugi svetski rat smatrala je da to skakanje iz kompanije u kompaniju ne valja. Danas se tako nešto smatra pametnim. A pošto ljudi radije prelaze iz kompanije u kompaniju nego da idu na sužavanje specijalnosti, zašto onda ne težiti ka većem znanju radije nego ka većoj zaradi? Na kratke staze, možda ćete manje zarađivati. Na duge staze, isplatiće vam se, i to dobro.

Osnovna znanja iz oblasti menadžmenta potrebna za uspeh jesu:

1. menadžment gotovinskog toka;
2. menadžment sistema (uključujući samog sebe i vreme provedeno s porodicom);
3. menadžment ljudi.

Najvažnije veštine koje valja specijalizovati jesu prodaja i razumevanje tržišta. Sposobnost prodaje dakle, komuniciranja s

drugim ljudskim bićem, bila to mušterija, službenik, šef, bračni drug ili dete predstavlja osnovnu veštinu potrebnu za lični uspeh. Veštine komuniciranja, kao što su pisanje, govorenje i pregovaranje, od ključnog su značaja za uspešan život. Konstantno radim na tim veštinama, pohađam kurseve ili kupujem edukativne trake pomoću kojih proširujem svoje znanje.

Kao što sam pomenuo, moj obrazovani otac je, s povećanjem svog obrazovanja, sve napornije radio. I sve je više upadao u klopku. Premda je njegova plata rasla, imao je sve manje izbora. Ubrzo nakon što je prestao da radi za državu, otkrio je koliko je zapravo profesionalno ranjiv, veoma nalik profesionalnim sportistima koji se iznenada povrede ili postanu prestari za aktivno bavljenje sportom. Odlično plaćenog položaja više nema, a znanja na koja se mogu osloniti ograničena su. Mislim da se zbog toga moj otac kasnije toliko posvetio sindikalnom radu. Shvatio je koliko je njemu samom sindikat mogao biti od koristi.

Bogati otac je Majka i mene podsticao da naučimo o svemu ponešto. Ohrabrivao nas je da radimo s ljudima pametnijim od sebe i dovodimo pametne ljude da rade s nama u timu. Danas bi se to nazvalo sinergijom profesionalnih specijalnosti.

Srećem danas bivše nastavnike koji godišnje zarađuju na stotine hiljada dolara. Zarađuju toliko jer su pored nastavničkog stekli i druga znanja. Mogu da podučavaju, ali i da prodaju i bave se marketingom. Ne znam ni za kakva druga znanja koja su važnija od prodaje i marketinga. Doduše, oni su za većinu teški, prvenstveno zbog straha od odbijanja. Što bolje umete da komunicirate, pregovarate i savladate svoj strah od odbijanja, život vam je lakši. Baš kao što sam savetovao novinarku koja je želela da postane „najprodavaniji pisac“, tako savetujem i svakog drugog. Tehnička specijalnost ima svoje dobre i loše strane. Imam prijatelje koji su genijalni, ali ne umeju efikasno da komuniciraju s drugim ljudima i, kao rezultat toga, ne zarađuju bogzna koliko. Savetujem im da provedu jednu godinu samo učeći kako se prodaje. Čak i ako ne zarađuju ništa, naučiće bolje da komuniciraju. A to je od neprocenjive vrednosti.

Pored toga što smo dobri u učenju, prodaji i marketingu, moramo da budemo dobri učitelji i dobri učenici. Ako hoćemo da budemo istinski bogati, moramo umeti da dajemo jednako onako dobro kao što primamo. U slučajevima finansijskih ili profesionalnih problema, često se ispoljava nedostatak davanja ili primanja. Znam mnoge ljude koji su siromašni zato što nisu dobri učenici niti dobri učitelji.

Oba moja oca bila su velikodušni ljudi. Obojica su praktikovala da pre svega daju. Podučavanje je bio jedan od njihovih načina da to čine. Što su više davali, više su primali. Upadljiva razlika, međutim, bila je u davanju novca. Moj bogati otac je davao mnogo novca. Crkvi, dobrotvornim organizacijama, svojoj fondaciji. Znao je da novac

moraš davati da bi ga i primao. Davanje novca je tajna većine bogatih porodica. To je razlog što postoje organizacije kao što su Rokfelerova ili Fordova fondacija. One su osmišljene tako da uzimaju njihovo bogatstvo i povećavaju ga, kao i da ga kontinuirano poklanjaju.

Moj obrazovani otac je uvek govorio: „Kad budem imao viška novca, poklanjaću ga.“ Problem je bio u tome što viška nikad nije bilo. Zato je još napornije radio da bi zaradio više para, umesto da se usredsredio na najvažniji zakon novca: „Daj i biće ti dato.“ Umesto toga, verovao je u: „Kad dobiješ, tek onda daj.“

Posledica svega je da ličim na oba svoja oca. Deo mene je okoreli kapitalista koji voli igru u kojoj novac pravi novac. Druga strana je društveno odgovoran učitelj, duboko zabrinut zbog sve većeg jaza između onih koji imaju i onih koji nemaju. Lično smatram da je za to prvenstveno odgovoran zastareli obrazovni sistem.

POČEĆI

PREVAZILAZENJE PREPREKA

Pošto uče i postanu finansijski pismeni, ljudima se ipak može desiti da se suoče s preprekama na putu prema finansijskoj nezavisnosti. Ima pet osnovnih razloga zbog kojih finansijski pismeni ljudi ponekad i dalje ne uspevaju da stvore izdašnu kolonu aktive. Onu kolonu aktive koja proizvodi velike iznose gotovinskog priliva. Kolonu aktive koja im može dati slobodu da žive onako kako su oduvek sanjali, umesto da puno radno vreme rade samo za račune. Tih pet razloga su:

1. strah,
2. cinizam,
3. lenost,
4. loše navike,
5. oholost.

Razlog br. 1

Prevazilaženje straha od gubitka novca. Nikad nisam upoznao nekoga ko voli da gubi novac. I nisam nikada upoznao bogatu osobu koja nikada nije izgubila novac. Ali zato znam siromašne ljude koji nikad ni cent nisu izgubili... na investicije, to jest.

Strah od gubitka novca je realan. Svi ga imamo. Čak i bogati. Ali, on nije problem. Problem je kako podnosite strah. Problem je kako podnosite gubitak. Problem je kako podnosite gubitak koji menja život. To važi za sve u životu, ne samo za novac. Primarna razlika između bogate i siromašne osobe jeste u načinu na koji podnose taj strah. Sasvim je u redu plašiti se. U redu je biti kukavica kada je reč o novcu. Još uvek možete biti bogati. Svi smo junaci u nekim stvarima i kukavice u nekim drugim. Supruga jednog mog prijatelja je medicinska sestra na urgentnom odeljenju. Kad vidi krv, ona smesta stupa u akciju. Kad joj ja pomenem investicije, ona beži od mene. A ja, kad vidim krv, ne bežim. Ja padnem u nesvest.

Moj bogati otac je imao razumevanja za fobije u vezi s novcem.

„Neki ljudi se groze zmija. Neki se groze mogućnosti da izgube novac. I jedno i drugo su fobije“, imao je običaj da kaže. Njegovo rešenje za fobiju od gubitka novca bilo je: „Ako mrziš rizik i brigu... počni na vreme.“

Zbog toga banke preporučuju da se u mladosti počne stvaranje ušteđevine, kako bi se stvorila navika. Ako počnete na vreme, mladi, lako ćete se obogatiti. Neću da zalazim u to, ali postoji velika razlika između osobe koja počne da štedi u dvadesetoj godini života i one koja to počne u tridesetoj. Zapanjujuća razlika.

Kažu da je moć složenog interesa jedno od svetskih čuda. Za kupovinu ostrva Menhetn važi da je bila jedna od najboljih pogodbi svih vremena. Njujork je kupljen za dvadeset četiri dolara u tričarijama i staklenim perlicama. A da su ta dvadeset četiri dolara bila uložena, uz interes od osam odsto godišnje, 1995. bi vredela više od dvadeset osam triliona dolara. Menhetn bi mogao da bude otkupljen, a ostatkom novca mogao bi se kupiti veći deo Los Anđelesa, pogotovo po cenama nekretnina koje su vladale 1995.

Moj komšija radi za jednu veliku kompjutersku kompaniju. U njoj je već dvadeset pet godina. Još četiri godine, i napustiće kompaniju sa četiri miliona dolara u svom 401k penzionom planu. Taj novac je uglavnom investiran preko investicionih kompanija, a te investicije on namerava da pretvori u obveznice i vrednosne papire države. Imaće samo pedeset i pet godina kad prestane da radi, a njegov pasivni gotovinski priliv iznosiće preko tri stotine hiljada dolara godišnje, više nego što zarađuje na ime plate. Znači, to može da se izvede, čak iako mrzite gubitak ili rizik. Međutim, morate početi na vreme i definitivno rešiti pitanje penzionog fonda, kao i unajmiti finansijskog planera u koga imate poverenja, da vas posavetuje pre ulaganja u bilo šta.

Ali, šta ako pred sobom nemate mnogo vremena, ili biste želeli da se ranije penzionišete? Kako da u tom slučaju podnesete strah od gubitka novca?

Moj siromašni otac nije učinio ništa. Onje jednostavno izbegavao to pitanje, odbijajući svaki razgovor na tu temu.

Moj bogati otac, s druge strane, preporučivao mi je da razmišljam onako kako to čine Teksašani. „Volim Teksas i Teksašane“, običavao je da kaže. „U Teksasu je sve veće. Kad Teksas pobeđuje, onda pobeđuje. A kad gubi, gubi spektakularno.“ „Oni vole da gube?“ pitao sam.

„Nisam to rekao. Niko ne voli da gubi. Pokaži mi jednog srećnog gubitnika i ja ću ti pokazati pravog gubitnika“, reče bogati otac. „Govorim o stavu Teksašana u pogledu rizika, nagrade i neuspeha. O tome kako upravljaju životom. Oni ga zaista žive. Ne kao većina ljudi ovde kod nas, koji se, kada na red dođe pitanje novca, ponašaju kao bubašvabe. Bubašvabe se užasavaju mogućnosti da ih dokači tračak svetlosti. Cvile kad im bakalin zakine četvrt dolara na

kusuru."

Bogati otac je nastavio s objašnjenjem.

„Ono što najviše volim jeste teksaski stav. Oni su ponosni kad pobeđuju i razmetljivi kad gube. Teksašani imaju jednu izreku: „Ako ćeš već propasti, propadni u velikom stilu." Nećeš da priznaš da ti je propao posao s dupleksom. Većina ovdašnjeg sveta je strašno uplašena od gubitka, jer nema dupleks koji bi otišao na taj gubitak."

Neprestano je ponavljao Majku i meni da je najveći razlog izostanka finansijskog uspeha to što Ljudi igraju na previše sigurno. „Ljudi su toliko uplašeni da će izgubiti, da onda zaista i gube", bile su njegove reči.

Frenk Tarkenton, nekadašnji **bek nacionalne** fudbalske lige, govorio je to isto, samo malo drugačije: „Pobeđivati znači ne plašiti se poraza."

U sopstvenom životu primetio sam da pobjeda obično usledi nakon nekog poraza. Pre no što sam konačno naučio da vozim bicikl, pao sam valjda milion puta. Nikad nisam sreo igrača golfa koji nikada nije izgubio lopticu. Nikad nisam upoznao srećno zaljubljeni koji u nekom periodu nisu patili zbog neuzvraćene ljubavi. I nikada nisam upoznao nekoga bogatog ko nije nekada izgubio novac.

Kod većine Ljudi, dakle, razlog što ne ostvaruju finansijske pobjede jeste taj što je muka zbog eventualnog gubitka novca mnogo veća od radosti koju donosi bogatstvo. Ima još jedna zanimljiva teksaska izreka: „Svi žele da odu u raj, ali niko ne želi da umre." Većina Ljudi sanja o tome da se obogati, ali se užasava gubljenja novca. I tako nikad ne stignu u raj.

Bogati otac je imao običaj da Majku i meni priča o svojim putovanjima u Teksas. „Ako stvarno želite da naučite kakav stav treba da zauzmete da biste podneli rizik, gubitak i neuspeh, idite u San Antonio i posetite Alamo. Alamo je velika priča o hrabrim ljudima koji su odabrali da se bore iako su znali da nema nade da se uspešno izbore sa silom koja je napadala. Radije su umrli nego da se predaju. To je inspirativna priča vredna proučavanja; ali, bez obzira na to, i dalje je tragičan vojni poraz. Bili su pregaženi. Zovite to neuspehom, ako hoćete. Izgubili su. A kako Teksašani podnose poraz? I dalje na sav glas viču: „Setite se Alamo!"

Majk i ja smo mnogo puta čuli ovu priču. Iznova nam je pričao svaki put kad je trebalo da zaključi neki važan posao, što ga je činilo nervoznim. Kad god bi učinio sve što je bilo moguće učiniti i čekao da vidi da li će ispasti „opa ili tropa", pričao nam je ovu priču. Kad god se bojavao da će možda napraviti grešku, ili izgubiti novac, pričao nam je ovu priču. Ona mu je davala snagu, jer ga je podsećala da finansijski poraz uvek može da se pretvori u finansijsku pobjedu. Bogati otac je znao da ga neuspeh može samo ojačati i opametiti. To ne znači da je želeo da bude poražen; naprosto, bio je svestan ko je i kako

će podneti poraz. Pretvoriće ga u pobjedu. To i jeste bilo ono što je njega činilo pobjednikom, a ostale gubitnicima. To mu je davalo hrabrost da pređe crtu onda kad su se svi ostali povlačili. „Zato toliko volim Teksašane. Oni su od poprišta krvavog poraza napravili Meku za turiste na kojoj zgrću milione.“

Međutim, one njegove reči koje mi danas verovatno najviše znače su ove: „Teksašani ne skrivaju svoje neuspehe. Oni iz njih crpu inspiraciju. Prervaraju ih u bojne pokliče. Neuspeh inspiriše Teksašane da postanu pobjednici. Ali, oni nisu jedini za koje vredi ta formula. To je formula za sve pobjednike.“

Baš kao što sam i ja rekao da je padanje s bicikla bilo deo savladavanja veštine vožnje. Sećam se da su me padovi učinili samo još više rešenim da naučim da vozim bicikl. I ništa manje od toga. Takode sam rekao da još nisam upoznao igrača golfa koji nikada nije izgubio lopticu. Profesionalnog igrača, gubitak loptice ili poraz na turniru samo inspirišu da bude još bolji, da više trenira, da više uči. To je ono što ga čini boljim. Porazi inspirišu pobjednike. Gubitnike poražavaju.

Da citiram Džona D. Rokfelera: „Uvek nastojim da svaku katastrofu prervorim u dobru priliku.“

A pošto sam Amerikanac japanskog porekla, mogu da kažem sledeće. Mnogi kažu da je Perl Harbor bio američka greška. Ja tvrdim da je bio japanska. U filmu *Tora, Tora, Tora*, natmureni japanski general kaže svojim potčinjenima koji već počinju da slave: „Bojim se da smo probudili uspavanog diva.“ „Setite se Perl Harbora“ postalo je bojni poklič. Prervorilo je jedan od najvećih američkih poraza u razlog za pobjedu. Ovaj veliki poraz dao je Americi snagu, i ona je ubrzo pokazala da je svetska sila.

Porazi inspirišu pobjednike. A gubitnike poražavaju. To je najveća tajna pobjednika. Ona tajna koju gubimici ne znaju. Najveća tajna pobjednika je da neuspeh nadahnjuje pobjedu; prema tome, oni se njega ne boje. Ponoviću reči Frena Tarkentona: „Pobeđivati znači ne plašiti se poraza.“ Ljudi kao Fren Tarkenton ne boje se da izgube jer znaju ko su. Ne vole da gube, stoga znaju da će ih poraz samo inspirisati da postanu bolji. Mrzeti poraz i plašiti se poraza dve su veoma različite stvari. Većina ljudi se toliko boji gubitka novca da ga zaista i gubi. Bankrotira zbog kuće na dva sprata. Finansijski, igraju na suviše sigurno, sa suviše sitnim ulozima. Kupuju velike kuće i velike automobile, ali ne i velike investicije. Osnovni razlog što devedeset odsto Amerikanaca ima finansijskih problema jeste to što igraju tako da ne izgube. Ne igraju na pobjedu.

Odlaze svojim finansijskim planerima ili računovođama ili berzanskim brokerima i kupuju uravnotežen paket investicija. Mnogi imaju mnogo gotovine uložene u oročene uloge, obveznice koje donose mali prihod, zajednička ulaganja kojima se može trgovati unutar dotične investicione kompanije, i nešto malo

pojedinačnih deonica. To je siguran i razborit paket. Ali, to nije pobjednički paket. To je paket nekoga ko igra tako da ne izgubi.

Nemojte me pogrešno shvatiti. Taj je paket verovatno bolji nego što ga ima sedamdeset odsto populacije, ali to upravo i jeste ono zastrašujuće. Jer, siguran paket je bolji nego nikakav. To je odličan paket za nekog ko voli da je bezbedan. Ali, igranje na sigurno i kupovina „uravnoteženih“ investicija nije način na koji uspešni investitori igraju ovu igru. Ako imate malo novca i želite da se obogatite, morate prvo da budete „usredsređeni“, a ne „uravnoteženi“. Pogledajte nekog uspešnog i videćete da u početku nije bio uravnotežen. Uravnoteženi ljudi nikuda ne idu. Oni tapkaju u mestu. Da biste napredovali, prvo morate da postanete neuravnoteženi. I videćete da stvari kreću s mrtve tačke.

Tomas Edison nije bio uravnotežen. Bio je usredsređen. Bil Gejts nije bio uravnotežen. Bio je usredsređen. Donald Tramp je usredsređen. Džordž Soros je usredsređen. Džordž Paton nije pustio svoje tenkove da se razmire na sve strane. Usredsredio ih je i probio se kroz slabe tačke u nemačkim redovima. Francuzi su se rasplinuli na liniji Mažino i znate šta se s njima desilo.

Ako imate čeznete da se obogatite, morate da se usredsredite. Podelite gomilu jaja u malo korpi. Ne činite ono što čine siromašni i srednja klasa: nemojte stavljati malo jaja u mnogo korpi.

Ako ne volite da gubite, igrajte na sigurno. Ukoliko vas poraz čini slabijim, igrajte na sigurno. Držite se uravnoteženih investicija. Ako ste stariji od dvadeset i pet godina i užasavate se rizičnih poteza, ostanite takvi kakvi jeste. Igrajte na sigurno, ali počnite na vreme. Počnite na vreme da skupljate jaja u svoje gnezdo, jer to ume da potraje.

Ali, ako sanjate o slobodi o tome da se izvučete iz trke pacova prvo pitanje koje sebi morate da postavite je: „Kako reagujem **na neuspeh?**“ Ako vas neuspeh inspiriše na pobjedu, možda **bi trebalo da** pokušate ali samo možda. Ako vas neuspeh slabi ili **zbog** njega **pobesnite** poput razmaženog derišeta koje zove advokata da **bi presavilo tabak** i podiglo tužbu svaki put kad nešto ne ide kako ono hoće onda igrajte na sigurno. Zadržite svoje zaposlenje. Ili kupite obveznice ili zajedničke investicije. Ali, upamtite, i ti su finansijski instrumenti takode skopčani s rizikom, mada jesu bezbedniji.

Pričam vam sve ovo, pominjem Teksas i Frena Tarkentona, jer je punjenje kolone aktive zapravo lako. To je, u stvari, igra koja ne iziskuje preteranu sposobnost. Za nju nije potrebno veliko obrazovanje. Matematika iz petog osnovne je sasvim dovoljna. Ali, stavljanje na kocku kolone aktive, to je igra koja zahteva poseban stav. Za nju vam trebaju petlja, strpljenje i odličan stav u odnosu na neuspeh. Gubitnici izbegavaju neuspehe. A neuspeh pretvara gubitnike u pobjednike. Setite se samo Alamo.

Razlog br. 2

Prevazilaženje cinizma. „Nebo se ruši. Nebo se ruši." Mnogi od nas znaju priču „Malo pile", o piletu koje je trčalo po dvorištu upozoravajući druge na preteću kob. Svi poznajemo ponekog takvog. Međutim, u svakom od nas čuči po jedno „malo pile".

Kao što sam već rekao, cinik je zapravo pomalo kukavica. Svi smo pomalo kukavice u trenucima kad nam strah i sumnja zamagle misli.

Svi ponekad sumnjamo. „Nisam preterano pametan." „Nisam dovoljno dobar." „Taj i taj je bolji od mene." Ili nas naše sumnje često paralizuju. Igramo se pitalice „šta ako". „Šta ako dođe do kraha ekonomije pošto ja uložim novac?" „Šta ako izgubim kontrolu i ne budem mogao da vratim pozajmljeno?" „Šta ako se stvari ne budu razvijale po planu?" Ili imamo prijatelje ili porodicu koji ne propuštaju da nas podsete na naše nedostatke, iako ih nismo pitali za mišljenje. Od njih često čujemo: „Odakle ti ideja da ćeš uspeti u tome?" Ili „Ako je to tako pametna zamisao, kako se onda niko drugi nije već ranije setio?" Ili „To nema šanse da upali. Nemaš pojma o čemu pričaš." Ove reči sumnje često bivaju tako glasne da propuštamo trenutak kada je trebalo da delamo. U stomaku se gomila onaj užasan osećaj. Ponekad ne možemo da spavamo. Ne uspevamo da krenemo dalje. Držimo se onog što je bezbedno, a šanse prolaze pored nas. Gledamo kako nas život mimoilazi dok sedimo nepomično, s teskobom u duši. Svi smo se ponekad tako osećali, mada neki više i češće nego drugi.

Piter Linč, iz investicione kompanije Fideliti Magelan, ona upozorenja na nebo koje se ruši naziva „bukom" koju svi čujemo.

„Buka" nastaje u našim glavama ili dolazi spolja. Često od strane prijatelja, porodice, saradnika ili medija. Linč se priseća perioda tokom pedesetih godina, kada je pretnja nuklearnog rata bila toliko prisutna u vestima da su ljudi počeli da grade atomska skloništa i skladište hranu i vodu. Da su taj novac mudro investirali u tržište, umesto u izgradnju atomskih skloništa. danas bi verovatno bili finansijski nezavisni.

Kad su pre nekoliko godina izbili nemiri u Los Anđelesu, prodaja oružja je porasla u celoj Americi. Čovek umre od posledica konzumiranja nedopečenog hamburgera u državi Vašington, a arizonski Sekretarijat za zdravstvo naredi restoranima da govedina sme da se služi samo dobro pečena. Farmaceutska kompanija reklamira na nacionalnoj televiziji lek protiv nazeba, prikazujući u reklami ljude obolele od nazeba i gripa. Reklama ide u februaru. Broj obolelih od nazeba raste, baš kao i prodaja njihovog leka.

Većina ljudi je siromašna jer je svet, kada je reč o investicijama, pun malih pilića koji jurcaju okolo vičući da će nam nebo pasti na glavu. Ta njihova dreka ima efekta, jer u svima nama živi po jedno malo pile. Često je potrebna velika hrabrost da ne dozvolimo

glasinama i pričama o propasti da utiču na jačanje našeg straha i sumnje.

Moj prijatelj Ričard, iz Bostona, došao je u Feniks da nas poseti 1992. Bio je impresioniran onim što smo postigli poslujući deonicama i nekretninama. Cene nekretnina u Feniksu su u to vreme bile opale. Proveli smo dva dana pokazujući mu ono što smo smatrali da su odlične prilike za gotovinski priliv i povećanje kapitala.

Moja supruga i ja nismo agenti koji se bave kupoprodajom nekretnina. Mi smo strogo investitori. Pošto smo našli jednu kuću u rezidencijalnom delu grada, pozvali smo agenta koji ju je istog popodneva prodao Ričardu. Cena je bila svega četrdeset i dve hiljade dolara. Za gradsku kuću sa dve spavaće sobe. Slične kuće su se prodavale za šezdeset i pet hiljada. Bio je to odličan pazar. Uzbuđen, kupio je kuću i vratio se u Boston.

Dve nedelje kasnije, agent nas je pozvao i obavestio da se naš prijatelj povukao. Odmah sam telefonirao Ričardu i pitao zašto. Sve što je rekao bilo je da je razgovarao sa svojim komšijom i da mu je ovaj rekao da je to loš posao. Da je previše platio.

Pitao sam Ričarda da li se njegov komšija bavi investicijama. Odgovorio je „ne“. Kad sam ga upitao zašto ga uopšte sluša, Ričard je postao defanzivan i jednostavno rekao da želi da nastavi da traži.

Na tržištu nekretnina u Feniksu je došlo do promena, tako da se ta kuća 1994. izdavala za hiljadu dolara mesečno pa čak i za dve i po hiljade tokom zimskih meseci. Već 1995. kuća je vredela devedeset i pet hiljada dolara. ARičard je trebalo samo da uplati pet hiljada, što je bilo sasvim dovoljno da počne da se izvlači iz trke pacova. Ni do dandanas nije uradio ništa. U Feniksu još uvek ima odličnih šansi za dobar posao s nekretninama; treba samo dobro potražiti.

Ričardovo povlačenje me nije iznenadilo. Naziv za to je „kupčevo kajanje“ i svi smo ponekad pogođeni time, kad nas sustigne sumnja. Malo pile je pobedilo, a šansa za slobodu bila je izgubljena.

Drugi primer: jedan mali deo svoje aktive držim u vidu sertifikata o pravu pridržaja poreza, umesto kao oročene uloge. Na uloženi novac dobijam šesnaest odsto interesa godišnje, što je svakako mnogo više od onih pet odsto koje nudi banka. Sertifikati su garantovani nekretninama i zaštićeni državnim zakonom, što su takođe bolji uslovi od onih koje nudi većina banaka. Bezbednim ih čini formula prema kojoj se kupuju. Manjka im samo likvidnost. Zato ja na njih gledam kao na uloge oročene na dve do sedam godina. Gotovo svi kojima kažem za to, naročito oni koji preferiraju oročene uloge, konstatuju da je reč o rizičnom načinu ulaganja. Pričaju mi zašto ne bi trebalo to da radim. Kad ih pitam odakle im ta informacija, kažu, od prijatelja ili iz nekog časopisa koji se bavi temom investicija. Oni nikada nisu uradili tako nešto, i svakome ko to radi pričaju zbog čega ne bi trebalo da se upušta u to. Najniži prihod koji prihvatam

iznosi šesnaest odsto, dok su Ljudi puni sumnje spremni da prihvate pet odsto. Sumnja košta.

Hoću da kažem da su sumnja i cinizam ti koji većinu Ljudi navode da ostanu siromašni i igraju na sigurno. Stvarni svet naprosto čeka da se obogatite. Samo je sumnja u čoveku ono što ga i dalje drži siromašnim. Kao što rekoh, izlazak iz trke pacova je tehnički lak. On ne zahteva mnogo obrazovanja, ali većinu Ljudi sumnja upravo parališe.

„Cinici nikad ne pobeđuju“, govorio je bogati otac.

„Neproverena sumnja i strah stvaraju cinika. Cinik kritikuje, a pobjednik analizira“, bilaje još jedna od njegovih omiljenih izreka. Objasnjavao nam je zašto kritika zaslepljuje, dok analiza otvara oči. Analiza pobjedniku omogućava da vidi da je kritičar slep, kao i da vidi šanse koje su svima drugima promakle. A opažanje onoga što drugima promiče jeste ključ uspeha.

Nekretnine su odličan vid investiranja za sve koji teže finansijskoj nezavisnosti ili slobodi. Jedinstven vid investiranja. Pa ipak, kad god pomenem nekretnine kao sredstvo, čujem: „Ne želim da popravljam klozete.“ To je ono što Piter Linč naziva „bukom“. To je ono što bi moj bogati otac nazvao cinizmom. Neko ko kritikuje, a ne analizira. Neko ko dopušta da mu sumnje i strahovi zatvore um, umesto da mu otvore oči.

Stoga, kad neko kaže: „Ne želim da popravljam klozete“, poželim da mu odbrusim: „A na osnovu čega mislite da ja želim?“ Oni zapravo govore da je klozet važniji od onoga što žele. Ja govorim o oslobađanju iz trke pacova, a oni pričaju o klozetima. To je obrazac razmišljanja koji većinu Ljudi ostavlja u siromaštvu. Kritikuju umesto da analiziraju.

„Reći ‚ne želim‘ drže ključeve tvog uspeha“, imao je običaj da kaže bogati otac.

Pošto ni ja ne želim da popravljam klozete, pomno pazim koga zapošljava kao upravnika imanja koji brine o popravljanju klozeta. Nalaženjem odličnog upravnika imanja, koji se stara o zgradama ili apartmanima, moj gotovinski priliv raste. Ali, što je još važnije, odličan upravnik imanja mi omogućava da kupim još nekretnina jer ne moram da popravljam klozete. Odličan upravnik imanja je ključ uspeha u poslovanju nekretninama. Nalaženje takve osobe za mene je mnogo važnije od same nekretnine. Odličan upravnik imanja često čuje o dobrim poslovima pre samih agenata, što ga čini još vrednijim.

To je ono što je bogati otac hteo da kaže govoreći: „Reći ‚ne želim‘ drže ključeve tvog uspeha.“ Budući da zaista ne želim da popravljam klozete, smislio sam način da kupujem još nekretnina i ubrzam svoje oslobađanje iz trke pacova. Ljudi koji i dalje ponavljaju da „ne žele da popravljaju klozete“ često lišavaju sebe ovog odličnog vida investiranja. Pitanje klozeta je za njih važnije od njihove slobode.

Na tržištu hartija od vrednosti često čujem kako Ljudi kažu:

„Ne želim da izgubim novac." Dakle, na osnovu čega oni misle da se meni ili bilo kome drugom dopada da izgubi novac? Oni ne zarađuju novac jer su odabrali da ga ne gube. Umesto da analiziraju, stvaraju sebi predrasudu u pogledu još jednog odličnog vida investiranja, tržišta hartija od vrednosti.

Decembra 1996. vozio sam se s jednim prijateljem pored obližnje benzinske pumpe. Podigao je pogled uvis i „video" da će cena goriva da se poveća. Moj prijatelj je, inače, neprestano zabrinut, pravo „malo pile". Za njega, nebo uvek preti da će pasti, i obično i padne na njega.

Kad smo stigli kući, pokazao mi je sve statistike na osnovu kojih je zaključio da će cena goriva tokom nekoliko narednih godina konstantno da se povećava. Te statistike do tada nisam imao prilike da vidim, iako sam već posedovao znatnu količinu deonica postojeće naftne kompanije. Saznavši tu informaciju, odmah sam počeo da tražim, i našao sam, novu i potcenjenu naftnu kompaniju koja je upravo bila na putu da otkrije novo nalazište nafte. Moj broker je bio oduševljen tom novom kompanijom i kupio sam petnaest hiljada deonica, za šezdeset pet centi po komadu.

Februara 1997. isti prijatelj i ja smo prolazili kolima pored iste one benzinske pumpe. U međuvremenu je cena goriva zaista skočila, gotovo petnaest procenata po galonu. I opet je „malo pile" brinulo i kukalo. Ja sam se smešio, jer je u januaru 1997. ona mala naftna kompanija pronašla naftu i one deonice su skočile na više od tri dolara po komadu od onog dana kad mi je dao obaveštenje. A ako je istina ono što priča moj prijatelj, cena goriva će nastaviti da raste.

Umesto da analiziraju, „mali pilići" zatvaraju svoj um. Kada bi ljudi shvatili kako funkcionise „stop" pri investiranju na tržištu hartija od vrednosti, bilo bi ih više koji investiraju da bi dobili nego onih koji investiraju tako da ne izgube. „Stop" je obična kompjuterska komanda koja automatski prodaje vaše deonice ukoliko cena počne da pada, pomažući na taj način da se što više smanji vaš gubitak i maksimalno povećaju neke dobiti. Reč je o odličnom sredstvu za one koji se užasavaju gubljenja.

Stoga, kad god čujem ljude kako se usredsređuju na svoje „ne želim", radije nego na ono što žele, znam da „buka" u njihovim glavama mora da je glasna. Malo pile je prevladalo u njima i viče: „Nebo se ruši, a klozeti su zapušeni." Zato izbegavaju ono što „ne žele", ali plaćaju visoku cenu za to. Možda nikada neće dobiti ono što žele od života.

Bogati otac mi je pružio jedan način gledanja na malo pile. „Samo radi ono što je radio i pukovnik Sanders." Kada mu je bilo šezdeset šest godina, biznis mu je propao i počeo je da živi od socijalne pomoći. Ona mu nije bila dovoljna, pa je počeo da putuje Amerikom i prodaje svoj recept za prženu piletinu. Bio je odbijen tačno hiljadu devet puta pre no što je neko rekao „da". Neumorno je radio dalje i

postao multimilioner u godinama u kojima se većina Ljudi povlači iz posla. „Bio je hrabar i uporan čovek“, rekao je bogati otac o Harlanu Sandersu.

Stoga, kad vas muči sumnja i osećate se pomalo uplašeni, jednostavno učinite ono što je pukovnik Sanders uradio svome malom piletu. Ispržite ga.

Razlog br. 3

Lenost. Zauzeti Ljudi su često oni koji su najviše lenji. Svi smo čuli priče o biznismenu koji mnogo radi da bi zaradio novac. Mnogo radi da bi obezbedio život svojoj supruzi i deci. Provodi mnogo vremena u kancelariji u toku dana, a radi i kod kuće preko vikenda. Jednog dana se vraća i zatiče praznu kuću. Žena gaje napustila i odvela decu. Znao je da među njima ima problema, ali umesto da se pobrine da ojača vezu između njih, zakopava se u posao. Porazen, počinje da podbacuje na poslu i dobija otkaz.

Danas često srećem ljude koji su suviše zauzeti da bi povelu računa o svom bogatstvu. A ima i Ljudi previše zauzetih da bi povelu računa o svom zdravlju. Razlog tome je isti. Zauzeti su i ostaće zauzeti, samo da bi izbegli nešto sa čime ne žele da se suoče. Ne mora niko da im kaže. Duboko u sebi, oni znaju. Štaviše, ako ih podsetite, često reaguju ljutito ili nervozno.

Ako nisu zauzeti poslom ili decom, često su zauzeti gledanjem TV, pećanjem, igranjem golfa ili kupovanjem. Ipak, duboko u duši znaju da izbegavaju nešto važno. To je najčešći oblik lenosti.

Lenost koja se ispoljava neprestanom zauzetošću.

Šta je, onda, lek za lenost? Odgovor glasi: malo pohlepe.

Mnogi od nas su vaspitani tako da žudnju ili pohlepu smatraju lošom. „Pohlepni Ljudi su loši Ljudi“, govorila je moja mama. Ipak, u sebi svi čeznemo da imamo lepe, nove ili uzbudljive stvari. Stoga, da bi kontrolisali taj osećaj žudnje, roditelji često nađu načina da ga potiskuju pomoću osećaja krivice.

„Samo na sebe misliš. Zar ne znaš da imaš braću i sestre?“ bio je omiljeni način moje mame. Ili: „Hoćeš da ti kupim... šta?“ najčešće je govorio moj otac. „Izgleda da ti misliš da smo puni para. Zar veruješ da novac raste na drveću? Znaš, mi nismo nikakvi bogataši.“

Stvar nije bila toliko u rečima, koliko u onom ljutitom nabacivanju krivice koje je prožimalo reči koje su dopirale do mene.

Obrnuti proces je bio: „Ti ne znaš koliko se ja žrtvujem da bih ti ovo priuštio. Kupujem ti jer sam to nisam imao kad sam bio dete.“ Imam komšiju koji nema ni prebijene pare, ali zato ne može da utera kola u garažu. Garaža je krcata dečjim igračkama. Ta razmažena deriščad uvek dobiju ono što žele. „Neću da znaju kako je to želeti nešto“, ponavljao je. Nije uštedeo novac s kojim bi ih

mogao poslati u koledž, niti nešto za svoje stare dane, ali su zato njegova deca imala sve igračke koje su ikada napravljene. Nedavno su mu poštom poslali novu kreditnu karticu i on je odmah potrpao klinge u kola i odveo ih u Las Vegas. „Činim to zbog njih“, rekao je, verujući kako se silno žrtvuje.

Bogati otac je zabranio reći „ovo ne mogu da priuštim“.

Kod kuće, pak, gotovo ništa drugo nisam slušao. Umesto toga, bogati otac je od svoje dece tražio da govore: „Kako da ovo priuštim?“ Njegov rezon je bio da reći „ovo ne mogu da priuštim“ isključuju mozak. Jer, posle njih nema o čemu da se razmišlja. „Kako da ovo priuštim?“ uključuje mozak. Primorava ga da misli i traga za odgovorima.

Najvažnije je, međutim, to što je on smatrao da su reči „ovo ne mogu da priuštim“ čista laž. I da ljudski duh to zna. „Ljudski duh je veoma, veoma moćan“, govorio je. „On zna da može sve.“ Ako imate lenj um koji kaže: „Ovo ne mogu da priuštim“, u vama počinje rat. Vaš duh se ljuti, a vaš lenji um mora da brani svoju laž. Duh vrišti: „Hajde. Idemo u teretanu da vežbamo.“ A lenji um odgovara: „Umoran sam. Celog dana sam rintao kao pas.“ Ili, ljudski duh kaže: „Smučilo mi se da budem siromašan. Hajde da se pokrenemo i postanemo bogati.“ Lenji um na to odgovara: „Bogati su gramzivi. Pored toga, to je prevelika sekiracija. Nije bezbedno. Mogao bih da izgubim novac. Ionako mnogo radim. Svakako već imam previše posla. Vidi samo šta večeras moram da uradim. Moj šef hoće da ovo bude ujurru gotovo.“

„Ovo ne mogu da priuštim“ čini čoveka tužnim. Dovodi do osećanja bespomoćnosti, a ono do utučenosti i, često, depresije. Drugi izraz za to je „apatija“. „Kako da ovo priuštim“ otvara vrata mogućnostima, uzbuđenju i snovima. Bogati otac nije bio naročito zabrinut oko toga šta ste želeli da kupite, ali ono „Kako da ovo priuštim“ stvaralo je snažniji um i dinamičniji duh.

Stoga je retko davao nešto Majku i meni. Umesto toga je pitao: „Kako ćete sebi to priuštiti,“ a u „to“ je spadao i koledž, koji smo sami plaćali. Ono što je on želeo da savladamo nije bio cilj već proces postizanja tog cilja kome smo težili.

Problem koji danas osećam je taj da postoje milioni ljudi koji osećaju krivicu zbog svoje gramzivosti. Reč je o automatizovanoj reakciji formiranoj u detinjstvu. Žele da imaju one lepše stvari koje život pruža, ali većinu njihova podsvest navede da kažu: „Ne možeš ovo da imaš,“ ili „Ovo nikada nećeš moći da imaš.“

Kad sam odlučio da izađem iz trke pacova, jednostavno sam postavio sebi pitanje: „Kako da sebi priuštim da nikada više ne moram da radim?“ Zatim je moj um počeo da se bori s odgovorima i solucijama. Najteži deo je predstavljala borba s dogmom mojih roditelja, koja je glasila: „Ovo ne možemo da priuštimo.“ Ili, „Prekini da misliš samo na sebe“. Ili, „Što ne misliš malo i na

druge", i ostale reči smišljene tako da podstaknu u meni osećanje krivice koje će potisnuti žudnju.

Dakle, kako da pobedite lenost? Odgovor glasi: pomoću malo pohlepe. To je ona radiostanica WIIFM, odnosno „What's In It For Me?” (Šta ću ja imati od toga?) Osoba mora da sedne i upita: „Šta ću ja imati od toga što ću biti zdrav, seksi i zgodan?” Ili: „Kakav će moj život biti ako nikada više ne budem morao da radim?” Ili: „Šta bih radio kad bih imao sav novac koji mi je potreban?” Bez te sitne gramzivosti, žudnje da imamo nešto bolje, nema progressa. Ovaj svet napreduje jer svi žudimo za boljim životom. Novi pronalasci nastaju jer želimo nešto bolje. Stoga, kad god zateknete sebe kako izbegavate nešto što znate da bi trebalo da učinite, valja da postavite sebi samo jedno pitanje: „Šta ću ja imati od toga?” Budite malo gramzivi. To je najbolji lek za lenost.

Suviše pohlepe, međutim, nije dobro kao ni bilo šta drugo što je preterano. Ali, setite se samo rečenice koju Majkl Daglas izgovara u filmu *Vol strit (Wall Street)*. „Pohlepa je dobra.” Bogati otac je to nešto drugačije rekao: „Krivica je gora od pohlepe. Jer, krivica telu oduzima dušu.” Što se mene tiče, to je najbolje rekla Elinor Ruzvelt: „Činite ono što u srcu osećate da je ispravno jer ćete svakako biti kritikovani. Osuđivaće vas ako činite tako, osuđivaće vas ako ne budete činili tako.”

Razlog br. 4

Navike. Naš život je odraz naših navika, više nego našeg obrazovanja. Pošto je video film *Konan (Conan)*, sa Arnoldom Švarcenegerom u glavnoj ulozi, jedan moj prijatelj je rekao: „Voleo bih da imam telo kao Švarceneger.” Većina prisutnih muškaraca klimnula je glavom u znak da se slaže s tim.

„Čuo sam da je nekada bio slabašan i mršav”, dodao je drugi moj prijatelj.

„Aha, i ja sam to čuo”, dodao je treći. „Čuo sam i da ima naviku da gotovo svakog dana vežba u teretani.”

„Aha, kako da ne.”

„Ma, kakvi”, složila se većina cinično. „Kladim se da je takav i rođen. Nego, hajde da mi lepo ne pričamo više o Arnoldu i da popijemo po pivce.”

Ovo je primer kako navike upravljaju ponašanjem. Sećam se da sam svom bogatom ocu postavio pitanje o navikama bogatih. Umesto da mi direktno odgovori, hteo je da naučim kroz primer, kao i obično.

„Kad tvoj otac plaća račune?” pitao je.

„Prvog u mesecu”, odgovorio sam.

„Da li mu nešto ostane posle toga?” pitao je dalje.

„Vrlo malo”, rekao sam.

„To je osnovni razlog njegovih nedaća”, nastavio je bogati otac. „Ima loše navike.”

„Tvoj otac prvo plati svima drugima. Sebi plati poslednjem, ali samo u slučaju da mu nešto ostane.“

„Što uglavnom nije slučaj“, dodao sam. „Ali, on mora da plati račune, zar ne? Je l' vi to kažete da ne mora da ih plati?“

„Naravno da ne“, rekao je bogati otac. „Čvrsto verujem da račune valja plaćati na vreme. Ja prvo isplatim sebe. Pre nego što platim državi.“

„Ali, šta biva ako nemate dovoljno para?“ pitao sam. „Šta onda radite?“

„Isto“, odvratio je. „I dalje isplaćujem prvo sebe. Čak i ako sam kratak s parama. Moja kolona aktive je za mene mnogo važnija od države.“

„Ali“, rekoah, „zar oni ne dolaze onda po vas?“

„Da, ako ne platim“, odgovori bogati otac. „Vidi, nisam rekao da ne treba plaćati. Samo kažem da prvo isplatim sebe, čak iako nemam dovoljno novca.“

„Ali“, opet sam rekao, „kako to radite?“

„Ne, kako!. Pitanje je, zašto“, rekao je bogati otac.

„OK, zašto?“

„Motivacija“, odgovorio je bogati otac. „Šta misliš, ko će se glasnije žaliti ako im ne platim ja ili moji poverioci?“

„Vaši će poverioci svakako galamiti glasnije od vas“, rekao sam, jer to je bilo sasvim očigledno. „Vi ne biste ništa rekli ako ne isplatite sebe.“

„Vidiš, dakle, pošto isplatim sebe, pritisak da isplatim porez i ostale poverioce tako je veliki da me to prisiljava da tragam za drugim oblicima prihoda. Pritisak da platim postaje moja motivacija. Radio sam dodatne poslove, osnivao nove kompanije, trgovao hartijama od vrednosti sve, samo da ne dođu i ne počnu da viču na mene. Taj pritisak je doprineo da još vrednije radim, primorao me je da mislim i, sve u svemu, učinio me pametnijim i aktivnijim u pogledu novca. Da sam sebi platio poslednjem, onda ne bih osećao nikakav pritisak, ali bih bio bez prebijene pare.“

„Znači, motiviše vas strah od države ili drugih ljudi kojima dugujete novac?“

„Tačno“, odvratio je bogati otac. „Vidi, državni uterivači dugova su velike siledžije. Takvi su uterivači dugova uopšte. Većina se ljudi predaje pred njima. Plate njima, a sebi ne. Znaš priču o slabiću od četrdeset pet kilograma koga gađaju peskom u lice?“

Klimnuo sam. „U stripovima stalno objavljuju tu reklamu za časove bodibildinga i dizanja tereta.“

„Dakle, većina ljudi dozvoljava da im siledžije bacaju pesak u lice. Odlučio sam da svoj strah od siledžija upotrebim da bih ojačao. Drugi postaju slabiji. Primoravati sebe na razmišljanje kako da zaradiš još novca, to je kao odlazak u teretanu i vežbanje s tegovima. Što više vežbam svoje mentalne mišiće, ja sam sve jači. Sada se više ne bojim

onih siledžija."

Dopadalo mi se ono što je govorio bogati otac. „Znači, ako isplatim prvo sebe, postajem finansijski, psihički i fiskalno jači?" Bogati otac je potvrdno klimnuo glavom.

„A ako sebe isplatim na kraju, ili uopšte ne isplatim, postajem slabiji. Onda me Ljudi kao što su šefovi, direktori, poreznici, uterivači dugova i stanodavci cimaju naokolo celog života. Samo zato što nemam dobre navike u pogledu novca."

Bogati otac je ponovo potvrdno klimnuo. „Kao onaj slabić od četrdeset i pet kilograma."

Razlog br. 5

Oholost. Oholost je ego plus neznanje.

„Ono što znam zarađuje mi novac. Ono što ne znam uzima mi novac. Svaki put kad sam bio ohol, imao sam finansijskih gubitaka. Jer, kada sam ohol, iskreno verujem da ono što ne znam nije ni važno", često mi je govorio bogati otac.

Otkrio sam da mnogi Ljudi ohološću nastoje da prikriju sopstveno neznanje. To se često dešava kad razgovaram o finansijskom obračunu s računovođom ili nekim drugim investitorima.

Pričaju prazne priče. Jasno mi je da ne znaju o čemu pričaju. Ne lažu, ali ne govore istinu.

Mnogo je onih u svetu novca, finansija i investicija koji nemaju ni najbleđu predstavu o onome o čemu govore. Većina Ljudi se poput prodavaca polovnih kola razmeće vrednošću ostvarenih prodaja.

Ako znate da nešto ne znate, počnite da se obrazujete tako što ćete naći nekog ko je stručnjak u toj oblasti ili se naoružajte dobrom knjigom na tu temu.

vPOČETAK

oleo bih da mogu da kažem da mi je bilo lako da steknem bogatstvo, ali nije.

Stoga, kao odgovor na pitanje „Kako da počnem?“ nudim misaoni proces kroz koji svakodnevno prolazim. Zaista je lako pronaći dobre poslove. Kunem vam se. To je kao vožnja bicikla. Posle malo kolebanja, prosto ko pasulj. Ali, kada je reč o novcu, odluka da se prođe kroz kolebanje je nešto vrlo lično.

Da bismo otkrili poslove vredne milion dolara, „poslove života“, moramo aktivirati svoj finansijski genij. Smatram da on postoji u svakom od nas. Problem je u tome što naš finansijski genij leži uspavan i čeka da ga pozovemo. Leži uspavan, jer nas naša kultura uči da je ljubav prema novcu koren svakog zla. Podstiče nas da se školujemo za određenu profesiju kako bismo mogli da radimo za plaru, ali nas ne uči kako da nateramo novac da radi za nas. Uči nas da ne brinemo o svojoj finansijskoj budućnosti, jer će se naša kompanija ili država brinuti o nama kada završimo svoj radni vek. Međutim, naša deca, obrazovana u tom istom školskom sistemu, jesu oni koji će na kraju platiti zbog toga. Poruka još uvek glasi da vredno radimo, zarađujemo novac i trošimo ga, a kad nam ga ponestane, uvek možemo da pozajmimo još.

Nažalost, devedeset procenata zapadnog sveta pridržava se navedene dogme, naprosto zato što je lakše naći posao i raditi za platu. A ako niste samo jedan iz gomile, nudim vam postupak buđenja vašeg finansijskog genija u deset tačaka. Ako želite da sledite neke od njih, odlično. Ako ne, smislite neke sopstvene. Vaš finansijski genij voljno je pametan da napravi sopstveni spisak.

Dok sam bio u Peruu, sa četrdesetpetogodišnjim rudarom koji je kopao zlato, pitao sam ga kako može da bude tako siguran da će naći zlatni rudnik. Odgovorio mi je: „Zlata ima svugde. Većina ljudi nije naučena da ga vidi.“

Rekao bih, odista, da je to istina. Kada je o nekreminama reč, ja mogu da izađem i za dan dođem do četiri ili pet potencijalno odličnih poslova, dok će prosečna osoba takođe izaći, ali neće naći ništa. Čak i ako tražimo u istom kraju grada. Razlog je to što ona nije odvojila malo vremena da razvije svoj finansijski genij.

Nudim vam sledećih deset tačaka, kao proces kojim ćete razvijati svoje bogomdane moći. Moći kojima samo vi možete da vladate.

1. POTREBAN MI JE RAZLOG VEĆI OD STVARNOSTI: Snaga duha. Na pitanje da li žele da budu bogati ili finansijski slobodni, većina ljudi će vam odgovoriti sa „da“. Ali, tu uskače stvarnost. Put se čini suviše dug, s mnogo planina na koje se valja

uzverati. Lakše je samo raditi za platu i višak predavati brokeru.

Sreo sam jednom mladu ženu koja je sanjala da uđe u olimpijsku plivačku reprezentaciju SAD. U stvarnosti, ona je morala svakog jutra da ustane u četiri sata, da bi pre odlaska u školu rri sata trenirala plivanje. Ona se nije zabavljala s društvom subotom uveee. Morala je da uči da bi imala dobre ocene, kao i svako drugi.

Kad sam je pitao odakle joj takva nadljudska ambicija i spremnost na žrtve, jednostavno je rekla: „Radim to za sebe i ljude koje volim. Ljubav je ta koja mi pomaže da pređem prepreke i podnesem žrtve.”

Razlog ili svrha jeste kombinacija „želim” i „ne želim”. Kada me ljudi pitaju koji je moj razlog što želim da budem bogat, to je kombinacija duboko emotivnih „želim” i „ne želim”.

Nabrojaću neke od njih. Prvo „ne želim”, jer od njih nastaju „želim”. Ne želim da celog veka radim. Ne želim ono čemu su težili moji roditelji, siguran posao i kuću u predgrađu. Ne volim da budem ničiji službenik. Mrzeo sam to što je moj otac većito propuštao moje fudbalske utakmice jer je bio suviše zauzet svojom karijerom. Mrzeo sam to što je celog veka naporno radio, a država je posle njegove smrti uzela najveći deo onoga što je zaradio. Nije mogao ni da nam ostavi ono za šta je toliko teško radio. Bogati to ne rade tako. Oni vredno rade i ostave to svojoj deci.

A sada „želim”. Želim da budem slobodan da putujem svetom i živim onako kako mi se dopada. Želim da budem mlad dok to činim. Jednostavno, želim da budem slobodan. Želim da upravljam svojim vremenom i svojim životom. Želim da novac radi za mene.

To su moji duboko ukorenjeni, emotivni razlozi. Koji su vaši? Ako nisu dovoljno jaki, onda stvarnost puta koji pred vama leži može biti jača od vaših razloga. Mnogo puta sam gubio novac i vraćao se nekoliko koraka unazad, ali su me ti duboko emotivni razlozi održali na nogama i naterali da nastavim dalje. Želeo sam da postanem slobodan do četrdesete, ali ipak je potrajalo dok nisam napunio četrdeset i sedmu, uz mnogo iskustva stečenog na putu.

Kao što rekoh, želeo bih da mogu da kažem da je bilo lako. Nije, ali nije bilo ni teško. Međutim, bez jakog razloga ili svrhe, sve je u životu teško.

**AKO NEMATE JAK RAZLOG, NEMA SMISLA DA ČITATE DALJE.
ZVUČAĆE VAM SUVIŠE KOMPLIKOVANO.**

2. SVAKOG DANA PONOVO BIRAM: Snaga izbora. To je osnovni razlog što ljudi žele da žive u slobodnoj zemlji. Hoćemo da imamo moć izbora.

S finansijskog gledišta, sa svakim dolarom koji nam dolazi u ruke, dobijamo moć da biramo svoju budućnost: da li hoćemo da budemo bogati, siromašni ili srednja klasa. Siromašni Ljudi naprosto imaju loše potrošačke navike.

Kao dečak, imao sam sreće što sam voleo da igram monopol. Niko mi nije rekao da je monopol samo za decu, stoga sam nastavljao da ga igram kao odrastao. Imao sam i bogatog oca koji mi je ukazao na razliku između aktive i pasive. Stoga sam pre mnogo vremena, kao dečak, odabrao da budem bogat, i znao sam da sve što treba da naučim jeste da stičem aktivu, pravu aktivu. Moj najbolji drug, Majk, dobio je tu aktivu od svog oca, ali je ipak morao da nauči kako da je sačuva. Mnoge bogate porodice u sledećoj generaciji izgube svoju aktivu, jednostavno zato što niko nije naučio kako da bude dobar domaćin te aktive.

Mnogi odaberu da ne budu bogati. Za devedeset odsto populacije, biti bogat predstavlja „samo gomilu nevolja“. Stoga sroče nešto poput:

„Nisam zainteresovan za novac.“ Ili: „Nikada neću biti bogat.“ **Ili:**
„Ne moram da brinem, još sam mlad.“ Ili: „Misliću o budućnosti kad zaradim nešto novca.“ Ili: „Moj muž/žena brine o finansijama.“ Problem s ovakvim izjavama leži u tome što osoba koja odabere da misli na takav način lišava sebe dveju stvari: jedna je vreme, koje je vaš najdragoceniji imetak, a druga je učenje. To što nemate novca nije izgovor da ne učite. Ali, to je izbor koji svi vršimo svakog dana: šta ćemo raditi sa svojim vremenom, sa svojim novcem, šta ćemo utuviti u glavu. To je moć izbora. Svi imamo izbor. Ja sam jednostavno odabrao da budem bogat i taj izbor ponavljam svakog dana.

PRVO INVESTIRAJTE U OBRAZOVANJE: U stvarnosti, jedina aktiva koju imate jeste vaš um, najjače sredstvo kojim gospodarimo. Baš kao što sam rekao i za mogućnost izbora, svako od nas, ko je dovoljno odrastao, može da bira šta će ubaciti u svoj mozak. Možete celog dana da gledate MTV, ili da čitate časopise o golfu, ili da pohađate časove grnčarstva, ili časove finansijskog planiranja. Izbor je vaš. Većina Ljudi naprosto kupuje investicije, umesto da prvo investira u to da nauči nešto o investicijama.

Mojoj prijateljici, inače bogatoj ženi, nedavno su provalili u stan. Lopovi su odneli televizor i videorikorder. ali nisu ni pipnuli knjige koje je čitala. Svi imamo taj izbor. Ipak, devedeset odsto populacije kupuje televizore, dok svega deset odsto kupuje knjige o biznisu ili trake na kojima je reč o investiranju.

A šta ja radim? Idem na seminare. Volim kad traju barem dva dana, jer uživam u tome da se udubim u temu. Jednog dana, 1973, gledao sam TV i video tog čoveka kako reklamira trodnevni seminar o kupovini nekretnina bez uplaćivanja u gotovu. Platilo sam tri stotine

osamdeset pet dolara, ali sam uz pomoć onoga što sam naučio na tom kursu zaradio najmanje dva miliona dolara, ako ne i više. Ali, što je još važnije, sa tih tri stotine osamdeset pet dolara kupio sam život. Zahvaljujući tom jednom kursu, više nikada u životu ne moram da radim. Godišnje pohađam najmanje dva takva seminara.

Volim audiotrake. Razlog: brzo se premotavaju. Slušao sam traku Pitera Linča; rekao je nešto sa čim nikako nisam mogao da se složim. Umesto da postanem arogantan ili kritički nastrojen, ja sam jednostavno pritiskao taster na kasetofonu, premotavao traku unazad i potom taj petominutni odlomak slušao najmanje dvadeset minuta. Možda i duže.

Ali, odjednom se moj um otvorio i shvatio sam zbog čega je rekao ono što je rekao. Bilo je to poput magije. Stekao sam izuzetno duboku spoznaju o tome koliko je ogromno njegovo obrazovanje i iskustvo.

Ukupni rezultat: još uvek imam svoj stari način razmišljanja, ali sad imam i Piterov način gledanja na isti problem ili situaciju. Imam dve misli umesto jedne. Jedan više način analiziranja problema ili trenda, a to je neprocenjivo. Danas često kažem: „Kako bi Piter Linč učinio ovo, ili Donald Tramp, ili Voren Bafet, ili Džordž Soros?“ Jedini način na koji mogu da se približim njihovoj ogromnoj intelektualnoj moći jeste da budem dovoljno skroman i čitam ili slušam sve što imaju da kažu. Oholi ili kritički nastrojeni ljudi su često ljudi s malim samopouzdanjem koji se plaše da riskiraju. Vidite, ako naučite nešto novo, od vas se traži da pravite greške kako biste u potpunosti shvatili šta ste naučili.

Ako ste dovdle pročitali, oholost nije jedan od vaših problema. Oholi ljudi retko kad čitaju knjige ili kupuju trake. Zašto bi? Oni su centar sveta.

Ima mnogo „inteligentnih“ ljudi koji se svadaju ili prelaze u defanzivu kad se neka nova ideja sudari s njihovim načinom razmišljanja. U tom slučaju, njihova tzv. inteligencija plus oholost jednako je neznanje. Svako od nas poznaje ljude koji su visoko obrazovani, ili smatraju da su pametni, ali njihov završni račun oslikava sasvim drugačiju sliku. Istinski inteligentna osoba pozdravlja nove ideje, jer one dopunjavaju sinergiju drugih akumuliranih ideja. Slušanje je važnije od pričanja. Da to nije istina, Gospod nam ne bi dao dva uha i samo jedna usta. Previše ljudi misli ustima umesto da apsorbuje nove ideje i mogućnosti. Raspravljaju umesto da postavljaju pitanja.

Pažljivo gledam svoje bogatstvo. Ne padam na „kako se brzo obogatiti“ mentalitet, koji karakteriše većinu onih koji igraju na lutriji ili se kockaju po kockarnicama. Nekad mi s hartijama od vrednosti ide bolje, nekad gore, ali ja učim dok sam živ. Ako želite da naučite da vozite avion, savetujem da prvo uzimate časove

letenja. Uvek me šokiraju Ljudi koji kupuju hartije od vrednosti ili gotovinu, ali *nikad ne* ulažu u svoj najdragoceniji imetak, um. To što ste kupili jednu ili dve kuće ne čini vas stručnjakom za nekretnine.

3. **PAŽLJIVO BIRAJTE PRIJATELJE:** Moć udruživanja. Pre svega, svoje prijatelje ne biram prema njihovim finansijskim obračunima. Imam prijatelje koji su se bukvalno zavetovali da će ostati siromašni, kao i one koji svake godine zarađuju milione. Poenta je u tome da učim od svih njih i da se svesno trudim da to zaista i činim.

Moram da priznam da ima Ljudi koje sam tražio zbog njihovog novca. Ali, nije me interesovao njihov novac; meni je trebalo njihovo znanje. Neki od tih Ljudi su potom zaista postali moji dragi prijatelji, ali ne svi.

Međutim, postoji jedna distinkcija na koju bih voleo da ukažem. Primetio sam da moji prijatelji koji imaju novca govore o njemu. Pri tom ne mislim na razmetanje. Njih zanima ta tema. Stoga ja učim od njih, a oni od mene. Moji prijatelji, za koje znam da se nalaze u finansijskom škripcu, ne pričaju o novcu, biznisu ili investiranju. Oni čak često smatraju da je to neučtivo ili da ne pristaje intelektualcima. Tako ja učim i od svojih prijatelja koji imaju finansijskih problema. Otkrivam šta ne treba da radim.

Imam nekoliko prijatelja koji su još kao relativno mladi zaradili preko milijardu dolara. Troje od njih govore o istoj pojavi: njihovi prijatelji koji nemaju novca nikad nisu došli do njih i upitali ih kako im je to uspelo. Međutim, dolaze da traže jednu od sledeće dve stvari: **1.** zajam, ili **2)** posao.

UPOZORENJE: Ne slušajte siromašne ili uplašene ljude. Imam takvih prijatelja i mnogo ih volim, ali oni su „mali pilići“ života. Kad se potegne pitanje novca, pogotovo investicija, „nebo se uvek ruši“. Uvek znaju da vam objasne zašto nešto neće funkcionisati. Problem je u tome što ih Ljudi slušaju, ali oni koji slepo prihvataju informacije o slomu i propasti takođe su „mali pilići“. Kao što kaže stara poslovice, „pilići istog perja isto kokodaču“.

Ako gledate CNBC, koji je pravi zlatni rudnik informacija o investicijama, oni često daju paneldiskusije tzv. stručnjaka. Jedan stručnjak tvrdi da će doći do sloma tržišta, a drugi kaže da će tržište procvetati. Ako ste pametni, slušaćete obojicu. Neka vam um bude otvoren za sve pametno što dođe s obeju strana. Nažalost, mnogi siromašni Ljudi slušaju „malo pile“.

Dešavalo mi se da mnogi bliski prijatelji pokušaju da me nagovore da ne ulazim u neki posao ili investiciju. Pre nekoliko godina, prijatelj mi je sav uzbuđen rekao da je otkrio gde se dobija šest odsto interesa na oročene uloge. Rekao sam mu da ja dobijam šesnaest procenata od državne vlade. Sledećeg dana poslao mi je članak u kome se objašnjavalo zbog čega su takve investicije

rizične. Godinama već dobijam tih svojih šesnaest procenata, a on još uvek dobija svojih šest.

Rekao bih da je jedna od najtežih stvari u vezi s izgradnjom bogatstva biti svoj i spreman da se ne bude samo jedan iz gomile. Jer, na tržištu, obično je gomila ta koja stigne kasno i ne uspe. Ako se vest o dobrom poslu nalazi na naslovnoj strani, u većini slučajeva je suviše kasno. Potražite nešto drugo. Kao što kažu surferima: „Uvek dolazi sledeći talas." Ljudi koji u žurbi prekasno uzjašu talas obično su oni koji bivaju zbrisani s daske.

Pametni investitori ne mere vreme na tržištu. Ako propuste neki talas, tragaju za drugim i na vreme zauzimaju položaj. Ovo je većini investitora teško jer im kupovanje onoga što nije popularno deluje zastrašujuće. Stidljivi investitori su kao ovce koje idu u stadu. Ili ih uhvati pohlepa onda kad su pametni investitori već uzeli svoj profit i nastavili dalje. Pametni investitori kupuju investiciju dok još nije popularna. Znaju da se profit srvara kupovinom, ne prodajom. Strpljivo čekaju. Kao što rekoh, oni ne mere vreme na tržištu. Poput surfera, zauzimaju položaj na vreme i čekaju naredni veliki talas.

Sve je to „poslovanje upućenih". Postoje oblici tog poslovanja koji nisu legalni, kao i oni koji su legalni. Ali, kako god bilo, to je poslovanje upućenih. Jedina razlika je u tome koliko ste daleko od srži stvari. Razlog zbog kojeg želite da imate bogate prijatelje koji su bliski „unutrašnjim poslovima" jeste taj što se tamo prave pare. Prave se od informacija. Želite da čujete o sledećem bumu, uđete i izađete pre sledećeg hapšenja. Ne kažem da radite bilo šta nezakonito, ali što pre saznate, bolji su vaši izgledi na profit, uz minimalan rizik. Za to služe prijatelji. I, to je finansijska inteligencija.

4. OVLADAJTE FORMULOM I ZATIM NAUČITE NOVU:

Moć brzog učenja. Da bi napravio hleb, svaki pekar se drži recepta, makar onog koji postoji samo u njegovoj glavi. Isto važi i za zaradivanje para. Zato se novac u žargonu često i naziva „testo“.*

Uglavnom svi znamo za izreku „Ono si što jedeš.“ Ajaje parafraziram, pa kažem: „Postaješ ono što učiš.“ Drugim rečima, pazite šta učite, jer je moć toliko moćan da postajete ono što stavljate sebi u glavu. Na primer, ako učite kulinarstvo, imate tendenciju da kuvate. Postajete kuvar. Ukoliko više ne želite da budete kuvar, onda morate da učite nešto drugo. Recimo, za učitelja. Posle obično odete da predajete deci u školi. I tako dalje. Pažljivo birajte šta ćete učiti.

Kada je reč o novcu, mase uglavnom imaju jednu osnovnu formulu koju su naučile u školi. A to je rad za novac. Formula za koju vidim da prevladava na svetu jeste da svakog dana milioni ljudi ustaju i odlaze na posao, zarađuju platu, plaćaju račune, sravnjuju iznose u čekovnoj knjižici, kupuju neke zajedničke investicije i vraćaju se na posao. To je osnovna formula, ili recept.

Ako ste se umorili od onoga što radite. ili ne zarađujete dovoljno, sve što je potrebno jeste da promenite formulu na osnovu koje zarađujete.

Pre mnogo godina, kad mi je bilo dvadeset i šest, vikendom sam pohađao tečaj pod nazivom „Kako da kupite pravo na otkup hipoteke“. Naučio sam formulu. Sledeći trik je bio u disciplini da delam u skladu s onim što sam naučio. To je tačka na kojoj se većina ljudi zaustavlja. Tokom tri godine, koliko sam radio za Kseroks, slobodno vreme sam provodio učeći kako da ovladam umetnošću otkupljivanja hipoteka. Služeći se tom formulom zaradio sam više miliona dolara, ali danas je to suviše sporo i suviše ljudi se time bavi.

Zato, kad sam ovladao tom formulom, krenuo sam u potragu za drugim formulama. Što se tiče mnogih tečajeva, nisam direktno primenio naučenu informaciju, ali sam uvek naučio nešto novo.

Prisustvovao sam najrazličitijim tečajevima i često sedeo u prostorijama punim ljudima s doktoratima iz nuklearne fizike i nauka o kos

Dough, engl. "testo", ali i "lova" (prim. prev.).

mosu. Ipak, naučio sam mnogo šta što je moje investiranje u hartije od vrednosti i nekretnine učinilo smislenijim i unosnijim.

Na mnogim nižim i državnim koledžima drže se predavanja iz finansijskog planiranja i kupovanja tradicionalnih investicija. To su

odlična mesta da se počne.

I tako, uvek tragam za bržom formulom. Zahvaljujući tome, za dan uglavnom zaradim više nego većina Ljudi celog života.

Još jedna usputna napomena. U svetu koji se danas tako brzo menja, više nije toliko važno šta znate, jer je vaše znanje često zastarelo. Važno je koliko brzo učite. Ta veština je neprocenjiva. Ona je od neprocenjive vrednosti u otkrivanju bržih formula recepata, ako hoćete, za pripremu testa. Naporan rad za platu je zastarela formula koja potiče još iz kamenog doba.

5. ISPLATITE PRVO SEBE: Moć samodiscipline. Ako ne možete da sačuvate kontrolu nad sobom, nemojte ni pokušavati da se obogatite. Mogli biste prvo pokušati da se prijavite u marince ili neki verski red, kako biste naučili da se kontrolišete. Nema smisla ulagati, zarađivati pare i bacati ih. Pomanjkanje samodiscipline dovodi mnoge dobitnike na lutriji do toga da ubrzo pošto dobiju milione ostanu bez prebijene pare. Pomanjkanje samodiscipline je ono što prouzrokuje da Ljudi koji dobiju povišicu odmah odu i kupe novi automobil ili karte za krstarenje.

Teško je reći koja je od deset tačaka najvažnija. Ali, ovu je verovatno najteže savladati ukoliko već nije deo vašeg sklopa. Usudio bih se da kažem da je nedostatak lične samodiscipline faktor br.1 koji deli bogate, siromašne i srednju klasu.

Jednostavno rečeno, Ljudi koji poseduju malo samopouzdanja i imaju nizak prag tolerancije kada je reč o finansijskom pritisku, ne mogu se nikad ponavljati, nikad obogatiti. Kao što sam rekao, lekcija koju sam naučio od svog bogatog oca bila je da nas „svet cima naokolo“. Svet cima Ijude ne zato što su drugi Ljudi siledžije, " Već zbog toga što pojedincu nedostaje unutrašnje kontrole i discipline. Ljudi kojima neodstaje unutrašnje snage često postaju žrtve onih koji po. ju samodisciplinu.

Na tečajevima preduzetništva na kojima predajem, konstantno podsećam Ijude da se ne usredsređuju na svoj proizvod, bez obzira na to dali se radi o robi ili uslugama, već da se usredsrede na razvijanje veštine upravljanja. Tri najvažnije veštine upravljanja (menadžmenta), koje su vam neophodne da biste otpočeli sopstveni biznis, jesu:

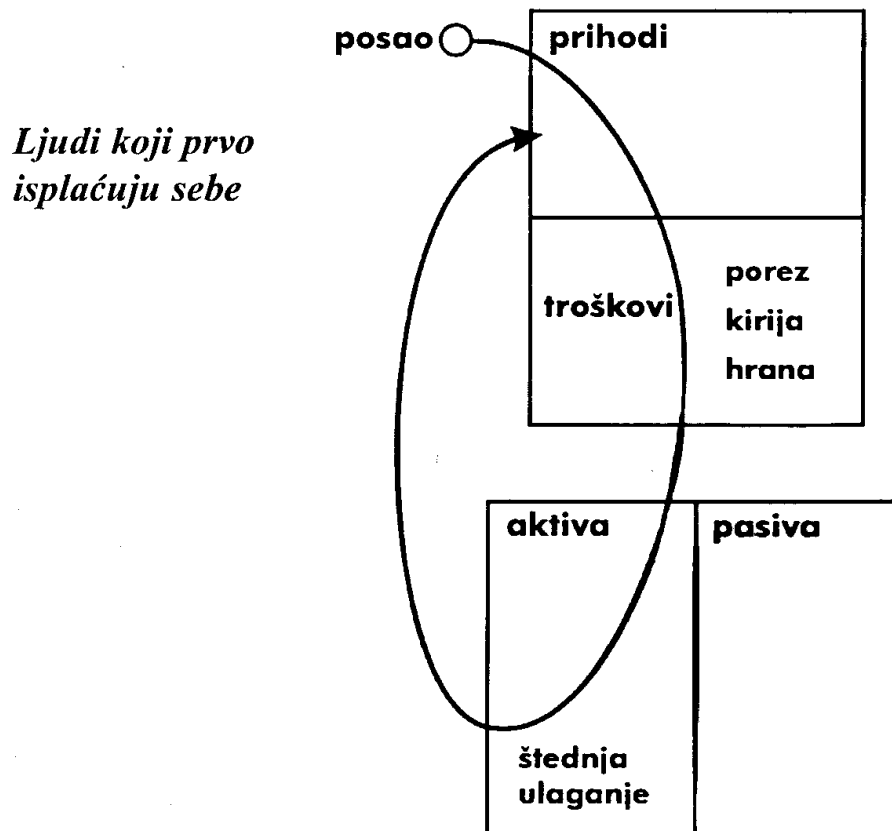
1. upravljanje gotovinskim tokom;
2. upravljanje ljudima;
3. upravljanje sopstvenim vremenom.

Rekao bih da se ove tri veštine odnose na sve, a ne samo na preduzetnike. One su bitne u odnosu na vaš način života kao pojedinca, ili kao dela porodice, biznisa, dobrotvorne organizacije, grada ili nacije.

Svaka se od ovih veština pojačava temeljnim ovladavanjem samodisciplinom. Ja reči „prvo isplati sebe“ ne shvatam olako.

Ta rečenica, inače, potiče iz knjige Džordža Klasena *Najbogatiji čovek Vavilona (The Richest Man in Babylon)*. Ta knjiga je prodana u milionima primeraka. Međutim, dok mnogi bez zazora ponavljaju tu snažnu rečenicu, tek nekolicina se i vlada u skladu s njom. Kao što rekoh, finansijska pismenost omogućava čoveku da čita brojeve. a oni su ti koji pričaju priču. Uvidom u nečiji obračun prihoda i bilans. odmah vidim da li Ljudi koji drugima drže predavanje da bi trebalo da „prvo isplate sebe“ zaista i praktikuju tu svoju propoved.

Slika vredi hiljadu reči. Stoga, hajde da još jednom uporedimo finansijski obračun Ljudi koji prvo isplaćuju sebe s obračunom onih koji ne rade tako.



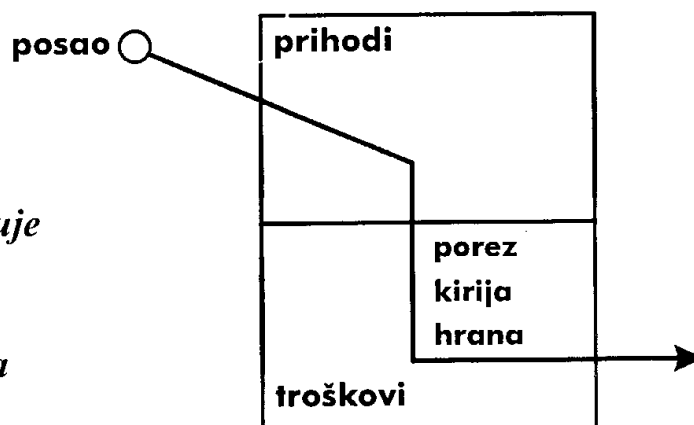
Proučite dijagrame i pokušajte da uočite neke razlike. Ponovo napominjem da je razumevanje gotovinskog toka ono koje priča priču. Mnogi Ljudi se koncentrišu na brojeve i onda im promakne poenta priče. Ukoliko zaista počnete da poimate moć koju ima gotovinski tok. ubrzo ćete shvatiti šta nije u redu sa slikom na sledećoj strani, ili zbog čega devedeset odsto Ljudi celog svog života teško radi, a kad jednog dana to više nisu u stanju potrebna im je podrška države u vidu socijalne pomoći.

Uvidate li to? Gornji dijagram odražava posrupke pojedinca koji je odabrao da prvo isplaćuje sebe. Svakog meseca on prvo dodeljuje novac svojoj koloni aktive, da bi tek potom platio mesečne troškove. I mada su milioni Ljudi pročitali Klasenovu knjigu i razumeli reči

„isplati prvo sebe“, u stvarnosti sebe isplaćuju poslednje.

Lepo čujem kako galamite vi koji iskreno verujete da čovek prvo mora da plati sve svoje račune. A čujem i sve one „odgovorne“ koji plaćaju svoje račune na vreme. Ja ne kažem da valja da budete neodgovorni i preskačete plaćanje računa. Kažem samo da činite ono što piše u knjizi, a to je „isplatite prvo sebe“. Gornji dijagram, a ne onaj na sledećoj strani, predstavlja tačan računovodstveni prikaz takvog posrupka.

*Osoba koja
prvo isplaćuje
sve ostale –
često joj ne
ostane ništa*



| aktiva | pasiva |
|--------|--------|
| | |

Moja supruga i ja smo zapošljavali brojne knjigovode, računovode i bankare kojima je ovaj način gledanja na **stvari**, „isplati prvo sebe“, predstavljao veliki problem. Razlog tome je **to što** ti finansijski profesionalci zapravo čine ono što i mase, isplaćuju sebe tek na kraju. Prvo isplaćuju sve druge.

U mom životu bilo je meseci kadaje, iz ovih ili onih razloga, priliv gotovine bio manji od iznosa na mojim računima. I pored toga sam isplaćivao prvo sebe. Moj računovođa i knjigovođa su padali u paniku. „Krenuće na vas. Poreznici će vas strpati u zatvor.“ „Uništíteete svoj kredibilitet u banci.“ „Iseći će nam struju.“ I pored toga sam isplaćivao prvo sebe.

Pitate zašto? Zato što je to upravo ono o čemu govori *Najbogatiji čovek Vavilona*. Moć samodiscipline i unutrašnje snage. Narodski rečeno, petlja. Kao što me je moj bogati otac naučio još onog prvog meseca kada sam radio za njega, većina ljudi dopušta svetu da ih cima naokolo. Uterivači dugova vas zovu i kažu: „Plati, ili...“ Onda platite, ali ne isplatite sebe. Prodavac vam kaže: „Nema veze, stavićemo to na vaš račun.“ Vaš agent iz kompanije za promet nekretninama kaže vam: „Samo napred država vam dozvoljava odbitak od poreza na račun kuće u kojoj živite.“ O tome govori ta knjiga. O petlji da krenete u susret plimi i obogatite se. Možda vi i niste slabi, ali, kad se potegne pitanje novca, mnogi postanu plačljivi.

Ne kažem vam da budete neodgovorni. Razlog što mi preko kreditne kartice ne odobravaju veliki „minus“ niti odobravaju trošenje na tričarije jeste to što hoću da isplatim prvo sebe. Razlog što umanjujem svoj prihod u stvari je to što ne želim da ga dajem državi. To je i razlog, za vas koji ste odgledali moju videotraku *Tajne bogatih (The Secrets of the Rich)*, što moj prihod potiče iz moje kolone aktive. kroz korporaciju Nevada. Ako radim za novac, onda ga uzima država.

Premda su računi poslednji na redu za plaćanje. finansijski sam dovoljno mudar da se ne uvaljujem u probleme. Ne **volim** potrošačke kredite. Posedujem, zapravo, pasivu koja je veća od one koju ima devedeset devet procenata populacije, ali ja ne plaćam **za** nju; za nju plaćaju drugi. Oni se zovu zakupci. Prema tome. ako hoćete da isplaćujete prvo sebe, pravilo br. **1** glasi da, pre svega. ne upadate **u** dug. **lako** su računi poslednje što plaćam, sve sam sredio tako da imam **samo male** i nevažne račune koji moraju da se plate.

Drugo, kad mi povremeno manjka gotovine, i dalje isplaćujem prvo sebe. Puštam poverioce, pa čak i državu, da galame koliko im je volja. Dopada mi se da ih ljutim. Zašto? Zato što mi zapravo čine uslugu. mspirišu me da zarađujem još više. Stoga prvo isplatim sebe, uložim novac i pustim poverioce da galame. Svakako i njima, uglavnom, odmah plaćam. Moja supruga i ja imamo odličnu reputaciju u poslovnom svetu. Naprosto, ne dopuštamo sebi da podlegnemo pritisku i trošimo svoju ušteđevinu ili likvidiramo hartije od vrednosti da bismo platili potrošački dug. To nije finansijski inteligentno.

Prema tome, odgovor je sledeći:

1. Ne uvaljujte se se u velike dugove, jer svaki dug mora da se vrati. Održavajte nizak nivo troškova. Prvo akumulirajte aktivu. Tek potom kupite veliku kuću ili lepa kola. Zaglaviti se u trei pacova nije nimalo inteligentno.
2. Desi li se da ste trenutno „kratki“ s gotovinom, pustite neka pritisak raste i ne dirajte ušteđevinu niti svoje investicije. Neka pritisak nadahne vaš fmansijski genij da iznađe nove načine za zarađivanje još više novca i onda platite račune. Povećaćete svoju sposobnost da zaradite više, kao i svoju finansijsku inteligenciju.

Mnogo puta mi se desilo da dospem u fmansijski škripac, ali sam upotrebio mozak da bih srvorio veći prihod, nepokolebljivo braneći svoju aktivu. Moj knjigovođa je dizao galamu i tražio pokriće, ali ja sam se ponašao kao dobar vojnik koji brani tvrđavu, tvrđavu aktive.

Siromašni Ljudi imaju loše navike. Najčešća loša navika ima vrlo bezazlen naziv „štrpkanje ušteđevine“. Bogati znaju da se ušteđevina koristi samo da bi se zaradilo još više novca, a ne za plaćanje računa.

Znam da to prilično tvrdokorno zvuči, ali, ako niste čvrsti iznutra, svet će vas svakako cimiti naokolo.

Ukoliko vam se ne dopada pomisao na finansijski pritisak, onda pronadite formulu koja kod vas funkcioniše. Dobra formula podrazumeva kresanje troškova, stavljanje novca u banku, plaćanje više nego izdašnog poreza na imovinu, kupovinu bezbednih zajedničkih investicija i zavetovanje na prosečnost. Međutim, time se krši pravilo „isplati prvo sebe“.

To pravilo ne podstiče samožrtvovanje ili finansijsku apstinenciju. Ono ne znači da isplatite prvo sebe i potom gladujete. Život nam je dat da bismo u njemu uživali. Ako prizovete svoj finansijski genij, možete da imate sve dobre stvari koje život pruža, postanete bogati i plaćate račune, a da pri tom ne žrtvujete lep život. A to je finansijska inteligencija.

6. DOBRO PLAĆAJTE SVOJE BROKERE: Moć dobrog saveta. Često viđam ljude kako ispred svoje kuće postavljaju tablu s natpisom „Na prodaju bez posrednika“. Ili, na televiziji danas može da se vidi mnogo ljudi koji se predstavljaju kao „diskontni brokeri“.

Moj bogati otac naučio me je da primenjujem suprotnu taktiku. Smatrao je da profesionalce treba plaćati dobro, i ja sam s poverenjem prigrlio tu politiku. Danas upošljam skupe advokate, računovođe, dilere nekretnina i berzanske brokere. Zašto? Zato što bi njihove usluge, ako podvlačim ako su profesionalci, trebalo da vam donesu novac. A što više novca zarade oni, više ga zarađujem i ja.

Živimo u dobu informacija. Informacije su od neprocenjive vrednosti. Dobar broker bi trebalo da vam dobavlja informacije, kao i da odvoji malo vremena da vas pouči. Imam više brokera koji su spremni da čine to za mene. Neki su me poučavali i onda kad sam imao malo ili nimalo novca, i ja ih i danas imam pored sebe.

Ono što plaćam brokeru u stvari je malo u poređenju s novcem koji mogu da zaradim na osnovu informacije koju mi dobavi. Volim kad moj berzanski broker ili diler nekretnina dobro zarađuje. Jer, to obično znači da ja dobro zarađujem.

Pored toga što mi zarađuje pare, dobar broker štedi moje vreme recimo, kao kad sam kupio prazan plac za devet hiljada dolara i odmah ga prodao za dvadeset i pet hiljada, pa sam mnogo brže mogao da kupim svoj porše.

Brokери su vaše oči i uši na tržištu. Oni su tamo svakog dana, stoga ja ne moram da budem. Više volim da igram golf.

Takođe, ljudi koji se sami poduhvataju prodaje svoje kuće ne smeju suviše vrednovati sopsrveno vreme. A zašto bih želeo da uštedim nekoliko dolara kad bih to vreme mogao da upotrebim da

zaradim pare ili ga provedem s onima koje volim? Nalazim da je smešno što mnogi siromašni ili pripadnici srednje klase insistiraju da u restoranu daju napojnicu u vrednosti petnaest do dvadeset odsto od usluge, a žale se zbog tri do sedam odsto koliko uzimaju brokери. Uživaju da daju napojnice ljudima iz kolone troškova i cicijaše na ljudima iz kolone aktive. To nije finansijski inteligentno.

Nisu svi brokери isti. Na nesreću, većina brokera su samo prodavci. Rekao bih da su najgori oni koji se bave trgovinom nekretninama. Oni prodaju, ali sami poseduju malo ili nimalo nepokretne imovine. Postoji ogromna razlika između brokera koji prodaje kuće i brokera koji prodaje investicije. A isto važi i za brokere koji trguju hartijama od vrednosti, obveznicama, zajedničkim investicijama ili osiguranjem, koji sebe nazivaju finansijskim planerima. Kao u bajci, morate da poljubite mnogo žaba da biste pronašli jednog princa. Setite se samo stare poslovice: „Nikad ne pitajte prodavca enciklopedija da li vam je potrebna enciklopedija.”

Kad god pozovem nekog profesionalca na razgovor u vezi sa zaposlenjem, prvo ga pitam koliko imovine ili hartija od vrednosti poseduje i koliki procenat poreza plaća. To se odnosi na mog poreskog advokata jednako kao i na mog računovođu. Gospođa koja je moj računovođa ima sopstveni biznis. Njena profesija je računovodstvo, ali njen biznis su nekretnine. Nekad sam imao računovođu koji je imao neki svoj mali biznis, ali nije posedovao nekretnine. Prekinuo sam saradnju, jer nas nije interesovao isti biznis.

Nađite brokera kome će vaš najbolji interes ležati na srcu. Mnogi brokери će odvojiti vremena da vas pouče i biće možda najbolja aktiva koju ste ikada imali. Budite fer i većinom će i oni biti fer prema vama. Ako ne razmišljate ni o čemu drugom nego o tome kako da smanjite njihovu proviziju, zašto bi onda uopšte želeli da rade za vas? Logika je vrlo jednostavna.

Kao što sam već pomenuo, jedna od veština upravljanja jeste upravljanje ljudima. Mnogi umeju da upravljaju samo ljudima za koje im se čini da su manje pametni od njih samih i nad kojima imaju moć, kao što su potčinjeni u smislu radnog mesta. Mnogi direktori s manjim obimom ovlašćenja to i ostaju, ne bivaju unapređeni, jer znaju kako da se ophode s ljudima koji su im potčinjeni, ali ne i sa svojim pretpostavljenima. Stvarna veština upravljanja ogleda se u dobrom plaćanju ljudi koji su u nekoj tehničkoj oblasti pametniji od vas. To je razlog što kompanije imaju direktorske odbore. I vi bi trebalo da imate jedan takav. I to je finansijska inteligencija.

- 7. UZIMAJTE BEZ DAVANJA:** To je moć koja znači dobijati nešto ni za šta. Kad su prvi beli doseljenici došli u Ameriku, **bili** su iznenađeni običajima nekih američkih Indijanaca. Na primer, ako je doseljeniku bilo hladno, indijanac mu je davao cebe. Pogrešno

shvativši da je reč o poklonu, belac je umeo da se uvredi kada bi Indijanac tražio svoje čebe natrag.

I Indijanci su se ljutili kad bi shvatili da belac ne namerava da im vrati čebe. Međutim, reč je bila naprosto o različitosti kultura.

U svetu „kolone aktive“ od vitalnog je značaja da umete da dobijate nešto za ništa. Prvo pitanje sofisticiranih investitora je: „Koliko brzo mogu da povratim uloženo?“ Takođe, hoće da znaju i šta dobijaju džabe, što se još naziva i deo kolača.

Na primer, našao sam mali stan u vlasništvu, nekoliko ulica od moje kuće, s mogućnošću otkupa hipoteke. Banka je tražila šezdeset hiljada, a ja sam ponudio pedeset, što su i uzeli, jer je s mojom ponudom išao i blagajnički ček na taj iznos. Shvatili su da mislim ozbiljno. Mnogi investitori bi to prokomentarisali kao vezivanje velikog gotovinskog iznosa i da bi možda bilo bolje podići zajam. U ovom slučaju, odgovor je ne. Moja investiciona kompanija taj stan zimi izdaje turistima, „pticama selicama“ koje tada dolaze u Arizonu, i to za dve i po hiljade dolara mesečno tokom četiri zimska meseca. Van sezone, izdaje se za hiljadu mesečno. Svoj novac sam vratio za oko tri godine. Sad posedujem tu aktivu, koja iz meseca u mesec „štancuje“ novac za mene.

Isto je i s hartijama od vrednosti. Veoma često moj broker me pozove i preporuči da uložim znatnu sumu u deonice kompanije za koju smatra da će povući neki potez koji će podići vrednost deonica, recimo, objaviti izbacivanje novog proizvoda na tržište. Ulažem novac na nedelju do mesec dana, dok vrednost deonica raste. Zatim, povlačim početni ulog i ne brinem više o fluktuacijama tržišta, jer je ono što sam uložio u mom džepu, spremno da bude uloženo u neku drugu aktivu. Dakle, moj novac ulazi u igru i izlazi iz nje, a ja posedujem aktivu koja me, tehnički gledano, nije koštala ništa.

Istini za ljubav, mnogo puta biva i da izgubim novac. Ali, u igru ulazim samo s onoliko novca koliko mogu da dozvolim sebi da izgubim. Rekao bih da, na deset prosečnih investicija, dve ili tri se pokažu kao pun pogodak, od pet ili šest ne bude ništa, a na dve do tri gubim. Međutim, svoje gubitke ograničavam isključivo na novac kojim tog trenutka raspolazem.

Ljudi koji mrze rizik neka drže novac u banci. Na duže staze, štedeti je ipak bolje nego ne štedeti. Međutim, dugo traje dok ne povratite uloženo, a u većini slučajeva, ne dobijate ništa džabe. Nekad su poklanjali tostere, ali danas to retko rade.

Svaka moja investicija ima i neku prednost, to jest nešto za džabe. Stan u vlasništvu, miniskladište, komad zemljišta, kuća, deonice, poslovni prostor. I mora da bude ograničen rizik, ili ideja skopčana s malim rizikom. Postoje knjige koje se bave isključivo ovom temom, ali neću sada o njima. Rej Krok, vlasnik

Mekdonaldsa prodavao franšize za hamburgere ne zato što je voleo hamburgere već zato što je želeo da džabe dobije zemljište na kome se nalazi franšiza.

Stoga, mudri investitori moraju da gledaju malo dalje nego samo na povratak uložnog: bitna je imovina koju dobijate besplatno pošto vratite uloženi novac. To je finansijska inteligencija.

8. AKTIVA KUPUJE LUKSUZ: Moć usredsređivanja. Sin mog prijatelja imao je ružnu naviku da razbacuje novac.

Šesnaestogodišnjak, sasvim prirodno je želeo sopstvena kola. Izgovor: „Svim mojim drugovima su roditelji kupili kola." Klinac je hteo da uzme od svoje ušteđevine da bi uplatio prvu ratu. Tada me je njegov otac pozvao.

„Misliš li da bi trebalo to da mu dozvolim? Ili da postupim kao i ostali roditelji i jednostavno mu kupim kola?"

Odgovorio sam mu: „Možda bi to donekle ublažilo pritisak, nakratko, ali šta bi ga time naučio na duže staze? Možeš li da upotrebiš tu njegovu žudnju za kolima i inspirišiš ga da nešto nauči?"

Odjednom, lampica mu se upalila i požurio je kući.

Dva meseca kasnije ponovo smo se videli. „Je li tvoj sin dobio svoja nova kola?" pitao sam.

„Ne, nije. Ali, onomad sam mu dao tri hiljade da ih kupi. Rekao sam mu da upotrebi taj novac umesto novca koji ostavljamo za njegovo školovanje."

„Dakle, vrlo velikodušno od tebe". primetio sam.

„Baš i nije. Uz novac je išla i začkoljica. Poslušao sam tvoj savet da iskoristim snagu njegove želje da ima kola i upotrebim je da bih ga nešto naučio."

„U čemu je bila začkoljica?" pitao sam.

„Dakle, prvo smo izvadili onu tvoju igru, *CASHFLOW*. Igrajući, obavili smo dugačak razgovor o mudroj upotrebi novca. Zatim sam mu poklonio pretplatu na Vol strit žurnal, i nekoliko knjiga o trgovini hartijama od vrednosti."

„I onda?" pitao sam. „U čemu je bila začkoljica?"

„Rekao sam da su te tri hiljade njegove, ali da njima ne može direktno da kupi kola. Mogao je da ih upotrebi da kupuje i prodaje deonice, nađe svog brokera i, kada s te tri zaradi šest hiljada, imaće novac za kola, a preostale tri hiljade idu u fond za koledž."

„I, koji su rezultati?" upitao sam.

„Dakle, u početku mu se posrećilo, ali je sve što je dobio izgubio posle nekoliko dana. Zatim se zaista zainteresovao. Danas, rekao bih, ima dve hiljade manje, ali je njegovo interesovanje u porastu.

Pročitao je sve knjige koje sam mu kupio i stalno odlazi u biblioteku po još. Doslovce guta Vol strit žurnal, traži indikatore, a umesto MTVja gleda CNBC. Ostalo mu je samo hiljadu dolara, ali njegovo interesovanje i učenje nemaju granice. Zna da će, ako izgubi novac,

još dve godine biti pešak. Ali, kao da ga nije briga. Čak deluje nezainteresovano za kupovinu kola jer mu se ova igra čini zabavnijom."

„Šta biva ako izgubi sav novac?" pitao sam.

„Taj most ćemo preći kad dođemo do njega. Više volim da sada izgubi sve nego da riskira da mu se to dogodi jednog dana kad bude u našim godinama. Pored toga, kada je reč o njegovom obrazovanju, to su tri najpametnije potrošene hiljade dolara. Ono što sada uči valjaće mu celog života, a kao da stiće novo poštovanje za moć novca. Mislim da ga više ne razbacuje."

Kao što sam rekao u odeljku „Prvo isplatite sebe", ako čovek ne može da ovlada samodisciplinom, bolje da i ne pokušava da se obogati. Jer, dok proces priliva gotovine iz kolone aktive izgleda teoretski lak, intelektualna čvrstina u usmeravanju novca je onaj teži deo. Usled spoljašnjih iskušenja, u današnjem potrošačkom svetu mnogo je lakše izbaciti novac kroz kolonu troškova. Zbog nedostatka intelektualne čvrstine, taj novac teče linijom manjeg otpora. To je uzrok siromaštva i finansijskih problema.

Dao sam ovaj numerički prikaz finansijske inteligencije, u ovom slučaju sposobnosti da se novac usmeri tako da pravi još novca.

Ako bismo stotini ljudi dali po deset hiljada dolara na početku godine, evo šta ja mislim da bi se na kraju godine dogodilo:

- Njih osamdesetoro ne bi imalo više ništa. Štaviše, mnogi bi još bili u dugovima, jer bi novac iskoristili da uplate nova kola, frižider, televizor, videorikorder ili godišnji odmor.
- Njih šesnaestoro bi uvećalo tih deset hiljada za pet do deset procenata.
- Četvoro bi taj iznos povećalo na dvadeset hiljada, možda na milione.

U školu idemo da bismo se osposobili za profesiju i potom zaposlili i zarađivali novac. Po mom mišljenju, jednako je važno da naučite i kako da novac radi za vas.

Volim luksuz, ništa manje nego bilo ko drugi. Razlika je u tome što neki do luksuznih stvari dolaze na kredit. To je ona zamka u koju ih uvaljuje nastojanje da održe korak s okolinom i želja da imaju ono što i neko drugi. Kad sam hteo da kupim porše, lakši put je bio da pozovem svog bankara i dobijem zajam. Ali, umesto da se fokusiram na kolonu pasive, ja sam se fokusirao na kolonu aktive.

Po navici, svoju žudnju za potrošnjom koristio sam da inspirišem svoj finansijski genij i motivišem ga da investira.

Danas se previše često usredsređujemo na to da pozajmimo novac za stvari koje želimo, umesto da se usredsredimo na stvaranje novca. Prvo je lakše na kratke, ali teže na duge staze. Reč je o lošoj navici koju smo razvili kao pojedinci i kao nacija. Upamtite, lakši put često postaje onaj teži, a teži put često postaje lakši.

Što pre sebe i one koje volite naučite da gospodare novcem, to

bolje. Novac je moćna sila. Nažalost, Ljudi tu moć koriste protiv sebe. Ako je vaša finansijska inteligencija mala, novac će vas pregaziti. Biće pametniji od vas. A ako je novac pametniji od vas, radićete za njega celog veka.

Da biste bili gospodar novca, morate da budete pametniji od njega. Onda će novac da radi šta mu se kaže. Pokoravaće vam se. Umesto da budete njegov rob, bićete njegov gospodar. To je finansijska inteligencija.

9. POTREBA ZA HEROJIMA: Moć mita Kad sam bio klinac, obožavao sam Vilija Mejsa, Henka Erona, Jogija Bera.* Oni **su** bili moji heroji. Igrao sam u maloj ligi i želeo da budem kao oni. Čuvao sam sličice s njihovim likovima kao blago. Hteo sam da znam sve o njima. Znao sam statistike, sve proseke po utakmicama, njihove prosečne učinke, koliko su bili plaćeni, i kako su se popeli iz druge u prvu ligu. Hteo sam sve da znam jer sam želeo da budem poput njih.

Svaki put kad sam kao deveto ili desetogodišnjak igrao udarača ili hvatača, to nisam bio ja. Bio sam Jogi ili Henk. To je jedan od najboljih načina da naučimo da ćemo kao odrasli često gubiti. Gubimo svoje heroje. Gubimo svoju naivnost.

* Nekadašnje bejzbolzvezde (prim. prev.).

Gledam danas klince iz mog kraja kako igraju košarku. Na terenu, oni nisu mali Džoni; oni su Majkl Džordan, ser Čarls ili Klajd. Podražavanje ili uživljavanje u ulogu heroja veoma je dobar način da se nešto nauči. Upravo zbog toga se diže tolika povika kad neko poput O. Džeja padne u nemilost.

Ima tu više od pukog sudskog procesa. Reč je o gubitku heroja. Nekog s kim su Ljudi odrastali, na koga su se ugledali i želeli da budu kao on. Sad odjednom moramo da isteramo tu ličnost iz svog sistema.

Sad sam stariji i imam nove heroje. To su igrači golfa poput Pitera Jakobsena, Freda Kaplsa i Tajgera Vudsa. Imitiram njihove zamahe i dajem sve od sebe da pročitam sve što se o njima piše. Takođe, imam i heroje kao što su Donald Tramp, Voren Bafet, Piter Linč, Džordž Soros i Džim Rodžers. Iako nisam dete, znam njihove statistike, baš kao što sam znao sve o svojim bejzboljunacima. Pratim u šta ulaže Voren Bafet, i pročitam sve što mi padne šaka o njegovom mišljenju o tržištu. Čitam knjigu Pitera Linča da bih shvatio kako on bira hartije od vrednosti. A čitam i o Donaldu Trampu, pokušavajući da razumem kako on pregovara i sklapa poslove.

Baš kao što ja nisam bio ja kad sam se spremao da zamahnem palicom za bejzbol, kad sam na tržištu ili pregovaram u vezi s nekim

poslom, podsvesno delam sa hrabrošću jednog Trampa. Ili, kad analiziram trend, gledam ga očima Pitera Linča. Imajući heroje, priključujemo se na bogat izvor sirovog genija.

Međutim, inspiracija nije sve što nam dolazi od heroja. Oni čine da stvari izgledaju lake. Upravo to je ono zbog čega smo ubeđeni da želimo da budemo poput njih. „Ako mogu oni, mogu i ja.“

Kada je reč o investiranju, previše je onih koji čine da to zvuči teško. Umesto toga, nađite heroje koji će učiniti da izgleda lako.

10. UČI DRUGE I BIĆE TI DATO: Moć davanja. Oba moja oca bili su učitelji. Moj bogati otac me je naučio lekciju koja me prati celog života, a to je potreba da se bude milosrdan, da se daje. Moj obrazovani otac je davao mnogo, u smislu svog vremena i znanja, ali gotovo nikada nije davao novac. Pomenuo sam već, obično je govorio da bi dao da ima viška novca. Naravno, viška je retko kad bilo.

Moj bogati otac je poklanjao novac kao i obrazovanje. Čvrsto je verovao u davanje desetine. „Ako nešto hoćeš da imaš, moraš prvo da daš“, uvek je govorio. Kad mu je nedostajalo gotovine, naprosto bi davao novac svojoj crkvi ili omiljenoj dobrotvornoj ustanovi.

Kad bih mogao da učinim da upamtite samo jednu jedinu zamisao, bila bi to ova. Kad god osećate „nedostatak“ nečega ili „potrebu“ za nečim, prvo dajte to isto i vratiće vam se obilato. To važi za novac, osmeh, ljubav, prijateljstvo. Znam da je to često poslednja stvar koju čovek želi da učini, ali je meni uvek upalilo. Naprosto verujem u istinitost principa reciprociteta i dajem ono što i sam želim. Želim novac, onda dajem novac i vraća mi se višestruko umnožen. Želim veze, onda pomognem nekom da stekne veze i, kao magijom, veze mi dođu same. Pre mnogo godina, čuo sam izreku koja glasi: „Gospod nema potrebu da prima, ali Ljudi moraju da daju.“

Moj bogati otac je često govorio: „Siromašni su gramziviji od bogatih.“ Objasnjavao je da čovek, ako je bogat, obezbeđuje nešto što drugi Ljudi žele. Celog života, kad god sam imao potrebu za nečim, kad mi je nedostajalo novca, kad mi je bila potrebna pomoć, naprosto bih u svom srcu našao ono što želim i odlučivao da prvo to dam. A kad sam davao, uvek mi se vraćalo.

To me podseća na priču o čoveku koji u ledenoj noći sedi ispred peći s punim naručjem drva i viče na malu okruglu peć: „Kad ti meni budeš dala malo toplote, onda ću i ja da ubacim u tebe koje drvo.“ A kad je reč o novcu, ljubavi, sreći, prodaji i vezama, sve što čovek mora da upamti je da prvo da ono što sam želi, pa će mu se obilato vratiti. Često i samo razmišljanje o tome šta želim i kako bih to mogao dati nekom drugom oslobađa bujicu velikodušnosti. Kad god mi se čini da mi Ljudi uskraćuju osmehe, naprosto počnem da se smešim i pozdravljam druge i, kao magijom, oko mene se odjednom nađe mnogo više Ljudi s osmehom na licu. Živa je istina da je tvoj svet tvoje ogledalo.

Dakle, zato kažem: „Uči druge i biće ti dato.“ Otkrio sam da što iskrenije poučavam one koji žele da nauče, i sam više učim. Ako želite da naučite o novcu, poučavajte nekog drugog. Bujica novih ideja i boljeg uspeha krenuće sama od sebe.

Bivalo je da sam davao i da zauzvrat nisam dobio ništa, ili bar ne ono što sam želeo. Ali, kad bolje pogledam i začepkam po duši, u tim slučajevima sam davao upravo da bih primio, a nisam davao zarad davanja.

Moj otac je učio učitelje, i postao je majstoručitelj. Moj bogati otac je uvek poučavao mlade o svom načinu vođenja biznisa. Kad se osvrnem unazad, to velikodušno poklanjanje onoga što su znali učinilo ih je pametnijima. Postoje na ovom svetu sile pametnije od nas. Tamo kuda ste naumili možete stići i sami, ali s tim silama je lakše. Morate samo da budete velikodušni s onim što imate, i sile će biti velikodušne prema vama.

ZELITE JOŠ?

EVO ŠTA TREBA DA URADITE

Možda mnogi neće biti zadovoljni s mojih deset tačaka. Čini im se da je pre reč o filozofiji nego o akciji. Ja, pak, smatram da je razumevanje filozofije važno koliko i akcija. Ima mnogo ljudi koji žele da delaju umesto da razmišljaju, a ima i onih koji misle, ali ne čine ništa. Rekao bih da se na mene odnosi i jedno i drugo. Volim nove ideje, a volim i akciju.

Stoga, za one koji žele da znaju šta im je činiti da bi počeli, navešću, u kraćoj formi, neke od stvari koje ja radim.

- Prestanite da radite ono što radite. Drugim rečima, predahnite malo i utvrdite šta funkcioniše, a šta ne. Ludilo je, po definiciji, ponavljanje iste radnje i očekivanje drugačijeg rezultata. Prestanite s onim što ne funkcioniše i potražite sebi novi posao.
- Tragajte za novim idejama. Kad su mi potrebne nove ideje u vezi s investicijama, ja zađem po knjižarama i potražim knjige o različitim i jedinstvenim temama. Zovem ih formulama. Kupujem knjige koje sadrže uputstva o formuli o kojoj nemam pojma. Na primer, u knjižari sam pronašao knjigu *Šesnaestoprocentni rastvor (The 16 Percent Solution)** od Džoela Moskoviča. Kupio sam je i pročitao.

PREDUZMI NEŠTO! Sledećeg četvrtka učinio sam upravo ono što je pisalo u knjizi. Korak po korak. Učinio sam to i tako što sam u advokatskim kancelarijama i bankama našao neke odlične poslove s nek

* Igra reči; znači i "Rešenje od šesnaest procenata" (prim. prev.).

retinama. Većina ljudi ne preduzima ništa, ili dopuste da ih neko odgovori od neke nove formule koju proučavaju. Moj komšija mi je rekao zašto šesnaest procenata neće upaliti. Nisam ga slušao, jer on sam nikada nije probao.

- Nađite nekog ko je već uradio ono što vi nameravate da uradite. Odvedite ga na ručak. Zamolite ga da vam da neki savet, da vam otkrije neku malu poslovnu caku. Što se tiče onog prava zaloga koje je donosilo šesnaest procenata, otišao sam u opštinsko poresko odeljenje i našao državnu službenicu koja je tamo radila. Otkrio sam da je i ona takođe ulagala u prava zaloga. Bilo joj je drago da mi kaže sve što je znala o tome. Posle ručka, odvojila je celo poslepodne da me upozna sa svime. Sledećeg dana, uz njenu pomoć našao sam dva odlična imanja i od tada gomilam interes od šesnaest odsto. Knjigu sam pročitao za dan, još dan mi je trebao da preduzmem nešto, sat

vremena sam utrošio na ručak, plus dan za sklapanje dva odlična posla.

- Uzimajte časove i kupujte trake. Ja u novinama tragam za novim i zanimljivim tečajevima. Mnogi su besplatni. ili se plaća nešto malo. Nije mi žao da platim i skup seminar kada želim nešto da naučim. Bogat sam i oslobođen potrebe da jurim zaposlenje upravo zahvaljujući tečajevima koje sam pohađao. Imam prijatelje koji nisu hteli da idu na tečajeve i govorili su mi da bacam pare, a i dandanas su zaposleni na istom radnom mestu.
- Pravite mnogo ponuda. Kad želim neku nekretninu, pogledam ih mnogo i gotovo po pravilu dajem pismene ponude. Ako vi ne znate koja je prava ponuda, ne znam ni ja. To je posao agenta za nekretnine. On daje ponude. Ja radim što je manje moguće.

Jedna prijateljica me je zamolila da joj pokažem kako da kupi stambenu zgradu. Tako smo jedne subote ona, njen agent i ja obišli šest stambenih zgrada. Četiri nisu vredele ništa, a dve su bile valjane. Rekao sam joj da napiše ponude za svih šest, nudeći polovinu onoga što su vlasnici tražili. Ona i njen agent gotovo da su dobili infarkt. Smatrali su tako nešto neučtivim, nečim što bi moglo uvrediti prodavce, ali ja zapravo mislim da je agenta mrzelo da to uradi. Tako nisu uradili ništa i nastavili su da traže bolju pogodbu.

Nijedna ponuda nije data, a ta osoba još uvek traga za „pravom“ pogodbom po pravoj ceni. Dakle, vi ne možete znati koja je cena prava sve dok nemate i drugu stranu koja želi da sklopi posao s vama. Većina prodavaca traži previše. Retko se dešava da prodavac zaista traži cenu koja je niža od prave vrednosti.

Naravoučenije: Dajte ponude. Ljudi koji se ne bave investicijama nemaju predstavu kako je to kad pokušavate nešto da prodate. Imao sam nekretninu koju sam mesecima želeo da prodam. Dočekao bih s dobrodošlicom bilo šta. Mogli su da mi ponude deset svinja i bio bih srećan. Ne zbog ponude, nego zbog toga što se neko interesuje. Reagovao bih, možda bih ih uzeo za neku buduću farmu svinja. Ali, igra tako funkcioniše. Igra kupovanja i prodavanja je zabavna. Imajte to na umu. Zabavna je i samo igra. Dajte ponude. Možda će neko kazati „da“.

Ponude uvek formulišem tako da postoji i izlazna klauzula. Kad je reč o nekretninama, uvek sastavljam ponudu tako da u njoj stoji „potrebno odobrenje poslovnog partnera“. Nikad ne navodim ko je taj poslovni partner. Većina ljudi ne zna da je moj parner moja mačka. Ako prihvate ponudu, a ja ne želim taj posao, pozovem kuću i pričam sa svojom mačkom. Ovo je apsurdno, ali iznosim to da bih ilustrovao koliko je sama igra apsurdna i jednostavna. Toliko je mnogo ljudi koji stvari čine suviše teškima i uzimaju ih suviše ozbiljno.

Nalaženje dobrog posla, pravog biznisa, pravih ljudi, pravih investitora, bilo čega, liči otprilike na izlaženje na sastanke. Morate da izađete na tržište i razgovarate s mnogo ljudi, date mnogo ponuda, protivponuda, pregovarate, odbijate i prihvatate. Znam usamljene ljude koji sede kod kuće i čekaju da im zazvoni telefon, ali sem ako niste Sindi Kraford ili Tom Kruz, mislim da bi bilo bolje da izađete na tržište, makar u samoposlugu. Traganje, ponuda, odbijanje, pregovaranje i prihvatanje, to su sve delovi procesa koji važi za gotovo sve u životu.

- Džogirajte, šetajte ili se provozajte desetak minuta kroz neki kraj jednom mesečno. Neke od najboljih poslova s nekretninama pronašao sam džogirajući. Džogiraću određenim krajem tokom godinu dana. Ono što tražim je promena. Jer, da bi posao doneo profit, moraju da postoje dva elementa: dobar pazar i promena. Ima mnogo dobrih pazara, ali je promena ono što od tog dobrog pazara pravi profitabilnu šansu. Stoga, kad džogiram, džogiram po kraju u koji bih možda voleo da uložim. Ponavljanje je ono što mi omogućava da uočim sitne razlike. Opažam table „na prodaju“ koje stoje već duže vreme. To znači da je prodavac možda spremniji da obavi taj posao. Gledam ima li kamiona koji se koriste za selidbe. Stajem da bih popričao s vozačima. Pričam s poštarima. Zapanjujuće je koliko oni znaju o tom kraju.

Nađem neki loš kraj, naročito kraj koji je ocrnjen u vestima. Provezem se njime nekoliko puta godišnje, čekajući na znake da se nešto menja nabolje. Pričam s trgovcima na malo, posebno onim novim, i otkrivam zašto su došli tu. Potrebno je samo nekoliko minuta mesečno, a utrošim ih dok radim nešto drugo, recimo, dok vežbam ili idem u prodavnicu.

- Što se hartija od vrednosti tiče, dopada mi se knjiga *Pobediti ulicu (Beating the Street)*, od Pitera Linča, zbog formule za odabiranje deonica kojima vrednost raste. Otkrio sam da su principi otkrivanja vrednosti isti, bez obzira na to da li je reč o nekretninama, hartijama od vrednosti, zajedničkim investicijama, novim kompanijama, novom kućnom ljubimcu, novoj kući, novom bračnom drugu, ili superjeftinom prašku za pranje veša.

Proces je uvek isti. Morate da znate **šta hoćete i** da odete da to **i** tražite!

- Zbog čega će potrošači uvek biti siromašni. Kad supermarket organizuje rasprodaju, recimo, toaletnog papira, potrošači se guraju da uđu i nakupuju zalihe. Kad berza hartija od vrednosti organizuje rasprodaju, koja se najčešće naziva krahom ili korigovanjem, potrošači beže od nje. Kad supermarket podigne cene, potrošači počnu da kupuju drugde. Kad berza hartija od vrednosti podigne cene,

potrošači počnu da kupuju.

- Tragajte na pravim mestima. Komšija je kupio stan za sto hiljada dolara. Ja sam kupio isti takav, vrata do njega, za pedeset hiljada. Rekao mi je da je čekao da cena skoči. Ja sam njemu rekao da se profit osvraruje kupovinom, a ne prodajom. Kupovinu je obavio preko dilera nekretnina koji sam ne poseduje nikakvu nekretninu. Ja pazirim u hipotekarnom odeljenju banke, tamo gde se otkupljuju hipoteke. Platilo sam pet stotina dolara za tečaj na kojem sam naučio kako se to radi. Moj je komšija smatrao da je pet stotina dolara suviše novca za tečaj o investicijama. Rekao je da on to sebi ne može da priušti, i da nema ni vremena za gubljenje. I tako je čekao da cena ode gore.
- Prvo tragam za ljudima koji hoće da kupe, a zatim za nekim ko bi da proda. Jedan prijatelj je tragao za određenim zemljištem. Imao je pare, ali nije imao vremena. Našao sam veliki plac, veći nego što je on želeo da kupi, vezao ga opcijom, pozvao svog prijatelja i pitao ga da li želi deo tog placa. Zatim sam mu prodao taj deo i kupio ostatak zemljišta, praktično besplatno. Naravoučenije: kupi pitu i iseci je na parčice. Većina Ljudi traži ono što može da priušti, tako da traga za suviše malim. Kupuju samo parče pite, pa završe plaćajući više za manje. Mali mislioci ne dolaze do veličanstvenih zaključaka. Ako hoćete da postanete bogatiji, mislite na veliko.

Trgovci na malo vole da daju popust na količinu, jednostavno zato što većina poslovnih Ljudi voli velike trošadžije. Stoga, ako ste i mali, uvek možete da mislite na veliko. Kad je moja kompanija tragala na tržištu za kompjuterima, pozvao sam nekoliko prijatelja i pitao ih da li bi možda i oni hteli da kupe. Zatim smo otišli kod velikih dilera i napravili odličan posao, upravo zato što smo kupovali mnogo. Isto radim i sa hartijama od vrednosti. Mali Ljudi ostaju mali jer misle na malo; delaju sami, ili ne delaju uopšte.

- Učite od istorije. Sve velike kompanije na berzi hartija od vrednosti počele su kao male kompanije. Pukovnik Sanders se nije obogatio sve dok sa svojih šezdesetak godina nije izgubio sve što je imao. Bil Gejts je posto jedan od najbogatijih Ljudi na svetu pre no što je navršio tridesetu.
 - Delati je uvek bolje nego ne delati.

Ovo su samo neke stvari koje sam činio i nastavljam da činim da bih prepoznao šanse. Ključne reči su „činio" i „činim". Kao što sam u ovoj knjizi više puta ponovio, morate da preduzmete nešto da biste osvojili fmansijske nagrade. Preduzmite odmah!

EPILOG

KAKO DA ZA ŠKOLOVANJE DETETA NA KOLEDŽU PLATITE SVEGA SEDAM HILJADA DOLARA

Pošto se knjiga približava kraju i danu objavljivanja, želeo bih da podelim s vama još jednu misao.

Ovu sam knjigu napisao pre svega zato da bih s vama podelio spoznaje o tome kako povećana finansijska inteligencija može da se upotrebi za rešavanje mnogih svakodnevnih životnih problema. Bez finansijske obuke, svi mi previše često primenjujemo standardne formule za prolaženje kroz život, kao što su težak rad, štednja, pozajmice i plaćanje preterano velikog poreza. Danas su nam potrebne bolje informacije

Priču koja sledi koristim kao poslednji primer finansijskog problema s kojim se danas suočava mnogo mladih porodica. Kako da svojoj deci priuštite dobro obrazovanje i obezbedite sopstvenu starost? Reč je o primeru korišćenja finansijske inteligencije umesto teškog rada, a da bi se postigao isti cilj.

Jedan moj prijatelj se jednog dana žalio kako je teško uštedeti novac s kojim bi njegovo četvoro dece moglo da se školuje na koledžu. Svakog meseca je ulagao tri stotine dolara u zajedničku investiciju i do sada je skupio oko dvanaest hiljada. Procenjivao je da mu je potrebno nekih četiri stotine hiljada dolara ako hoće da sve četvoro imaju diplome koledža. Imao je pred sobom još dvanaest godina da to postigne, jer je njegovom najstarijem detetu bilo šest godina.

Bila je 1991, a tržište nekretnina u Feniksu je bilo užasno. Ljudi su doslovno poklanjali kuće. Predložio sam svome školskom drugu da deo novca iz zajedničke investicije utroši na kupovinu kuće. Ideja ga je zainteresovala i počeli smo da razgovaramo o toj mogućnosti. Najviše ga je brinulo to što mu banka neće dati zajam da kupi kuću, jer je ionako previše opterećen. Uverio sam ga da postoje i drugi načini da se finansira kupovina nekretnine, osim preko banke.

Dve nedelje smo tragali za odgovarajućom kućom, onom koja bi se uklopila u sve kriterijume koje smo postavili. Izbor je bio veoma veliki, tako da je kupovina bila na neki način zabavna. Naposletku, pronašli smo kuću sa tri spavaće sobe i dva kupatila, u odličnom kraju. Vlasnik je bio žrtva kresanja troškova u firmi i morao je da proda tog dana, jer se s porodicom selio u Kaliforniju gde ga je

čekalo drugo zaposlenje.

Tražio je stotinu i dve hiljade dolara, ali smo mu ponudili samo sedamdeset i devet. Odmah je pristao. Kuća je bila opterećena takozvanim neograničenim zajmom, što je značilo da svaka besposlena skitnica može da je kupi bez odobrenja banke. Vlasnik je dugovao sedamdeset i dve hiljade, tako da je moj prijatelj morao da da svega sedam hiljada dolara, razliku između dugovanja i ostvarene prodajne cene. Čim se vlasnik iselio, moj prijatelj je počeo da izdaje kuću. Pošto bi platio sve troškove, uključujući i hipoteku, u džep je svakog meseca stavljao oko stotinu dvadeset i pet dolara.

Planirao je da zadrži kuću dvanaest godina i nešto brže otplaćuje hipoteku, dodajući svakog meseca stotinu dvadeset i pet dolara više. Računali smo da će za dvanaest godina biti otplaćen lavovski deo hipoteke i da bi kad prvo dete upiše koledž mogao imati osam stotina dolara mesečno. Mogao bi i prodati kuću ako bi joj porasla vrednost.

Tokom 1994, na tržištu nekretnina u Feniksu došlo je do naglog preokreta i zakupac te kuće, koji ju je u međuvremenu zavoleo, ponudio mu je za nju stotinu pedeset i šest hiljada dolara. Ponovo je potražio moje mišljenje i ja sam mu, razume se, odgovorio da proda, na osnovu stava 1031, obustavljanja od poreza.

Odjednomje imao gotovo osamdeset hiljada u operativi. Pozvao sam drugog svog prijatelja, iz Ostina, u Teksasu, koji je potom taj od poreza obustavljen novac uložio u jedno miniskladište. U roku od tri meseca počeo je da prima čekove sa gotovo hiljadu dolara mesečnog prihoda, koje je potom prebacivao u fond za školovanje dece, koji je sada mnogo brže rastao. Godine 1996, miniskladište je prodato i on je dobio ček na gotovo tri stotine hiljada dolara, kao zaradu od prodaje, koje je ponovo uložio u novi projekat koji mu sada donosi preko tri hiljade dolara mesečnog prihoda koji se odmah sliva u fond za školovanje dece. Sada je vrlo siguran da će njegov cilj od četiri stotine hiljada biti lako postignut, a sve što je trebalo bilo je sedam hiljada za početak i malo finansijske inteligencije. Njegova deca će moći da dobiju obrazovanje koje žele, a aktivu koja je sve to omogućila, zaštićenu njegovom korporacijom, upotrebiće za stvaranje penzionog fonda. Kao rezultat ove uspešne investicione strategije, moći će rano da se penzioniše.

Hvala vam što ste pročitali ovu knjigu. Nadam se da sam vam dao uvid u to kako da iskoristite moć novca i navedete ga da radi za vas. Danas je i za puko preživljavanje potrebna veća finansijska inteligencija. Zamisao da je potreban novac da bi se zaradio novac jeste razmišljanje finansijski nesofisticiranih ljudi. To ne znači da oni nisu inteligentni. Jednostavno, nisu ovladali naukom o zarađivanju novca.

Novac je samo ideja. Ako želite više novca, naprosto promenite način razmišljanja. Svako ko je u životu uspeo bez tuđe pomoći

počeo je od male ideje, koju je potom pretvorio u nešto veliko. Isto važi za investicije. Potrebno je samo nekoliko dolara za početak, koji će potom izrasti u nešto veliko. Srećem mnogo ljudi koji ceo život provedu jureći za velikim poslom ili u nastojanju da skupe gomilu novca da bi ušli u neki veliki posao, ali za mene je tako nešto budalasto. Previše često viđam nesofisticirane investitore kako ulažu veliku sumu u jedan jedini posao i potom za veoma kratko vreme izgube najveći deo tog novca. Možda su ti ljudi dobri radnici, ali nisu dobri investitori.

Obrazovanje i mudrost u pogledu novca imaju veliku važnost. Počnite na vreme. Kupite knjigu. Pohađajte seminar. Primenite u praksi. Počnite nečim manjim. Ja sam za manje od šest godina pretvorio pet hiljada dolara gotovine u milion dolara vrednu aktivu koja mi donosi pet hiljada dolara mesečnog prihoda. Ali, počeo sam da učim kao klinac. Podstičem vas da učite jer to nije teško. Štaviše, prilično je lako kad počnete da hvatate konce.

Mislim da sam bio jasan. Ono što imate u glavi određuje šta ćete imati u rukama. Novac je samo ideja. Postoji odlična knjiga koja se zove *Razmišljaj i obogati se (Think and Grow Rich)*. Naslov ne glasi „Teško radi i obogati se“. Naučite kako da naterate novac da teško radi za vas i život će vam biti lakši i srećniji. Danas, ne igrajte na sigurno; igrajte pametno.

PREDUZMITE NEŠTO!

Svima su vam data dva velika poklona: vaš um i vaše vreme. Na vama je da s oboje činite što vam drago. Sa svakim dolarom koji vam dođe u ruke, vi i samo vi imate pravo da odredite svoju sudbinu. Trošite ih uludo i odabrali ste siromaštvo. Trošite ih na aktivu i ući ćete u srednju klasu. Uložite u svoj um i naučite kako da stičete aktivu i odabrali ste bogatstvo kao svoj cilj i svoju budućnost. Izbor je vaš i ničiji više. Svakog dana, sa svakim dolarom, odlučujete da li ćete biti bogati, siromašni ili srednja klasa.

Ako odlučite da ovo znanje prenesete svojoj deci, znači da ste odlučili da ih pripremite za svet koji ih čeka. Niko drugi to neće učiniti.

Budućnost vas i vaše dece odrediće izbor koji napravite danas, a ne sutra.

Želimo vam veliko bogatstvo i mnogo sreće s tim divnim darom zvanim život.

Robert Kiosaki Seron Lehter

EDUKATIVNA REKLAMA ROBERTA KIOSAKIJA

Tri prihoda

U svetu računovodstva postoje tri različita tipa prihoda. To su:

1. zarađeni prihod;
2. pasivni prihod;
3. prihod od grupe investicija.

Govoreći mi da „idem u školu, dobijem dobre ocene i nađem siguran i stalan posao“, moj obrazovani otac mi je savetovao da radim za zarađeni prihod. Govoreći mi da „bogatiji ne rade za novac nego novac radi za njih“, on je pričao o pasivnom prihodu i prihodu od grupe investicija. Pasivni prihod, u većini slučajeva, jeste prihod koji se dobija od investiranja u nekretnine. Prihod od grupe investicija jeste prihod koji se dobija od tzv. papirne aktive... kao što su hartije od vrednosti, obveznice i uzajamni fondovi. Prihod od grupe investicija, a ne zarađeni prihod, jeste prihod koji je Bila Gejtsa učinio najbogatijim čovekom na svetu.

Bogati otac je imao običaj da kaže: „Ključ za stvaranje bogatstva je sposobnost da se zarađeni prihod što je moguće brže pretvara u pasivni prihod i/ili prihod od grupe investicija.“ Govorio je: „Najviše se oporezuje zarađeni prihod. Najmanji porez se plaća na pasivni prihod. To je još jedan razlog da želiš da tvoj novac teško radi za tebe. Država više oporezuje onaj prihod za koji ti teško radiš nego prihod za koji tvoj novac teško radi.“

U svojoj drugoj knjizi, *Kvadrant gotovinskog toka (The CASHFLOW Quadrant)*, dajem objašnjenje o četiri vrste ljudi koje čine svet biznisa. To su Zzapostleni, Ssamozapostleni, Bbiznismeni i Iinvestitori. Većina ljudi ide u školu da bi postala „Z“ ili „S“. *Kvadrant gotovinskog toka* govori o *suštinskim* razlikama između četvoro ljudi i tome kako oni mogu da dovedu do promena u kvadrantu. Štaviše, većina naših proizvoda je stvorena za ljude iz „B“ i „I“ kvadranta.

U *Vodiču kroz investicije (Rich Dad's Guide To Investing)*, trećoj knjizi iz serije Bogati otac, detaljno zalazim u važnost pretvaranja zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od grupe investicija. Bogati otac je govorio: „Sve što pravi investitor radi jeste pretvaranje zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od grupe investicija. Ako znate šta radite, investiranje nije rizično. Reč je naprosto o zdravom razumu.“

Ključ finansijske slobode

Ključ finansijske slobode i velikog bogatstva jeste sposobnost ili umešnost čoveka da zarađeni prihod pretvara u pasivni i/ili prihod od grupe investicija. Bogati otac je proveo mnogo vremena učeći Majka i mene toj veštini. Posedovanje te veštine je razlog što smo moja supruga Kim i ja finansijski slobodni i što nikad više ne moramo da radimo. S radom nastavljamo jer smo tako odlučili. Pasivni prihod ostvarujemo preko svoje kompanije koja se bavi nekretninama, a sudelujemo u privatnim plasmanima i početnim javnim ponudama hartija od vrednosti koji donose prihod od grupe investicija.

Vratili smo se i svom radu s našim partnerom Šeron Lehter, kako bismo izgradili ovu kompaniju koja se bavi finansijskim obrazovanjem i objavljuje knjige, trake i društvene igre. Svi naši edukativni proizvodi osmišljeni su tako da uče istim veštinama kojima je moj bogati otac naučio mene, veštinama pretvaranja zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od grupe investicija.

Igre koje smo osmislili važne su jer nas uče onome čega nema u knjigama. Na primer, čitajući knjige nikada nećete naučiti da vozite bicikl. Naše igre za finansijsko edukovanje, *CASHFLOW 101*, sofisticirana igra za odrasle, i *CASHFLOW za decu (CASHFLOW for Kids)*, osmišljene su tako da igrače nauče osnovnim veštinama investiranja, tj. pretvaranju zarađenog prihoda u pasivni prihod i prihod od grupe investicija. Takođe, iz njih se mogu naučiti i načela računovodstva i finansij

ske pismenosti. Ove društvene igre su jedini edukativni proizvodi u svetu pomoću kojih se simultano razvijaju ove veštine.

CASHFLOW 202 je unapređena verzija *CASHFLOW 10L* igra se na tabli od 101 i, da bi se igrala, zahteva potpuno razumevanje igre 101. *CASHFLOW101* i *CASHFLOW za decu* podučavaju principima fundamentalnog investiranja. *CASHFLOW202* podučava principima tehničkog investiranja. Tehničko investiranje uključuje poboljšane tehnike trgovanja, kao što su disparitetna prodaja, opcije kupovine deonica ili robe po naznačenoj ceni u naznačenom roku, opcije prodaje ugovorene količine deonica ili hartija od vrednosti u dogovorenom roku po utvrđenoj ceni, kao i opcija kupovine ili prodaje specifične aktive. kao što je paket deonica, po ranije utvrđenoj ceni pre određenog datuma.* Osoba koja shvati ove poboljšane tehnike, u stanju je da zaradi kad tržište raste kao i kad opada. Što bi rekao moj bogati otac: „Pravi investitor stvara novac bez obzira na stanje tržišta. Zbog toga i zarađuje tako mnogo." Jedan od razloga što više zarađuju svakako je i **to** što jednostavno imaju više samopouzdanja. Bogati otac je govorio: „Imaju **više** samopouzdanja jer se manje plaše gubitka." Drugim rečima, prosečan investitor ne zarađuje toliko novca upravo zato jer se plaši gubitaka. Prosečan investitor ne zna kako da se zaštiti od gubitaka, a to je ono čemu podučava *CASHFLOW 202*.

Prosečan investitor smatra da je investiranje rizično, jer nije formalno obučen da bude profesionalan investitor. Kao što kaže Voren Bafet, najbogatiji investitor Amerike: „Rizik postoji kad ne znate šta radite." Moje igre na zabavan način podučavaju prostim principima fundamentalnog i tehničkog ulaganja.

Ponekad čujem kako neko kaže: „Vaše edukativne igre su skupe." (*CASHFLOW 101* staje 195\$, *CASHFLOW 202* staje 145\$, a *CASHFLOW za decu* staje 79\$, u SAD). Sve naše igre predstavljaju kompletne programe za učenje i uključuju audiokasete, videotrake i/ili knjige. (Razlog što su cene malo više uglavnom je taj što godišnje proizvodimo samo ograničen broj primeraka.) Klimnem potvrdno i odgovorim: „Da, jesu... naročito u poređenju s društvenim igrama koje su osmišljene isključivo kao zabava." A zatim pomislim: „Ali moje igre nisu skupe kao školovanje na koledžu, naporan rad kroz ceo život za

Sve poznato pod nazivom premije a la hausse (prim. prev).

zarađeni prihod, plaćanje ogromnog poreza i potom življenje u strahu od gubitka sveg svog novca na tržištu investicija."

Kad te povremene osobe odu gundajući zbog cene, prosto čujem svog bogatog oca kako kaže: „Ako želiš da budeš bogat, moraš da znaš za kakvu vrstu prihoda si spreman da teško radiš, kako ćeš ga očuvati i kako ćeš se zaštititi od gubitka. To je ključ sticanja velikog bogatstva." Bogati otac je govorio i: „Ako ne znaš po čemu se razlikuju tri vrste prihoda i ne naučiš veštine sticanja i zaštite tih prihoda, verovatno ćeš celog života zarađivati manje nego što možeš i raditi više nego što bi trebalo."

Moj siromašni otac me je učio da su dobro obrazovanje, dobro zaposlenje i godine teškog rada sve što je potrebno da bi se postigao uspeh. Moj bogati otac je priznavao značaj dobrog obrazovanja, ali je njemu bilo važno i da Majk i ja spoznamo razlike između tri vrste prihoda, kao i za koji od njih želimo da radimo. Za njega, to je bila osnova finansijskog obrazovanja. Spoznavanje razlike između tri vrste prihoda i sticanje znanja o veštinama investiranja potrebnim za ostvarivanje različitih prihoda jeste osnovno obrazovanje za svakog ko teži sticanju velikog bogatstva i postizanju finansijske slobode... posebne vrste slobode koju će tek nekolicina ikada spoznati. Kao što kaže bogati otac, u lekciji br. 1: „Bogati ne rade za platu. Oni znaju kako da nateraju novac da naporno radi za njih." Bogati otac je rekao: „Zarađeni novac je novac za koji radiš, a pasivni prihod i prihod od grupe investicija to je novac koji radi za tebe." Znam da je mala razlika u prihodima bila značajna u mom životu. Ili, kao što se završava pesma Roberta Frosta: „U tome beše sva razlika."

Koji je najbolji i najlakši način učenja?

Godine 1994, pošto sam postao finansijski slobodan, tragao sam za načinom da naučim i druge onome čemu je moj bogati otac naučio mene. To je ono što može da se nauči čitanjem, za razliku od vožnje bicikla. Sinulo mi je da me je bogati otac učio kroz ponavljanje. Zbog toga sam i počeo da pravim edukativne društvene igre. One su, po mom mišljenju, najlakši i najbolji način za učenje prilično složenih predmeta.

Ako ste spremni da učite kako da ostvarite veći pasivni prihod i prihod od grupe investicija, *CASHFLOW igre* mogu da budu važan prvi korak. Ako ste spremni da poboljšate svoje finansijsko obrazovanje, isko

ristite šansu isprobavanja naših igara, na devedeset dana bez ikakvog rizika. Sve što tražim je da, pošto dobijete igru, tokom tih devedeset dana odigrate s prijateljima najmanje šest kompletnih partija. Ukoliko budete smatrali da niste ništa naučili ili da je igra suviše teška, vratite je u dobrom stanju i biće nam drago da vam vratimo vaš novac.

Da bi se shvatila pravila i strategije, potrebno je odigrati najmanje dve partije. Posle druge partije, igra postaje lakša za igranje, biće vam zabavnije i učićete mnogo brže. Ako kupite neku od društvenih igara *CASHFLOW* i ne igrate je, onda onajeste vrlo skupa igra. Ako je odigrate šest puta, mislim da ćete otkriti da je svaka od ovih igara od neprocenjive vrednosti.

Beleška o autorima

Robert T. Kiosaki

„Glavni razlog finansijskih problema koji more ljude jeste taj što se godinama školuju, ali ne nauče ništa o novcu. Rezultat toga je da nauče da rade za novac... ali nikad ne nauče kako da nateraju novac da radi za njih", kaže Robert.

Rođen i odrastao na Havajima, Robert je četvrta generacija Amerikanaca japanskog porekla. Potiče iz porodice uglednih prosvetnih radnika. Njegov otac je bio na čelu sekretarijata za obrazovanje savezne države Havaji. Posle srednje škole, Robert se školovao u Njujorku, a nakon diplomiranja prijavljuje se u Pomorskodesantne snage SAD i kao pilotmarinac odlazi u Vijetnam, gde služi kao oficir i pilot borbenog helikoptera.

Vrativši se iz rata, Robert otpočinje svoju karijeru u biznisu. Godine 1977. osnovao je kompaniju koja je prva izbacila na tržište „surferske" novčanike od najlona i čičaktrake, koji su prerasli u svetski poznat proizvod prodat u multimilionskoj vrednosti. On i njegovi proizvodi pojavljivali su se u najeminentnijim američkim i svetskim časopisima.

Napustivši svet biznisa, 1986. postaje suosnivač međunarodne edukativne kompanije koja je poslovala u sedam zemalja, i drži predavanja na temu biznisa i investicija desetina hiljada polaznika njegovih seminara.

Pošto se s navršениh četrdeset i sedam godina života penzionisao, Robert zna u čemu najviše uživa... u investiranju. Zabrinut zbog rastućeg jaza između onih koji imaju i onih koji nemaju, Robert je osmislio društvenu igru *CASHFLOW*, kroz koju se uči igra s novcem, koju su ovde ranije znali samo bogati.

Premda se Robertov biznis zasniva na nekretninama i investiranju u male kompanije, njegova istinska ljubav i pasija jeste podučavanje. Delio je govornički podijum s takvim veličinama kao što su Og Mandino, Zig Ziglar i Entoni Robins. Poruka Roberta Kiosakija je jasna. „Primate odgovornost za sopstvene finansije ili primajte naređenja celog života. Ili ste gospodar novca ili ste njegov rob." Robert drži tečajeve koji traju od jednog do tri dana, na kojima podučava ljude tajnama bogatih. Premda se bavi mnogim predmetima, među kojima su: visokoprofitabilne investicije malog rizika; naučite svoje dete kako da se obogati; osnivanje i prodaja kompanija, Robert ima jednu osnovnu poruku, koja glasi: „Probudite svog uspavanog finansijskog genija. On samo čeka na to."

Svetski poznat govornik i pisac Entoni Robins o Robertovom radu kaže: „Obrazovni rad Roberta Kiosakija je snažan, dubok i može da promeni čovekov život. Pozdravljam njegove napore i od srca ga preporučujem.”

A u ovim vremenima velikih ekonomskih promena, Robertova poruka je od neprocenjive vrednosti.

Šeron L. Lehter

Supruga i majka troje dece, profesionalni menadžer i savetnik u industriji igračaka i izdavaštvu, Šeron Lehter je svoje profesionalne napore usmerila u oblast obrazovanja.

Diplomirala je s najvišim ocenama ekonomiju, smer računovodstva, na Državnom univerzitetu Floride. Postala je prva žena koja je primljena u redove jedne od tadašnjih osam najjačih računovodstvenih firmi, glavni finansijski direktor obrtne kompanije u kompjuterskoj industriji, poreski direktor u kompaniji za nacionalno osiguranje i osnivač i pridruženi izdavač prvog regionalnog ženskog časopisa u Viskonsinu, ni u jednom trenutku ne gubeći svoje profesionalne akreditive ovlašćenog računovođe.

Dok je gledala kako raste njeno troje dece, svoje interesovanje je ubrzo usredsredila na obrazovanje. Bilo je naporno naterati ih da čitaju, jer oni bi radije gledali TV.

Zato je udružila snage s pronalazačem prve elektronske „knjige koja govori” i pomagala u ekspanziji industrije elektronskih knjiga na današnje multimilionsko međunarodno tržište. I dalje je pionir u oblasti razvoja novih tehnologija, u želji da vrati knjigu u život dece.

Bila je uvek u toku obrazovanja svoje dece. Postala je poznat aktivista u oblastima obrazovanja iz matematike, kompjutera, čitanja i pisanja.

„Naš sadašnji obrazovni sistem ne može da održi korak s globalnim i tehnološkim promenama u današnjem svetu. Moramo da naučimo naše mlade ljude veštinama, školskim i finansijskim, koje će im trebati ne samo da bi preživeli već i da bi napredovali u svetu s kojim se suočavaju.”

Kao koautor knjige *Bogati otac, siromašni otac* i *Kvadrant gotovinskog toka*, ona sada svoje napore usredsređuje na pomoć u stvaranju edukativnih sredstava za sve one koji se interesuju za poboljšanje sopstvenog finansijskog obrazovanja.

CASHFLOW Technologies, Inc.

Robert Kiosaki, Kim Kiosaki i Šeron Lehter udružili su snage kao direktori *CASHFLOW Technologies, Inc.* da bi proizveli inovativna sredstva iz oblasti finansijskog obrazovanja.

Moto njihove kompanije je: „Za povećano finansijsko blagostanje čovečanstva.“

UM

IP „Finesa“ pokrenula je biblioteku »UM« sa namerom da našoj čitalačkoj publici prezentira ekskluzivna svetska izdanja iz oblasti razvoja mentalnih sposobnosti. U njenim okvirima naći će se dela svetskih autoriteta koji pišu o razvoju učenja, pamćenja, kreativnosti...

Prvo *kolo*:

1. Toni Buzan BRZO ČITANJE
2. Toni i Bari Buzan MAPE UMA
3. Toni Buzan SAVRŠENO PAMĆENJE
4. Lana Izrael, Toni Buzan MOĆ DEČJEG UMA
5. Majkl Gelb, Toni Buzan POUKA IZ UMETNOSTI ŽONGLIRANJA
6. Grejem Fuller KAKO NAUČITI STRANI JEZIK
7. Dejvid Ejkses KAKO POLOŽITI ISPIT
8. Toni Buzan KORISTITE OBE HEMISFERE **MOZGA**

MISAO

IP „Finesa“ pokrenula je biblioteku »MISAO« **kako bi** našoj čitalačkoj publici približila najvažnija svetska dostignuća u istraživanju fenomena razmišljanja i njihovoj primeni u svim oblastima ljudske egzistencije pre svega u domenu posla i učenja. U prvom kolu biblioteke naći će se mahom dela jednog od najvećih svetskih autoriteta za razmišljanje Edvarda de Bona.

Prvo *kolo*:

1. Edvard de Bono ŠEST ŠEŠIRA ZA RAZMIŠLJANJE
2. Edvard de Bono PETODNEVNI KURS RAZMIŠLJANJA
3. Edvard de Bono LATERALNO RAZMIŠLJANJE
4. Edvard de Bono LOGIKA VODE

USPEH

IP „Finesa“ pokrenula je biblioteku »USPEH« sa namerom da našoj čitalačkoj publici prezentira ekskluzivna svetska izdanja o postizanju uspeha u svim segmentima života kao što su materijalno, emocionalno i duhovno bogatstvo.

Prvo *kolo*:

1. Radiša Dobrodolac MLM VODIČ ZA SARADNIKE
2. Robert Kiosaki i Šeron Lehter BOGATI OTAC, SIROMAŠNI OTAC
3. Robert Kiosaki i Šeron Lehter TOK GOTOVOG NOVCA
4. Robert Kiosaki i Šeron Lehter VODIČ ZA INVESTIRANJE
5. Robert Kiosaki i Šeron Lehter BOGATO DETE, PAMETNO DETE

159.947.3

Bogati otac, siromašni otac: ne radite za novac, neka novac radi za vas / Robert Kiosaki, Šeron Lehter; (prevodilac Tanja Milosavljević). Beograd: Finesa, 2001 (Beograd: Skripta internacional). 212 str.: graf. prikazi; 24 cm

Prevod dela: Rich Dad, Poor Dad / Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lehter. Tiraž 500. Beležka o autorima: str. 211212.

ISBN 8682683148

1 . 65.012.4

ID = 90722060