

**Phil Laut**

**NOVAC JE MOJ  
PRIJATELJ**

## POGLAVLJE I

### Svijest i blagostanje

Svrha ove knjige je iskorjenjivanje siromaštva u svijetu i učiniti društveno prihvatljivim život u izobilju. Najmanje što možete učiniti da bi se to postiglo je da ovladate principima koji su objašnjeni u ovoj knjizi i da postanete bogati. Ova knjiga nema uvoda pošto uvode ionako nitko više ne čita. U posljednje tri godine ja sam vodio seminare i individualne konzultacije u vezi s novcem. U pisanju ove knjige uključio sam najvrednije ideje u vezi novca, koje poznajem. Za neke čitaoce ideje u ovoj knjizi mogu izgledati na prvi pogled neobične. Psiholozi su pronašli da je najmanje šest puta potrebno ponoviti neku ideju, prije nego što ta nova informacija postane dio svijesti neke osobe. Zato je dobro povremeno ponovo pročitati ovu knjigu. Vidjet ćete da će se pojmovi, koje ste propustili u prijašnjem čitanju, iznenada pojaviti u vašoj svijesti kao stvari o kojima nikada prije niste čitali. Dobar način za korištenje ove knjige je da napravite popis ideja iz nje, koje sada ne koristite. Izaberite jednu koja vam se sviđa i počnite je koristiti.

Ova je knjiga o postizanju FINANCIJSKE SLOBODE! Financijska sloboda je stanje kada ne činite ništa radi novca, što vam se ne sviđa, i kada ne propuštate učiniti nešto što želite zbog nedostatka novca. Još jedan način za objašnjenje stanja financijske slobode je da tada novac radi za vas umjesto da vi radite za novac. Podizanje SVIJESTI BLAGOSTANJA je način da osigurate svoj financijski uspjeh. Svijest blagostanja je sposobnost da djelujete bez muke i praktično u materijalnom svijetu, imate li para ili ne. Rad na izgradnji svijesti blagostanja čini financijsku slobodu potpuno realnom mogućnošću. Vidjet ćete da će upravo ta svijest blagostanja proizvoditi novac za vas, a uz to će vam pružiti i neke druge prednosti. U toku svog rada zapazio sam da su upravo negativne ideje u vezi s preživljavanjem i zavisnosti o nekome ili nečemu ono što proizvodi probleme u vezi s novcem. Svijest blagostanja učinit će da rješavanje vaših problema u vezi s novcem bude lagano i zabavno, a ujedno će vam osigurati snažnu emocionalnu sigurnost i osjećaj samopouzdanja. Eto, upravo ste pročitali uvod.

Ako namjeravate živjeti u društvu koje koristi novac kao sredstvo razmjene, tada je pametno naučiti vladati novcem, a svijest blagostanja je kada novac radi za vas, umjesto da vi radite za njega. Ljudi s razvijenom sviješću blagostanja znaju da je novac jedna od sporednih stvari u životu. Ako niste ovladali novcem, tada imate tendenciju da stalno brinete o njemu. Stalna briga, napetost i stresovi ne mogu vam mnogo pomoći u tome da poboljšate svoj dotok novca. Ova je knjiga o tome kako da se izvučete iz tog začaranog kruga.

Ova knjiga je namjerno napisana vrlo jezgrovito. Vidjet ćete da je ispunjena idejama koje imaju sposobnost da proizvode novac. Radi mnoštva novih ideja koje ona donosi preporučam vam da odvojite dovoljno vremena za njeno čitanje, da pravite bilješke i ponovo pročitate sva poglavlja za koja ste primijetili da vas čine ljutitim, skeptičnim ili uplašenim.

## POGLAVLJE II

### Zakon zarade

Progresivna izgradnja svijesti blagostanja uključuje psihološko i praktično savladavanje ČETIRI ZAKONA BLAGOSTANJA. U ovoj knjizi bit ćete upoznati sa:

ZAKONOM ZARADE  
ZAKONOM POTROŠNJE  
ZAKONOM ŠTEDNJE  
ZAKONOM INVESTIRANJA

ZAKON ZARADE je najvažniji. Ako niste ovladah ZAKONOM ZARADE, ostali zakoni su samo intelektualni pojmovi. Pri razmatranju ZAKONA ZARADE, želim biti vrlo naučan. Nauka se bavi određivanjem uzroka i onoga što slijedi kao posljedica toga. Dakle, želimo stvar postaviti naučno i pronaći uzročni faktor koji uvijek rezultira blagostanjem, Kada to otkrijemo, više nam neće biti potrebno da se vežemo uz sreću ili neki drugi faktor da bismo povećali naše prihode.

Postoji nekoliko uobičajenih mitova koje treba obraditi na putu razotkrivanja ZAKONA ZARADE. To su stvari koje su nas naši roditelji, učitelji, prijatelji, savjetnici i drugi mudri, ali obično i ne suviše financijski uspješni ljudi, naučili o novcu. Najpopularniji mit koji sam učio je da je naporan rad uzročni faktor koji dovodi do blagostanja, i da je rad jedna neugodna aktivnost. Statistički podaci nimalo ne podržavaju ovaj zaključak. Prema podacima službi za socijalno i mirovinsko osiguranje većina ljudi u dobi iznad 65 godina zarađuje mnogo manje od prosječnog osobnog dohotka. SAD je jedna od najbogatijih zemalja na svijetu, a ti ljudi radili su 40 sati tjedno u toku 40 godina da bi zaradili za život. Ako naporan rad za novac dovodi do blagostanja, tada bi to trebalo vrijediti u svakom pojedinom slučaju. Očito je da bogati ljudi rade manje od siromašnih. Ideja da je naporan rad potreban za postizanje blagostanja, dio je puritanske radne etike i njegova punina se svakodnevno manifestira u frustracijama radoholičara koji pripadaju srednjoj klasi društva s obzirom na svoj imovinski status. Ako su vaši roditelji dolazili umorni s posla svakog dana, tada ste već vjerojatno naučili da novac nikada nije dovoljna nagrada. Takvi ljudi koji rade samo radi novca imaju tendenciju da stvaraju dugove i nepotrebne troškove kupovinama stvari u pokušaju da pruže sebi zadovoljstvo, koje im je bilo oduzeto na poslu.

Još jedan uobičajeni mit je da nije pravedno uživati i biti plaćen za to. Jednog dana sjedio sam u Boston Gardenu gledajući košarkašku utakmicu zajedno s oko petnaest tisuća gledalaca koji su platili između 3,50 i 8,00 US dolara da bi gledali utakmicu. Gledaoci su svi uživali. Tada sam zapazio redare koji su svi izgledali nezadovoljno, usprkos činjenici da su radili isto što i gledaoci, tj. sjedili i gledali utakmicu. Sjetio sam se da bi bilo interesantno napraviti malo istraživanje. Sjeo sam do redara kojih je bilo desetak na istom mjestu i pitao svakog isto pitanje: Uživajte li u utakmici? Bio sam pomalo iznenađen kad sam otkrio da nisu uspjeli čak ni da mi konkretno odgovore na pitanje jer su bih suviše zaokupljeni time da mi se požale kako je težak posao biti redar. Mislim da ni jedan od njih nije bio milijarder, ali znam da većina milijardera koje poznajem u svojem poslu uživa više nego što su ti redari uživali u svojem poslu.

Još jedan uobičajeni mit u vezi novca je da je pravi posao ključ postizanja financijske uspješnosti. Ako razmislite malo o tome, vjerojatno je da ćete moći u gotovo svakom zanimanju pronaći ljude koji su financijski uspješni, i one koji to nisu. Uz to, postoje ljudi koji su financijski uspješni u nekim od najnemogućijih zanimanja koje možete zamisliti. Ako se želite uvjeriti u to, tada sjednite i pročitajte poslovni telefonski imenik pa

ćete vidjeti kolika je tamo masa zanimanja čime se ljudi bave.

Još jedan uobičajeni mit u vezi novca je da će vam obrazovanje osigurati financijski uspjeh. Ovu ideju naročito propagiraju učitelji. Kada bi to zaista bila istina, tada bi sveučilišni profesori bili najbogatiji ljudi u zemlji. Većina njih nije bogata. Pogledate li na burzi rada kakve sve škole imaju oni koji tamo čekaju na posao, vidjet ćete da obrazovanje nije čak niti dovoljan uvjet da dobijete zaposlenje.

Još jedan uobičajeni mit u vezi novca je da ga nemat dovoljno za sve, i što ga vi više imate, to će ostati manje za drugog. Zato je bolje biti siromašan i pošten nego bogat i zao. Ljudi s ovom idejom obično mrze bogate ljude.

Ironično je da je upravo ta mržnja prema bogatima ono što ih drži u siromaštvu zato jer bi sebe mrzili još više ako postanu bogati. Istina je u biti da su ljudi izmislili novac iz praktičnih razloga, kao mjeru za vrijednost roba i usluga, i pošto vaš novac dolazi od ljudi, jedina stvar koju možete učiniti je da ga date drugim ljudima. To je potpuna istina, osim ako nemate naviku da ga jedete ili uništavate, što vjerujem da nemate. Ako potrošite novac, povećali ste blagostanje drugih ljudi, ako ga štedite, također ste povećali blagostanje jer ste ga dali banci, a banka će ga posuditi drugim ljudima. Ako investirate novac, tada ste ga u biti dali nekom drugom da ga potroši u vaše ime. Sviđa mi se ono što je Alan Watts rekao o novcu. On je pitao svoga oca kako to da je došlo do velike ekonomske krize tridesetih godina u SAD. Odgovor je bio: Dogodilo se to zato jer je novca ponestalo. To mu se učinilo jednako smiješnim kao i kad bi jednog dana stolar prestao raditi zato jer mu je ponestalo metara i kilograma.

Novac je stalno okrivljan za rasne i individualne i društvene probleme koji su uzrokovani nedostatkom novca, ih pohlepom za novcem. Jedan od razloga koji su me naveli da napišem ovu knjigu je i spoznaja da novac me može iskorijeniti siromaštvo. Potrebno je samo pogledati Savezni program za borbu protiv siromaštva iz sredine šezdesetih godina. Osnovna postavka tog programa bila je: problem siromašnih ljudi i nerazvijenih krajeva jest u tome što nemaju dovoljno novca. To vodi do pogrešnog zaključka da je način za rješavanje tog problema dati tim ljudima novac. Taj program nije uspio, jer da jeste mi danas ne bismo imali siromašnih ljudi i nerazvijenih krajeva.

Postoji dovoljno novca da se riješe problemi siromaštva i to nekoliko puta. Potrebno je samo praktično obrazovanje i napuštanje pogrešnog mišljenja o novcu da bi se iskorijenilo siromaštvo.

**ZAKON ZARADE GOVORI DA JE SVE LJUDSKO BOGATSTVO STVORENO LJUDSKIM UMOM.**

To znači da je misao taj uzročni faktor koji uvijek stvara bogatstvo. Novac je sastavljen od papira, metala i brojeva, što su oznake vrijednosti, i potpuno je bez kreativne snage. Ključ za blagostanje je naučiti kako iskoristiti snagu svoga uma, naučiti kako proučavati i osloboditi sebe od glavnih inhibicija u našem umu, i učiti kako bolje koristiti svoju imaginaciju. Najjednostavnije rečeno, povećanje našeg bogatstva je stvar povećanja kvalitete naših misli o sebi i povećanja kvalitete naših misli o onome što radimo za novac.

Nauka koja se bavi proučavanjem misli je filozofija, a nauka o tome kako misli utječu na ponašanje je psihologija. Slijedeća dva poglavlja daju osnove na tim područjima, što će biti korišteno u ostatku ove knjige.

## POGLAVLJE III

### Kratak seminar iz filozofije

Svrha filozofije je proučavanje i objašnjavanje misli, te da stvori općenito prihvatljive ideje koje omogućuju povećanje kvalitete naših života. Filozofija s bilo kakvom drugom svrhom je diktatorski dogmatizam. Objekt koji nam se sam nameće za započinjanje naše filozofske diskusije je fizički svemir. Pod fizički svemir spadaju vaše tijelo, vaš auto, vaš pas, drvo koje stoji vani i najvažnije, za svrhu ove knjige, vaš bankovni račun.

Jedno od svojstava fizičkog svemira jest da nema sposobnost stvarati sebe. Stijene ne stvaraju stijene, vaše tijelo ne stvara vaše tijelo. To možete vidjeti proučavajući leš. Mrtvo tijelo ima istu težinu i sadrži iste kemijske elemente kao i živo tijelo, tako da mora da postoji nešto mistično, ili u najmanju ruku nevidljivo što se događa, a povezano je sa životom. Još je jedno svojstvo fizičkog svemira: on je uređen. Planete kruže oko sunca na isti određeni način, elektroni kruže oko jezgara u atomu na isti određeni način. Vaš život je određen onim što mislite. Moj prijatelj Bobby Birdsall objašnjava, ovo vrlo jednostavno tvrdeći da je naš um sastavljen od dva dijela: Mislioca i Potvrđivača. Mislioc misli, a Potvrđivač dokazuje da je istina sve što Mislioc misli. Potvrđivač ne brine o onome što vi mislite. Možete misliti o bilo čemu želite, a Potvrđivač će dokazati da ste bili u pravu. Potvrđivač vas štiti od toga da ne poludite jer, ako se cijeli dan šetate okolo razmišljajući Netko će me napasti, i otkrijete da svugdje gdje dođete susrećete ljude koji vas vole i ne žele vam učiniti ništa nažao, to bi vas potpuno izludilo. Zato će se Potvrđivač potruditi da kreira takve okolnosti koje će potvrditi vaše misli.

Fizički svemir je kreiran pomoću vaših misli. Pošto vi možete misliti o bilo čemu želite u beskonačno mnogo varijacija i kombinacija, izgleda da vaše misli potječu od nečega što je beskonačno. Dolazimo u područje beskonačnog koje se nalazi u svemu postojećem i moglo bi se nazvati Jedno. To znači postoji samo jedno, ili nije beskonačno.

Možemo zamisliti da je proces stvaranja sastavljen od tri dijela. On započinje iz beskonačnog, koje je izvor vaših misli; drugi element je misao, i treći element fizički svemir kao rezultat misli. Lista što slijedi navodi još neke simbole koje ljudi koriste za svaki od ova tri elementa:

Beskonačno	Misao	Fizički svemir
Sila	Znanje	Bankovni račun
Izvor	Ideja	Individualna realnost
Bog	Obrazovanje	Materija
Beskonačni potencijal	Inteligencija	Manifestirana realnost

Jedna od karakteristika kreativnog procesa jest da on uvijek djeluje. Djelovao je danas, djelovat će i sutra, i iduće godine, djeluje u New Yorku, Zagrebu, na dnu oceana i u svemiru. Kao student bio sam vrlo zainteresiran za učenje zakona koji vladaju u svemiru. Uvijek kada bi profesor objasnio neki zakon, ja bih pitao da li je on djelovao sve vrijeme. Profesor nikada nije rekao da, jer izgleda da postoje izuzetni slučajevi za sve naučene postavke. Svjesna upotreba procesa stvaranja daje vam sposobnost da ovaj filozofski zakon radi prema vašoj komandi. Svaki puta kad riješite neki problem svjesno ili nesvjesno, vi koristite ovaj zakon. Nema problema koji ne može biti riješen pomoću ovog zakona, tj. procesa stvaranja. On će vas zbližiti s vašim životom i dovesti vas do spoznaje da vi sami kreirate svoj život i da ga možete kreirati na onaj način koji vam se najviše sviđa. Slijedeća tri principa su praktične primjene procesa stvaranja. Kada ih jednom

savladate, možete imati sve što zaželite u svom životu.

## PRINCIP SAMOANALIZIRANJA

Primjena principa samoanaliziranja sastoji se u ispitivanju sebe o tome što je to što ste mislili, a što je kreiralo vaš život na ovaj način kakav je sada.

Ovaj princip je osnova klasične psihoanalize. Većina ljudi ne provodi ovaj princip jer se boji otkriti što je to što su mislili. Negativne misli stvaraju negativne rezultate sve dok ih mislite, pa se ne morate bojati da je opasno ako ih otkrijete. Nakon što savladate slijedeći princip, bit ćete sposobni promijeniti takve misli.

## PRINCIP SUGESTIJE

Princip sugestije sastoji se u tome da pronađete Na koji način bi trebalo misliti ako želim kreirati svoj život na onaj način koji želim? Princip sugestije omogućuje vam da povećate kvalitetu svojih misli. Možete primjenjivati sugestiju na različite načine: čitanjem, slušanjem, gledanjem, pisanjem i pričanjem. Kvalitetu svojih misli možete povećati čitanjem vrlo kvalitetnih knjiga /npr. poput ove/, pohađanjem seminara za samorazvoj ili pisanjem afirmacija. Afirmacija je visoko kvalitetna misao koja vam se dovoljno sviđa da joj dopustite utonuti u vašu svijest. Afirmacije u vezi ZAKONA ZARADE.

### 1/ JA ZASLUŽUJEM DA BUDEM USPJEŠAN I BOGAT.

Ako novac kod vas stvara osjećaj krivice zato što ne osjećate da ga zaslužujete, tada ćete teško povećati svoje prihode jer, ako ih povećate, osjećat ćete još veću krivicu.

### 2/ POTPUNO JE U REDU DA SAM PLAĆENI ZATO ŠTO UŽIVAM U SEBI.

Borbom i prihvaćanjem neugodnih poslova samo radi novca, teško je postići blagostanje.

### 3/ MOJA OSOBNA POVEZANOST S BESKONAČNOM INTELIGENCIJOM POTPUNO JE DOVOLJNA DA MI OSIGURA VELIKU OSOBNU SREĆU.

Vaša imaginacija je izvor vaših prihoda, a beskonačna inteligencija je izvor ideja koje napajaju vašu imaginaciju.

Pisanje je najbrži način da uključite ove ideje u vašu svijest. Predlažem vam da uključite i svoje ime u ove afirmacije, tako da postanu vaše vlastite.

Pišite ih u sva tri lica. /Radi jednostavnosti, sve afirmacije u ovoj knjizi su napisane u prvom licu. Vi ih sami pretvorite u ostala dva lica/.

Na primjer:

Ja, Phil, zaslužujem da budem uspješan i bogat. /prvo lice/  
 Ti, Phil, zaslužuješ da budeš uspješan i bogat. /drugo lice/  
 Phil zaslužuje da bude uspješan i bogat. /treće lice/

Papir na kojem pišete afirmaciju, okomitom crtom podijelite na dva jednaka dijela. Na lijevoj strani pišite afirmaciju, a na desnoj odgovor što izražava emocionalni utjecaj koji je ta nova misao /afirmacija/ ostavila na vas. Jedna od karakteristika uma je da je on asocijativan, pa je tako nemoguće napisati Ja zaslužujem da budem uspješan i bogat, a

da se u vašoj svijesti ne pojave i neke ideje o novcu.

Primjer vježbe:

### AFIRMACIJA

Ja, Phil, zaslužujem da budem uspješan i bogat Zaista

Ja, Phil, zaslužujem da budem uspješan i bogat Baš bez veze.

Ja, Phil, zaslužujem da budem uspješan i bogat Osjećam se umorno.

Ti, Phil, zaslužuješ da budeš uspješan i bogat. To mi još nitko do sada nije rekao.

Ti, Phil, zaslužuješ da budeš uspješan i bogat. Još nisam za to sazrio.

Ti, Phil, zaslužuješ da budeš uspješan i bogat. Možda, pokušat ću.

Phil zaslužuje da bude uspješan i bogat.

Što bi moji prijatelji rekli kad bi se to stvarno dogodilo?

Phil zaslužuje da bude uspješan i bogat.

Ne zaslužuje.

Phil zaslužuje da bude uspješan i bogat.

Možda i zaslužujem. Ponekad vjerujem u to.

Svrha korištenja sva tri lica u afirmacijama jest ta da lagano otkrijete i napustite negativne misli bez obzira da h ste ih sami stvorili ili ih je netko rekao o vama, ili ih je netko pričao drugima. Afirmacija zapravo predstavlja suprotnost negativnih misli. Na primjer, ako je vaša negativna misao Ja ne želim naporno raditi, možete upotrijebiti Ja zaslužujem da sam plaćen za ono u čemu uživam, kao afirmaciju.

### PRINCIP CILJA

Princip cilja je odrediti za sebe što bih želio napraviti da bih imao ono što želim. Svrha cilja je da svojem umu date mogućnost da stvara i da se kreće prema nekom određenom cilju. Neki ljudi će se radije samo žaliti na ono što imaju, umjesto da traže ono što žele. Nije preporučljivo imati samo realne ciljeve. Realni ciljevi se baziraju na vašem iskustvu iz prošlosti i onome što bi se moglo dogoditi, uzevši u obzir ta iskustva. Sada kada povećavamo kvalitetu naših misli, ne postoji granica u predviđanju onoga što se može desiti. Predlažem vam da napravite popis ciljeva, koji će sadržavati sve stvari koje biste željeli; biti, imati i raditi. Dobra je ideja imati ekonomske ciljeve u vezi vašeg posla, socijalne ciljeve u vezi vaših odnosa s drugim ljudima, ciljeve u vezi s vašim tijelom, intelektualne ciljeve u vezi vještina koje želite razviti itd.

Afirmacije:

- 1) Novac je moj prijatelj.
- 2) Ja imam puno novaca.
- 3) Ja sam povezan sa silom koja materijalizira moje želje.
- 4) Moje prisustvo dovoljno je za postizanje vrijednih rezultata
- 5) Potpuno je prirodno da uvijek postizem svoje ciljeve.
- 6) Ja uvijek imam dovoljno novaca.
- 7) U meni ima obilje ljepote, harmonije i snage.

## POGLAVLJE IV

### Psihologija i uspjeh

Psihologija je nauka o tome kako misli utječu na ljudsko ponašanje. U ovom poglavlju učit ćete o djelovanju misaonih struktura na uspješnost i o novim inhibicijama ljudskog uma.

Misli koje ljudima uzrokuju najviše problema su one što su povezane sa sigurnošću i borbom za život. Postoji tendencija da se vrlo jako vežemo za negativne misli, za koje smatramo da je bez njih nemoguće preživjeti. Utjecaj ponavljanja afirmacija omogućuje vam da svoju svijest oslobodite negativnih misli koje se ponavljaju.

Još jedna kategorija misli koje uzrokuju probleme su misli vezane za dobivanje ljubavi i odobravanja roditelja i drugih ljudi. One su vezane uz borbu za život radi naše bespomoćnosti nakon rođenja (kad se naš način mišljenja formirao). One se sada javljaju u obliku stava da naš život zavisi od odobravanja (ih u krajnjem slučaju patnje) drugih ljudi. Ključ za oslobađanje od toga jest spoznaja da ste vi svoj vlastiti izvor ljubavi. Nemoguće je voljeti nekog drugog više nego što volite sebe, nemoguće je doživjeti više ljubavi od nekog drugog nego što ste spremni dati je sebi. Još jedan način da se ovo kaže jest: jednom kada ste počeli uživati u samom sebi, postaje mnogo laganije uživati i u nekom drugom.

#### ČETIRI KOČNICE

U mojem konzultantskom radu utvrdio sam da glavne inhibicije ljudskog uma mogu biti svrstane u četiri kategorije. Te četiri kočnice su trauma rođenja, roditeljski sindrom neodobravanja, nesvjesni nagon prema smrti i specifične negativnosti.

#### TRAUMA ROĐENJA

Rođenje je jedan konfuzan događaj na kraju devetomjesečnog perioda ugodnog života u maternici. U maternici su energije u našem tijelu kolale neinhibirane, sve naše potrebe su zadovoljavane bez da smo išta poduzimali, i život je imao osjećaj bezvremenosti i jedinstva sa svime. Rođenje je bilo naš prvi društveni događaj; to je bio naš prvi kontakt s ljudima. Stavovi koje smo stvorili o životu u tim trenucima, vrlo su važni pri građenju naše svijesti blagostanja. Gotovo smo svi u tim trenucima učili disati nakon što je pupčana vrpca bila prerezana. To znači da smo učili disati u panici i strahu od smrti. Radi toga skoro svatko sada ne diše potpuno i slobodno. Disanje je veza između vidljivog i nevidljivog, između unutrašnje i vanjske životne sile. To je aktivnost koju najviše i najduže radimo. Naučiti ispravno disati je osnovna stvar, bez obzira da li želimo povećati naše prihode ili ne. Samoća je ugodna ako dišemo potpuno i slobodno. Ukoliko tako ne dišete, uskoro samoća postaje usamljenost i razočaranje zbog činjenice da postajete svjesni borbe koja vam je potrebna da biste disali. Rebirthing (ili preporađanje, op. pr.) je širom svijeta prihvaćena tehnika za oslobađanje disanja od negativnih posljedica traume rođenja. Rebirthing se sastoji od relaksacije i disanja u prisustvu rebirthera, koji je zapravo instruktor disanja. Za više informacija u vezi rebirthinga, savjetujem vam da pročitate knjigu Rebirthing - nauka o potpunom uživanju u životu od Jim Leonarda i Phil Lauta.

Želim vam predstaviti jednostavnu vježbu tako da biste mogli dobiti predodžbu o snazi vašeg disanja. Legnite, zatvorite oči i relaksirajte se. Uzmite dvadeset srednje brzih udisaja, budite povezani bez zadržavanja daha. Onda napravite četiri lagana, dugačka udisaja i izdisaja. Ponovite ovo par puta. Nekoliko minuta ove vježbe dat će vam predodžbu o uživanju koje možete doživjeti za vrijeme seanse rebirthinga. Nakon što



čovjek očisti svoju traumu rođenja, moguće je satima disati na ispravan način. Užitek je toliki da ga vjerojatno ne možete ni zamisliti.

Osnova traume rođenja su neobjašnjene emocije ili rečeno na drugi način - konfuzija između bola i ljubavi. Ta konfuzija manifestira se u ljudskim životima u obliku ideja tipa - treba dovoljno patiti da bismo zaslužili blaženstvo. Pomalo slično drevnim paganima koji su mislili da će žrtvovanjem jarca spriječiti potres. Nevolja takvog načina mišljenja jest - nikad se ne možete opustiti zato jer nitko ne dolazi reći vam da ste već žrtvovali dovoljno jaraca.

Kada počnete raspletati značajne događaje u vašoj osobnoj prošlosti, pogotovo događaje u vezi rođenja i odnosa s roditeljima, otkrit ćete da događaji nisu najznačajnije stvari. Svi ti događaji, bez obzira koliko bih zastrašujući, samo su prošlost. Otkrivanje ideja i stavova koje ste zauzeli u vezi s tim događajima najvažnije je pošto imamo tendenciju ponašati se prema tim podsvjesnim stavovima i pravilima sve dok ih svjesno ne promijenimo.

Kada sam počeo putovati po zemlji održavajući seminare, bio sam uspješan od samog početka, bez obzira gdje išao. Pa ipak, uočio sam da su seminari koje sam vodio dok sam bio kod kuće bili vrlo slabo posjećeni. Kada sam počeo misliti o svom problemu, sjetio sam se da je, dok sam bio dijete, moj otac svakodnevno putovao na posao iz New Jerseya u New York. Mislio sam da nesvjesno kopiram taj primjer držeći da moram putovati izvan svog mjesta da bih zarađivao. Počeo sam pisati afirmacije poput: Ja nisam moj otac. Za mene je lagano doma zarađivati. Ništa se nije desilo. Moj se je prihod čak još više smanjivao. U to vrijeme imao sam dovoljno pređenih seansi rebirthinga tako da sam mogao dosta lagano prizvati sjećanje iz mog rođenja i odrastanja. Kada sam počeo ponovo razmišljati o tom problemu, prizvao sam u sjećanje trenutke kada sam ležao u bolnici nakon rođenja. Vrata sobe odjednom su se otvorila, i ušao je jedan bolničar. Prestrašio sam se da će opet nešto raditi sa mnom, ah sam zatim zapazio da je ostao daleko oko deset metara. Moja je slijedeća misao bila: Ne treba brinuti o njemu, treba biti zabrinut samo radi ljudi koji su mi blizu. Znao sam da je to povezano s problemima u vezi s mojim prihodom pa sam počeo raditi s afirmacijom: Ja sam voljan vjerovati ljudima pored mene. Uskoro me je moj posao počeo darivati obiljem koje sam prije vrlo teško postizao.

Ova priča nosi važnu poruku u pogledu korištenja afirmacija. One uvijek djeluju. Ako vaše afirmacije ne dovode do željenih rezultata (kao što ni moja nije u ovoj priči), onda vam je ODREĐENE NEGATIVNOSTI jasno da ne koristite prave afirmacije.

## SINDROM RODITELJSKOG NEODOBRAVANJA

Srž sindroma roditeljskog neodobravanja jeste ideja da je ljubav nešto što možete dobiti tek ako ste je zaradili. Ili, recimo to ovako, sindrom roditeljskog neodobravanja je vjerovanje u granice koje je moguće nadvladati naporom. Kada je riječ o novcu, mišljenje je da je za stjecanje novca neophodno obaviti neki neugodan zadatak, i ako ste sretno ruke, možda ćete, trošeći ga, uživati. Kada je riječ o novcu, sindrom roditeljskog neodobravanja najveća je kočnica. Zbog toga je iduće poglavlje posvećeno vježbama koje će vam pomoći da to otkrijete u svojoj svijesti. Osim toga, poglavlje koje slijedi iza idućeg, posvećeno je jednom broju slučajeva sindroma roditeljskog neodobravanja. Djeca su čist izraz božanske prirode i puna su ljubavi. Bliskost, koju djeca osjećaju prema roditeljima, osobito majci, navodi ih na oponašanje roditelja. Zahvaljujući svojoj nesmetanoj intuitivnoj moći, djeca teže ne samo oponašanju roditeljskog ponašanja već i njihovog mišljenja. Većina roditelja osjeća izvjestan nemir pred ovakvim trodimenzionalnim predstavljanjem svoje podsvijesti. Na svoj nemir roditelji uzvraćaju gomilom pravila ponašanja, namijenjenih djeci - pravila ispravnog mišljenja, pravila ispravnog korištenja vremena,

pravila nagrade i kazne, koja nameću granice, i kože božansku prirodu djeteta. Nakon nekog vremena većina djece, shvativši da je opasno, barem otvoreno, biti pobunjenik odustaju od toga da van utvrđenih pravila ne neskriven način nastoji dobiti željeno. Pošto je bilo opasno ispoljiti neprijateljstvo koje ste kao dijete osjećali, ono je u vašoj svijesti vjerojatno potisnuto, odakle djeluje bez vašeg znanja, ili očito bez vašeg nadzora. To je neprijateljstvo koje ljudi osjećaju prema svojim supružnicima, djeci, pretpostavljenima, državi i tako dalje. Vrijednost razumijevanja sindroma roditeljskog neodobravanja u vašoj svijesti sadržana je u tome da je mnogo lakše razriješiti neprijateljstvo i, kada ste svjesni njegovog izvora, omogućiti mu da nestane. Zatvorite oči i zamislite svoje roditelje kao malu djecu. To će vam omogućiti da im sigurno kažete ono što ste uvijek željeli. Ne pretjerujem kada vam kažem sve što je potrebno da biste postali milijuner jeste naučiti voljeti svoje roditelje. To znači voljeti ih zato što to želite, a ne zato što su vam oni kazali da tako treba biti.

## ODREĐENE NEGATIVNOSTI

Određene negativnosti su omiljene negativne ideje kojima se ljudi koriste kako bi sebe tukli po glavi. Kad god se osjećate potištenim, zapišite svoje misli. Ovim ćete svoju potištenost iz subjektivne prenijeti u objektivnu realnost i omogućiti sebi da s lakoćom prepoznate porijeklo potištenosti. Nakon petnaestak minuta zapisivanja misli, vjerojatno ćete si reći: Nije ni čudo da sam potišten. S takvim mislima svatko bi bio potišten. Slijedeći korak je da negativne misli, koje su upravo tekle vašom sviješću, i koje ste prenijeli na papir, pretvorite u afirmacije i zatim zapišete ako afirmacije. Ustanovio sam da ova mala jednostavna vježba uvijek izliječi potištenost.

## NESVJESNA TEŽNJA KA SMRTI

Ono što čini nesvjesnu težnju ka smrti jesu bespomoćnost i beznađe, što idu uz ideju da ne možete zadobiti čak ni ljubav koju želite. Kada sam prvi puta čuo o fizičkoj besmrtnosti, mislio sam koliko je ta ideja daleko od mene, nešto o čemu ću razmišljati nakon što ovladam novcem, stvorim savršen odnos i kuću iz snova. Otkrio sam da sam, jednom izložen toj ideji, često o njoj razmišljao. Ono u što sam siguran jest da sam veoma praktičan čovjek. Tako sam počeo razmišljati o praktičnim vidovima fizičke besmrtnosti. Shvatio sam da vjerovanje u neizbježnost smrti predstavlja stav o svemiru kao neprijateljskom mjestu - da postoji nešto, spremno da vas ubije bez vašeg odobrenja. Ako imate ovakvu ideju, onda je pametno zaštititi se od smrti. Stalan napor potreban da se zaštitite stvara u vašem tijelu napetost. Ako vjerujete u neizbježnost smrti, onda se nemojte čuditi što su ljudi neprijateljski nastrojeni prema vama. Religija nije nikada na zadovoljavajući način objasnila neizbježnost smrti. Uzrok tome možda je upravo vjerovanje u neizbježnost smrti. U svakom slučaju, nemate što izgubiti potvrđivanjem svojeg prava i mogućnosti da vječno živite. Spokoj i izvjesnost života, koji će početi ispunjavati vašu svijest, olakšat će vam uvećavanje vaših prihoda ili bilo čeg drugog.

Radio sam s klijentima čije je težnja smrti bila aktivna tokom našeg zajedničkog rada. Samo je ideja o fizičkoj besmrtnosti bila dovoljna da udvostruče svoje prihode, pošto ih je oslobodila briga, vezanih uz smrt. Ovladavanje fizičkom besmrtnošću čini se da predstavlja proces, sastavljen od tri dijela:

- 1) Ovladavanje filozofijom besmrtnosti. (Za početak, u bibliografiji je spomenuto nekoliko knjiga.)
- 2) Oslobodite se svoje vlastite težnje ka smrti iščupavši svaku poslušnost smrti, koja još uvijek prebiva u vašoj svijesti.
- 3) Praktično ovladavanje vašim tijelom.

## PROŠLI ŽIVOT

Prošli životi u velikoj su mjeri precijenjeni kao činioci koji određuju ovaj život. Među tisućama ljudi s kojima sam radio, sreo sam samo jednog koji je smatrao da prošli životi predstavljaju najvažniji psihološki uzročnik u ovom životu. Zbog toga želim razmotriti njihov značaj. No ipak, sindrom roditeljskog neodobravanja je najveća kočnica, a primijetio sam da su ljudi koji u dobroj mjeri osuđuju karmu za svoje probleme isti oni koji misle da je ljubav prema njihovim roditeljima imperativ. To ih dobrim dijelom navodi da umjesto roditelje, krive karmu.

Oslobađanje vašeg uma od djelovanja PET KOČNICA uvećat će vaše bogatstvo, ljubav, sreću i zdravlje.

## ŠTO SU ZAPRAVO OSJEĆAJI?

Istina vezana uz osjećaje jest da je blaženstvo vaše prirodno emocionalno stanje. Negativni osjećaji imaju jedino onu moć koju im vi pridodate. Prianjajući uz njih, vi im dajete, tu moć. Sklonost njihovom prianjanju počiva na vjerovanju da su oni nužni za vaš opstanak, ih nužan uslov vaše ljubavi, kao što smo opisali na početku ovog poglavlja.

Osjećaji su tjelesne reakcije na misli koje se plašimo upoznati. Osjećaji se javljaju kao sklop unutar kojeg su sadržane misli; to je, međutim privid izazvan trenutačnom moći osjećaja koji sprječava da vidite misao, koja je prva stvorila osjećaj. Kada ste spremni opustiti se uz svoje osjećaje, to jest utonuti u njih, umjesto da bježite od njih, postaje lako prepoznati misli koje su ih izazvale.

Vaše prirodno stanje kao snažnog, produhovljenog bića jeste blaženstvo. Blaženstvo je prožimajući osjećaj blagostanja bez nekog vidljivog razloga. Drugi opis ovog osjećaja jesu: mir, radost, prihvaćanje, spokoj, opuštenost, samadhi, ljubav, snaga - koji svi redom izazivaju osjećanje ljubavi. Negativni osjećaji dovode do osjećanja odsutnosti ljubavi. Prevladavajuća misao, koja prati negativan osjećaj, jest misao o nemoći da ga se promijeni. U stvari, upravo će misao o bespomoćnosti održavati negativni osjećaj. Slijedeća tabela pomoći će vam da jasno razumijete negativne osjećaje i s lakoćom ih se oslobodite.

Negativan osjećaj	Definicija	Lijek	Primjer afirmacije
Ljutnja	Namjera zaražena idejom bespomoćnosti.	Praštanje	Opraštam svojim roditeljima i liječniku za bol izazvan prilikom rođenja. Priznajem da me vole i da ih volim.
Bijes	Krajnja ljutnja.		
Ogorčenosu	Dugotrajna ljutnja.		Opraštam si što nisam primio ono što sam želio.
Strah	Ljutnja na spoznaju da će vam uzvratiti dvostruko. Kada osjećate strah, ljutnja je potisnuta, a vi ste u dodiru jedino s željom da se zaštitite.	Sigurnost	Sve dok dišem, moje je tijelo sigurno. Strah je moja sigurnost. Granica sigurnosti širi se svakom danom mojom okolinom.
Tuga	Bijes zbog privrženosti.	Oslobodite drugu osobu ili stvar vaše potrebe.	Ja sam samoodrešena osoba, a isto to dopuštam i drugima.
Jad	Krajnja tuga. Bijes zbog gubitka.		
Ljubomora	Sadašnji strah od budućeg gubitka. Ovdje je obično uključena svijest da se netko zabavlja, što sebi niste spremni dopustiti.	Samopouzdanje	Što više slobode dopustim drugima, to će je više biti za mene. Što manje trebam druge, to će im biti lakše voljeti me.
Krivnja	Strah od kažnjavanja, koji obično završava samokažnjavanjem, prije no	Samoopraštanje	Ja sam nedužan. Ja sam dijete Božje. Sve moje želje su svete i

	što to netko drugi ne učini.		uvijek su bile.
Taština	Trenutni osjećaj blagostanja na račun drugog.	Napustite svoju želju da nešto dokažete.	Ljudima nije teško uvidjeti kako sam divan. Sada se osjećam ugodno u prisustvu bilo koga.
Apatija	Bijes okrenut protiv samog sebe u vidu mržnje prema sebi.	Ljubav prema sebi	Ja volim samog sebe. Ja sam ispunjen ljubavlju.
Divljenje	Najviši oblik apatije. Divljenje je nedjelatno. Možete se nekome diviti vječno, ali od toga neće biti nikakve koristi.		Ja više ne moram zarađivati novac ili ljubav. Ja sam sposoban i ispunjen ljubavlju.
Žudnja	Pretpretjerano otuđenje - vid ogorčenosti, koji gubitke iz prošlosti dovodi u sadašnjost.	Podsjeti se da je zaslužuješ.	Ja zaslužujem prosperitet i bogatstvo. Ja zaslužujem ljubav, bio uspješan ili ne.
Pohlepa	Žudnja za novcem		
Proždrljivost	Žudnja za hranom		
Pušenje	Žudnja za disanjem		

## JOŠ NEKE AFIRMACIJE

### ROĐENJE

1. Opraštam svojim roditeljima i liječniku za bol izazvan pri mom rođenju. Priznajem da me vole, i da ih volim.
2. Preživio sam rođenje. Imam pravo ovdje biti.
3. Drago mi je da sam rođen, a drago je i drugima.
4. Ja sada dišem slobodno punim plućima.
5. Nije me više strah nenadoknadive štete.
6. Sada osjećam da me moji roditelji, moji prijatelji i svatko tko mi je važan vole, i da sam s njima povezan.

### ODNOS

1. Ne bojim se više roditeljskog neodobravanja.
2. Ne bojim se više očevog neodobravanja.
3. Ne bojim se više majčinog neodobravanja.
4. Neodobravanje mi više ne zadaje probleme.
5. Primam pomoć i suradnju ljudi sa svih strana nužnu za postizanje mojih željenih ciljeva.
6. Sve se odvija sjajnije nego što sam zamislio.
7. Rado primam u svoj život više blaženstva, ljubavi i novca nego što sam to ranije mogao zamisliti.
8. Sada ću rado uspjeti.

### PUNOĆA ŽIVOTA

1. Moja vječna struja života sposobna je izliječiti svaku ćeliju mog tijela.
2. Pošto sam ja onaj koji zna najviše o svom tijelu, ja ga s lakoćom liječim.
3. Vječno mogu živjeti od šunke, jaja i čokoladne torte.
4. Moje bogatstvo doprinosi punoći mog života i punoći života drugih.
5. Ja sam jedini odgovoran za svoj novac.
6. Ja sam jedini odgovoran za svoje tijelo.

Afirmacije Leonarda Orra  
KREATIVNA PREDODŽBA O SEBI SAMOM

1. Ja, (vaše ime), volim sebe. Ja sam pun ljubavi.
2. Ja sam sada veoma prijatan prema samom sebi.
3. Ja sam veoma prijatan prema samom sebi u prisustvu drugih.
4. Ja sam veoma prijatan prema drugima, i drugi su veoma prijatni prema meni.
5. Ja određujem samog sebe i to isto dopuštam drugima.
6. Imam pravo reći drugima NE, ne gubeći njihovu ljubav.
7. Drugi mi mogu reći NE, ne povređujući me.
8. Volim sebe, dakle volim druge.
9. Volim sebe, dakle drugi vole mene.
10. Volim druge, dakle drugi vole mene.
11. Volim druge, dakle drugi vole sebe.
12. Što više volim sebe, drugi više vole sebe.

### ZA POTISNUTO NEPRIJATELJSTVO

1. Opraštam mojim roditeljima i drugima zbog njihovog pogrešnog ponašanja prema meni.
2. Opraštam sebi svoje pogrešno reagiranje na njih.
3. Opraštam sebi mržnju prema roditeljima i drugim ljudima.
4. Opraštam drugima njihovu mržnju prema meni.
5. Opraštam sebi što nisam mrzio moje roditelje i druge ljude kada je to trebalo, ih kada su to zaslužili.
6. Drago mi je da drugi ne ispoljavaju uvijek neprijateljstvo prema meni kada mislim da to zaslužujem.
7. Sada osjećam da me moji roditelji, moji prijatelji, i svi oni koji su mi važni, vole i cijene.
8. Ja mogu i imam pravo izraziti svoje neprijateljstvo, ne gubeći pri tom ljubav drugih, i preuzimam odgovornost da, kada je to shodno, raščistim zbrku i povratim harmoniju.
9. Ne moram više biti dobar dečko da bih kod ljudi imao uspjeha.
10. Sada opraštam neznanje mog liječnika i roditelja za bol izazvanu pri mom rođenju.
11. Drago mi je da sam van maternice tako da se mogu potpuno i slobodno izraziti.

### Još neke afirmacije Leonarda Orra OPĆE OBOGAĆENJE PUNOĆE ŽIVOTA

1. Moj je um usredotočen u beskonačnoj inteligenciji koja zna moje dobro; ja sam jedno s kreativnom snagom što ostvaruje sve moje želje.
2. Sve ćelije mog tijela svakodnevno su okupane savršenstvom mog božanskog bića.
3. Ja imam dovoljno vremena, snage, mudrosti i novca ispuniti sve svoje želje.
4. Ja sam uvijek na pravom mjestu u pravo vrijeme, uspješno zaokupljen pravilnom djelatnošću.
5. Sada sam živ; moja težnja za životom snažnija je, dakle, od moje težnje ka smrti. Sve dok nastavljam jačati svoju težnju životu i slabiti težnju smrti, živjet ću i dalje u sve boljem zdravlju i sve većoj mladosti.
6. Sam život je vječan, a ja sam život. Vječan je i moj um, kao misaona kvaliteta života; dakle, moje život tkivo ima prirodno ugrađenu težnju vječnom životu u potpunom zdravlju i mladosti.
7. Moje fizičko tijelo predstavlja sigurno i ugodno mjesto za mene. Cjelokupni svemir postoji zbog održavanja mog fizičkog tijela i zaštite za mene, kroz koju ću se ja

izraziti.

8. Ja sada primam pomoć i suradnju drugih ljudi.

9. Moji su dani i noći ispunjeni fizičkim i duševnim zadovoljstvima.

10. Ja sada slobodno dajem i primam ljubav.

11. Što više pobjeđujem, bolje se osjećam kada drugima dopustim da pobijede.

Što se bolje osjećam kada drugima dopustim da pobijede, to više pobjeđujem; dakle, ja stalno pobjeđujem.

12. Svakodnevno dajem vrijedan doprinos vlastitoj punoći života, doprinos drugima i doprinos čovječnosti.

13. Više ne trebam tražiti dozvolu za stvari za koje znam da ih treba uraditi.

## POGLAVLJE V

### Uvećanje vaših prihoda

Uvećanje vaših prihoda problem je korištenja vaše stvaralačke mašte na praktičan i ugodan način. Skoro ništa od onog što smo učili u školi nije bilo usmjereno kreativnoj, stvaralačkoj mašti jer nas škole uče analičnosti; dakle, promatranje nečeg što je netko stvorio, i potankom opisivanju uzroka i posljedica istog. U ovom poglavlju imamo nekoliko vježbi, koje možete koristiti kako biste podstakli svoju stvaralačku maštu. Mnogi nisu navikli na kreativno razmišljanje, pa sam vježbe oblikovao tako da, uz neznatan napor, postanu lakše. Dobro bi bilo izabrati vježbu koja vam se sviđa i tjedan dana je jednom dnevno prakticirati, kako biste iz nje izvukli maksimalnu vrijednost.

#### VAŠA NAJBOLJA KAR1JERA

1. Odvojite dvije minute i navedite vaših deset omiljenih zadovoljstava.
2. Pogledajte popis i odaberite najomiljenije zadovoljstvo, za koje biste rado bili plaćeni.
3. Odvojite dvije minute i navedite deset načina kojima, obavljajući svoje najomiljenije zadovoljstvo za koje biste rado bili plaćani, možete drugima koristiti.
4. Pogledajte ovaj drugi popis i odaberite vaš omiljeni način davanja usluge. Ono što leži pred vama, vaša je omiljena ideja o zarađivanju novca.
5. Odvojite još dvije minute kako biste sastavili popis deset stvari koje ste spremni učiniti da bi se vaša omiljena ideja o zarađivanju novca pretvorila u financijski uspjeh.

6. **KAMEN KUŠNJE** - Sada kada znate što trebate činiti kako bi vaša omiljena ideja o zarađivanju novca bila financijski uspješna, upitajte se da li ste, bez obzira na sve, spremni pridržavati je se sve dok iz nje ne izvučete svojih prvih 100 \$. Ako na to niste spremni, onda zacijelo još uvijek nemate ideju koju biste toliko voljeli da s njom i uspijete. Ako je vaš odgovor na ovaj test negativan, vratite se na točku 1 i ponovno počnite vježbu. Ljudi često odabiru posao ili karijeru, vođeni osjećajem promašenosti. Ako vam postane navika predavati se jedino onim idejama koje su vam drage u toj mjeri da ste spremni držati ih se dotle dok ne primite svojih prvih 100 \$, nikada se više nećete osjećati promašenima. Nakon primljenih prvih 100 \$ možete odlučiti želite li nastaviti s tom idejom - no bit će to izbor onoga koji je uspio.

7. Ako je odgovor na ovaj test, tj. **KAMEN KUŠNJE** pozitivan, popis koji ste naveli pod točkom 5 naprosto pretvorite u vaš osobni kalendar ili raspored i počnite s provođenjem onog što je na tom popisu navedeno.

#### KREATIVNA RJEŠENJA FINACIJSKIH PROBLEMA

Kada ste suočeni s financijskim problemima, obično vadite čekovnu knjižicu i računar i žarko prionete na dodavanje brojeva. Financijske probleme je nemoguće riješiti novcem. Vaša stvaralačka mašta ima rješenje za sve vaše financijske probleme i, ako želite da vam da kreativna rješenja, onda joj morate postaviti kreativna pitanja. Vježba koja će svaki puta riješiti vaše financijske probleme sastoji se u tome da sjednete i sastavite popis pod naslovom: Deset načina da zaradim dodatnih dinara ..... do ..... Suma novca i datum vaš su izbor, i što će vam vježba biti sve bliskija bit će lakše povećati sumu novca i skratiti vrijeme. Ljudi obično počinju s Deset načina da zaradim dodatnih 15 \$ do kraja idućeg tjedna.

#### KAKO MAKSIMALNO POVEĆATI VAŠ PRIHOD, RADEĆI ZA KOMPANIJU ILI

## DRUGU INSTITUCIJU

Način da maksimalno povećate svoje prihode, radeći za nekog drugog, jest da pretpostavite da posjedujete to mjesto i, polazeći od toga, činite sve što je potrebno činiti. Da biste u tom uspjeli, morate shvatiti da opis poslova, bio formalan ili ne, *nije* bez mogućnosti uključivanja još nečeg. Ono što pod tim mislim jest da nikada nisam čitao opis poslova koji je sadržavao rečenicu "*i to je sve.*" Sastavite popis s naslovom: Deset stvari koje bih želio učiniti kako bi ovo mjesto još više prosperiralo. Ne razmišljajte o nadoknadi za dodatnu uslugu, koju činite; i to zato što gradite osobnu sigurnost u svoju sposobnost da nečim doprinosite. Kada uspijete steći ovu sigurnost, u stanju ste je bilo kada unovčiti, bilo da na sadašnjem poslu imate nadoknadu za nju ili ne. Upamtite, kompanija za koju sada radite, vaša je kompanija. Ako radite za IBM, onda je IBM vaša kompanija - nema sumnje to je jedina kompanija koju imate.

## VLASTITI POSAO

Razlog da ima tako malo ljudi s vlastitim poslom jest taj što su im roditelji zabranili ikada činiti bilo što bez uputa ili dozvole. Namještenici često stavljaju svoje poslodavce u ulogu zamjene roditelja i prema njima doživljavaju istu zavisnost koju si imali prema svojim roditeljima; isto tako, prema svom poslodavcu doživljavaju ono što svaki odnos zavisnosti izaziva: ogorčenost. Ponekad sam zadivljen kako poslovanje uopće tako dobro uspijeva.

Konačno, jedina razlika između onih koji imaju vlastiti posao i onih koji rade za nekog je da samozaposleni prodaju svoje usluge mnogim kupcima. Načela iz prethodnog odjeljka oblikovana su tako da vam omoguće usvojiti način razmišljanja osoba s vlastitim poslom bilo da imate vlastiti posao ili ne.

Većina ljudi s vlastitim poslom radi napornije i duže od namještenika kompanija. Zapravo, ako bi netko od samozaposlenih nazvao neki telefonski broj i raspitao se za posao, a potom mu rekli da će morati raditi onoliko koliko radi na svom sadašnjem poslu, brzo bi odustao od daljeg traganja za boljim poslodavcem. Najveća radost vlastitog posla je mogućnost da utvrdite vlastiti raspored rada. Ako imate vlastiti posao, ustanovite ćete da će jedan sat tjedno sjedenja pod drvetom, ili šetanje, učiniti više za vaš prihod nego dodatna dva sata rada. To je zato što kreativne ideje najlakše potječu u vašu svijest u stanju umne i tjelesne opuštenosti. Kada sam se bavio poslom s kompjuterima, svoje najbolje ideje imao sam u šetnji.

## NEZAPOSLENOST

Svrha novčane potpore za nezaposlene i socijalno ugrožene je da ljudima osigura priljev novca, dok oni vrijeme koriste da u onoj mjeri poprave vlastito samopoštovanje koje će im omogućiti da s osjećajem ugodnosti stvore svoj vlastiti priljev novca. Na žalost, većina primalaca socijalne pomoći, kao i većina namještenika u institucijama socijalne zaštite, nisu svjesni ovog cilja. Učesnici u igri socijalne skrbi obično se međusobno preziru, a većina je primalaca u toj mjeri bijesna zbog primanja pomoći da novčane iznose potroše istog trenutka kada ih prime, što ih i dalje čini socijalno ugroženima. Primio sam pismo od majke s petero djece, kao i od muža odvojenog od žene; oboje socijalno ugroženih, s uspjehom su primjenjivah načela opisana u ovoj knjizi kako bi stvorili vlastiti posao i riješili se socijalne skrbi. Socijalna zaštita je divan izum. Otkad je ona pronađena, nismo imali niti jednu tešku ekonomsku depresiju. Socijalnu zaštitu izumili su vjerojatno bogati. Tridesetih godina ovog stoljeća, bogati su shvatili da kad siromašni nemaju prihoda, ne mogu nabavljati dobra koja proizvode bogati; tako niti bogati nisu imali prihode. Socijalna zaštita omogućuje privredi da se odvija bez obzira na ekonomsku situaciju. Što to prije svi shvate, to će prije socijalna zaštita biti izlišna.



## PONOVNI POČETAK

Ono što mnoštvo ljudi čini i dalje siromašnima jest njihov strah od ponovnog početka. Rijetko se susrećem s ljudima koji se istim zanimanjem bave od samog početka; dakle, svi su već pružili dokaz sposobnosti da počnu iz početka. Ovladavanje nečim i napredovanje ka nečem drugom prirodna je težnja uspješnih ljudi. Ovladate li vježbom s početka ovog poglavlja, VAŠA NAJBOLJA KARIJERA. vi možete, ako to želite, stvarati sebi nov posao svakodnevno, i pri tom biti financijski uspješni.

Ne čekajte da ste spremni za početak nove karijere. To bi bilo kao da stojite na rubu visoke skakaonice i čekate da se voda popne do vas, da biste onda skočili. Suočimo se s tim; skok s visoke skakaonice je nešto što plaši, čak i kad ste to učinili prije toga više puta.

## LIJENOST - SAMOPOŠTOVANJE - BOGATSTVO

Ovladavanje lijenošću sa samopouzdanjem važan je činilac pri uvećavanju vaših prihoda. To možete izvoditi ostajući, u pravilnim razmacima, cijeli dan u krevetu, bez osjećaja krivnje. Uvijek mi je bilo zanimljivo vidjeti da jedino vrijeme kada si većina ljudi dopusti obično zadovoljstvo odmaranja u krevetu cijeli dan jest kad su bolesni. Kad su ljudi spremni pružiti si ovo zadovoljstvo ako su zdravi, često dođu do spoznaje da mnogo rjeđe obolijevaju. Otkrio sam da mi je trebalo više pokušaja za ovladati ovom praksom jer bih oko 4 poslijepodne, kad bih ležao, u svijest počele navirati sve one stvari koje bih trebao uraditi i ubrzo bih se zatekao van kreveta, u grlu do posla. Kada sam prvi puta ostao u krevetu cijeli dan, probudivši se, iduće jutro bio sam začuđen saznanjem da svijet još uvijek postoji; smeće je odnijeto, ljudi su išli na posao a djeca u školu - pa ipak, sve se to odvijalo bez mogeg upliva. S mene je pao veliki teret.

Pošto suštinu Sindroma roditeljskog neodobravanja čini ideja da je ljubav nešto što se mora zaraditi, ljubav prema samom sebi dok ne radite ništa jest sam čin samopoštovanja.

## SAMOPOŠTOVANJE

Samopoštovanje je rezultat odnosa koji imate prema samom sebi. Ili, drugim riječima, samopoštovanje jesu misli i stavovi koje imate o sebi. Izgrađivanje samopoštovanja tokom djetinjstva obično je stvar slučajnosti i otada mu se posvećuje mala pažnja. Vi ste onaj s kojim provodite najviše vremena. Nemoguće je nekog drugog voljeti više no što volite samog sebe, kao što je nemoguće primiti više ljubavi od nekog drugog no što ste spremni primiti od samog sebe. Na jednom od mojih seminara jedna je žena ustala i bilo je sasvim jasno da je shvatila puni smisao mojih riječi o samopoštovanju kada je rekla: "Znate, jedini problem s ljetovanjem je što moram i sebe povesti." Bilo da želite uvećati svoj prihod, imati bolji odnos, ovladati svojim tijelom ih bilo što, vrijednost produblivanja vašeg samopoštovanja nikada nije moguće precijeniti. Novac neće pridodati vašem samopoštovanju, on to čini nekim drugim putem.

## VJEŽBE ZA PRODUBLJAVANJE VAŠEG SAMOPOŠTOVANJA

1. Unesite u bilježnicu samo ono što zaista želite činiti.
2. Kad god vaša misao počinje s Moram. . .  
Trebam. . .  
Potrebno je. . .

Bolje da. . .

promijenite je u:

Želim. . .

a zatim se upitajte da li je misao, koja se upravo javila, istinita.

3. Dopustite si obična zadovoljstva života u izobilju. Svakodnevno se odmarajte u toploj, prepunoj kadi. Jednom tjedno izležavajte se u krevetu cijeli dan. Svaki tjedan odlazite na masažu.

4. Putujte prvim razredom. U restoranu odaberite samo ona jela koja su predstavljena ekskluzivnim cijenama i imenima. Ako je pomanjkanje novca uvijek predstavljalo pozadinu vaših financijskih odluka, putovanje prvim razredom iziskivat će možda malo više vježbe.

5. O sebi i drugima uvijek govorite najbolje, a isto to očekujte i od drugih.

6. Kod svakog koga poznajete i koga susrećete, pronađite nešto što vam se sviđa.

7. Utvrdite svoje redovno vrijeme za razmišljanje o afirmacijama i njihovo redovno ispisivanje. Ovo će vam olakšati da postanete svoj najbolji prijatelj i odustanete od toga, da ste otok, sam za sebe.

## SHVATITE KOLIKO STE VEĆ DANAS BOGATI

Ako novac za vas predstavlja pitanje opstanka, možda će vam pomoći ako obratite pažnju na činjenicu da vas pomanjkanje novca nije ubilo. Ako u gradu u kojem živite plaćate porez, onda ste vi vlasnik njegovog sistema javnog prijevoza. Vozač autobusa vašim je novcem plaćen da vam obezbijedi korisnu uslugu. Za pedesetak centi možete se u bilo koje doba voziti autobusom, a kada ste ga iskoristili, ne morate brinuti o njegovom održavanju.

Kada ste u supermarketu potrošili sedamdesetpet centi za mlijeko, razmislite da supermarket ima frižidere u vrijednosti više tisuća dolara, koji su tamo zato da biste vi dobili mlijeko hladeno na točno određenoj temperaturi. Pogon, u kojem je mlijeko obrađeno, vjerojatno ima opremu vrijednu milijune dolara, kao najzad i sama stočarsko - mljekarska zadruga, što ga je proizvela. Sve ovo možete koristiti za svega 75 centi.

## UNIŠTAVANJE MENTALITETA SIROMAŠTVA

Evo vježbe koja će izuzetno brzo rastočiti mentalitet siromaštva. Sastavite popis vaših deset najnegativnijih ideja o novcu. Izdvojite najnegativniju i pretvorite je u afirmaciju na kojoj želite raditi. Neka vas ne zavarava jednostavnost vježbe. Zajedno sa svojim klijentima došao sam do zaključka da je ovo najdjelotvornija vježba, što je i razlog da sam je ostavio za kraj.

## POGLAVLJE VI

### Opći uzroci mentaliteta siromaštva

U svom radu na konzultiranju, otkrio sam nekoliko zajedničkih uzroka mentaliteta siromaštva, pa sam uključio opis svakog od njih, kao i afirmacije koje su ljudima omogućile da ih se riješe. Pošto se svi mi razlikujemo, ne treba smatrati da ovo poglavlje sadrži sve uzroke mentaliteta siromaštva. Čitajući slijedeći tekst, preporučio bih da proučite simptome i zaključite da li se oni odnose na vaš slučaj. Ako je zaključak potvrđan, bilo bi dobro da primijenite odgovarajuće afirmacije.

#### NEUSPJEH DORASTANJA

Ovo je najčešći uzrok mentaliteta siromaštva. Svaki roditelj, bilo potajno, bilo otvoreno, želi da njegovo dijete bude uspješnije od njega. Kada smo djeca, često je jedini način privlačenja pažnje naših roditelja - učiniti ono što oni ne odobravaju. To će nesumnjivo uroditi pažnjom u vidu ispravljanja. Mi smo ljuti na tu ispravku jer nitko ne voli osjećaj bespomoćnosti i da mu se govori što da radi. Većina djece nalazi da ni u kom slučaju nije baš bezbolno ispoljiti tu svoju ozlojeđenost. Vjerojatno ste pokušali svojim roditeljima reći što mislite o njihovim odgojnim mjerama prema vama i osjetih ste na svojoj koži negativne posljedice. Pošto ste odrasli, konačno, možete bez opasnosti iskazati ozlojeđenost koju ste osjećali tokom djetinjstva. Lak način da se to uradi jest da predstavljate financijski promašaj i natjerate roditelje u stalan strah da će vas morati izdržavati, ili nametanje osjećaja odgovornosti zbog vašeg promašaja, pošto im nastojite pokazati u kojoj mjeri nisu uspjeli kao roditelji. Neuspjeh da dorastete /to get even - izravnate račune/ (nadam se da vam nije izmakla igra riječi) može trajati vječno. Pošto u tome nije pronađeno zadovoljenje, uvijek će biti prisutan osjećaj da niste dovoljno dorasli. Ako ste kivni na autoritativne osobe, bogate ljude, ili ste jedan od njih, koji voli svoje roditelje i smatra ih savršenima, tada u vama ima vjerojatno nečeg od Neuspjeha dorastanja.

Afirmacije:

1. Opraštam mojim roditeljima njihovo pogrešno ponašanje prema meni.
2. Potpuno je u redu da sada primim ljubav i novac, a poslije, ako to želim, dorastem (izravnam račune).

#### STRAH OD GUBITKA RODITELJSKE LJUBAVI

Ako prema vama, kao djetetu, roditelji nisu iskazivali preveliku fizičku nježnost, već su tu ljubav pokušavali ispoljiti poklanjajući vam stvari kao automobilčiće, razna putovanja i odjeću, onda vjerojatno nosite u sebi dio tog sindroma. Primanje darova od vaših roditelja je način na koji ste dobivali njihovu ljubav, tako da vi i dalje ostajete siromašni ili bar siromašniji od njih, kako biste uvijek mogli primiti darove od njih. Ovaj se sindrom ponekad ispoljava u onom što nazivam Zakonom plafona primanja. Radio sam s klijentima koji su više puta u svojoj karijeri povećali svoj dohodak do one točke, koja je predstavljala maksimalan obiteljski prihod njihovih roditelja, da bi im zatim prihod neobjašnjivo opao. Da biste ovo uočili, obično je maksimalnom prihodu roditelja, uzevši u obzir inflaciju, potrebno dodati nekoliko tisuća dolara godišnje jer ono što je ovdje važno jest zapravo prihod koji je odražen u životnom standardu.

U drugim slučajevima ovog sindroma, ljudi stalno zarađuju mnogo više nego što im treba, ali nikada nisu zadovoljni. To ste vi, ako ste svoj najgori kritičar.

Afirmacije:

1. Ja zaslužujem ljubav, bio uspješan ili ne.
2. Osrednjost je savršenstvo.

## NASLIJEĐENI NOVAC

Da biste prepoznali ovaj sindrom, nije nužno potjecati iz obitelji u kojoj su velika nasljedstva dio obiteljske tradicije, ih ste ikada primali nasljedstvo. Ako vam je, kao malom djetetu, obećano nasljedstvo od 500 dolara, tada vam je to vjerojatno zvučalo kao ogromno bogatstvo. Zanimljivo je primijetiti da u obiteljima u kojima nasljedstva čine obiteljsku tradiciju, često svi znaju koliko će svatko primiti kada netko od njih umre, ali kada ih o tome pitam, tvrde da nikada o tome ne pričaju. Obiteljska tradicija nasljednog novca često uključuje krivnju, bespomoćnost i gubitak, vezane uz novac. Susretao sam ljude koji su, zbog obećanja neznatnog nasljedstva, osjećali toliku krivnju čak i zbog same mogućnosti izvlačenja koristi gubitkom voljenih, da su godinama pristajali živjeti u siromaštvu kako bi, kada za to dođe trenutak, mogli osjećati da su zaslužili nasljedstvo. Razrješavanje ovog sindroma sastoji se iz dva koraka. Prvi je preuzimanje odgovornosti za naslijeđeni novac, kako biste se mogli riješiti krivnje i nemoći, što vas okružuju. Drugi je korak prekidanje podsvjesne povezanosti između novca i smrti. Evo nekoliko afirmacija koje će u tome pomoći:

1. Ja zaslužujem da napredujem i budem bogat.
2. Ja sam jedini nadležan za svoj novac.
3. Moje bogatstvo doprinosi punoći mog života i punoći života drugih.

## BESPOMOĆNOST

Bespomoćnost je misao da ne možete dobiti željeno - ili da je dobivanje željenog protkano tolikim poteškoćama, da nije vrijedno toga. Ako su vam, kao djetetu, nagrade vječno bile uvjetovane nečim neugodnim - nema izlaska dok ne ošišaš travu, nema sladoleda dok ne pojedeš grah, onda u vama vjerojatno leži nešto od ovog sindroma. Suština je u tome da se, da biste dobili željeno, odreknete slobode. Jasno, vaša je sloboda vrednija od novca, pa tako imamo težnju da ostanemo siromašni.

Afirmacije:

1. Moje bogatstvo doprinosi mojoj slobodi, a moja sloboda doprinosi mojem bogatstvu.
2. Ja imam dovoljno vremena, snage, mudrosti i novca da ispunim sve svoje želje.

## ŽENE I NOVAC

Radio sam sa ženama čije je jedina negativna ideja u vezi novca bila da je novac nešto što je u domeni muškaraca, i da s tim ne treba ništa imati. Čak i unatoč Pokretu za ženska prava, ako ste žena, vjerojatno ste odrasli s drukčijim shvaćanjem o novcu nego vaš brat blizanac, ili što bi bio morao, da ste ga kojim slučajem imali. Novac reagira na zapovijed vašeg uma i ne obazire se na vaš rod. Ništa vas ne može spriječiti da postanete milijuner i pri tom zadržite svoju seksualnu privlačnost. Arhetip glupe domaćice brzo iščezava s američke pozornice. Pa i kad je postojao, glupa domaćica nije bila toliko glupa, kao što je se željelo natjerati da povjeruje; ona je naprosto zaboravila prepoznati u sebi rukovodeće sposobnosti koje je ispoljavala pri upravljanju složenim prijevozom, dobavljanju i spravljanju hrane, zabavljanju i sličnim savjetima, potrebnim za vođenje domaćinstva.

Afirmacije:

1. Ja nisam više bespomoćna žrtva. Ja imam pravo kazati sebi drugima što raditi.

2. Ja nisam moja majka. Ja sam financijski uspješna poslovna žena.

## MUŠKARCI I NOVAC

Ako ste muškarac, možda ćete pomisliti da ste, kada je riječ o novcu, opremljeni s više iskustva od vaših sestara. Na žalost, ako razmislite o tome, otkrit ćete da je veći dio tog stečenog iskustva negativan i da je vezan uz napor i kontrolu. Kod muškaraca najčešće susrećemo ideju da će, ako zgrnu bogatstvo, osigurati financijsku sigurnost, i da će se tada moći opustiti. Pošto je većina tenzija psihosomatskog, a ne financijskog porijekla, oni se ni u kom slučaju ne osjećaju opuštenijima nakon što su zgrnuli novac.

Afirmacije:

1. Osjećam se sigurno bilo da upravljam ili ne.
2. Prošla negativna iskustva više ne štete mom financijskom uspjehu.

## DUG KAO USLOV ŽIVOTA

Ako su vam roditelji bili u dugu do pred samu smrt, i njihovi financijski problemi riješeni tek novcem od životnog osiguranja, možda ćete imati ovaj sindrom. Ono što vas održava u dugu, jest vaš strah od smrti.

Afirmacije:

1. Moj prihod veći je od mojih troškova, sviđalo se to meni ili ne.
2. Moje bogatstvo je moja sigurnost.
3. Ja sam financijski uspješan od kada je moj dohodak premašio .... dolara ove godine. (U afirmaciju umetni visinu dohotka, primljenog u proteklih 12 mjeseci.)

## SINDROM NEISHRANJENOSTI

Ako kao dojenče niste dojenu, ili ste hranjeni prema unaprijed utvrđenom kalendaru, vjerojatno nosite djelić ovog sindroma. Ljudi s ovim sindromom često imaju novac posvuda, samo ne u svom džepu, ili iz mjeseca u mjesec nailaze na veliki broj različitih mogućnosti zarađivanja. Suština ovog sindroma čini ideja da je ishrana nešto izvan vaše kontrole.

Afirmacije:

1. Opraštam svojoj majci što me nije željela hraniti po rođenju.
2. Ja sada upravljam primanjem.

## POGLAVLJE VII

### Zakon potrošnje

ZAKON POTROŠNJE mogli bismo nazvati i Zakonom razmjene ili Zakonom davanja. ZAKON POTROŠNJE GLASI

VRIJEDNOST NOVCA ODREĐUJU KUPAC I PRODAVAČ PRILIKOM SVAKE TRANSAKCIJE.

Ovladavanje ovim zakonom lišit će vas krivnje zbog novca, straha da prevarite druge i straha da sami budete prevareni.

Afirmacije u vezi ZAKONA POTROŠNJE:

1. Moj prihod sada premašuje moje troškove.
2. Što više želim da drugi uspiju, to više drugi žele da ja uspijem.
3. Svaka potrošena kuna, višestruko se vraća.

Afirmacije u vezi ZAKONA POTROŠNJE - objašnjenje

Moj prihod sada premašuje moje troškove. Osnovno načelo u vezi novca jeste da novac, da biste ga potrošili, morate primiti. To znači da imate i uvijek ste imali pozitivno kretanje gotovine. Ako imate novac u džepu, štednoj kasici, na svojoj štednoj knjižici ili bilo gdje, onda je taj novac označavao u kojoj je mjeri kretanje vaše gotovine pozitivno. Čak i kad podmirite svoje račune, vaše je kretanje gotovine pozitivno. Banke vam olakšavaju uvid u to jer, ako platite račune preko iznosa novca na vašem tekućem računu, one će vam vratiti neke čekove, uz primjedbu: Pošto imate stalno pozitivno kretanje gotovine još ne možemo platiti ove čekove. Računi i dugovi nisu troškovi, oni su sporazumi. Dok ih ne platite, računi i dugovi ne postaju troškovi. U idućem poglavlju, o izradi budžeta, naći ćete praktične savjete za upravljanje računima i dugovima. Moj prihod je sada veći od mojih troškova; kad je riječ o novcu, pokazuje se istinitim, sviđalo vam se to ili ne. Rad na ovoj afirmaciji usadit će se u vas na osjećajnom planu.

Što više želim da drugi uspiju, to više drugi žele da ja uspijem. Suštinu prakticiranja ove ideje čini darežljivost. Darežljivost je spremnost da se novac slobodno da ljudima kojima nije potreban. To se razlikuje od milosrđa, što je spremnost da se novac da ljudima kojima je potreban. Milosrđe je divna ideja i plemenit čin, ali ono vas neće riješiti potrebe za novcem. Darežljivost je, koliko je znam, najbrži put dokidanja potrebe za novcem. Potreba, jednako nedostajanje, jednako nestašica. Ljudi ponekad misle da im njihova potreba za novcem stvara novac. To vam otežava da se oslobodite vaše potrebe jer ste sigurni da će vam, ako se riješite potrebe za novcem, on prestati pritjecati. Ako mislite da vam je potreban novac, onda je to potvrda njegovog nedostajanja, nestašice. Redovno davanje novca onima kojima nije potreban prekinut će u vama svaku moguću mentalnu povezanost između novca i potrebe. Ako ne možete pronaći nekog kome baš sada nije potreban novac, onda ga dajte nekome tko vam je do sada obezbijedio neku vrijednost. Budite sigurni da će on novac upotrijebiti za nešto vrijedno.

Svaka potrošena kuna višestruko mi se vraća. U pozadini ove afirmacije leži dobit. Potrošnja novca pokreće kolanje dobiti, a vaša potrošena kuna, prije no što vam se vrati, prođe kroz mnoge transakcije. Svaka transakcija donosi dobit. Dobit je množitelj, koji radi s vašim troškovima, tako da vam se vraća više. Dobit možemo definirati kao stvaranje novog bogatstva proizvoljnom odlukom svakog poslovnog čovjeka zasebno. Ako nešto kupite za 50 centi, a prodate za dolar, vaša je dobit 50%, no isto ste tako mogli prodati i za 60 centi

ili 10 dolara, u kojem bi slučaju vaša dobit bila potpuno drukčija.

## CIJENE

Tema cijena zaslužuje objašnjenje pošto je izvor nesporazuma u pogledu novca. Posjetite li obližnjeg Hambija i upitate zašto Super burger sa sirom košta 89 centi, odgovor će možda glasiti - Pa, uzmemo cijenu mesa, cijenu peciva, cijenu rajčice, zbrojimo i pomnožimo s 1,2. Zatim uzmemo cijenu unajmljenog prostora, cijenu rada ljudi koji kuhaju i služe, kao i cijenu električne energije; ove brojke zbrojimo i zbir pomnožimo s 1,3. I najzad, uzmemo ova dva konačna iznosa i zbrojimo ih; time dobivamo onih 89 centi. Eto zašto Super burger sa sirom košta 89 centi.

Ako malo bolje proučite ovaj odgovor, bit će vam jasno o čemu je zapravo riječ kad govorimo o cijenama. Riječ je o tome da su sve cijene proizvoljne. Čak su i cijene, određene formulom, proizvoljne pošto su i formule proizvoljne. U primjeru Super burgera sa sirom, troškovi uključeni i ispušteni u formuli su proizvoljni, faktori u formuli su proizvoljni, a proizvoljna je i alokacija zajedničkih troškova za svaki proizvod. Zapravo, ako posjetite jedan od prvih Hambija u nekoj od susjednih ulica, dobit ćete potpuno drukčiji odgovor u pogledu iste ili različite cijene Super burgera sa sirom.

## PREGOVARANJE

Pošto su sve cijene proizvoljne, onda sve cijene podležu pregovaranju. U stvari, sve je u ovom fizičkom svijetu podložno pregovaranju. Pregovaranje je proces u kojem obje strane u transakciji dobivaju željeno. U ekonomskim okvirima, to je postupak kojim je zajednička tržnica pretvorena u specifičnu tržnicu. Da bi se obavila transakcija, potrebne su najmanje dvije osobe. Transakcije nikad ne nastaju bez dogovora dvoje ili više ljudi. Svatko tko je ikada učestvovao u nekoj transakciji nekretnina, svjestan je toga. Vi možete izvršiti detaljno proučavanje tržišta nekretnina u vašoj blizini kako biste došli do najpovoljnije prodajne cijene vaše kuće. Sve to proučavanje neće vam ama baš ništa pomoći dok se ne pojavi kupac s ponudom; netko tko se s vama slaže. Tajna pregovaranja leži u tome da pronađete što želite i to tražite, zatim ustanovite što druga strana želi i iznađete način da joj to date. Zabavlja me saznanje da je u većini krugova društveno prihvatljivije jadicovati nad onim što imate, nego tražiti ono što želite.

Strah da će biti gurnuti u posao koji im se ne sviđa sprečava većinu ljudi da pregovaraju. U bilo kojem trenutku pregovaranja, vi imate pravo reći - ne, objasnili ili ne razlog tog odbijanja. I najzad, o ovim sporazumima moguće je u bilo kojem trenutku iznova pregovarati. Vi ne biste mogli postići dogovor, ako ne biste imali snage za pregovaranje, a postizanje dogovora vam ni u kojem slučaju ne oduzima tu moć.

## KREDIT

U pogledu kredita postoji više paradoksa. Kredit je za ljude kojima nije potreban; on je za ljude s dovoljno mašte da djelotvorno iskoriste ponuđen novac. Ako ne vjerujete u to, pokušajte dobiti zajam ne ispunivši molbu koja opisuje na koji ćete način vratiti novac. To je nesvjesni pokušaj bankara da vas nauče načela iz ove knjige.

Obrnuto, posudite li od banke dovoljno novca i imate poteškoće s povratom, oni će vam još posuditi kako biste mogli vraćati taj novac. To je zato, što ste stigli do one točke, kada si oni ne mogu dozvoliti da vas prepuste propasti.

Kada je riječ o kreditu najbolje bi bilo sve plaćati gotovinom, osim onih zajmova koji će se otplatiti u određenom vremenu. To znači morate smisliti kako izvući dobit po

svakoj stavci za koju ste posudili novac jer ćete tako moći otplatiti dug, a da vam pri tom nešto novca i ostane. Kreditne kartice su propast za ljude s mentalitetom siromaštva. Ako vam predstavljaju problem, preporučam vam da ih sasječate na komadiće i odmah počnete s praksom plaćanja u gotovini, izuzev zajmova koji se otplaćuju u određenom vremenu. Master Charge je divna stvar, ali ako, samo zato što imate karticu, kupujete ono što inače ne biste kupili, onda kartica vlada (master) vama, a ne obrnuto. U Think and Grow Rich, Napoleon Hill je napisao: "Rasipnik ne može uspjeti uglavnom zato što je u vječnom strahu od siromaštva." Neka vam postane navika sistematska štednja, odvajanje točno utvrđenog postotka vaših prihoda. Novac u banci pruža veoma pouzdan temelj. . . Bez novca, morate uzeti što vam se nudi i s tim biti zadovoljan.

#### NOVČANICA OD 100 DOLARA

Ova sitna ideja velika je za ljude koji uvijek kažu "Nemam novaca." Podignite u banci novčanicu od 100 dolara i nosite je sobom. Možete je potrošiti kad god to želite sve dok je u banci odmah možete nadomjestiti novom. Ako budete uporni u ovome, više nikada nećete bankrotirati. Nikada više nećete ostati bez i jednog dinara. Vaših zadnjih 100 dolara bit će ono najbliže bankrotstvu. Razlog da ljudi toliko dugo ostaju bez prebijene pare jest što bankrotstvo tjera u očaj, dok je sa 100 dolara u vašem džepu, teško biti očajan. Ako vas plaše 100 dolara u vašem džepu, počnite ovu praksu sa srebrnim dolarom ili novčanicom od dva dolara i, kako postajete sve sigurniji s novcem, zamjenjujte postepeno vrijednost novčanice većom.

#### POREZI, EKONOMIJA I NOVČANI SISTEM

Financijski neuspješni ljudi obično vole kriviti državu za svoje novčane probleme. Proučavanje povijesti ekonomije pokazat će da postoji veliko mnoštvo političkih filozofija i ekonomskih doktrina koje su na različitim mjestima i u različitim vremenima stekle popularnost. Usprkos tome, uvijek je bilo ljudi s više novca od drugih. Nemoguće je ijedan ekonomski sistem proglasiti uzrokom financijskog uspjeha ili neuspjeha.

Novac su izmislili ljudi zato što je prikladniji. Novčanice od 100 dolara je lakše uokolo nositi, mijenjati ih i pohranjivati nego robe i usluge koje predstavljaju. Artikli od vrijednosti u svakoj ekonomiji jesu robe i usluge koje ljudi međusobno razmjenjuju. Novac je mjera, a ne suština ovih vrijednosti.

Ako bi ekonomski sistem iščezao, onda bi netko morao ponovo izmisliti neki drugi sličan sistem. Često pitam ljude, koji za svoje probleme okrivljuju ekonomski sistem, što je to što ih navodi na pomisao da bi im bilo bolje s drukčijim sistemom.

Inflacija je očit primjer vlasti ljudskog uma nad novcem. Inflacija se javlja zato što svi vjeruju da će do nje doći. Ovo očekivanje na kraju postaje ostvarenje vlastitog proročanstva.

Za mene je zanimljivo da se oni koji se najviše žale zbog poreza kunu da ih ne zanima politika. Ako vam oduzetih 30-40% dohotka s vaše platne liste, a da ih uopće niste ni vidjeli, nisu dovoljni da vas zainteresiraju za politiku, što je onda dovoljno? Ako ne glasate, vrijednost vaših povika na državu sumnjiva je. Mudrost vaših stavova isprazna je, ako ih ne saopćite vašim izglasanim predstavnicima.



## POGLAVLJE VIII

### Mjesečni prihod u postocima

Smisao Mjesečnog budžeta u postocima je da shvatite da imate nadzor nad novcem. Kunski budžeti neefikasni su pošto djeluju iz situacije oskudnosti. Ako ste ikada pravili kunski budžet, vjerojatno ste mislili: Pošto nemam dovoljno novca, bolje da napravim budžet. Zbrojivši sve troškove, otkrili ste da su se vaše najcrnje slutnje obistinile, da zaista nemate dovoljno novca. Postotni budžet uvijek će vam biti od pomoći ako ga budete s pouzdanjem prakticirali. To je zato što on kreće s idejom obilja. Još jedan važan rezultat, koji će vam budžet donijeti, bit će sigurnost u vašu sposobnost da živite lagodno s vašim sredstvima, bez obzira kolika ta sredstva bila. Ovo je važno stoga jer bez te sigurnosti novac za vas uvijek predstavlja hitnost, a kreativne je ideje mnogo teže stvoriti kada ste obuzeti užurbanošću.

Prvi korak u pravljenju Mjesečnog budžeta u postocima jest sastavljanje liste stavki na koje trošite novac. Spojite ove kategorije u logične klasifikacije tako da dobijete otprilike 8 - 10 kategorija.

#### Primjer Mjesečnog budžeta u postocima

	Štednja	10%
	Dugovi	20%
	Darovi	10%
	Porezi	15%
	Stanovanje	15%
	Samopoboljšan	10%
je		
	Hrana	12%
	Saobraćaj i	8%
veze		
		100%

Idući korak je da odredite postotke svog mjesečnog prihoda koje ćete potrošiti u svakoj od ovih kategorija. Ja u tolikoj mjeri nisam bio svjestan svojih izdataka pa sam morao bilježiti sav novac koji sam mjesečno trošio, prije nego što sam se osjećao dovoljno sigurnim da priprelim Mjesečni budžet u postocima. Zadnji korak su postupci kojima je moguće smanjiti rashod u svakoj kategoriji, živjeti istovremeno bolje. Dobar način je izabrati jednu kategoriju i razmišljati o njoj sve dok u njoj niste uspješno stvorili višak, a zatim preći na iduću. Pošto ste uobličili kako se u jednoj kategoriji može živjeti bolje za manje novca, u toj ste istoj kategoriji osigurali višak za nekoliko mjeseci unaprijed, jer se sigurno nećete htjeti vratiti nečemu, što god to bilo, što ne samo da je više koštalo već je i pružalo manje zadovoljstva.

Upamtite, svaki put kad potrošite novac, vi uvećavate nečije prihode. Kao krajnji ishod svega ovoga bilo bi moguće, ako ste uspješno poslovali u svim oblastima u kojima trenutno trošite novac, svesti vaše izdatke na nulu.

#### OBJAŠNJENJE STAVKI PRIMJERA MJESEČNOG BUDŽETA U POSTOCIMA

##### ŠTEDNJA

Pošto steknete naviku štednje 10% vaših prihoda, nikad nećete ostati bez novca.

Kao što je prikazano u budžetu, važno je uštedjeti prvih 10% vašeg prihoda. To je naprosto građenje navike podmirivanja najprije sebe. Ne čekajte dan kada ćete si moći prije no što počnete s ovom praksom priuštiti ušteđevinu od 10%. Zapravo, ako već niste uštedjeli, vi si ne možete priuštiti da smjesta ne počnete s tom praksom. Razlog tome je, što je redovna štednja potvrda da imate višak gotovine, što će imati povoljan efekt na vaš dohodak. Ne čekajte da nemate dug, kako biste postali dobar štediša.

## DUGOVI

Ako ste zaduženi, savjetujem vam da za otplatu dugova odvojite najviše 20% vašeg mjesečnog dohotka. Dobro bi bilo redovno plaćati svakom od vaših kreditora, bez obzira kolike bile rate. Ako imate dug koji ne otplaćujete, lako je shvatiti koliko će vam trebati da ga otplatite. VJEČNO. Ako mjesečne otplate vašeg duga premašuju 20% vašeg dohotka, onda morate pregovarati s vašim kreditorom i izraditi plan otplate, koji će vam omogućiti da ga i provedete. Ponekad susrećem ljude koji su, iako im to njihova situacija nije dopuštala, nastavljali s velikim redovnim otplatama svojih dugova samo da bi zaštitili svoju kreditnu sposobnost. Ako imate dužničke probleme, zadnja stvar o kojoj trebate brinuti jest vaša kreditna sposobnost koja vas je kao prva uvalila u nevolju. U stvari, iskren razgovor s vašim vjerovnicima i redovna mjesečna otplaćivanja, koji su pokazatelji vaše sposobnosti i spremnosti otplate, predstavljaju najbrži način poboljšanja vaše kreditne sposobnosti.

## DAROVI

Uvrstivši darove kao kategoriju vašeg budžeta, moći ćete upražnjavati darežljivost, na način kako je to opisano u prethodnom poglavlju.

## POREZI

Ako imate vlastiti posao, bilo bi dobro izdvojiti dio vaših prihoda za poreze kako biste, kada dođe vrijeme, imali čime platiti. Mnogo je lakše pregovarati s Upravom prihoda oko smanjenja poreza, ako niste već na samom početku nemoćni platiti ono što smatraju da im dugujete. Ako vaš poslodavac izdvaja iznos poreza na dohodak iz vaše plaće, onda ste u pogledu ove kategorije zbrinuti.

## STANOVANJE

Bezbroj je načina kojima je moguće smanjiti vaše troškove stanovanja i bolje živjeti. Evo nekih ideja koje su ljudi koristili. Odaberite jednu ili više njih, ili izmislite vlastite koje će vam najviše odgovarati. Steknite dovoljno nekretnina tako da prihod od njih otplaćuje vašu najamninu, pronađite nekoga tko će s vama stanovati, koristite svoju kuću za posao, ili, ako je sada iznajmljujete, obezbijedite sebi vlastiti dom, uloživši sredstva za štednju energije u vašem domu.

## SAMOPOBOLJŠANJE

Samopoboljšanje je najbolje moguće ulaganje, budući da ulažete direktno u sebe. Sasvim suprotno, najam stana je najgora moguća investicija jer jedino što imate jeste zaklon za 30 dana. Na kraju mjeseca vaš stanodavac želi više novca. Novac koji potrošite na ovu knjigu, na druge knjige, seminare i tečajeve o samopoboljšanju, osigurati će vam vječne dividende bez dodatnog troška.

## ODIJEVANJE

Evo ponovo nekih ideja koje su ljudi koristili kako bi se bolje odijevali, a manje trošili. Pravite vlastita odijela, nađite posao koji vam se više sviđa, a traži jednostavnije odijevanje, posjetite najbolji robni magazin u gradu, recite im koliko želite potrošiti svakog mjeseca za odijevanje, kao i da ste spremni sve to potrošiti u njihovoj trgovini svakog mjeseca, ako će vam dati popust. Kada pronađete takvu trgovinu, otvorite račun i svaki im mjesec dostavljajte novac iz vašeg budžeta odijevanja. Kada želite ići u kupovinu, naprosto provjerite potraživanja na vašem tekućem računu da biste znali koliko možete potrošiti.

## HRANA

Čuo sam za ženu iz New Yorka koja je kod Tiffanija naručila bogato ukrašene pozivnice, kojim su je pozivali na večeru. Poslala ih je na adrese svih svojih prijatelja i zamolila ih da ispune dan i sat koji im odgovaraju, i da joj pošalju natrag pozivnice. To je nesumnjivo čin samopoštovanja. Oni koji misle da je njihovo društvo dosadno, nikada ne bi pomislili na tako nešto.

## SAOBRAĆAJ I VEZE

Zajednički odlazite kolima na posao, kupite avionsku kartu određeno vrijeme unaprijed kako biste dobili popust, letite noću, ponesite zanimljive stvari koje ćete prodati u avionu; telefonirajte noću, telefonirajte na račun nazvane osobe, koristite pisma umjesto telefona, i tako redom.

Činjenica da većina nas u velikoj mjeri ne zna na što troši novac čini lakšim da postotni budžet ima dramatičan i nagli utjecaj na vaše troškove. Nema granica idejama koje će nam u ovome pomoći. Ako vjerujete da su neki od vaših izdataka točno utvrđeni, zapitajte: se tko je taj koji ih je točno utvrdio?

## POTROŠNJA I OGORČENOST

(ili kako imati uspješan financijski odnos s voljenom osobom)

Sigurnost koju osjećamo u bliskom odnosu često omogućuje da na površinu isplivaju misli i osjećaji o novcu onakvi kakve obično ne poznajemo u drugim vidovima odnosa. Nemam vam namjeru kazati koji bi financijski potezi bili najbolji za vaše kućanstvo ali vam mogu kazati kako doći do financijskih poteza koji će vam se predstaviti u najharmoničnijem svjetlu. Način da to postignete je eksperimentiranjem. Većina ljudi u svojim vezama postupa s novcem na isti način, kao i njihovi roditelji. Ako zajednički financijski život vaših roditelja nije bio potpuno skladan, onda bi vrijedilo malo eksperimentirati. Roditeljski argumenti o novcu često stvaraju u ljudima ideju da novac, zbog nemira koji donosi rasprava o njemu, nije društveno prihvatljiva tema razgovora.

Evo nekoliko ideja o ulozi novca u bliskom odnosu koje bi trebale razbiti predrasude. Ako žena ostaje kod kuće i brine o domaćinstvu (novija američka statistika govori da svega 34% Amerikanki srednje dubi pripada ovoj kategoriji), a muškarac jedini zarađuje, onda je opravdano da ona primi plaću za vođenje kućanstva. Ako se on usprotivi, ona mu može preporučiti da pogleda u lokalne novine i vidi koliko danas košta kućna pomoćnica. Ali, ako muškarac jedini donosi prihod i plaća najamninu ili zajam pod hipotekom, onda nema razloga da žena ne plaća najamninu. Uvijek sam preporučao da obje strane u bliskom odnosu imaju svaka svoj tekući i štedni račun. Zajednička štednja obično se pretvara u nadmetanje - nadmetanje da se vidi tko može najprije potrošiti novac, ili nadmetanje da se dokaže tko može biti najveća žrtva u netrošenju novca.

Razgovarajući s vašim partnerom, u pravilno određenim razmacima (početak

mjeseca čini se dobrim vremenom) o financijskim problemima, moguće je postići uspješan dogovor. U tom razgovoru, dogovarate se tko će koliko platiti u svim troškovima. To je razuman, bezbjedan način da se to uradi, čak i ako se oboje plašite pregovaranja, pošto sporazum traje svega mjesec dana. Početkom idućeg mjeseca, imat ćete mjesec dana iskustva s postignutim sporazumom, kao i priliku da, ako to želite, postignete drukčiji sporazum.

Jasna situacija s vašim partnerom kada je riječ o novcu, smanjit će nemir i zbrku u vašim odnosima i doprinijeti radosti i slobodi vašeg zajedništva.

## POGLAVLJE IX

### Zakon štednje

ZAKON ŠTEDNJE možemo nazvati i Zakonom skladištenja ili Zakonom viška. ZAKON ŠTEDNJE je spremanje dijela vašeg sadašnjeg prihoda u cilju buduće dokolice ili povećanja vaših budućih prihoda. Ako ste u stanju redovno štedjeti, to je pokazatelj da ste bar toliko inteligentni koliko i vjeverica koja sprema lješnjake za zimu. Podaci Saveznog zavoda za štednju i zajmove govore: da većina ljudi očito nije toliko inteligentna. Novijim pregledom tisuća štednih računa, Zavod je otkrio da je 90% pregledanih računa već šest mjeseci nakon svog otvaranja mirovalo. To znači da je njihov saldo iznosio 10 dolara ili manje, i da nije uopće bilo uplata ili isplata. Dakle, ako ovladate štednjom, postat ćete član elite.

Ako želite, sebe možete prisiliti da postanete uspješan štediša da zbrojite sav novac koji ste ikada zaradili i to usporedite sa stanjem na svom štednom računu.

Mislim da je jedan od osnovnih razloga što toliko ljudi ne uspijeva sa štednjom taj što imaju samo jedan jedini štedni račun. Ako imate samo jedan štedni račun, onda štedite bez razloga, ili štedite zbog samog novca. Ja bih to nazvao zgrtanjem ih štednjom u vjetar, ili štednjom zbog straha od propasti. Tajna uspješne i lake štednje leži u više štednih računa, svaki je s određenom svrhom. Nabrojat ću sedam štednih računa koje preporučam. Nešto kasnije, opisat ću suštinu svakog od njih.

1. Štedni račun za velike kupovine
2. Štedni račun financijske nezavisnosti
3. Štedni račun milionera
4. Štedni račun godišnjeg prihoda
5. Gotovinski štedni račun
6. Porezni štedni račun
7. Štedni račun darežljivosti

#### ŠTEDNI RAČUN ZA VELIKE KUPOVINE

Svrha ovog računa jest da bude prazan. Redovito polažite novac na njega i povucite ga zbog čega god želite. Uzgred, ljudi koji imaju samo jedan štedni račun obično ga koriste samo u ovu svrhu. Ipak, uobičajeno je da si oni ne dopuštaju da potroše novac kada god to zažele, a onda kad tu učine ne mogu si oprostiti to što su potrošili novce.

#### ŠTEDNI RAČUN FINANCIJSKE NEZAVISNOSTI

Svrha Štednog računa financijske nezavisnosti jest da postanete financijski nezavisni. Financijska nezavisnost znači imati dovoljno novca koji svaki mjesec pritječe, tako radili ili ne, možete živjeti onako kako ste navikli. Kada to uspijete ostvariti, vaši će se prihodi veoma naglo povećati jer je jasno da radite prema izboru. Uz štedni račun financijske nezavisnosti idu i dva pravila:

1. Nikada ne skidajte glavnice.
2. Redovno trošite kamatu.

Ako podignete glavnice, umjesto manje, svaki ćete mjesec postat financijski sve zavisniji. Dobra je ideja zamoliti vašu banku da vam poštom dostavlja kamate s ovog računa. Prvi ček s kamatom, s mog računa financijske nezavisnosti, iznosio je 3,63 dolara.

U početku nisam bio naročito impresioniran tom silnom financijskom nezavisnošću dok nisam shvatio da će mi ček, u najmanju ruku na taj iznos, pristizati svakog tromjesečja (četiri puta godišnje), vječno. Uzeo sam slobodan dan, unovčio ček i poslijepodne proveo u kinu, dva puta gledajući matineju i cijelo vrijeme osjećajući kako je to biti financijski nezavisan.

Prihod s mog Štednog računa financijske nezavisnosti zovem Vječnim redovnim prihodom jer mi pristiže bez obzira što radio, i tako će se nastaviti u nedogled.

### ŠTEDNI RAČUN MILIONERA

Svrha Štednog računa milionera jeste postati milioner. Najbrži način da se to postane jest ovladati s ČETIRI ZAKONA BOGATSTVA, uključivši ZAKON INVESTIRANJA. Na Štednom računu milionera treba akumulirati gotovinu potrebnu za investiranje. Njegovo pravilo jeste: novac povlačiti jedino u svrhu investiranja.

### ŠTEDNI RAČUN GODIŠNJEG PRIHODA

Svrha Štednog računa godišnjeg prihoda je akumulirati godišnji prihod, kako biste mogli imati slobodnu godinu dana. Iako svakome preporučam imati Štedni račun godišnjih prihoda, on je posebno važan za ljude s vlastitim poslom koji svoj posao vole u toj mjeri da nikada nemaju vremena za ljetovanje. Postoji više zanimljivih načina kako voditi ovaj račun. Jedan je, na njemu sakupiti dvodnevni prihod, a zatim uzeti plaćeni dan odmora, plaćajući samom sebi jednodnevni prihod. Imat ćete jedan slobodan dan, a kada se vratite, još uvijek i jednodnevni prihod na svom računu. Zatim sakupite četverodnevni prihod i uzmete dva plaćena dana odmora, i tako dalje, dok ne dođete do toga da uzmete godinu dana slobodno.

Drugi način je da kod svake plaće na ovaj račun položite 10%-o svog prihoda. Jednom mjesečno podignite 10% salda ovog računa i uzmete onoliko slobodnog vremena koliko vam to novac dopušta. Ovakva će vam praksa omogućiti da saldo na ovom računu i vaše plaćeno slobodno vrijeme svaki mjesec budu sve veći.

Treći način jest položiti na ovaj račun 10% vašeg prihoda kod svake plaće i sakupljati novac do onog iznosa kada ćete moći uzeti slobodnu godinu dana. Matematički, trebat će 6 do 7 godina s kamatom da štednjom 10% vaših prihoda prikupite jednogodišnji prihod. Otkrit ćete, međutim, možda i to da će sve veći saldo utjecati na vašu svijest da potrebno vrijeme, u najmanju ruku, bude prepolovljeno.

### GOTOVINSKI ŠTEDNI RAČUN

Svrha Gotovinskog štednog računa je izučavanje osnovnih principa štednje. Ako svoj prihod položite na vaš tekući račun, onda morate donijeti novu odluku kako biste nešto od njega uštedjeli. To je zato jer, kao što svi znamo, tekući račun služi potrošnji, a ne štednji. Ako ste običavali vaš prihod polagati na svoj tekući račun, podmirivati račune, i zatim namjeravali štedjeti, što bi preostalo, onda vjerojatno već znate - teško da je išta ostalo. Gotovinski štedni račun riješit će ovaj problem. Ovaj račun koristite tako da, čim ga primite, sav svoj prihod položite na vaš Gotovinski štedni račun. Kada vam je potreban novac za vaš budžet ili da popunite drugi štedni račun, podignite novac i uložite ga ne tekući račun i druge štedne račune. Tajna je u tome da isplate uvijek budu manje od uplata. Kada tako postupate, neumoljiv matematički zakon dovest će do toga da saldo na ovom računu bude sve veći. Sve veći saldo na vašem Gotovinskom štednom računu uskoro će doseći visinu mjesečnog prihoda. Kada saldo na vašem Gotovinskom štednom računu bude izjednačen s mjesečnim prihodom, bit će to značajan doprinos prestanku

vaših briga oko novca. Predlažem vam - početkom mjeseca povucite svoj mjesečni prihod s vašeg Gotovinskog štednog računa i položite ga na vaš tekući račun. Tada možete biti sigurni da idućih trideset dana nećete imati nikakvih financijskih problema. Tokom mjeseca, novac s vašeg tekućeg računa možete koristiti za vaš budžet, a možete položiti i vaš prihod na Gotovinski račun koji će početkom mjeseca ostati netaknut. Nekima se ovo može činiti kao financijska vratolomija, što i jeste, dok ne shvate psihološke činioce sadržane u tome. Navika da prošlomjesečni prihod potrošite ovaj mjesec udaljava vas od nadanja vezanih uz novac. (Nada je emocionalno stanje za koje je teško reći da je priyatnije od strepnje.) Nećete više razmišljati: Nadam se da mi prije plaće neće stići neki papreni račun, ili Nadam se da će mi ova mušterija brzo platiti kako bih mogao platiti najamninu.

## POREZNI ŠTEDNI RAČUN

Svrha Poreznog štednog računa jest sakupiti novac da, kad za to dođe vrijeme, možete platiti porez. Ako imate vlastiti posao, dobro bi bilo procijeniti mjesečno vašu poreznu obavezu i na ovaj račun položiti dovoljno novca kako biste istu mogli pokriti.

## ŠTEDNI RAČUN DAREŽLJIVOSTI

Svrha Štednog računa darežljivosti jest sakupljanje novca kako biste ljudima mogli darivati velike novčane poklone. Ako već imate iskustvo s darežljivošću, onda znate da se darivanje novca znatno razlikuje od drugih vrsta darova. Davanje novca iziskuje od vas da se odreknete svake moguće predodžbe o tome što bi moglo biti dobro za one koji primaju, ili što bi to oni trebali imati. Otkrit ćete da će vam darežljivost pomoći da se riješite želje za vlašću nad drugima, kao i da će, umjesto da tražite nešto za uzvrat, probuditi vašu sposobnost slobodnog izražavanja ljubavi.

## POČETAK ŠTEDNJE

Možda bi najbolje bilo da svi vaši štedni računi budu uložni, kreditni računi. Ako puno putujete, možda ćete htjeti da vaš Gotovinski štedni račun omogućuje da češće uplaćujete poštom ne očekujući da vam se knjižica vrati. Već prema tome kako više volite, svi vaši računi mogu biti u istoj banci, ili pak svi u različitoj banci, ih slično.

Evo male domišljatosti koja mi je u počecima štednje pomogla izgraditi naviku redovnog štedjenja. Odaberite jedan od prva četiri štedna računa, navedena na početku ovog poglavlja. Trik je u tome da vas pošta podsjeća kada je vrijeme za štednju. Popunite ček za račun koji ste prethodno odabrali i pošaljite ga s knjižicom banci. Kada vam se knjižica vrati, prije no što te noći legnete, pripremite pismo s novom uplatom. To drugim riječima znači da u mojoj kući uložna kreditna knjižica nikada ne miruje. Čak i ako, kada je vrijeme za štednju, ne možete uplatiti više od jednog dolara, i to je vrijedno. Ovdje je važna redovitost štednje, a ne veličina uloga. Što više, ako na svaki od svojih računa jednom tjedno položite jedan dolar, napravili ste veći korak ka uspješnoj štednji nego da ste na jedan od računa jednom mjesečno uplatili 200 dolara. Suština štednje jest da štednja nema ništa s novcem; i to zato što je redovna štednja potvrda da imate više novca nego što vam treba, a ako imate više novca nego što vam je sada potrebno, onda ćete uvijek imati više novca nego što trebate, tako da nikada nećete trebati novac koji štedite.

Afirmacije u vazi sa štednjom:

1. Ja zadržavam dio svega što zaradim.
2. Svaki dan moj prihod je sve veći, bilo da radim, zabavljam se ili spavam.

## UPOZORENJE

Ne štedite radi nesretnih slučajeva. Ako to radite, onda naređujete svom umu da za vas stvori takve situacije kako biste mogli potrošiti uštedeni novac.



## POGLAVLJE X

### Zakon investiranja

ZAKON INVESTIRANJA možemo shvatiti kao spoj prva tri ZAKONA BOGATSTVA. ZAKON INVESTIRANJA znači investiranje vašeg kapitala u samog sebe s namjerom da dobit bude veća nego što vam je donose štednja i zajmovi. Želim istaći da vam ne namjeravam savjetovati u što investirati. Ne želim biti ničiji investicijski savjetnik, osim svoj vlastiti. U iduća četiri poglavlja govorit ću o nekoliko najčešćih investicijskih mogućnosti, izložiti vam kako biti uspješan, bez obzira u što investirali, i opisati vam kako izabrati svoju najbolju investicijsku priliku. Suprotno uobičajenom mišljenju, da biste postali uspješan investitor, nije potreban veliki kapital. Mnogi koji su pohađali moje seminare koristili su načela opisana u ovoj knjizi da bi započeli svoj vlastiti uspješan posao s investiranjem manjim od 100 dolara.

#### OSNOVNA NEČELA INVESTIRANJA

Novac točno slijedi zapovijedi vašeg vlastitog uma. To vrijedi bez obzira kakvim se financijskim poslovima bavili: bilo to vaše radno mjesto, Vaš vlastiti posao, burza, kockarnica ili konjske trke. Najvažnija afirmacija kod investiranja glasi: SVE MOJE INVESTICIJE DONOSE DOBIT. Vaš um u stanju je učiniti svaki postotak vaših investicija unosnim, pa zašto ne i 100%?

Uklonite brigu iz vašeg investiranja. Postoji više načina da se to postigne. Koristite maštu da biste:

1. Pronašli investicije zbog kojih nećete morati brinuti.
2. Pronašli kreativne načine upravljanja vašim investicijama tako da vaš maksimalni gubitak bude sveden na iznos, zbog kojeg nećete brinuti.
3. Koristite afirmacije kojima ćete promijeniti vaš psihoanalitički strah od gubitka.

Upravlajte vašim investicijskim kapitalom tako da u poslu možete vječno ostati. Bez sumnje, to je dovoljno dugo da svatko postane uspješan investitor.

#### OBJAŠNJENJE OSNOVNIH NAČELA INVESTIRANJA

Ako ste u prošlosti imali iskustva s neuspjelim investicijama, važno je osloboditi se svake moguće preostale želje da za svoje gubitke krivite druge ljude, ih neke sile izvan vas. Sve dotle dok za svoje gubitke krivite tržište, burzovne mešetare, posrednika za prodaju nekretnina, vaše roditelje ih knjigu koju čitate, nećete postati uspješan investitor, osim ako ne promijenite vanjske činioce koje okrivljavate. Pošto imate malo ili nimalo direktnog upliva nad prošlim vremenskim činiocima, teško je bili uspješan investitor sve dok vjerujete da na vaše rezultate utječe sve, samo ne vi sami.

Briga zbog vaših investicija neće uvećati vaš uspjeh. Čak i ako ste uspješni u onim investicijama zbog kojih brinete, čir i druge fizičke napetosti učinit će to bezvrijednim. Međunarodna ekonomija nudi, a i dalje će nuditi, širok raspon mogućnosti investiranja:

Vaš vlastiti posao - to može biti sve što zamislite.

Nekretnine - vaša kuća, imovina koja vam donosi prihod, poduzeće za ulaganje kapitala u nekretnine, dioničko društvo, kuće za odmor, nepotpuno iskorištena imovina.

Vrijednosni papiri - državne obveznice, obveznice gradova, općina, privrednih organizacija, prioritetne dionice, obične dionice, opcije običnih dionica, terminski poslovi, kursne špekulacije, robne opcije, privatni zajam, obveznice na bazi druge hipoteke.

Pokretnine - zbirke slika, vrijedni novac, knjige i markc, plcmeniti mctali i drigo kamcnjc, stari automobili.

Naravno, ovdje nisu nabrojene sve one mogućnosti investiranja koje se svakodnevno javljaju. Svaka od ovdje navedenih investicijskih mogućnosti nosi drugačiji rizik i drugačiju isplativost, zavisno od onog koji vrši investiranje.

Novac je roba kojom se obavlja investiranje. Zbog toga je važno naučiti upravljati vašim investicijskim kapitalom na način koji će vam omogućiti da u investicijskom poslovanju ostanete vječno. To prvo načelo glasi:

Dio vašeg investicijskog kapitala uvijek ostavite na strani. To znači da nikada nećete investirati cjelokupni saldo vašeg Štednog računa milionera tako da ćete uvijek imati gotovinska sredstva kojima ćete upravljati investicijama. Drugo načelo možemo izraziti u vidu afirmacije:

*Svoju dobit uvijek razdijelim na tekuće troškove, financijsku nezavisnost, investicije i rezerve.*

Recimo da na burzi uložite 6000 dolara i ostvarite dobit od 2000 dolara. Kada je prodaja završena, vi imate 8000 dolara. 6000 s kojima ste započeli, i dobit od 2000. Već ste platili porez na 6000, no 2000 uglavnom samo jednim dijelom podliježu porezu. Ako ste 6000 početnog kapitala vratili na vaš Štedni račun milionera, a preostalih 2000 dolara (dobit) razdijelili na četiri skupine, možete biti sigurni da ćete uvijek imati novac za investiranje. Vama je prepušteno koliko ćete položiti u svaku od skupina.

1. Tekući troškovi, plus porez. Potrošile dio svake ostvarene dobiti da svoju dobit ne investirate vječno iznova, kao i da sebe nagradite za dobro investiranje.

2. Štedni račun financijske nezavisnosti. Jedan dio položite na vaš Štedni račun financijske nezavisnosti da svaka unosna investicija doprinese vašem Vječnom redovnom prihodu.

3. Uzmite dio vaše dobiti i investirajte je negdje drugdje. To je načelo raznolikosti ili širenja investicijskog rizika na mnoštvo investicija. Ako baš ovog trenutka nemate gdje investirati, taj dio vaše dobiti možete staviti na vaš Štedni račun milionera, dok ne pronađete u što ćete investirati.

4. Rezerve. Položite dio vaše dobiti na Štedni račun milionera da se kapital, koji ćete investirati, uvećava sa svakom unosnom investicijom.

## DRUGI ČINIOCI U OVLADAVANJU INVESTIRANJEM

Činjenica da imate investicijski kapital ne obavezuje vas na investiranje. Imao sam klijenticu koja me je plaćala da je naučim kako investirati 500 000 dolara, upravo naslijedenih. Pošto nije imala iskustva s investiranjem, savjetovao sam joj da otvori dva Štedna računa milionera i da na jedan od njih, dok ne uspije pronaći uspješan model, položi 2000 dolara i investira ih. U međuvremenu je preostali iznos bio netaknut na njenom drugom Štednom računu milionera.

Također je važno, prije nego što odlučite u što investirati, biti načisto s time kakav odnos želite imati. Nema razloga da zato što želite postati uspješan investitor vrijeme provodite u društvu onih koji vam se ne dopadaju. Ako odlučite kupiti i upravljati

stambenom zgradom, imat ćete posve drukčiji odnos i drugi krug ljudi, nego ako odlučite postati individualni investitor na tržištu vrijednosnih papira.

## POGLAVLJE XI

### Vaš vlastiti posao

Uz vlastiti uspješan posao najlakše ćete izgraditi mentalitet uspjeha, kada je riječ o novcu. Otkrit ćete da je mentalitet uspjeha, koji stvarate svojim vlastitim poslom, moguće s lakoćom pretvoriti u uspjeh s nekretninama, burzom ili bilo kojom drugom investicijom koju želite. Mislim da je najbolja moguća investicija ona koja vam pruža toliko zabave da ne brinete, čak i ako doživite neuspjeh. Uz takav pristup, možete biti sigurni u uspjeh.

#### PRODAJA - ILI OSNOVE KOMUNIKACIJE

Strah od prodaje sprečava većinu ljudi da započnu vlastiti posao, a neodgovarajuća prodaja dovodi do poslovnih promašaja. Mislim da bi uspješna prodaja trebala biti uslovom završavanja škole. To je revolucionarna ideja koja bi zauvijek dokončala sa socijalnom politikom i nezaposlenošću. Pošto većina nas u djetinjstvu nije skoro ništa naučila o prodaji, iznijet ću jednostavan program obuke koji svakome omogućuje da s lakoćom postane uspješan prodavač.

Pročeprkajte malo po svojoj imovini - u kući, kolima ili uredu - i pronađite ono što vam pruža zadovoljstvo da posjedujete, a može se prodati za dolar ili manje. Utvrdite kako doći do manje količine istog, po veleprodajnoj cijeni. Neki od načina da se utvrde izvori nabavke jesu: telefonski imenik s privrednim pregledom, proizvođač, ili trgovac na malo kod kojeg kupujete taj artikl. Da bi nam bilo lakše, pretpostavimo da ćete odabrati artikl koji će se prodavati po jedan dolar dok će njegova veleprodajna cijena biti pedeset centi. U svojem džepu, ili novčaniku, nosite par tih artikala i omogućite ljudima da kupe neki od njih. To je jednostavan način da se naučite prodavati. Nisam vam rekao da dan provedete objajući pragove, prodajući jedan po jedan artikl. I tako se može naučiti prodaji, ali mislim da je to mukotrpan način.

Nije potrebno tjerati ljude da kupe stvari. Ovo je moja omiljena penkala. Ne samo da dobro piše već i dugo traje. Prodajem ih za dolar. Želite jednu'? Ovakav način prodaje razbija nepovjerenje i olakšava prodaju.

Prodaja je davanje mogućnosti ljudima da kupe. Sav vaš strah od prodaje sadržan je u tome što zovem *Najneprijatniji trenutak*. Najneprijatniji trenutak počinje kada kažete: Želite li kupiti komad?, a završava s riječima prvog kupca. Ako ne prolazite kroz *Najneprijatniji trenutak*, onda ni ne prodajte. Trgovci su dolazili u moju kuću i provodili sat ili više, objašnjavajući i demonstrirajući svoj proizvod, ne dajući mi priliku da kupim. Dobro je više puta omogućiti nekome da kupi. Učinite to na početku, u sredini i na kraju. Neuspješni prodavači previše govore i previše pitaju. U toku učenja uspješnog prodavanja, naučit ćete postati bolji slušatelj. Važno je postaviti pitanje i dopustiti kupcu da nešto kaže. Dobra pitanja:

- Da li je to vaša jedina primjedba?
- Koji najviše želite?
- Kada želite da vas ponovo nazovem?
- Želite li kupiti jedan?

Možda ćete imati poteškoća zamisliti se kao milioner koji je to postao, prodajući robu za dolar. Ovdje se radi o tome da izaberete artikl čija je cijena dovoljno niska, da se neće protiviti vašoj spremnosti da primete, tako da ćete se moći usredotočiti na savladavanje prodaje. Možete smatrati da ste ovladali prodajom robe za jedan dolar onda

kada svakodnevno prodate robu, mislili vi o tome ili ne. Kada ste ovladali vašom robom za dolar, otkrit ćete da vam ljudi prilaze i kupuju. Ništa vas ne može spriječiti da postanete milioner prodajući robu za dolar. McDonald's je veoma uspješan, a kod njega je teško pronaći par stvari koje koštaju više od jednog dolara.

Kada ste ovladali prodajom robe za dolar, možete preći, ako to želite, na prodaju skupljih proizvoda. Svijest i sposobnost komunikacije, potrebni za prodaju robe za dolar, isti su oni koji će vas učiniti uspješnim prodajući robu za 10 000 ili 100 000 dolara. Ovo potvrđuje činjenica da su mnogi moji klijenti, posrednici za prodaju nekretnina, udvostručili svoje prihode od ovog posla, zahvaljujući upravo ovladavanju vještine prodaje robe za dolar. Postupak ovladavanja prodajom robe za dolar, usadio je u njihovu svijest očekivanje lakih i učestalih transakcija, što se pretopilo i u njihov posao s nekretninama.

Ustanovit ćete da, jednom savladavši prodaju, nikada više nećete biti bez novca. Moći ćete putovati kud god želite, i da vam to još bude i plaćeno. Ako mislite da lako uspostavljate kontakt probajte nešto prodavati. Ne samo da ćete otkriti gdje leže vaši problemi u komuniciranju već će svakodnevna praksa dovesti do naglog poboljšanja u vašoj sposobnosti komuniciranja.

Afirmacije za prodaju:

1. Ja sam privlačna osoba, puna ljubavi i novca.
2. Ja privlačim ljude pune ljubavi i novca, i oni privlače mene.
3. Primam pomoć i suradnju ljudi sa svih strana, nužno za postizanje mojih željenih ciljeva.
4. Moji me kupci vole.
5. Ja volim moje kupce.
6. Moji kupci kupuju od mene, sviđao im se ja ili ne.
7. Ja prodajem robu i usluge koje svima koriste.
8. Dovoljno sam pametan da bih shvatio odbijanje.
9. Ako ljudi kažu ne, nikada to ne uzimam lično.
10. Što više prodajem, to postaje lakše, a što je lakše, to više prodajem.

## POBJEDA U VAŠEM VLASTITOM POSLU

Dobra ideja je otvoriti poslovni tekući račun u cilju upravljanja vašim kupoprodajnim poslovima. Novac s ovog računa koristite za kupnju zaliha roba i istovremenu ulažete na njega prihod od prodaje. Tako uopće neće biti važno u kojoj vam je mjeri knjigovodstvo traljavo, pošto ćete moći pratiti svoj uspjeh. Isto tako, važno je sebi platiti dohodak, podijelivši dobit u četiri skupine, objašnjene u zadnjem poglavlju. Prije nekoliko godina, prihvatim sam se kupoprodaje audio kazeta. Prvu sam robu platio novcem s mog tekućeg računa, i novac ostvaren prodajom vratio na isto mjesto. Prodao sam više desetaka kazeta dok nisam shvatio da ne mogu ući u trag ostvarenoj dobiti. Znao sam da ostvarujem dobit, ali je nisam mogao pronaći jer je bila sakrivena među drugim transakcijama na mom tekućem računu. Kada sam otvorio poslovni tekući račun samo za kazete, dobit se očitala pošto je saldo na tom računu stalno rastao, i uvijek sam imao potražnju za kazetama. U to sam vrijeme imao više ideja kako proširiti posao nego novca da nekoliko mjeseci nisam izdvajao za vlastitu plaću. Ustanovio sam da mi prodaja opada. Odlučio sam platiti sebi dohodak u iznosu od 10 dolara mjesečno, bez obzira da li mi to posao može priuštiti ili ne, i prodaja je ponovo počela rasti. Ako poslom upravljate sa stanovišta da ste vi sluga, a posao vaš gazda, time si samo otežavate stvari. Posao ste stvorili vi da vama služi, i on će i služiti, ako zauzmete stanovište gazde.

## POSLOVNA POLITIKA KOJOM POBJEDUJETE

Početak - kada počinjete u uslužnoj djelatnosti, jednostavan način da se dođe do mnoštva mušterija jest - na početku poklonite svoju uslugu dok ne steknete toliko mušterija da ih ne možete uslužiti ili dok vas ljudi ne počnu tjerati da prihvatite novac. Ako svoj posao ne volite toliko da biste besplatno ustupili svoje usluge, to može biti pokazatelj da ste u krivom poslu. Kada vas mušterije počnu opsjedati, dobro bi bilo da i dalje poklanjate djelić svojih usluga, čak i ako morate odbiti novac.

Napravite Raspored. Rasporedite svoj rad s vremenski jasno uokvirenim rasporedom mušterija. Tako ćete biti sigurni da radite kako vi to želite. Kad god imate prazan termin, razmišljajte o tome kako biste ga popunili.

### GARANCIJA O POVRATU NOVCA

U bilo kojem poslu uvijek je dobro ponuditi garanciju o povratu novca. Ova garancija je za vaše dobro, a ne za dobro vaših mušterija. S takvom garancijom uvijek ćete od ljudi primati novac samo onda kada su vam ga spremni dati. Ovakva će metoda produbiti vašu sigurnost u to da drugi ljudi žele vaše napredovanje.

### SVE CIJENE SU STVAR DOGOVORA

Spremnost da se o cijeni pregovara i da se od vaših mušterija prihvati plaćanje u robama i uslugama neće samo razviti vaš posao već će vam pružiti i odličnu priliku da usavršite svoju vještinu pregovaranja.

Vaš vlastiti posao možete shvatiti kao Stroj za pravljenje novca. Ljudi s veoma razvijenim mentalitetom dobitnika, ako to žele, s lakoćom svaki dan stvaraju novi stroj za pravljenje novca. S mentalitetom dobitnika najmanje je važno da li je vaš novčani stroj dobro podmazan ili ne; kad god želite, vi možete okrenuti ručicu, i novac će poteći. Mentalitet dobitnika predstavlja, međutim, ključ svega pošto su većina poslovnih poduhvata koji dožive bankrot, dobro podmazane mašine koje rade prema najnaučnijim, najposlovnijim tehnikama rada, osim što nemaju mentalitet dobitnika.

## POGLAVLJE XII

### Investiranje u nekretnine

Ako možete platiti stanarsku najamninu, možete platiti i vlastiti stan. Najamnina je najgora moguća investicija. Najamnina vam osigurava sklonište za trideset dana, nakon čega je ponovo morate plaćati, a jedino što vam preostaje je poništeni račun.

Postoje bar tri obilježja vezana uz nekretnine koja vam olakšavaju posjedovanje vlastitog stana. To su: priroda troškova posjedovanja nekretnina, lakoća financiranja kao posljedica spremnosti financijskih ustanova da kreditiraju zajmove, koji za pokriće imaju nekretnine, kao i fleksibilnost nekretnina.

#### PRIRODA TROŠKOVA NEKRETNINA

Osnovni troškovi posjedovanja nekretnina su temeljna glavnica, kamata i porezi. Temeljna glavnica je novac koji otplaćujete hipotekarnom vjerovniku. Pošto ova plaćanja smanjuju vašu zaduženost, ona su slična štednji. Kamati i porez na nekretnine mogu se oduzeti od vašeg saveznog i republičkog poreza na dohodak. Tako će, ovisno o visini vašeg poreza, mjesečni iznosi koje plaćate za temeljnu glavnicu, kamate i porez, iznositi možda 20 - 100% više od vaše sadašnje najamnine, a trošit ćete isti iznos novca za svoj krov nad glavom. Sve zahvaljujući novcu koji uštedite na porezu.

#### KAKO LAKŠE DO FINANCIRANJA

Bez obzira da li imate za vlastito učešće u kreditu ih ne, nije teško financirati kupovinu neke nekretnine koju želite imati. U svojim razgovorima s kupcima nekretnina pronašao sam više načina kupovine nekretnina bez gotovine. Osnovni princip je ako nemate gotovine, ili nemate kredit, neka vam to onda drugi obezbijede. Kada to imate na umu, moći ćete otkriti još neke načine kupovine nekretnine bez gotovog novca, ili ćete u krajnjem slučaju posegnuti za nekim od ovih načina.

#### DRUGA HIPOTEKA

Druga hipoteka omogućit će vam da od prodavača, neke druge osobe ili ustanove, posudite vlastito učešće. Otkrio sam da je molba prodavaču da preuzme drugu hipoteku naročito uspješna kada je prodavač dugo vremena posjedovao imovinu koju prodaje. To je zato jer je u tom slučaju prodavaču preostao relativno mali iznos koji mora platiti na ime svoje hipoteke, čime se smanjuje i gotovina kojom bi prodavač morao zaključiti transakciju. Uzmimo da je kupovna cijena 40 000 dolara i da prodavač na ime svoje hipoteke mora podmiriti preostalih 6000 dolara dok ste vi u stanju dobiti 80% sredstava od banke. U tom će slučaju kupac zatraži prodavača da financira preostalih 20% od kupovne cijene, to jest 8000 dolara. Prodavač prima 32000 dolara u gotovom, koje ste vi posudili od banke, koristi 6000 od te sume da podmiri preostali iznos postojeće hipoteke i ostaje mu 26000 dolara što će uložiti u svoju novu kuću, plus redovni mjesečni prihod od vas kojim podmirujete drugu hipoteku.

#### NAJAM S PRAVOM KUPNJE

Najam s kupovnim pravom omogućit će vam da dio vaše najamnine ide za vlastito učešće u kući koju ste uzeli u najam. Pošto ste u njoj živjeli dovoljno drugo da otplatite najamninu u kojoj se sakupilo i vaše učešće, možete se obratiti hipotekarskoj banci da vas financira u preostalom iznosu. U svakom ugovoru prednost prodavača jest što ima

podstanara koji u toj mjeri voli kuću da je želi kupiti. Time će biti uklonjena svaka mogućnost da kuća stoji prazna, a vlasnik će imati podstanara koji će voljeti imovinu i brinuti o njoj.

## PRODAJA/NAJAM NA ODREĐENO VRIJEME I PO ODREĐENOJ NAJAMNINI

Prodaja/najam na određeno vrijeme i po određenoj najamnini, s pravom kupnje, predstavlja dobar sporazum onda kada prodavač ne želi ih ne može prihvatiti jedan od dva spomenuta pristupa. Kod prodaje/najma na određeno vrijeme i po određenoj najamnini, uz pravo kupnje, nalazite treće lice spremno da od prodavača kupi kuću pod uobičajenim uslovima, i da je, s pravom kupnje, iznajmi. Za investitora treće lice, kada je riječ o nekretninama, vi predstavljate najbolju moguću priliku, pošto on ih ona mogu odrediti dobit koja će proisteći iz cijele transakcije, zaključno s danom kada vi kupite kuću, prije no što je i jedan dolar uložen. Osim toga, investitor treće lice je siguran da će imati podstanara koji će brinuti o imovini i koji se, najvjerojatnije, neće iseliti.

## HIPOTEKARNI UGOVOR

Hipotekarni ugovor je naročito uspješan kada je prodavaču mjesečni prihod važniji od okrugle svote novca. Na primjer, prodavač ima dvije kuće, od kojih je jedna prodana. S hipotekarnim ugovorom, prodavač financira cjelokupan iznos kupovne cijene koju kupac vraća u mjesečnim ratama. Recimo da prodavač ima kuću koju je on ili ona prije nekoliko godina kupio za 40000 dolara učestvujući s 10000 dolara vlastitih sredstava, a za preostalih 30000 dobivši zajam na hipoteku. Prodajna cijena kuće sada iznosi 60000 dolara. Kao kupac, vi uzimate hipotekarni zajam na 60000 dolara i useljavate se. Prodavač mora i dalje mjesečno otplaćivati zajam na 30000 dolara ali, ako uzmemo u obzir otprilike jednaku kamatnu stopu i trajanje hipoteke, uplate koje vi svaki mjesec uplaćujete prodavaču na hipotekarni zajam od 60000 dolara bit će približno dvostruke u odnosu na one koje prodavač uplaćuje na 30000 dolara pod hipotekom.

## KAKO SE BEZGOTOVINSKO KUPOVANJE NEKRETNINA ODRAŽAVA NA POREZ NA DOHODAK

Ako malo bolje proučite kako će se svaka od ovih transakcija odraziti na porez na dohodak prodavača, ustanovit ćete da prodavač, u poređenju s prodavanjem nekretnina na uobičajen način, najčešće uživa porezne povlastice, kao i da u krajnjoj konsekvenci, država financira vlastito učešće kupca. Svaka savezna vlada, počev od Trumana, ohrabivala je Amerikance da imaju vlastite domove. Pa da prihvatimo njihovu ponudu!

## UGOVARANJE TRANSAKCIJE

U transakcijama s nekretninama cijena je često jedina varijabla o kojoj se raspravlja. U tim transakcijama važne su samo tri stvari: 1) uvjeti, 2) uvjeti, i 3) uvjeti. Zamislite samo to da biste pod povoljnim uvjetima mogli kupiti Svjetski trgovački centar u New York Citiyu (pod pretpostavkom da ga želite). Kod bezgotovinskog kupovanja nekretnina morat ćete direktno pregovarati s prodavačem. Posrednik za prodaju nekretnina mogao bi vam biti od pomoći u vašim pregovorima; bilo bi dobro da njega ili nju zamolite da bude prisutan na vašim sastancima s prodavačem. Kao i u svim pregovorima, da bi svi sudionici došli do najbolje transakcije, najbolje je otkriti što druga strana zaista želi, a zatim pronaći najbolji način da joj se to pruži.

## VRIJEDNOST NEKRETNINA

Nekretnine su najprostija moguća investicija. Konačno, to je samo gomila prašine,



drvlja i kamenja. Oko 1870. godine, kada je u jeku Zlatne groznice u Kaliforniji zlata bilo u obilju, njegova cijena bila je 16 dolara za uncu (31,104 g). Danas, 100 godina kasnije, ono se prodaje za približno 200 dolara po unci. Riječ je o prosječnom godišnjem povećanju od oko 2 i ½%. Iskustvo mi govori da je, kada se radi o nekretninama, skoro nemoguće poslovati gore od toga. Osnovni zakon *Vrijednosti nekretnina* glasi: vrijednost nekretnina određena je prihodom koji stvara, bio on psihički ili financijski. Prihod koji neka nekretnina stvara uglavnom je rezultat onog za što je nekretnina korištena. Dakle, maštovitost ideja kako koristiti vaše nekretnine jest način da se uveća njihova vrijednost.

Zgodan primjer ove ideje nalazimo u uvođenju doručka u McDonald's restoranima. Prije uvođenja tih doručaka, netko je u McDonald'su bio dovoljno bistar da shvati da po cijeloj zemlji ima prodajnih mjesta koja poslužuju hamburgere, ali da ima svega par ljudi koji imaju naviku u 7 sati ujutro smazati hamburger. Uvođenje doručka bio je način da se uveća priliv novca kompanije, bez nekih dodatnih investicija u nekretnine.

## POGLAVLJE XIII

### Investiranje u vrijednosne papire

Iako se u ovom poglavlju prvenstveno bavimo investiranjem u obične dionice, ništa vas ne sprečava da načela iz ove knjige primijenite u poslovanju sa svim vrstama vrijednosnih papira.

Bilo mi je devetnaest godina kada sam prvi put obratio pažnju na tržište vrijednosnih papira. U početku sam bio užasnut količinom znanja koje je ono, naizgled, tražilo. U stvari, razlog da toliko ljudi neuspješno posluje na burzi leži u tome što se izgube u takozvanoj nerazlučivoj masi nevažnih podataka da je skoro nemoguće razlikovati bitno od nebitnoga. Moj prvi nastup bio je da svoju pažnju i svoje investiranje posvetim broju od dvadeset dionica, koje sam pažljivije proučavao. U neke od njih nisam nikada investirao, no moja je pažnja bila koncentrirana i odobravao sam svoje zanemarivanje svih informacija o drugim dionicama, bez obzira koliko uporna bila osoba koja mi je nastojala pružiti informacije. Dva su razloga zašto sam bio znatno uspješan sa svojim mini-tržištem od dvadeset dionica - prvo, moja je pažnja bila usredotočena, i kao najvažnije, bilo mi je važno prihvatiti odgovornost za svoje rezultate. Pošto sam sam izabrao dionicu kojom ću se baviti, i pošto sam bio svoj vlastiti investicijski savjetnik, jedino sam sebe mogao kriviti kada bih završio gubitkom neku trgovačku radnju. Kad god bi neka trgovina završila gubitkom, dobro bih se zadubio nad samim sobom sve dok ne bio otkrio misao ili misli koje su do toga dovele. Znao sam da, ako je moj najbolji investicioni potez tada bio da kupim gubitnike, onda je bolje da prije kupovine iduće dionice, postanem bolji investitor jer će inače i ta kupovina biti tek jedan novi gubitak. To je veoma zanimljiv način upoznavanja samog sebe. Ako ništa drugo, otkrit ćete kako je to biti siguran u svoje investicije.

#### PRISTUP DAME U GODINAMA

*Dame u godinama* veoma su uspješne na burzi. Redovni prikaz vlasnika dionica na Njujorškoj burzi efekata pokazuje da preko 50% dionica posjeduju žene, kao i da je njihova prosječna dob veoma visoka. Nesumnjivo je, dakle, da one pravilno postupaju. Paradoks je, međutim, da su one toliko uspješne zato što investiraju prvenstveno zbog prihoda, a ne zbog veličanja kapitala. S mojim mini-tržištem od dvadesetak dionica na koje sam želio obratiti veću pažnju, odabrao sam dosta proizvoljno, i bez nekog reda. Kod odabira dionica, dama u godinama rukovodi se s tri faktora - dobitak, temeljnica i potencijal. Prije nego što nastavimo s opisom potrebno je objasniti ova tri načela. Sve potrebne informacije u vezi toga mogu se pronaći u izvještaju *Standard and Poor* za određenu dionicu. Ovi su izvještaji dostupni u većini posredništava i gradskih čitaonica.

#### DOBITAK

Dobitak je odnos između godišnjeg udjela (u dobitku) po dionici i tekuće tržišne cijene. Godišnji udio (u dobitku) po dionici jest novac koji dioničarsko društvo direktno isplaćuje vlasnicima dionica. Godišnji udio (dividenda) najčešće se isplaćuje u četiri jednake rate, u tromjesečnim intervalima. Tekuća tržišna cijena je cijena dionice prema zadnjoj trgovini na burzi. I tako, ako društvo plaća godišnju dividendu 3,20 dolara po dionici, i ako je tekuća tržišna cijena 40 dolara po dionici, onda je dobitak 40 podijeljeno s 3,20, ili 8%. Važno obilježje dobitka jest da se kreće obrnuto od cijene, tako da, ako cijena dionice raste, dobitak se smanjuje i obratno. Na primjer, ako je cijena upravo opisane dionice pala na 32 dolara po dionici, dobitak bi iznosio 32 podijeljeno s 3,20, ili 10%.

#### TEMELJNICE

Temeljnice su unutrašnja moć dioničarskog društva. Osobito u početku, najbolje je investirati u društva što ostvaruju prodaju vrijednu više stotina miliona dolara, koja u zadnjih pet godina svake godine pokazuju rast prodaje, i koja pokazuju rast profita i rast dividendi.

## POTENCIJAL

Potencijal će vam pokazati mogući rast cijene dionice. Potencijal ima dvije dimenzije - postoji vremenski potencijal i cjenovni potencijal. Da biste odredili cjenovni potencijal, potražite najvišu cijenu koju je ikada ostvarila prodaja dionice. Cjenovni potencijal je razlika između tekuće cijene i najviše cijene, izražene kao postotak tekuće cijene. Na primjer, ako imate dionicu po tekućoj cijeni od 20 dolara po dionici, i visoku-konstantu 45 dolara po dionici, onda je razlika između tekuće cijene i visoke-konstante 25 dolara, a potencijal je 20 dolara podijeljeno s 25 dolara ili 125%. Vremenski potencijal je vrijeme od kada se dionica prodaje po svojoj visokoj-konstanti.

## ODABIR DIONICE

Počnite s dionicama na Njujorškoj burzi efekata s dobitima od 7% i proučite njihove temeljnice i potencijal. Vjerojatno ćete ustanoviti da mnoštvo dioničarskih društava s dionicama visokog dobitka dolazi iz oblasti komunalnih djelatnosti. Najvažnija razlika između ustanova komunalne djelatnosti i drugih kompanija leži u dobiti od komunalnih ustanova, koje reguliraju državni organi. Najveću sigurnost ćete imati u dionicama s čvrstim temeljnicama, visokim cjenovnim i kratkim vremenskim potencijalima. Ako je visoka-konstanta iskazana prije više od pet godina, dobro bi bilo izračunati novi cjenovni i vremenski potencijal, i to na osnovi najviše novije cijene.

## ZAŠTO JE PRISTUP DAMA U GODINAMA USPJEŠAN

Za to postoje dva razloga: jedan je da *Dame u godinama* zanima prihod, a ne obožavanje kapitala, a drugi da dioničarska društva, koja plaćaju dividende, smatraju veoma važnim održati stabilan nivo dividende. Upravo su zato veoma pažljivi kod podizanja dividende, tj. kada su u velikoj mjeri sigurni da će je takvom moći godinama održati. Konačno, ako skrešu dividendu, izazivaju razočaranje kod tih *Dame u godinama*, koje su dioničari i koje bi u tom slučaju prodale dionice. Iako kresanje dividendi nije nepoznato, kompanije s prodajom vrijednosti stotine miliona dolara, najčešće imaju dovoljno resursa da posude novac za plaćanje dividendi, u slučaju kratkotrajnog zastoja u poslovanju.

To znači da visoke cijene dionica istovremeno znače njihov niski dobitak. *Dame u godinama* pogledaju u svoj portfolio i ustanove da dobitak iznosi 4%. "Štednjom i zajmom mogu zarađivati i bolje", kažu one, i tako prodaju svoje dionice i novac ulože u banku, ostvarujući istovremeno veći prihod. Veća prodaja nego kupnja uvijek će dovesti do pada cijena dionica. S njihovim padom, raste dobitak. Nijedna pronicljiva *Dama u godinama* neće ostaviti svoj novac u banci za 5% kada može imati dionice s dobitkom 8%. I tako se sa štednje i zajmova novac opet nazad prelijeva burzi, dovodeći ponovo do rasta cijena. Kao što vidimo, *Dame u godinama* čine najveći neorganizirani svjetski zajednički fond.

Ne začudite se, ako vam neki zagriženi mešetar kaže da je to prespor put, da će trebati vječnost da se njime obogatite. Ne znam ni jednog od njih koji se iz godine u godinu izdržavao jedino prihodom od investiranja. *Dame u godinama* čine to, međutim, stalno.

## TRŽIŠNA STRATEGIJA KOJOM ĆETE IZBJEĆI ČIR

Pretpostavimo da ste kupili 100 dionica po cijeni od 40 dolara po dionici, s

dividendom 3,20 po dionici. Znači dobitak iznosi 8%. Dobitak predstavlja zaštitu od pada cijene. Ako cijena padne na 35 dolara po dionici, dobitak se povećava na 9%. Ako je vaša dionica s dobitkom od 8% bila dobar poslovni potez, onda će s 9% biti još bolji, i ljudi će je htjeti kupiti. Sada bismo možda trebali kupiti još dionica; bilo korištenjem dijela rezervi, što ste ostvarili na vašem *Štednom računu milionera*, ih ako ste dovoljno odvažni, posudivši od vašeg posrednika, uz pokriće, novac za kupovinu.

S daljim rastom cijene, preporučio bih vam da koristite nalog za prodaju kako ne biste morali brinuti o vašem portfoliou. Nalog za prodaju je nalog vašem posredniku da proda vaše dionice kod utvrđene cijene. Kada cijena dosegne 50 dolara po dionici, možete izdati nalog za prodaju pri cijeni od 46 i 1/2 dolara po dionici. To znači da ste ograničili svoju dobit jer, ako ikada cijena padne na 46-1/2 dolara po dionici, vaš će posrednik automatski prodati vaše dionice. S rastom cijene, dobro je podizati i visinu naloga za prodaju. Ne zaboravite poništiti vaš raniji nalog za prodaju kod vašeg posrednika. Pazite da nalog za prodaju utvrdite na iznos koji će biti dosta ispod tekuće cijene kako vam se nebi dogodilo da vam dionice budu prodane zbog svakodnevnih kolebanja cijene dionica. Dobro bi bilo neko vrijeme unositi cijene (Visoku, Nisku i Približnu, za svaki dan) dionica kako biste u tome stekli praksu. Želite li biti krajnje konzervativni, nalog za prodaju možete koristiti već od same kupnje dionice. To je obična zaštita od gubitka.