

E  
S  
B  
I

*Serijal bogatog oca*

Knjiga autora  
New York Times  
uspješnice  
Bogati otac,  
siromašni otac

UMIROVITE SE  
**MLADI  
i  
BOGATI**

*Kako se Brzo Obogatiti  
i Ostatu Zauvijek Bogat!*

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

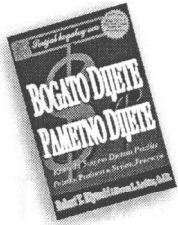
Autori knjige *Bogati otac, siromašni otac*



# UMIROVITE SE MLADI I BOGATI

Kako se brzo obogatiti i ostati  
zauvijek bogat

# Klasici iz serijala Bogati otac

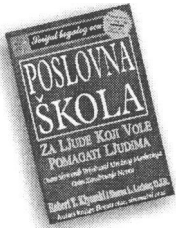


Uspješnica broj 1 prema časopisima Wall Street Journal, New York Times i USA Today.

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



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



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



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

Za izdavača: *Mirjana Ptiček, dipl. inf.*

Urednik: *Vedran Martinez*

Naslov originala: *Retire young, retire rich*

Copyright © 2002 by Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

© 2003 KATARINA ZRINSKI, Varaždin

Prijevod: Nebojša Buđanovac

ISBN 953-236-041-7

CIP - Katalogizacija u publikaciji  
Nacionalna i sveučilišna knjižnica - Zagreb

UDK 65.012(035)

KIYOSAKI, Robert T.

Umirovite se mladi i bogati : kako se  
brzo obogatiti i ostati zauvijek bogat /  
Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter ;  
<prijevod Nebojša Buđanovac>. - Varaždin  
"Katarina Zrinski", 2004. - (Serijal  
bogatog oca) (Biblioteka 21. stoljeće)

Prijevod djela: *Retire young, retire rich.*

ISBN 953-236-041-7

1. Lechter, Sharon L.  
I. Poduzetništvo

441020210



# UMIROVITE SE MLADI I BOGATI

Kako se brzo obogatiti i ostati  
zauvijek bogat

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



KATARINA ZRINSKI  
doo. VARAŽDIN

2004.

Ova publikacija je osmišljena tako da educira i pruži općenite informacije o temi koju obrađuje. Međutim, zakoni i prakse variraju od države do države i promjenjivi su. Budući da je svaka situacija različita, specifične savjete treba prilagoditi okolnostima. Iz tog razloga, savjetujemo čitatelju da se konzultira sa svojim savjetnikom u vezi svoje specifične situacije.

Autor je poduzeo razumne mjere opreza u pripremi ove knjige i vjeruje da su podaci predstavljeni u knjizi bili točni u vrijeme pisanja knjige. Međutim, ni autor niti izdavač ne prihvaćaju bilo kakvu odgovornost za greške i propuste. Autor i izdavač odbacuju bilo kakvu odgovornost koja bi mogla proisteći iz upotrebe informacija iz ove knjige, a informacije ne služe kao pravni savjet vezan uz pojedine situacije.

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

Copyright 2001 Robert T. Kiyosaki i Sharon L. Lechter

Sva prava rezervirana.

Objavio TechPress, Inc. u suradnji s

CASHFLOW technologies, Inc.



Zaštitni znakovi

CASHFLOW Technologies, Inc.

Tech Press, Inc. 4330 N. Civic Center Plaza, Suite 101, Scottsdale, AZ 85251

Posjetite našu web stranicu [www.richdad.com](http://www.richdad.com)

## *Napomena autora*

Ova knjiga završena je šest mjeseci prije tragičnog događaja 11. rujna 2001. Ipak, informacije iz ove knjige sada su važnije no ikada prije.

U ovim nesigurnim vremenima, vaša financijska edukacija postaje još vrednija.

Ako ste umorni od istih starih savjeta o investiranju, kao što su: "budite strpljivi", "investirajte dugoročno", "investirajte raznoliko" - ovo je knjiga za vas.

*Ova knjiga posvećena je svim ljudima koji su otišli prije nas...  
Ljudima koji su naše živote učinili boljima i ispunjenijima.*



# Sadržaj

<i>Uvod: Zašto se David suočio s Golijatom</i>	11
<b><i>DIO I - Poluga vašeg uma</i></b>	
1. poglavlje	Kako se obogatiti i umiroviti mlad . . . . . 23
2. poglavlje	Zašto biste se trebali umiroviti što ranije? . 33
3. poglavlje	Kako sam se ja rano umirovio. . . . . 43
4. poglavlje	Kako se i vi možete rano umiroviti. . . . . 57
5. poglavlje	Poluga vašeg uma . . . . . 71
6. poglavlje	Što smatrate rizičnim? . . . . . 87
7. poglavlje	Kako raditi manje i zaraditi više. . . . . 101
8. poglavlje	Najbrži način za brzo bogaćenje: Sažetak mentalne poluge. . . . . 119
<b><i>DIO II - Poluga vašeg plana</i></b>	
9. poglavlje	Koliko je brz vaš plan? . . . . . 129
10. poglavlje	Poluga viđenja budućeg bogatstva . . . . . 147
11. poglavlje	Poluga integriteta . . . . . 173
12. poglavlje	Poluga bajki. . . . . 185
13. poglavlje	Poluga velikodušnosti. . . . . 203
<b><i>DIO III - Poluga vaših djela</i></b>	
14. poglavlje	Poluga navika. . . . . 231
15. poglavlje	Poluga vašeg novca. . . . . 249
16. poglavlje	Poluga nekretnina . . . . . 263
17. poglavlje	Poluga vrijednosnih papira. . . . . 283
18. poglavlje	Poluga biznisa iz B kvadranta . . . . . 321
19. poglavlje	"Vrući savjeti". . . . . 339

20. poglavlje    Završni ispit . . . . . 369

***DIO IV - Poluga prvog koraka***

21. poglavlje    Kako nastaviti . . . . . 375

***Zaključno.*** . . . . . 383



*Uvod:*

## *Zašto se David suočio s Golijatom*

Priča o Davidu i Golijatu bila je jedna od omiljenih priča bogatog oca. Pretpostavljam da je on sebe vidio kao Davida, čovjeka koji je počeo ni iz čega, ali se probio do toga da se natječe s divovima biznisa. Bogati otac rekao je: "David je mogao pobijediti Golijata jer je znao kako upotrijebiti moć poluge. Mladić s jednostavnom praćkom bio je mnogo moćniji od zastrašujućeg diva, Golijata. To je moć poluge."

Moje prethodne knjige govorile su o moći protoka novca. Bogati otac rekao je: "'*Protok novca*' najvažniji je pojam u svijetu financija. Druga je po važnosti riječ "*poluga*.'" Također je rekao: "Zbog poluge se neki ljudi obogate, a drugi ne." Bogati otac objasnio je da poluga znači moć, a moć može raditi za vas ili protiv vas. Budući da je poluga moć, neki je upotrebljavaju, drugi zloupotrebljavaju, a treći je se boje. Rekao je: "Samo 5% Amerikanaca je bogato zato što samo 5% zna kako *upotrijebiti* moć poluge. Mnogi koji žele postati bogati ne uspijevaju u tome jer *zloupotrebljavaju* moć poluge. A većina ljudi ne obogate se jer se *boje* moći poluge."

## ***Postoje mnogi oblici poluge***

Poluga dolazi u mnogim oblicima. Jedan od poznatih oblika poluge je poluga posuđenog novca. Danas smo svjesni ozbiljnog problema ljudi koji zloupotrebljavaju ovaj oblik poluge. Milijuni ljudi imaju financijskih problema jer se moć poluge duga koristi protiv njih. Zbog posljedica zloupotrebe poluge duga, mnogi ljudi danas se boje tog oblika poluge, i govore: "Poništite kreditne kartice i otplatite hipoteke, i izlazite iz duga." Moj bogati otac nasmijao bi se i rekao: "Poništavanjem kreditnih kartica nećete se obogatiti. Mene to čini jadnim." Ipak, bogati otac slagao se s tim da ako zloupotrebljavate moć poluge duga, definitivno trebate poništiti kreditne kartice, otplatiti hipoteku i izaći iz duga. Rekao je: "Davanje kreditne kartice nekim ljudima je poput davanja napunjenog pištolja pijancu. Svi u njegovoj blizini su u opasnosti, uključujući i pijanca." Umjesto da nas uči da se bojimo moći poluge duga, bogati otac naučio je svojeg sina i mene kako da je upotrijebimo u našu korist. Zato je često govorio: "Postoji dobar dug i loš dug. Dobar dug čini te bogatim, a loš dug siromašnim." Većina ljudi opterećena je lošim dugom, a mnogi drugi žive u strahu od duga i ponosni su zato jer nisu zaduženi... Čak do te mjere da nemaju nikakvih dobrih dugova. U ovoj knjizi vidjet ćete kako smo se moja supruga Kim i ja umirovili mladi i bogati, jer smo bili duboko zaduženi, zaduženi dobrim dugovima, koji su nas učinili bogatima i financijski slobodnima. Drugim riječima, upotrijebili smo moć poluge, nismo je zloupotrijebili niti živjeli u strahu od nje. Poštivali smo je i upotrijebili mudro i oprezno.

## ***Može li se svatko obogatiti?***

Na stotinama intervjua koje sam dao nakon što je objavljena knjiga Bogati otac, siromašni otac, postavljali su mi ovo pitanje: "Misliš li da se svatko može obogatiti?"

Odgovaram: "Da. Vjerujem da svatko ima potencijal da se obogati."

U tom trenutku, često me pitaju: "Ako svatko ima taj potencijal, zašto je toliko malo ljudi bogato?"

Moj uobičajeni odgovor je: "Danas nemam vremena odgovarati na to pitanje". Ako insistiraju, kažem im: "Mnogi odgovori nalaze se u moje prve četiri knjige iz serijala Bogati otac."

Ako je novinar uporan pitat će me nešto poput: "Kad ćete nam dati sve odgovore?"

Ja odgovaram: "Ne znam postoji li itko tko zna sve odgovore."

Iako nemam sve odgovore, vrlo sam sretan što vam napokon predstavljam ovu knjigu, knjigu broj pet iz serijala Bogati otac. Ova će knjiga definitivno objasniti zašto vjerujem da svi mi već imamo moć i potencijal da postanemo vrlo bogati... I mislim zaista na sve nas. Također će objasniti kako smo se moja supruga Kim i ja mogli umiroviti mladi i bogati, iako smo počeli bez novca. Objasnit će i to zašto su neki ljudi bogati, a neki ne, iako svi imamo potencijal da se obogatimo i umirovimo mladi. Sve je to pitanje poluge.

Prve četiri knjige iz serijala Bogati otac govore su primarno o protoku novca. Ova knjiga govori o poluzi. Zašto cijela knjiga? Zato što je poluga vrlo velika riječ, koja obuhvaća i dodiruje sve aspekte našeg života. Ova knjiga fokusirat će se na tri važna oblika poluge. To su:

## ***DIO I: POLUGA VAŠEG UMA***

To je najvažniji dio knjige. U ovom dijelu otkrit ćete zašto vas novac ne čini bogatim. Otkrit ćete i to da najmoćniji oblik poluge na svijetu, vaš um, ima moć učiniti vas bogatima ili siromašnima. Kao što netko može upotrijebiti, zloupotrijebiti ili se bojati moći poluge duga, isto vrijedi kad se radi o vašem mozgu, vrlo moćnom obliku poluge.

### ***Riječi su poluga***

Otkrit ćete moć riječi. Bogati otac uvijek je govorio: "Riječi su poluga. Riječi su moćno oruđe... Oruđe za mozak. Ali kao što možete upotrijebiti dug kako biste postali bogati ili siromašni, i riječi vas mogu učiniti bogatim ili siromašnim. U ovom

poglavlju, otkrit ćete moć riječi i način na koji bogati ljudi koriste bogate riječi, a siromašni ljudi siromašne riječi. Bogati otac često je govorio: "Tvoj mozak može biti tvoja najmoćnija aktiva ili najveća obveza. Ako koristiš prave riječi, postat ćeš vrlo bogat. Ako koristiš krive riječi, mozak će te učiniti siromašnim." U ovom dijelu govori se o bogatim i siromašnim riječima... Sporim riječima i brzim riječima.

Otkrit ćete zašto je bogati otac rekao: "Nije potreban novac da bi se stvorio novac." Rekao je: "Bogaćenje počinje s riječima, a riječi su besplatne." Možda ste u knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pročitali kako je bogati otac zabranio svojem sinu i meni da govorimo: "Ne mogu si to priuštiti." Bogati otac rekao je: "Razlika između bogatih i siromašnih je u tome što siromašni govore: "Ne mogu si to priuštiti" češće od bogatih. To je osnovna razlika."

### ***Zašto investiranje nije rizično***

U ovoj knjizi otkrit ćete zašto su ljudi koji govore da je investiranje rizično neki od najvećih gubitnika na tržištu investiranja. I opet se sve vraća na riječi. Otkrit ćete kako ono za što vjerujete da je stvarno i postaje vaša stvarnost. Otkrit ćete kako ljudi koji investiranje smatraju rizičnim vrše neka od najrizičnijih investiranja. Uzrok toga jest njihova stvarnost. U ovoj knjizi otkrit ćete zašto investiranje ne mora biti rizično. Da bi pronašli sigurnije i bolje investicije, ljudi moraju početi s drukčijim izborom riječi.

Kao što sam već rekao, moć poluge može se upotrijebiti, zloupotrijebiti ili se ljudi mogu bojati te moći. U ovom dijelu, otkrit ćete kako upotrijebiti polugu mozga u svoju financijsku korist, umjesto da je upotrijebite protiv sebe. Bogati otac rekao je: "Većina ljudi služi se najmoćnijom polugom na svijetu, mozgom, da bi postali siromašni. To nije upotreba, već zloupotreba moći mozga. Svaki put kada kažeš: "Ne mogu si to priuštiti", "Ne mogu to učiniti", "Investiranje je rizično", ili "Nikada se neću obogatiti", upotrebljavaš najmoćniju polugu koju imaš protiv sebe."

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morat ćete znati upotrijebiti svoj mozak u svoju korist. Ako ne možete to učiniti, slijedeća dva dijela knjige neće vam koristiti, iako ih je lako primijeniti. Ako steknete kontrolu nad vašim najmoćnijim oblikom poluge, slijedeća dva dijela bit će laka.

## **DIO II: POLUGA VAŠEG PLANA**

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, napisao sam da je investiranje plan. Da bismo se Kim i ja umirovili mladi, morali smo imati plan... Plan koji je počeo ni iz čega, jer nismo imali ništa. Plan je imao kraj i vremenski rok. Naš rok bio je deset godina ili manje. Trebalo nam je devet godina, jer umirovili smo se 1994. Ja sam tada imao četrdeset i sedam godina, a Kim je imala trideset i sedam. Iako smo počeli ni iz čega, završili smo s godišnjim prihodima od 85,000 \$ do 120,000 \$ u prosjeku, zavisno o tržištu, i to bez rada. Naši prihodi dolazili su isključivo od naših investicija. Iako to nije bilo tako mnogo novca, bili smo financijski slobodni jer naši troškovi bili su manji od 50,000 \$ godišnje.

### ***Umirovili smo se mladi kako bismo se obogatili***

Jedna od prednosti toga što smo se umirovili mladi bila je to što smo imali slobodnog vremena da se obogatimo. Uzgred, magazin *Forbes* definira bogatstvo kao najmanje milijun dolara godišnjeg prihoda. Drugim riječima, prema *Forbesu*, nismo bili bogati kad smo se umirovili. Znali smo to, pa je jedan od razloga ranog umirovljenja bio taj da se obogatimo. Naš plan nakon mirovine bio je da provodimo vrijeme investirajući i gradeći biznise. Danas ne samo da imamo veliku imovinu u nekretninama, već imamo i izdavačku kompaniju, kompaniju za rudarenje, tehnološku kompaniju i naftnu kompaniju, kao i investicije na tržištu dionica. Kao što je bogati otac često govorio: "Problem s poslovima je taj što ti smetaju da se obogatiš." Drugim riječima, umirovili smo se mladi kako bismo imali vremena da se obogatimo. Danas je naš prihod od investicija i biznisa milijunski i raste, iako se tržište dionica srušilo. Sve se odvija prema planu.



U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, napisao sam da većina ljudi ima plan da postanu siromašni. Zato toliki ljudi govore: "Kad se umirovim, moji prihodi će opasti." Drugim riječima, oni govore: "Planiram naporno raditi cijeli život, a nakon što se umirovim, postat ću siromašniji." To je mogao biti dobar plan u Industrijsko doba, ali je vrlo loš plan za Informatičko doba.

Milijuni ljudi danas računaju na mirovinske planove, kao što su 401k, IRA, Superanuacijski planovi u Australiji, RRSP planovi u Kanadi i drugi. Te planove ja zovem mirovinskim planovima Informatičkog doba. Zovem ih tako jer su u Informatičkom dobu zaposlenici odgovorni za svoju mirovinu. U Industrijskom dobu, kompanija ili država brinule su za vaše potrebe kad bi vaši radni dani završili. No, u tim mirovinskim planovima Informatičkog doba postoji jedna tragična greška. Greška je u tome što je većina tih planova vezana uz tržište dionica, a kao što ste možda primijetili, tržište dionica se penje i pada. Šokira me to što milijuni i milijuni ljudi koji vrijedno i naporno rade stavljaju na kocku i hireve tržišta dionica svoju financijsku budućnost i sigurnost. Što će se dogoditi tim radnicima ako, na primjer, u dobi od osamdeset i pet godina njihov mirovinski plan nestane, bilo zato što se potroši, ili zbog krađe, ili zbog pada tržišta? Hoćete li im reći neka nađu posao i počnu štedjeti za mirovinu? Zato sam zabrinut, i zato pišem i podučavam. Vjerujem da ljude moramo bolje educirati i pripremiti za Informatičko doba, doba u kojem svi moramo naučiti mnogo više o novcu. U tom dobu, svi ćemo morati biti financijski odgovorniji i manje zavisiti o tome hoće li se kompanija ili država brinuti za nas kad naši radni dani završe.

Pogledajte ove brojeve. Do 2010. prvi od 75 milijuna pripadnika generacije populacijske eksplozije početi će odlaziti u mirovinu. Recimo da tijekom godina svatko od tih 75 milijuna ljudi počne dobivati samo 1,000 \$ mjesečno od obećanog državnog mirovinskog plana u koji su plaćali doprinose i još 1,000 \$ s financijskih tržišta. Ako je moj račun točan, 75 milijuna x 1,000 \$ je 75 milijardi dolara od državnog programa, i još 75 milijardi s financijskih tržišta. Sedamdeset i pet

milijardi koje mjesečno odlaze iz države i s financijskih tržišta imat će dramatičan učinak na obje institucije. Što će vlada učiniti? Povećati poreze? Što će učiniti financijska tržišta kad 75 milijardi dolara izađe iz njih, umjesto da uđe? Hoće li vam savjetovati da kupujete i zadržavate ili investirate dugoročno različite vrijednosnice? Hoće li financijski savjetnici i dalje govoriti da je tržište dionica uvijek u prosjeku raste? Nemam kristalnu kuglu i ne mislim da mogu predvidjeti budućnost. Ali mogu reći ovo - 150 milijardi dolara koji izlaze iz ove dvije velike institucije umjesto da ulaze u nju malo će uzdrmati ekonomiju.

Stari planovi iz stare ekonomije prouzročit će milijunima ljudi financijske probleme kad njihovi radni dani završe. Milijuni ljudi u Americi nemaju osobni ili kompanijski mirovinski plan. Što će oni učiniti? Tražiti posao? Raditi cijeli život? Odseliti svojoj djeci i unucima? Planiranje rada koji traje do kraja života loš je plan. Usprkos tome što se radi o lošem planu, milijuni ljudi imaju taj plan, čak i neki koji danas zarađuju mnogo novca. Oni danas naporno rade, ali nisu ostavili ništa za sutra. Za mnoge pripadnike generacije populacijske eksplozije, vrijeme, naša najvažnija aktiva, polako istječe.

Tada čujem kako ljudi govore: "Neću trebati mnogo novca nakon što se umirovim. Moja kuća bit će bez dugova, a moji troškovi života će opasti." Iako je istina da se vaši troškovi mogu smanjiti, ono što će porasti su vaši medicinski troškovi. Lijekovi, zdravstveno osiguranje i zubari već su preskupi za mnoge radne ljude. Što će se dogoditi kad se medicinska industrija suoči s milijunima umirovljenika kojima je za život potrebna medicinska njega, ali je ne mogu platiti? A ako vjerujete u to da će vas zdravstveno osiguranje spasiti, onda vjerojatno vjerujete i u uskršnjeg zeca.

Možda je zato Alan Greenspan, predsjednik Saveznog odbora za rezerve, rekao na televiziji: "Moramo početi u školama podučavati financijsku pismenost." Moramo podučavati djecu da se financijski brinu sama za sebe, umjesto da ih učimo da od države ili od kompanije za koju rade očekuju da se brine o njima nakon što se umirove.

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, trebat će vam bolji plan no što ga većina ljudi ima. Dio II govori o vrlo važnoj poluzi, planu za to da se umirovite mladi i bogati.

### **DIO III: POLUGA VAŠIH DJELA**

Postoji pretjerano pričana priča o tri ptice koje sjede na ogradi. Pitanje je: "Ako dvije ptice odluče odletjeti, koliko je ptica ostalo?" Odgovor je: "Tri ptice." Lekcija glasi: to što ste odlučili učiniti nešto ne znači da ćete učiniti baš to što ste odlučili. U stvarnosti, manje od 5% američke populacije je bogato, jer iako 95% želi biti bogato, samo 5% djeluje.

U knjizi *Bogato dijete, pametno dijete*, pisao sam o tome kako naš školski sustav kažnjava djecu za greške. No, ako promotrite način na koji učimo, vidjet ćete da učimo na greškama. Većina nas nauči voziti bicikl tek kad nekoliko puta padnemo s njega. Učimo hodati tako što nekoliko puta padnemo. Zatim krenemo u školu i uče nas da ne padamo. Uče nas da su ljudi koji padaju glupi ljudi. Uče nas da pametni ljudi sjede poput tri ptice na ogradi i pamte prave odgovore. Nije čudo što se samo 5% ljudi u Americi obogati. Ako pogledate neke od najbogatijih ljudi na svijetu, ljude poput Billa Gatesa, osnivača Microsofta, Michaela Della, osnivača Dell Computer Corporationa, Teda Turnera, osnivača CNN-a, Henryja Forda, osnivača Ford Motor Companyja i Thomasa Edisona, osnivača General Electrica, vidjet ćete da nitko od njih nije završio školu.

Ne kažem da je škola loša. U Informatičkom dobu, škola i edukacija važniji su nego ikada. Ono što govorim jest činjenica da ponekad moramo naučiti da ne radimo ono što su nas učili da moramo raditi kako bismo bili uspješni. Ako želite biti uspješniji, jednostavno promatrajte kako djeca uče i oponašajte ih. Jedna od stvari koju sam morao naučiti bilo je kako prevladati strah od grešaka, strah od neuspjeha i strah od toga da se osjećam posramljeno. Većina djece sama po sebi zna kako to učiniti, ali mi ih u školi učimo suprotno. Da nisam bio u stanju učiti iz grešaka, znati kako ne uspjeti i kako prevladati posramljenost, ne bih se mogao umiroviti mlad i bogat.

## ***Tri lagane stvari koje svatko može učiniti da bi se obogatilo***

Uvijek sam govorio da je jednostavno i lagano obogatiti se. To može gotovo svatko. Sretan sam što vam predstavljam ovu knjigu, jer dio I i II pripremaju vas da učiniti jednostavne stvari koje morate učiniti ako se želite umiroviti mladi i bogati. U dijelu III govorit ću o jednostavnim i laganim stvarima koje svatko od nas može učiniti da bi se obogatilo. Govorit ću o tri glavne aktive koje ljude čine bogatima i omogućuju im da se umirove mladi. To su:

1. Nekretnine
2. Vrijednosni papiri
3. Biznisi

U dijelu III, otkrit ćete što možete učiniti kako biste počeli stjecati ove tri vitalno važne aktive. *Kim i ja mogli smo se umiroviti mladi i bogati jer smo provodili vrijeme gradeći aktivu, umjesto da radimo za novac.*

Ako možete čitati ovu knjigu, možete poduzeti jednostavne korake kako biste počeli graditi ove tri aktive, aktive koje gradi onih 5% bogatih u populaciji. Obećavam vam da ćete moći provesti u djelo te korake, ali morate pročitati prva dva dijela knjige. Ako ih ne pročitate, nećete moći provesti u djelo te korake, iako su lagani. Kao što mi je rekao bogati otac prije mnogo godina: "Bogaćenje počinje s pravilnim umnim sklopom, pravim riječima i pravim planom. Jednom kad to stekneš, koraci djelovanja su lagani."

Pa, zašto se David suočio s Golijatom? Odgovor bogatog oca bio je: "David se suočio s Golijatom kako bi se suočio s divom u sebi." Rekao je: "Unutar svakoga od nas nalaze se i David i Golijat. Mnogi ljudi neuspješni su u životu jer bježe kad se suoče s Golijatom. Bez Golijata, David nikada ne bi postao velik čovjek." Bogati otac ovom je pričom inspirirao svojeg sina i mene da postanemo divovi.

Ovo je knjiga o financijskoj slobodi. Kim i ja postigli smo tu slobodu kupujući ili gradeći aktivu, aktivu koja je radila za nas,

tako da mi nismo morali raditi. Kad smo postali slobodni, jednostavno smo nastavili graditi naše vrijednosnice tri klase aktive, a to su biznisi, vrijednosni papiri i nekretnine, i pretvarali ih u divovske vrijednosnice. Umirovili smo se mladi i postali bogatiji koristeći sve poluge koje smo mogli kako bismo izgradili tu aktivu. Danas ta aktiva stvara sve više prihoda, dok mi radimo sve manje i manje. Ako i vi želite učiniti isto, ovo je knjiga za vas. Ova knjiga napisana je da vam pomogne u pronalaženju vlastite financijske slobode, slobode od napora zarađivanja za život.

Dakle, David je postao div koristeći sve poluge koje je mogao koristiti. Vi možete učiniti isto. Ova knjiga govori o buđenju diva u vama.

*Besplatno!*

## **AUDIO KAZETA**

U svakoj od naših knjiga želimo vam pokloniti audio intervju s dodatnim uvidima kao bonus. Kao znak zahvale što čitate ovu knjigu, molimo vas da nazovete 1300 660 020 (Aust) ili +61 2 9662 8511 (NZ) kako biste naručili svoju besplatnu kazetu *Tajna ranog umirovljenja* s Robertom K. Kiyosakijem i dr. Dolfom de Roosom.

Hvala vam na vašem interesu za vlastitu financijsku edukaciju.

## *Poluga vašeg uma*

Najmoćniji oblik poluge koji imamo nalazi se u snazi našeg uma. Problem s polugom je taj što ona može raditi u vašu korist ili protiv vas. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, prva stvar koju morate učiniti da biste se obogatili jest da upotrijebite snagu vašeg uma. Kad se radi o novcu, previše ljudi upotrebljava moć svojih mozgova da bi sebe učinili siromašnima.

Kao što je rekao bogati otac: "Jedna velika razlika između bogatih i siromašnih jest to što siromašni govore: "Ne mogu si to priuštiti" češće od bogatih". Također je rekao: "U nedjeljnoj školi učio sam: "I riječ se otjelovi." Siromašni ljudi koriste siromašne riječi, a siromašne riječi stvaraju siromašne ljude. Tvoje riječi zaista se otjelove." U ovom dijelu naučit ćete razliku između bogatih i siromašnih riječi, i brzih i sporih riječi. Otkrit ćete kako promijeniti svoju financijsku budućnost mijenjajući riječi koje koristite i način na koji razmišljate. Ako promijenite svoje riječi i misli i pretvorite ih u bogate, lako ćete se umiroviti mladi i bogati.



*Prvo poglavlje*

## ***Kako se obogatiti i umiroviti mlad***

Slijedi priča o tome kako smo moja supruga Kim, moj najbolji prijatelj Larry i ja prošli put od bankrota do bogatstva, a na kraju i do mirovine, za manje od deset godina. Pričam vam ovu priču da bih ohrabrio sve one među vama koji su možda sumnjičavi ili im je potrebno samopouzdanje kako bi krenuli na putovanje tijekom kojeg će se umiroviti mladi. Kad smo Kim i ja počeli, bili smo gotovo bez novca, imali smo vrlo nisko samopouzdanje i bili ispunjeni sumnjom. Svi sumnjamo. Razlika je samo u tome što činimo s tom sumnjom.

### ***Putovanje počinje***

U prosincu 1984., Kim, moj najbolji prijatelj Larry Clark i ja bili smo na skijanju u Vancouveru, British Columbia, na planini Whistler. Snijeg je bio vrlo dubok, staze su bile duge i skijanje je bilo odlično, premda je bilo vrlo hladno. Po noći, nas troje sjedili bi u maloj kućici koja je bila smještena ispod visokih borova, jedva vidljiva jer je snijeg bio do krova.



Sjedeći svake večeri oko vatre, razgovarali smo o našim planovima za budućnost. Imali smo velike nade, ali malo resursa. Kim i ja spali smo na posljednje dolare, a Larry je bio u procesu izgradnje još jednog biznisa. Naše diskusije trajale su svake večeri do duboko u noć. Raspravljali smo o knjigama koje smo pročitali i filmovima koje smo gledali. Slušali smo edukacijske audio kazete koje smo ponijeli i u dubinu raspravljali o lekcijama na tim kazetama.

Na Novu godinu učinili smo ono što činimo svake godine - postavili smo ciljeve za slijedeću godinu. Ali te je godine naše postavljanje ciljeva bilo drukčije. Larry je htio učiniti više od toga da samo postavi ciljeve. Umjesto da samo raspravljamo o našim ciljevima za sljedeću godinu, on je htio da postavimo ciljeve koji će promijeniti naše živote tako što će nam promijeniti stvarnost. Rekao je: "Zašto ne napišemo plan uz pomoć kojega ćemo postati financijski slobodni?"

Slušao sam ga i čuo ono što govori. Ali nisam mogao to uklopiti u svoju stvarnost. Razgovarao sam o tome, sanjao o tome i znao da ću to učiniti jednog dana. "Ali ideja o financijskoj slobodi uvijek je bila ideja za budućnost, ne za danas pa mi nije odgovarala. "Financijski slobodan?" upitah. U trenutku kad sam čuo vlastiti glas, znao sam koliki sam postao cmizdrav. Moj glas nije bio onaj stari.

"Razgovarali smo o tome mnogo puta", reče Larry. "Ali mislim da je vrijeme da prestanemo razgovarati i sanjati, i da krenemo na posao. Zapišimo sve. Kad stavimo stvar na papir, znat ćemo da je moramo učiniti. Kad je zapišemo, podržavat ćemo jedni druge na tom putovanju."

Budući da smo bili gotovo bez novca, Kim i ja smo se pogledali. Sjaj vatre obasjavao je sumnju i nesigurnost na našim licima. "To je dobra ideja, ali mislim da ću se radije usmjeriti na puko preživljavanje slijedeće godine." Upravo sam ostavio biznis s najlonskim i Velcro novčanicima. Nakon što je 1979. propao, proveo sam pet godina gradeći ga nanovo, a na kraju sam ga napustio. Otišao sam jer se biznis drastično promijenio. Više nismo imali proizvodnju u Sjedinjenim Državama. Da bismo bili konkurentniji, premjestili smo tvornice u Kinu,

Tajvan i Koreju. Napustio sam biznis jer više nisam mogao podnijeti da se bogatim na dječjem radu. Biznis mi je donosio novac, ali mi je oduzimao dušu. Također, nisam se slagao sa svojim partnerima. Udaljili smo se i više se nismo mogli naći. Otišao sam s vrlo malo novca. Nisam mogao nastaviti s biznisom koji mi je narušavao duševni mir i s partnerima s kojima nisam mogao razgovarati. Nisam ponosan na to što sam otišao, ali znao sam da je vrijeme da odem. Bio sam tamo osam godina i mnogo sam naučio. Naučio sam graditi biznis, uništavati ga i ponovno ga izgraditi. Iako sam otišao s vrlo malo novca, stekao sam neprocjenjivu edukaciju i iskustvo.

"Hajde", rekao je Larry. "Sada si plačljivko. Umjesto da si postavimo jednostavne ciljeve, hajde da to učinimo. Hajde da postavimo veliki višegodišnji cilj. Krenimo prema slobodi."

"Ali nemamo mnogo novca", rekoh gledajući Kim, čije lice je odražavalo moje brige. "Znaš da počinjemo iznova. Sve što želimo učiniti jest da preživimo slijedećih šest mjeseci, a možda i godinu dana. Kako možemo razmišljati o financijskoj slobodi kad nam je na pameti samo financijsko preživljavanje?" I opet sam se šokirao zbog vlastite plačljivosti. Moje samopouzdanje bilo je zaista nisko. I energija mi je bila na niskoj razini.

"Još bolje. Razmišljaj o tome kao o novom početku", Larry je sada zagrizao. Nije se mogao zaustaviti.

"Ali kako da se umirovimo mladi kada nemamo novca?" usprotivio sam se. Mogao sam čuti kako postajem sve plačljiviji. U sebi sam osjećao slabost, i nisam se htio ničemu posvetiti. Htio sam preživjeti na kratki rok i ne razmišljati o budućnosti.

"Nisam rekao da ćemo se umiroviti za jednu godinu", rekao je Larry, iznerviran mojim plačljivim odgovorima. "Sve što kažem jest da sada planiramo umirovljenje. Zapišimo cilj, stvorimo plan i fokusirajmo se na ideju. Većina ljudi ne razmišlja o mirovini dok nije prekasno, ili se planira umiroviti sa 65 godina. Ja to ne želim. Želim bolji plan. Ne želim provesti život radeći samo da bih platio račune. Želim živjeti. Želim biti bogat. Želim proputovati svijetom dok sam dovoljno mlad da u tome uživam."

Dok sam sjedio i slušao Larryja kako govori o prednostima takvog cilja, mogao sam čuti kako mali glas unutar mene govori zašto je postavljanje cilja financijske slobode i ranog umirovljenja nerealan. Zvučao je čak nemoguće.

Larry je nastavio. Nije se činilo da mari slušamo li ga Kim i ja, pa sam se i ja isključio i počeo razmišljati o onome što je rekao. Rekoh sam sebi: "Postaviti cilj ranog umirovljenja je dobra ideja... Zašto joj se opirem? Meni ne sličí opiranje dobrim idejama."

Iznenada, u vlastitoj tišini, začuo sam svog bogatog oca kako govori: "Najveći izazov jest izazov vlastitim sumnjama i lijenosti. Tvoja sumnja i lijenost te ograničavaju i definiraju ono što jesi. Ako želiš promijeniti ono što jesi, moraš napasti sumnju i lijenost. Zbog njih si mali. Oni te sprečavaju da imaš život kakav želiš." Mogao sam čuti kako bogati otac završava svoju argumentaciju riječima: "Nitko ti ne stoji na putu osim tebe i tvojih sumnji. Lako je ostati isti. Lako je ne mijenjati se. Većina ljudi bira da ostane ista cijeli život. Ako napadneš svoju sumnju i lijenost, otkrit ćeš vrata prema slobodi."

Bogati otac vodio je ovaj razgovor sa mnom prije no što sam napustio Havaje i pošao na ovaj put. Znao je da vjerojatno zauvijek napuštam Havaje. Znao je da napuštam svoj dom i mjesto na kojem sam se osjećao vrlo dobro. Znao je da odlazim u svijet bez ikakvih jamstava o sigurnosti. Samo mjesec dana nakon razgovora s bogatim ocem, sjedio sam na ovoj snježnoj planini, osjećao se slab, ranjiv i nesiguran i slušao najboljeg prijatelja kako mi govori iste stvari. Znao sam da je došlo vrijeme da odrastem ili odustanem i vratim se kući. Shvatio sam da sam na planine došao po taj trenutak slabosti. Opet je došlo vrijeme odluke. Morao sam izabrati. Mogao sam dopustiti da pobijede moja sumnja i lijenost, ili sam mogao nastaviti i promijeniti samopercepciju. Bilo je vrijeme da krenem naprijed ili natrag.

Kad sam opet obratio pažnju na Larryja koji je govorio o slobodi, shvatio sam da zapravo ne govori o slobodi. U tom trenutku shvatio sam da je najvažnije da napadnem svoju

lijenost i sumnju. Ako to ne učinim, moj će život krenuti unatrag.

"Okej, učinimo to", rekoš. "Postavimo kao cilj financijsku slobodu."

To je bilo na Novu godinu 1985. 1994. Kim i ja bili smo financijski slobodni. Larry je izgradio svoju kompaniju, koja je po *Inc.* magazinu postala jedna od najbrže rastućih kompanija u 1996. godini. Larry se umirovio 1998. u dobi od 46 godina nakon što je prodao svoju kompaniju i uzeo slobodnu godinu.

### ***Kako ste to učinili?***

Kad god pričam tu priču, pitaju me: "Kako? Kako ste to učinili?"

Ja odgovaram: "Ne radi se o tome *kako*. Stvar je u tome *zašto* smo Kim i ja to učinili." Zatim kažem: "Bez toga *zašto*, ovo *kako* bilo bi nemoguće."

Mogao bih vam reći kako smo Kim, Larry i ja to učinili, ali neću. Nije tako važno kako smo to učinili. Kad se radi o tome, sve što ću reći jest da smo se Kim, Larry i ja između 1985. i 1994. fokusirali na tri puta ka bogatstvu po bogatom ocu, a to su:

1. Razvoj poslovnih vještina
2. Razvoj vještina menadžmenta novca
3. Razvoj vještina investiranja

O svakom od tih putova napisano je mnogo knjiga, i da sam i ja to učinio, ovo bi bila samo još jedna knjiga koja govori o tome *kako*. Ali mislim da je važnije *zašto* smo to učinili, a učinili smo to jer sam ja htio izazvati svoje sumnje, svoju lijenost i svoju prošlost. Taj *zašto* dao nam je snagu da učinimo *kako*.

Bogati otac često je govorio: "Mnogi ljudi pitaju me *kako da učine nešto*. Običavao sam im odgovarati na to pitanje, sve dok nisam shvatio da oni to često ne čine čak i kad im kažem kako to treba učiniti. Tada sam shvatio da je važnije *zašto* se nešto čini, a ne *kako*. Ono *zašto* daje ti snagu da napraviš ono *kako*." Nastavio je: "Većina ljudi ne napravi sve što može zato što nemaju dovoljno snažno *zašto*. Kad otkrijete *zašto*, lako je

pronaći odgovor na pitanje *kako* doći do bogatstva. Umjesto da *pogledaju u sebe* da bi pronašli svoj vlastiti razlog za bogatstvo, većina ljudi traži *laki put do bogatstva*, a problem s lakim putovima jest taj što često završavaju slijepim ulicama."

### ***Svađa sa sobom***

Te noći, dok sam sjedio u hladnoj planinskoj kućici i slušao Larryja, otkrio sam da se u sebi svađam s njim. Svaki puta kad bi rekao: "Hajde da postavimo cilj, zapišemo ga i stvorimo plan", mogao sam čuti sebe kako svađalački odgovaram:

1. "Ali nemamo novca."
2. "Ne mogu to učiniti."
3. "Razmislit ću o tome slijedeće godine, kad se Kim i ja skrasimo."
4. "Ne razumiješ našu situaciju."
5. "Treba mi više vremena."

Tijekom godina, bogati otac podučio me mnogim lekcijama. Jedna od lekcija bila je: "Ako se protiviš dobroj ideji, prestani se protiviti."

Te noći Larry je nastavio pričati o bogaćenju i ranoj mirovini, a ja sam opet čuo kako me bogati otac upozorava na suprotstavljanje dobrim idejama. Nastavivši s objašnjenjem, bogati otac rekao je: "Kad god netko kaže: "Ne mogu si to priuštiti", ili "Ne mogu to učiniti" za nešto što želi, *taj ima velik problem*. Zašto bi zaboga netko rekao da si ne može priuštiti nešto što želi? Zašto bi netko sebi negirao stvari koje želi? To nema smisla."

Dok je vatra pucketala u kaminu, otkrio sam da se protivim nečemu što želim. "Zašto se ne bih umirovio mlad i bogat?" napokon sam pitao sam sebe. "Što bi bilo loše u tome?" Moj um počeo se polako otvarati i u sebi sam ponavljao: "Zašto se protivim toj ideji? To je dobra ideja. Razgovarao sam o tome godinama. Htio sam se umiroviti do trideset i pete, a sada sam imao skoro trideset i sedam i nisam bio niti blizu toga. Zapravo, skoro sam bankrotirao. Zašto se opirem?"

Kad sam to rekao sam sebi, shvatio sam *zašto* se protivim dobroj ideji. U dobi od dvadeset i pet godina, planirao sam se obogatiti i umiroviti u dobi između trideset i trideset i pet godina. To je bio moj san. Ali nakon što sam prvi puta izgubio svoj biznis s Velcro novčanicima, moj duh bio je slomljen i izgubio sam mnogo samopoštivanja. Te noći, dok sam sjedio pokraj vatre, shvatio sam da se protivi moj nedostatak samopouzdanja. Protivio sam se snu koji sam htio. Protivio sam se jer se nisam htio opet razočarati. Protivio sam se jer sam se štitio od bola koji mogu izazvati veliki snovi koji se ne ostvare. Sanjao sam i doživio neuspjeh. Te noći shvatio sam da se protivim ponovnom neuspjehu, a ne snu.

"Okej, hajde da postavimo veliki cilj", rekoh tiho Larryju. Napokon sam se prestao protiviti dobroj ideji. Argumenti su još uvijek postojali, ali nisam im htio dopustiti da me zaustave. Uostalom, bila je to svađa sa samim sobom. Mala osoba u meni svadala se s osobom koja je htjela odrasti i postati veća.

"Dobro", reče Larry. "Vrijeme je da prestaneš cviliti. Već sam se zabrinuo za tebe."

To sam odlučio učiniti zato što sam pronašao svoj *zašto*. Znao sam *zašto* ću to učiniti, iako tada nisam znao *kako*.

### ***Zašto sam se odlučio rano umiroviti***

Koliko vas je ponekad reklo sebi: "Dosta mi je samog sebe?" Pa, te novogodišnje večeri, dok sam sjedio pokraj vatre s Larryjem i Kim, bilo mi je dosta starog sebe i odlučio sam se promijeniti. Nije to bila samo mentalna promjena; bila je to promjena koja je dolazila iz dubine mog bića. Bilo je vrijeme za veliku promjenu i znao sam da se mogu promijeniti jer sam otkrio razlog za promjenu. Slijede neki od mojih osobnih razloga *zašto* sam se odlučio umiroviti mlad i bogat:

1. Bilo mi je dosta toga da budem bez novca i da imam financijskih problema. Na kratko sam se obogatio svojim biznisom s novčanicima, ali nakon što je biznis propao, opet sam imao problema. Iako me bogati otac dobro

podučio, samo njegove lekcije nisu bile dovoljne. Još se nisam obogatilo i bilo je vrijeme da to učinim.

2. Bilo mi je dosta prosječnosti. Kroz moje školovanje, učitelji su govorili: "Robert je pametan mladić, ali se ne trudi." Govorili su: "Pametan je, ali nikada neće biti poput nadarene djece. On je samo prosječan." Te noći, dok sam sjedio na planini, bilo mi je dosta toga da budem prosječan. Bilo je vrijeme da prestanem biti prosječan.
3. Kad sam imao osam godina, došao sam kući i zatekao majku kako plače za kuhinjskim stolom. Plakala je jer smo bili zatrpani brdom računa. Moj otac davao je sve od sebe da zaradi više novca, ali budući da je bio učitelj, nije mu išlo u financijskom smislu. Sve što bi rekao bilo je: "Ne brini, riješit ću ja to." Ali nije. Način na koji je on to rješavao bilo je da je išao u školu, radio još više i čekao na godišnju povišicu plaće. U međuvremenu, računi su se gomilali, majka se osjećala sve usamljenijom i nije se imala kome požaliti. Moj otac nije htio razgovarati o novcu, a ako jest, tada bi se naljutio. Sjetio sam se da sam u dobi od osam godina odlučio pronaći odgovore koji bi mogli pomoći mojoj majci. Sada je te odgovore trebalo pretvoriti u stvarnost.
4. Najbolniji *zašto* od svih bila je činjenica da sam imao prelijepu mladu ženu, Kim. Upoznao sam svoju srodnu dušu i ona je bila u ovoj financijskoj nevolji jer me voljela. Te noći na planini shvatio sam da ja postupam prema Kim onako kako je moj otac postupao prema majci. Ponavljao sam obiteljski obrazac. U tom trenutku pronašao sam svoj pravi *zašto*.

To su moji razlozi. Zapisao sam ih te noći i čuvao na tajnom mjestu. Oni od vas koji su pročitali moju drugu knjigu, *Kvadrant PROTOKA NOVCA bogatog oca*, sjetit će se da su se stvari još više pogoršale kad smo sišli s planine. Ta knjiga počinje pričom o tome kako smo Kim i ja tri tjedna živjeli u automobilu nakon što nam je ponestalo novca. Dakle, stvari se

nisu poboljšale samo zbog odluke da se umirovimo bogati, ali ono *zašto* tjeralo nas je da nastavimo.

Stvari nisu krenule nabolje ni Larryju kad smo sišli s planine. I on je kasnih 80-tih imao značajne financijske padove, ali i njega su njegovi razlozi tjerali dalje.

I ja sam, poput bogatog oca, otkrio da ne mogu nikome reći *kako* da se obogati. Sada prvo upitam ljude *zašto* se žele obogatiti. Bez dovoljno jakog razloga, čak i najlakši odgovor na pitanje *kako* se obogatiti bit će pretežak. Postoje mnogi načini za bogaćenje, ali samo nekoliko osobnih razloga i odgovora na pitanje *zašto* se želite obogatiti. Otkrijte svoje *zašto* i pronaći ćete i odgovor na ono *kako* to učiniti. Kako kaže stara poslovice: "Tamo gdje ima volje, bit će i načina." U mom slučaju, rekao bih da je pronalaženje moje volje omogućilo i pronalaženje mojeg načina. Bez volje, način bi bio pretežak.

*Prijedlog:* Prije mnogo godina naučio sam da je *strast* kombinacija *ljubavi* i *mržnje*. Ako netko nema strast prema nečemu, teško je ostvariti bilo što. Bogati otac govorio je: "Ako nešto želiš, budi strastven. Strast ti daje energiju za život. Ako želiš nešto što nemaš, otkrij *zašto* voliš to što želiš i *zašto* mrziš to što nemaš ono što želiš. Kad spojiš te dvije misli, otkrit ćeš energiju da se pokreneš i dobiješ sve što želiš."

Možete početi sa sastavljanjem popisa stvari koje volite i onih koje mrzite. Na primjer, ja bih načinio ovakav popis:

#### *Volim*

Biti bogat

Biti slobodan

Kupovati sve što želim

Skupe stvari

Imati druge ljude koji rade ono što ja ne želim

#### *Mrzim*

Biti siromašan

Biti prisiljen da radim

Ne imati ono što želim

Jeftine stvari

Raditi stvari koje ne želim raditi



Moj je prijedlog da dolje napišete popis stvari koje mrzite i onih koje volite. Ako vam treba više prostora, a nadam se da je tako, pronađite veći komad papira. Živite život sa što više strasti.

*Stvari koje volite*

---

---

---

---

---

Stvari koje mrzite

---

---

---

---

---

Dakle, sjednite na miru kako biste otkrili i definirali stvari koje volite i one koje mrzite. Zapišite svoje snove, ciljeve i planove o financijskoj slobodi, i o tome da se umirovite što je moguće ranije. Kad sve stavite na papir, možda ćete sve htjeti pokazati prijatelju koji će vas podržati u ostvarivanju vaših snova. Često gledajte ovaj papir s vašim snovima, ciljevima i planovima, razgovarajte o njemu, tražite podršku, budite spremni na trajno učenje i, prije no što se snađete, stvari će se pokrenuti.

Na kraju, često sam čuo kako mnogi ljudi govore: "Novac te neće usrećiti." Ta je tvrdnja donekle točna. Ali ono što novac može učiniti jest da mi kupi vrijeme da radim stvari koje *volim* raditi i platim drugim ljudima koji rade ono što ja *mrzim* raditi.

*Drugo poglavlje*

## *Zašto biste se umirovili što ranije?*

Nakon gotovo deset godina napornog rada i borbe, postao sam financijski slobodan u dobi od četrdeset i sedam godina. Te godine, 1994., prijatelj me nazvao i rekao: "Pazi da se odmoriš barem godinu dana nakon što prodaš biznis."

"Godinu dana", odgovorio sam. "Umirovit ću se i biti slobodan do kraja života."

"Ne, nećeš", rekao je moj prijatelj Nyhl. Nyhl je bio član tima koji je izgradio nekoliko velikih biznisa, od kojih su dva MTV i CMT, Country Music Television, tijekom ranih 80-tih. Nakon što je izgradio i prodao neke od tih biznisa, umirovio se u dobi od 41 godine. Postali smo prijatelji i on mi je sada prenosio svoje lekcije iz mirovine. "Za manje od tri mjeseca bit će ti dosadno i pokrenut ćeš novu kompaniju", rekao je. "Tebi je najteže ne raditi ništa. Zato sam ti preporučio da si postaviš cilj da čekaš najmanje godinu dana prije no što i pomisliš na pokretanje novog biznisa."

Nasmijao sam se i pokušao ga uvjeriti da sam se umirovio zauvijek. "Ne planiram pokretati novi biznis", rekao sam. "U mirovini sam. Ne vraćam se na posao. Slijedeći puta kad me

vidiš, nećeš me prepoznati. Neću imati odijelo niti kratku kosu. Izgledat ću poput propalnice s plaže."

Nyhl je čuo moje riječi, ali bio je uporan. Htio je da ga čujem i shvatim ono što mi želi reći. Bilo mu je važno da shvatim njegovu poruku. Nakon vrlo dugog razgovora, počeo sam ga shvaćati. Na kraju sam ga čuo kad je rekao: "Malobrojni imaju priliku koju ti imaš. Malo je ljudi financijski sposobno da prestanu raditi i ne čine ništa. Ne može se mnogo ljudi umiroviti u srednjim godinama, tijekom najboljih godina za zaradu. Većina ljudi ne može si priuštiti da prestane raditi, čak i ako to želi... Čak i ako mrze svoj posao, ne mogu prestati raditi. Ne uzimaj olako ovaj dar. To je dar koji će dobiti samo malobrojni... Uzmi ga. Jednu godinu nemoj ništa raditi."

Nyhl mi je objasnio da većina poduzetnika prodaje svoje biznise i odmah pokreće novi. Rekao je: "Nekad sam i ja gradio biznise, prodavao ih i počinjao graditi nove. Do trideset i pete godine izgradio sam i prodao tri biznisa. Imao sam mnogo novca, ali nisam mogao prestati raditi. Nisam znao što znači prestati. Ako nisam radio, osjećao sam se beskorisnim i mislio sam da gubim vrijeme, pa sam radio još više. Moj rad oduzimao mi je život i vrijeme za obitelj. Napokon sam shvatio što radim i odlučio nešto promijeniti. Nakon što sam prodao svoj posljednji posao i stavio na banku ček od nekoliko milijuna, odlučio sam da ću uzeti slobodnu godinu. Ta godina koju sam posvetio sebi i svojoj obitelji bila je jedna od najboljih odluka koje sam ikada učinio. To vrijeme sa samim sobom, bez pritiska da moram nešto raditi, bilo je neprocjenjivo. Shvaćaš li da od svoje pete godine idemo u školu, a kad napustimo školu, počinjemo raditi. Vrlo malo ljudi ima luksuz da barem jednu godinu budu sami sa sobom i razmišljaju."

Rekao mi je da su, čim je završio s poslovima kod kuće, on i njegova obitelj odselili na udaljeni otok u otočju Fiji i sjedili na plaži. Rekao je: "Mjesecima sam sjedio na plaži, gledao kristalno plavi ocean i gledao kako moja djeca uživaju u životu o kakvom svi sanjamo." Kad im je bilo dosta Fijia, preselili su u Italiju i tamo proveli mjesec ne radeći ništa. "Trebala mi je puna godina prije no što sam opet postao zdravo ljudsko biće"

rekao je. "Nisam imao pojma koliko je teško prestati se buditi svakog jutra i razmišljati o poslovima koje moram obaviti, sastancima, avionima koje moram uhvatiti kako bih zaradio dovoljno novca da platim račune. Trebala mi je puna godina da usporim i pustim da adrenalin napusti moje tijelo. Trebala mi je godina opuštanja da bih usporio dovoljno da mogu normalno razmišljati i zacijeliti. Imao sam 41 godinu. Trideset i šest godina jurio sam da nekamo stignem i sada sam bio tamo."

### ***Najteža stvar koju sam morao učiniti***

Nyhl je bio u pravu. Najteža stvar u mirovini bilo je to što nisam imao što raditi. Nakon više godina škole, učionica, testova, sastanaka, aviona i rokova, bio sam zaista uvjetovan da ustanem i pojurim nešto raditi. Sjećam se kako sam prije mirovine mrzio pritisak i brigu povezanu s poslom. Sjećam se kako sam razmišljao: "Još samo šest mjeseci i bit ću slobodan. Mogu se umiroviti i ne raditi ništa. Ne mogu dočekati da prodam biznis i da zaustavim ovo ludilo."

U rujnu 1994., prodaja i transfer aktive iz biznisa bili su dovršeni. Stavio sam nešto novca u banku, investirao u još nekoliko stambenih zgrada i skladišta i formalno otišao u mirovinu. Ja sam imao 47 godina, a moja supruga Kim 37. Bili smo financijski slobodni, a pred nama je bio ostatak života u kojem smo mogli uživati. I upravo kao što me upozorio Nyhl, nekoliko tjedana nakon što sam prodao biznis postao sam nemiran. I dalje sam rano ustajao i shvaćao da za taj dan nemam nikakvih planova. Nisam morao nikoga zvati i nitko nije zvao mene. Bio sam sam u kući i nisam imao kamo. Uskoro sam bio nemiran i nervozan. Osjećao sam se beskorisno i neželjeno. Osjećao sam kao da je moj život uzaludan i neproduktivan. Očajnički sam htio raditi na nečemu, ali nije bilo ničeg. Nyhl je bio u pravu kad je rekao da će mi najteže biti ne raditi ništa.

Kim je imala svoj biznis s investiranjem i upravljanjem nekretninama. Uživala je u njemu i radila ga vlastitim tempom. Pronalazila bi me u kuhinji kako sjedim i pokušavam ništa ne raditi. "Tražiš li neki posao?" upitala bi me.

"Ne", odgovarao bih. "Tražim način da ne radim ništa."

"Pa, reci mi kad ćeš pronaći način da ne radiš ništa, pa to možemo raditi zajedno", rekla je Kim uz osmijeh. "Zašto ne pozoveš prijatelje i zajedno ne učinite nešto?"

"Jesam", odgovorio sam. "Ali svi su na poslu. Nemaju slobodnog vremena."

Nakon što smo nekoliko mjeseci pokušavali ne raditi ništa, Kim i ja odlučili smo se za odlazak na Fiji, kamo je otišao i Nyhl tijekom svoje slobodne godine. Bio sam uzbuđen što idemo nekamo, pa makar i zato da ne radimo ništa.

Tri tjedna nakon što smo odlučili poći na Fiji, stigli smo hidroavionom i pozdravili su nas nasmiješeni otočani s cvjetnim vijencima i tropskim pićima. Dok smo Kim i ja šetali dugim molom iznad kristalno plave vode, mislio sam da sam stigao na Fantasy Island i samo sam čekao da se pojavi mali debeljko koji govori: "Šefe, avion, avion."

Taj otok bio je ljepši no što ga je Nyhl opisao. Nisam mogao vjerovati da je toliko lijep. Budući da sam odrastao na Havajima, govorio sam sam sebi: "Ovakvi su Havaji bili nekada, i takvi bi trebali biti." No, koliko god taj udaljeni otok bio prekrasan, za mene je bio prespor. Nisam mogao vjerovati koliko me taj raj izluđuje. Ustao bih, dobro doručkovao, trčao neko vrijeme, a zatim bih proveo dan na plaži. Nakon jednog sata žudio bih za pokretom. Koliko god plaže bile prekrasne, bio sam spreman da se vratim u Sjedinjene Države i pokrenem novi posao. Nisam znao zašto sam obećao Nyhlu da ću uzeti najmanje jednu slobodnu godinu. Mogao sam podnijeti samo dva tjedna u raju. Kim je mogla ostati zauvijek, ali ja sam bio spreman za polazak kući, u Arizonu. Ne znam zašto sam se morao vratiti, ali napustili smo raj i krenuli kući.

Sjediti kod kuće nije bilo mnogo bolje no sjediti na plaži, ali barem su mi automobil i poznata mjesta odvlačili pažnju. Jednog dana novi susjed došao je k meni da se upoznamo. I on je bio u mirovini, ali bio je oko dvadeset godina stariji od mene. Imao je 68 godina i bio je menadžer visokog profila u kompaniji Fortune 500. Svakog bi dana svratio i razgovarao sa mnom o vijestima, vremenu i sportu. Bio je dobar čovjek, ali sjediti i ne raditi ništa uz njega bilo je gore od najgorih

sastanaka u kojima sam sudjelovao. Sve što je on htio bilo je da radi u svojem dvorištu i igra golf. Za njega je mirovina bila raj. Korporacijski svijet nije mu nimalo odgovarao i volio je slobodno vrijeme u kojem nije radio ništa. Shvatio sam da ću završiti poput njega ako se nastavim družiti s njim. Kad je htio da se učlanim u njegovu kartašku grupu u lokalnom klubu, shvatio sam da moram pronaći nešto drugo kako ne bih radio ništa.

Napokon mi je prekipjelo. Jednog dana rekao sam Kim: "Selim u Bisbee. Moram poći nekamo gdje mogu biti zaposlen ne radeći ništa." Za nekoliko dana, preselio sam na mali ranč koji smo Kim i ja posjedovali. To je prekrasno ali usamljeno zemljište, skriveno u dolini, obrasloj visokim hrastovima, s malim potokom u sredini. Tamo je obitavalo mnogo jelena, a ponekad bi došla i poneka puma, jer je ranč bio smješten visoko u planinama na granici Meksika, Novog Meksika i Arizone. Napokon sam pronašao mjesto na kojem ću provesti slobodnu godinu, mjesto gdje sam mogao biti zaposlen ne radeći ništa. Nakon što sam nekoliko dana sjedio u planinama u kućici bez televizije ili radija, počeo sam se smirivati i prihvaćati svoju slobodnu godinu. Moje se disanje usporilo, kao i moj ritam. Mir i spokoj postali su dio svakodnevnog života i zamijenili pritisak sastanaka i rokova. Moja slobodna godina napokon je počela, i bilo je onako kako je Nyhl rekao: "Dar koji će malo ljudi primiti - zato ga prihvati." Trebalo mi je gotovo šest mjeseci da dovoljno usporim kako bih započeo svoju slobodnu godinu.

### *Novi početak*

Dok sam sjedio sam u svojoj planinskoj kućici, imao sam vremena razmišljati o životu. Razmišljao sam o svim glupim i impulsivnim stvarima koje sam napravio u mladosti. Razmišljao sam o svojim izborima i o tome kako je svaki izbor, makar i ne bio briljantan, ipak bio važan u oblikovanju onoga što sam postao u životu. Imao sam vremena razmisliti i o svojim srednjoškolskim danima i o prijateljima s kojima sam odrastao, a koje danas rijetko viđam. Sjetio sam se prijatelja s koledža i pitao se kako su. To vrijeme koje sam provodio

nasamo dalo mi je priliku da razmišljam o tome koliko su prijatelji iz mladosti utjecali na mene.

Dok sam sjedio u kućici, prisjetio sam se tako mnogo trenutaka da sam poželio da se mogu vratiti unatrag i biti sa svojim prijateljima iz djetinjstva, ali sve što sam sada imao bila su dragocjena sjećanja. Žalio sam što nisam više toga fotografirao i napisao više pisama i održao više kontakata, ali svi smo bili prezaposleni svakodnevnim životom i pošli smo svojim putovima. Dok sam sjedio u planinama, pokraj vatre u kaminu, prolazak kroz sjećanja moje mladosti bio je bolji od kina. Slobodno vrijeme pružilo mi je mogućnost da u živopisnim detaljima pregledam sjećanja na prošle dane. Zanimljivo je to što čak i loša vremena nisu izgledala tako loše. Počeo sam cijeniti svoj život, ljude u mom životu, dobre i loše stvari, i koliko god taj život povremeno bio u neredu, ipak sam ga jako cijenio.

U tim tihim trenucima, shvatio sam da svi imamo potencijal da budemo dobri i loši. Svi imamo potencijal za veličinu, ali veličina nije bila dio moje mladosti. Nisam bio mali genijalac, glazbeno čudo od djeteta, sportska zvijezda, niti sam bio u mondenom društvu i nisu me pozivali na mnoge zabave. Kad se osvrnem unatrag, shvaćam da je moj život bio prosječan, ali to vrijeme u planinama učinilo mi je taj moj prosječan život vrlo dragim.

Imao sam vremena za razmišljanje o obitelji, starim prijateljima, dečkima s kojima sam se bavio sportom, starim ljubavima i starim poslovnim partnerima. Razmišljao sam o izborima koje sam načinio i o tome što bi se dogodilo da sam izabrao drukčije... Na primjer, što bi se dogodilo da sam se oženio svojom djevojkom s koledža, skrasio i imao djecu, kao što je ona željela? Što bi se dogodilo sa mnom da nisam odlučio postati pilot i letjeti u Vijetnamu? Što bi se dogodilo da sam izbjegao rat, kao što je učinila većina mojih prijatelja? Što bi se dogodilo da sam krenuo na magisterij, umjesto što sam pokrenuo svoj biznis s najlonskim i Velcro novčanicima? Što bi se dogodilo da nisam izgubio dva biznisa prije no što mi je treći napokon uspio? Što bi se dogodilo da nisam upoznao Kim i

oženio se s njom? Što bi se dogodilo da Kim nije ostala sa mnom kroz loša vremena? I najvažnije od svega, što sam naučio i tko sam postao zbog uspjeha i neuspjeha koje mi je život pružio?

Istina je da ne možete promijeniti svoju prošlost, ali možete promijeniti svoje mišljenje o prošlosti. Do tog trenutka u planinama, prošlost je za mene bila maglovita. Ona je bila samo niz ljudi i događaja kroz koje sam jurio svakoga dana svojeg života. Samoća u planinama dala mi je priliku da zaustavim svoj život i pogledam ga. U mojoj je prošlosti bilo i mnogo stvari na koje nisam ponosan i koje ne bih nikada više učinio. Postoje greške za koje bih htio da ih nisam počinio i laži za koje želim da ih nisam izrekao. Postoje mnogi dragi prijatelji i voljene osobe koje sam povrijedio uz put. Postoje mnogi ljudi koje iskreno volim, ali više ne razgovaram s njima jer se nismo složili oko neke glupe stvari. Tijekom te slobodne godine, shvatio sam koliko su ti događaji važni u mojem životu. Sjedeći sam u planinama, povezo sam se sa svojim prijateljima iz prošlosti, obitelji i samim sobom i svima sam zahvalio što su bili dio mojeg života. Imao sam vremena svojoj prošlosti reći "hvala" i pripremiti se za budućnost.

Kada danas ljudima govorim o slobodnoj godini, kažem: "Najbolja stvar u ranom umirovljenju i slobodnoj godini u srednjim godinama života bila je to što sam dobio mogućnost za novi početak."

Osamnaest mjeseci nakon što sam prodao svoj biznis i umirovio se, napokon sam sišao s planina južne Arizone. Dok sam vozio kući, zaista nisam znao što ću slijedeće učiniti... Samo sam znao da stvari želim raditi na drugi način. U svojem Apple Macintosh računalu imao sam radnu verziju knjige *Bogati otac, siromašni otac*, a u aktovci nacrt igre PROTOK NOVCA 101. Počela je nova faza mojeg života. Ovaj put bio je to *moj* život. Sada sam bio stariji, mudriji, pametniji, manje nagao i malo više povjerljiv.



Dok sam vozio iz planina, počela je druga faza mog života. To više nije bio život kojim su upravljale želje i snovi mojih roditelja, učitelja, prijatelja, niti djetinji snovi. Druga faza mojeg života počela je, i ovaj put to je bio *mog život pod mojim uvjetima*.

To je glavni razlog što ljudima preporučam da se umirove što je moguće ranije. To će vam pružiti priliku da svoj život započnete iznova.

*Prijedlog:* Bez obzira na to možete li se umiroviti rano ili ne, predlažem vam da svaki mjesec barem sat vremena promislite o svojem životu. Kad sam uzeo vrijeme da razmislim o svojem životu, otkrio sam slijedeće:

1. Ono što sam smatrao važnim nije bilo *toliko* važno.
2. Ono što je bilo važno bilo je ono *gdje sam sada*, ne ono *kamo idem*.
3. Nema nikoga važnijeg no što je osoba koja se u datom trenutku nalazi pred vama. Posvetite taj trenutak njoj ili njemu.
4. Vrijeme je dragocjeno i ne trošite ga uzalud... Cijenite ga.
5. Ponekad je teže zastati na trenutak nego ostati prezaposlen.

Za mene, najbolja stvar u ranom umirovljenju bilo je to što sam naučio cijeniti

život iako je bio nepredvidljiv, stresan i pun problema. Kada nisam imao što raditi, otkrio sam da ne znam što raditi ako ne radim ništa. Danas zaista cijenim strku i zbrku života, jer znam što znači sjediti i ne raditi ništa. U kakvom god stanju vaš život bio u ovom trenutku, uzmite trenutak kako biste ga naučili cijeniti... Jer sutra će to biti samo sjećanje.

Tijekom svoje radne karijere, radila sam u Odjelu za beneficije zbog invaliditeta i smrti, što je dio Pennsylvanijskog mirovinskog sustava. Sjećam se vrlo jasno kako sam u dobi od devetnaest ili dvadeset godina obrađivala posmrtno beneficije za preživjele supružnike umirovljenika. Dok sam sjedila tamo i dan za danom pregledavala potvrde o smrti, bila sam šokirana zbog toga koliko je ljudi umrlo samo nekoliko mjeseci nakon umirovljenja od neke bolesti ili zbog samoubojstva. Kad sam pitala neke ljude s kojima sam radila za njihovo mišljenje o tome zašto ljudi umiru tako brzo nakon umirovljenja i zašto bi netko počinio samoubojstvo nakon što je radio cijeli život i napokon došao na zelenu granu, rekli su mi da nekim ljudima posao znači život. Oni nemaju u životu ništa drugo. Drugi razlog koji su mi ponudili jest taj da mnogi ljudi rade cijeli život, oslanjajući se da će primati mirovinu i otkriju da im je mirovina jedva dovoljna da preživljavaju iz mjeseca u mjesec. Bili su u situaciji da imaju svo vrijeme na svijetu da naprave sve što žele, ali nemaju novca s kojim bi to mogli učiniti.

U svojoj naivnosti, mislila sam da se to meni ne može dogoditi. Zatim sam krenula na isti put kojim su išli mnogi od tih ljudi. Devetnaest godina kasnije, nakon mnogih promocija i uspona na hijerarhijskoj ljestvici, shvatila sam da tako više neće ići za mene i moju obitelj. Moj suprug i ja složili smo se da moramo napraviti drastične promjene u životu. Preselili smo u Arizonu i tamo smo nekoliko mjeseci razmišljali i otišli na nekoliko razgovora za posao. Jedan od tih razgovora slučajno je bio razgovor za posao u CASHFLOW Technologies. Dali su mi primjerak knjige *Bogati otac, siromašni otac*. Otišla sam kući i progutala knjigu za jedan dan. Iako se smatram izuzetno sretnom što sam dobila posao u CASHFLOWU, još je važnije to što sam shvatila da moram to učiniti kako ne bih završila kao jedan od onih nesretnika koje pamtim od prije mnogo godina.



*Treće poglavlje*

## ***Kako sam se ja rano umirovio***

U proljeće 1999. bilo je predviđeno da održim govor skupu od približno 250 bankara u Los Angelesu. Budući da sam trebao biti prvi govornik tog jutra, večer prije doletio sam iz Phoenixa, gdje živim. Nakon doručka, sjedio sam u hotelskoj sobi i razbijao glavu oko toga što bih mogao reći toj skupini bankara. Moj standardni govor o financijskim izvješćima, financijskoj pismenosti i razlikama između aktive i obveza činio se neprikladnim za ovu skupinu. Budući da su bili više od običnih bankara - bili su bankari za *hipoteke* - pretpostavio sam da znaju financijske osnove o kojima sam najčešće pričao, ili sam se barem nadao da ih znaju.

Moj govor bio je predviđen za 9:30 ujutro. Bilo je 8:00, a ja još uvijek nisam imao pristup ili novu ideju koja bi bila prikladna za tu skupinu. Sjedeći za stolom u svojoj hotelskoj sobi, bacio sam pogled na hotelske jutarnje novine. Na naslovnoj strani bila je fotografija sretnog para koji sjedi u svojem autiću za golf. Podebljani natpis iznad slike bio je: "Mi smo odlučili poći u ranu mirovinu."

Članak je objašnjavao da je mirovinski plan 401(k) za njih bio tako uspješan tijekom posljednjih deset godina na tržištu dionica koje je u procvatu, da su odlučili poći u mirovinu šest

godina prije no što su planirali. On je imao pedeset i devet godina, a ona pedeset i šest. Članak je citirao njihove riječi: "Naši uzajamni fondovi bili su tako uspješni da smo jednog dana shvatili kako smo postali milijunaši. Umjesto da radimo još šest godina, otišli smo u mirovinu, prodali kuću, kupili manju kuću u ovom umirovljeničkom selu, položili višak novca od prodaje naše kuće u certifikat depozita s visokom dobiti, smanjili naše troškove i sada svakog dana igramo golf."

Pronašao sam temu za svoj govor. Kad sam pročitao članak, istuširao sam se, odjenuo i krenuo među bankare koji su me čekali. Točno u 9:30, predstavili su me i doveli za katedru. Podigao sam novine u zrak i započeo govor pokazujući sliku novopečenih umirovljenika i ponavljajući naslov: "Mi smo odlučili poći u ranu mirovinu." Zatim sam naveo dob umirovljenika, 59 i 56 godina, i pročitao komentare iz članka. Odloživši novine, rekao sam: "I moja supruga Kim i ja umirovili smo se rano. Umirovili smo se 1994. Ja sam imao 47 godina, a ona 37." Zastao sam čekajući da ljudi uvide razliku u godinama. Nakon deset sekundi tišine, nastavio sam pitanjem: "Pitam vas slijedeće... Kako to da sam se ja mogao umiroviti 12 godina mlađi od njega, a moja supruga 19 godina mlađa od nje? U čemu je razlika?"

Tišina je bila sveprožimajuća. Činilo mi se da sam loše počeo. Znao sam da je rano i znao sam da od publike tražim da razmišlja, umjesto da samo sluša. Znao sam da vjerojatno zvučim arogantno i uobraženo, uspoređujući moju ranu mirovinu s mirovinom para iz novina. No, toj skupini htio sam nešto objasniti, a sada je bilo prekasno da stanem. Osjećao sam se poput komičara koji je upravo ispričao svoj najbolji vic, a publika se ne smije. Nastavio sam pitanjem: "Koliko vas planira ranije poći u mirovinu?"

I opet nije bilo odgovora. Nitko nije podigao ruku. Osjećaj neugode u prostoriji je rastao. Umirao sam na sceni. Znao sam da moram nešto brzo učiniti. Pogledavši skupinu, vidio sam da je većina njih mlađa od mene. Nekolicina njih koji su bili mojih godina nisu bili impresionirani mojim govorom o ranoj mirovini. Brzo sam rekao: "Koliko vas je mlađe od 45 godina?"

Iznenada su živnuli. Pojavila se reakcija. Ruke su se polako počele dizati u zrak po cijeloj sobi. Pretpostavljam da je oko 60% ljudi iz skupine podiglo ruku, što je pokazivalo da su mladi od 45 godina. Bila je to mlada skupina... Napokon su se povezali sa mnom. Promijenivši taktiku, prilagodio sam se toj skupini, upitavši: "Koliko vas bi se željelo umiroviti u četrdesetima i biti financijski neovisno ostatak života?"

Sad su se ruke dizale s više entuzijazma. Stvorio sam malo bolju komunikaciju i činilo se da publika oživljava. Ljudi u skupini koji su bili mojih godina i stariji počeli su se vrpolti gledajući svoje mlađe kolege, od kojih su mnogi imali ruke u zraku, što je bio pokazatelj činjenice da ne žele ostarjeti u tom poslu. Osjetivši neugodu mojih vršnjaka i starijih od mene, shvatio sam da brzo moram reći nešto kako ne bih udaljio tu skupinu.

Nasmiješio sam se i zastao kad su se ruke spustile. Gledajući one članove skupine koji su bili moje dobi i stariji, rekao sam: "Želio bih zahvaliti bankarima za hipoteke jer su mi omogućili da se rano umirovim. To nisu omogućili moji brokeri za nekretnine ili za dionice, niti moji financijski planeri, niti računovođe. Vi, bankari za hipoteke, omogućili ste mi da se umirovim približno dvadeset godina prije mog oca."

Gledajući publiku, shvatio sam da se dio nelagode istopio i mogao sam nastaviti sa svojim govorom. Činilo se da je pomoglo moje priznanje njihovoj profesiji. Iako je i dalje vladala tišina, činilo se da su budniji no prije nekoliko minuta. Odlučio sam prestati postavljati pitanja na koja nisu htjeli odgovarati, pa sam nastavio. Okrenuo sam se svojoj mapi na bini i napisao velikim, podebljanim slovima

DUG

Vs

GLAVNICA

Ponovno se okrenuvši publici, pokazao sam riječ "dug" i rekao: "Mogao sam se rano umiroviti jer sam upotrijebio *dug* kako bih

financirao svoju mirovinu. A ovaj par u novinama, par koji je koristio 401(k), upotrijebio je glavnica za financiranje svoje mirovine. Zato je njima trebalo duže da se umirove."

Zastao sam trenutak, puštajući da moje riječi dopru do slušatelja. Napokon je jedna ruka skočila u zrak i netko je upitao: "Kažete da je momak u novinama upotrijebio *svoj* novac da ode u mirovinu, a vi ste upotrijebili *naš* novac da odete u mirovinu."

"Točno", rekoh. "Koristio sam vaš novac da se još više zadužim, a on je pokušavao otplatiti dugove."

"Dakle, zato mu je trebalo više vremena", reče druga osoba. "Dvanaest godina duže no vama. Trebalo mu je više vremena jer je za mirovinu koristio vlastiti novac, vlastitu glavnica."

### ***Osamnaest godina života***

Nasmiješio sam se, klimnuo glavom i rekao: "A meni je umirovljenje u 47. godini dalo osamnaest godina života više u usporedbi s nekim tko se umirovi u 65. godini. Koliko vama vrijedi 18 godina života... 18 godina vaše mladosti? Za moju suprugu bilo je to dodatnih 28 godina tijekom kojih je mogla uživati u svojoj mladosti. Koliko vas bi se radije umirovilo dok ste mladi, kako biste mogli uživati u mladosti, vitalnosti i slobodi... Slobodi da radite sve što želite s onoliko novca koliko vam je potrebno?"

Ruke su se podigle u cijeloj prostoriji. Sada su bile popraćene s više osmijeha. Ljudi su polako oživljavali. No, kao što sam i očekivao, bilo je i onih koji su sjedili s prekrštenim rukama i nogama prebačenim preko koljena. Činilo se da oni ne prihvaćaju dobro moj govor. Cinici i skeptici željeli su ostati cinici i skeptici. Činilo se da njih ne uspijevam doseći. No, barem sam se spasio lošeg početka i pridobio sam dio skupine na svoju stranu.

Mladić u prednjem redu podigao je ruku i upitao: "Biste li nam mogli malo detaljnije opisati kako ste se rano umirovili koristeći dug i kako su oni koristili glavnica?"

"Naravno", reko, sretan što imam priliku nastaviti s objašnjenjem. Podigao sam novine i rekao, pokazujući fotografiju: "Ovaj čovjek umirovio se šest godina prije roka, ako je 65 godina rok za mirovinu, jer je tržište dionica bilo u porastu. Zato je i uspio, jer je investirao *svoj vlastiti novac* u to tržište. Koliko bi bio uspješniji da je posudio novac iz *vaše* banke i investirao *vaš novac* u to tržište?"

Val nelagode prošao je publikom. Ono što sam rekao uznemirilo je mnoge. Mladić, sada zbunjenog izraza lica, rekao je: "Ali mi mu *ne bismo posudili naš novac* da investira na tržište dionica."

"Zašto?" upitah ja.

"Jer je prerizično", reče on.

Klimnuh glavom, govoreći: "I zato što je to prerizično, ovaj umirovljenik morao je upotrijebiti vlastiti novac, svoju glavnica. Njegov mirovinski plan, 401(k), bio je uspješan, kao i dionice koje je izabrao. Bio je uspješan jer je i tržište bilo uspješno. Tržište dionica bilo je uspješno jer su milijuni ljudi, poput njega, u isto vrijeme učinili istu stvar, pa se zato rano umirovio. Ali trebalo mu je više vremena jer je u osnovi koristio vlastiti novac, vlastitu *glavnicu*, da bi kupio *glavnicu* u drugim investicijama. Zanimljivo, uložio je u investicije za koje vaša djelatnost obično ne posuđuje novac zbog faktora rizika. Vi bankari ne posuđujete ljudima novac za špekulacije na tržištu dionica, zar ne?"

Većina ljudi u prostoriji odmahнула je glavom.

"Dakle, kažete da je on imao sreće?" upita još jedna osoba iz publike.

"Pa, bio je na pravom mjestu u pravo vrijeme i u pravom ciklusu tržišta", reko. "Ako i kada se taj trend preokrene, možda će poželjati da nije tako rano otišao u mirovinu."

"A vi ste upotrijebili *naš novac* da investirate u što?" upita drugi sudionik.

"Nekretnine", reko. "Za što drugo posuđujete novac? Vi ste bankari za hipoteke, zar ne? Niste investicijski bankari, zar ne?"



Mladić je klimnuo glavom i tiho rekao: "Mi smo bankari za hipoteke i posuđujemo novac za nekretnine, a ne za dionice, obveznice ili uzajamne fondove."

"Ali nije li tržište dionica imalo veći porast vrijednosti od nekretnina u posljednjih deset godina?" upita mlada žena koja je sjedila nekoliko redova iza. "Moj 401(k) bio je daleko uspješniji od većine investicija u nekretnine koje sam vidjela."

"To možda i jest točno", odgovorih ja. "Ali vrijednost vašeg 401(k) porasla je zbog kretanja tržišta i *porasti vrijednosti kapitala*. Je li vaše pravilo da investirate prema kretanju tržišta ili mogućoj porasti vrijednosti kapitala?"

"Ne, nije pravilo", reče mlada žena.

"Ni ja nemam takvo pravilo", rekoh. "Ja *ne investiram* samo zbog *porasta vrijednosti kapitala*. Vrijednost moje imovine ne mora rasti da bih ja zaradio iako je dio imovine istovremeno imao velik porast vrijednosti, a nijednom posjedu vrijednost nije pala, za razliku od mnogih dionica i uzajamnih fondova."

"Pa, ako ne investirate zbog porasta vrijednosti kapitala, zbog čega onda investirate?" upita mlada žena.

"Investiram zbog *pritoka novca*", rekoh tiho. "Koliko vam novca za trošenje vaš 401(k) stavlja u džep svaki mjesec?"

"Pa, ništa", reče mlada žena. "Svrha mojeg mirovinskog plana jest da mi porast vrijednosti kapitala bude oslobođen plaćanja poreza, kako bi mi sav novac ostao na mirovinskom računu. Njegova svrha nije da mi svaki mjesec osigurava pritek novca."

"A jeste li investirali u neku nekretninu koja vam mjesečno osigurava pritek novca uz porezne olakšice?" upitah ja.

"Ne", reče mlada žena. "Sve što imam jest investicijski plan koji investira u uzajamne fondove."

"I vi ste bankar za hipoteke?" upitah je s osmijehom.

"Da razjasnimo", reče mlada žena. "Vi ste posudili *naš* novac da biste kupili *svoje* nekretnine. Svakog mjeseca te nekretnine stvaraju vam pritek novca. Vi i vaša supruga mogli ste se umiroviti jer imate *pritok novca*, dok se mi ostali nadamo *porastu vrijednosti kapitala* naših uzajamnih fondova i mirovini uz pomoć toga. Nadamo se da se tržište neće srušiti kad mi

budemo na redu za mirovinu. Drugim riječima, pomogli smo vama da se umirovite, ali ne pomažemo sami sebi?"

"To može biti jedno gledište na stvar", odgovorih ja. "I zato sam ovdje, da zahvalim vama i vašoj djelatnosti na doprinosu u moj mirovinski fond. Vi ste priložili milijune kako bih se ja mogao ranije umiroviti. Htio bih da razmislite kako da isto to učinite za sebe."

Moje vrijeme bilo je pri kraju i dobio sam pristojan pljesak napuštajući scenu. Prostorija je sada bila potpuno budna i činilo se da su neki ljudi uzbuđeni zbog onoga što sam rekao, naročito oni mlađi. Dok sam prolazio kroz publiku i rukovao se, mogao sam čuti neke komentare o svojem govoru. Iako su bili bankari za hipoteke, čuo sam uobičajene komentare koje uvijek čujem od bilo koje publike, na primjer:

1. "Ono što on predlaže je prerizično."
2. "Nikada mu ne bih posudio novac."
3. "Ne zna o čemu govori."
4. "To ne možeš učiniti u današnje vrijeme. Tržište je drukčije."
5. "Imao je sreće. Čekaj samo da se tržište sruši, doći će k nama na koljenima."
6. "Ne popravljam zahode. Zato ne posjedujem nekretnine."
7. "Tržište nekretninama je pretjerano visoko. Uskoro će se srušiti."
8. "Znate li koliko je momaka poput njega propalo na tržištu nekretnina?"
9. "Ako je njegov dug tako visok, ja mu ne bih posudio novac."
10. "Ako je u mirovini, zašto razgovara s nama?"

### ***Lekcije siromašnog oca***

Moj siromašni otac često je savjetovao: "Idi u školu, dobro uči, pronađi siguran posao, naporno radi i štedi novac." Također je citirao i poznate poslovice, kao što je: *Nemoj posuđivati, niti ti posuđuj* i *Uštedjeni novac je zarađeni novac*. Ili: *Ako si nešto ne možeš priuštiti, ne kupuj to. Uvijek plaćaj gotovinom.*

Život mojeg siromašnog oca bio bi prilično dobar da se pridržavao vlastitih savjeta, ali poput mnogih ljudi, on je *govorio* ono što je smatrao ispravnim, ali *nije radio* prave stvari. Umjesto toga, posuđivao je novac da kupuje kuću i automobile. Nikada nije investirao jer je govorio: "Investiranje je rizično." Umjesto toga, pokušao je uštedjeti novac, ali svaki puta kad je nastupila neka nepredviđena situacija, uzimao je novac sa štednje. Posuđivao je novac za stvari koje su ga osiromašile, a odbijao ga je posuditi za stvari koje bi ga učinile bogatim. Te suptilne razlike u njegovom su životu imale veliku važnost. Zbog takvog načina razmišljanja i postupanja s novcem nije si mogao priuštiti da se umirovi u dobi od 65 godina. To objašnjava i zašto je morao raditi sve do dana kad je zbog raka bio previše bolestan da nastavi raditi. Naporno je radio cijeli život, a posljednjih šest mjeseci života borio se za život na odjelu za rak. Bio je dobar, vrijedan čovjek koji je proveo život radeći, pokušavajući izbjeći dug i uštedjeti novac. I te lekcije o životu i novcu pokušao je prenijeti i meni.

### ***Lekcije bogatog oca***

Moj bogati otac, koji je bio otac mog najboljeg prijatelja, pružio je drukčiji savjet i drukčije načine razmišljanja o novcu. Govorio je i pitao stvari kao što su:

1. "Koliko vremena bi ti trebalo da *uštediš* milijun dolara?"  
Zatim bi pitao: "Koliko vremena bi ti trebalo da *posudiš* milijun dolara?"
2. "Tko će biti bogatiji na duge staze? Netko tko radi cijeli život i pokušava uštedjeti milijun dolara? Ili netko tko zna kako posuditi milijun dolara uz kamatu od 10 posto i tko zna kako investirati tih milijun dolara uz povrat od 25% godišnje?"
3. "Kome će bankar prije posuditi novac? Nekome tko naporno radi za novac, ili nekome tko zna kako posuditi novac i usmjeriti ga na inteligentan i siguran način da radi za njega?"
4. "Tko moraš biti i što moraš znati da bi mogao nazvati svojeg bankara i reći: "Želim posuditi milijun dolara" i da

to bankar odgovori: "Pripremit ću vam papire za potpis u roku od 20 minuta"?"

5. "Zašto država uzima porez na štednju, a daje porezne olakšice za zaduživanje?"
6. "Tko mora biti financijski pametniji i bolje educiran? Osoba s milijun dolara na štednji ili osoba s milijun dolara duga?"
7. "Tko mora biti financijski pametniji s novcem? Netko tko naporno radi za novac ili netko tko ima novac koji radi za njega?"
8. "Kad bi mogao birati, bi li pohađao školu da naučiš *kako naporno raditi za novac* ili bi pohađao školu gdje ćeš učiti *kako postići da novac radi za tebe*?"
9. "Kako to da će ti bankar *rado posuditi novac* da špekuliraš u nekretninama, ali će ti ga *nerado posuditi* da špekuliraš na tržištu dionica?"
10. "Zašto ljudi koji najviše rade i najviše štede plaćaju veće poreze od ljudi koji rade manje i posuđuju više?"

Kad se radi o radu, novcu, štednji i dugovima, očito je da su moja dva oca imala potpuno različita stajališta. Ali najveća je razlika ova izjava mogeg bogatog oca: "Siromašni i srednja klasa teško se mogu obogatiti jer se pokušavaju obogatiti vlastitim novcem. Ako se želiš obogatiti, moraš se naučiti služiti novcem drugih ljudi, ne svojim.

*Ovo nije knjiga o zaduživanju*

**Upozorenje:** Ovo *nije* knjiga o posuđivanju novca i zaduživanju, iako ću govoriti o upotrebi duga kao sredstva koje će vam pomoći da se umirovite mladi i bogati. Kao što sam rekao u uvodu ove knjige, poluga je moć, a moć može biti upotrijebljena, zloupotrijebljena ili može biti zastrašujuća. Dug bismo trebali tretirati kao nabijeni pištolj, vrlo oprezno. Dug, kao i napunjeni pištolj, može pomoći, ali može i ubiti - bez obzira na to tko njime rukuje. Ponašajte se prema *svim dugovima kao da su opasni*, kao što biste trebali *svo oružje smatrati opasnim*.

Ovo naglašavam zato jer je na mojoj Web stranici neki mladić napisao kako je ostavio posao, uzeo nekoliko kreditnih kartica i duboko se zadužio kupujući nekretnine. Rekao je: "Pratim Robertov savjet i duboko se zadužujem dobrim dugovima."

Prije svega, *nikada* ne bih nikome savjetovao da koristi kreditne kartice za kupovinu nekretnina. Ako znate investirati, nisu vam potrebni tako rizični načini financiranja vaše investicije.

Iako znam ljude koji su investirali u nekretnine koristeći kreditne kartice, ne preporučam taj postupak, jer može biti vrlo opasan. Ne preporučam ga jer znam mnoge ljude koji su kupovali nekretnine kreditnim karticama i bankrotirali. Ono što savjetujem jest *da se educirate i naučite kako mudro koristiti dugove*.

Premda sam ovo poglavlje počeo svojim govorom o razlici duga i glavnice, ova knjiga ne govori samo o dugu. Ova knjiga govori o temi važnijoj za ljude koji se žele umiroviti mladi i bogati.

## ***Druga najvažnija riječ***

U uvodu sam napisao kako je bogati otac rekao: "Najvažniji pojmovi u svijetu novca su *"protok novca"* i *"poluga"*."

Kad sam bankarima za hipoteke govorio o korištenju njihovog novca za rano umirovljenje, zapravo sam govorio o korištenju njihovog novca kao poluge. Dok sam kao dijete učio od svojeg bogatog oca, on je proveo mnogo vremena podučavajući svojeg sina i mene o važnosti poluge.

Prije toga, u uvodu sam napisao i to kako je omiljena priča bogatog oca koja govori o poluzi bila priča o Davidu i Golijatu. Bogati otac pričao nam je tu priču onoliko često koliko smo je mi mogli slušati. Rekao bi: "Uvijek imajte na umu, momci, David je pobijedio Golijata jer je shvaćao princip poluge."

"Mislilo sam da je upotrijebio pračku", rekoh ja.

"Točno", reče bogati otac. "U pravim rukama, pračka je jedan oblik poluge. Kad počneš shvaćati moć poluge, vidjet ćeš je svugdje. Ako želiš postati bogat, moraš naučiti zauzdati moć poluge." Bogati otac stalno nam je ponavljao: "Iako ste samo

mali dečki, možete pobijediti i velike ako shvaćate moć poluge."

Dok smo odrastali, bogati otac pronalazio je nove primjere poluge. Kako bi svoje lekcije o novcu učinio zanimljivijima svojem sinu Mikeu i meni, često je koristio stvari za koje smo bili zainteresirani kako bi nas podučio neku lekciju. Na primjer, kad su Beatlesi prvi puta došli u Ameriku u 60-tima, a djeca moje dobi ludila za njima, moj je bogati otac bio impresioniran količinom novca koju su zarađivali. Tijekom te lekcije rekao je: "Beatlesi zarađuju više novca zato što imaju više poluge." Bogati otac objasnio je da Beatlesi zarađuju više od predsjednika Sjedinjenih Država, liječnika, odvjetnika, računovođa, pa čak i od njega, zbog financijskog principa poluge. Bogati otac rekao je: "Beatlesi koriste televiziju, radio i ploče kao polugu. Zato su bogati."

Njegov sin Mike upitao je: "Jesu li televizija, radio i ploče jedini oblik poluge?"

"Moramo li i mi postati *rock* zvijezde da bismo se obogatili?" upitao sam ja. Imao sam šesnaest godina i znao sam da mi pjevanje nije jača strana, a jedini instrument na kojem sam znao proizvoditi glazbu bio je radio.

Bogati otac nasmijao se i rekao: "Ne, ne morate postati *rock* zvijezde da biste se obogatili, i ne, televizija, radio i ploče nisu jedini oblik poluge. No, ako se želite obogatiti, morate upotrijebiti neki oblik poluge. Razlika između bogatih, siromašnih i srednje klase leži u različitim oblicima poluge koju koriste. Bogati su bogatiji jednostavno zato što koriste drukčije oblike poluga i koriste ih češće."

### ***Ovo je knjiga o polugama***

Bogati otac stalno je govorio svojem sinu i meni: "Financijska poluga je prednost koju bogati imaju nad siromašnima i srednjom klasom." Govorio je: "Financijska poluga jest način na koji su se bogati brže obogatili." Prve knjige u serijalu Bogati otac fokusirale su se na protok novca; ova knjiga fokusirat će se na riječ "*poluga*", jer da biste se mogli umiroviti mladi i bogati, morat ćete upotrijebiti neki oblik poluge.

*Poluga*, a ne *naporni rad* omogućio je Kim i meni da se umirovimo ranije. U slijedećem poglavlju knjiga će vam pružiti više primjera poluge.

Započeo sam ovo poglavlje pričom o svojem govoru bankarima za hipoteku i o tome kako sam upotrijebio *njihov novac*, a ne svoj, da bih se ranije umirovio. To je bio primjer korištenja duga kao poluge.

*Problem kod poluge jest to što je ona poput mača s dvije oštrice, koji može sjeći u oba smjera.* Drugim riječima, osoba može koristiti polugu kako bi financijski napredovala, a taj isti oblik poluge može biti razlog financijskog propadanja, ako se pogrešno upotrijebi.

Jedan od glavnih razloga zbog kojeg srednja klasa i siromašni rade napornije i duže, imaju financijskih problema s otplatom dugova i plaćaju veće poreze jest taj što im nedostaje vrlo važan oblik poluge, a to je *poluga financijske edukacije*. Prije no što odjurite i posudite novac kako biste investirali u aktivu, molim vas da imate na umu kako je dug samo jedan od oblika poluge, a svi oblici poluge imaju oštrice s obje strane. Ponovit ću nešto što je rekao moj bogati otac:

"Tko mora biti financijski pametniji i bolje educiran? Osoba s milijun dolara štednje ili osoba s milijun dolara duga?"

Najvažnija stvar koju želim naglasiti jest da ova knjiga *primarno govori o financijskoj edukaciji* i bez obzira na to koji oblik poluge koristili, prije svega vam preporučam edukaciju o korištenju svih oblika poluge koji vas zanimaju.

*Prijedlog:* Bogati otac rekao je: "Ako želite postati bogati, morate poznavati razliku između dobrog i lošeg duga, dobrih i loših troškova, dobrog i lošeg prihoda i dobrih i loših obveza."

Budući da ovo poglavlje specifično govori o dugu kao obliku poluge, bilo bi dobro da napravite popis vaših dobrih i loših dugova. Ako niste upoznati s distinkcijama tih koncepata, jednostavno rečeno, dobar dug je dug koji vam svaki mjesec

stavlja novac u džep, a loš dug je dug koji vam svaki mjesec izvlači novac iz džepa. Na primjer, dug koji imam za svoje stambene zgrade svaki mjesec mi stavlja novac u džep, a dug za moju kuću (moja hipoteka) svaki mjesec mi uzima novac iz džepa.

*Dobar dug*

*Loš dug*

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------	-------------------------------

Nakon što pregledate svoj popis, možda ćete htjeti razmisliti o tome što želite učiniti sa svojim dugovima. Možda ćete htjeti smanjiti loše dugove i povećati dobre. Ako radite na povećanju dobrih dugova, značajno vam se povećava mogućnost da se umirovite mladi i bogati. Ali uvijek imajte na umu da sve dugove treba tretirati poput napunjenog pištolja, a to znači vrlo oprezno.





*Četvrto poglavlje*

## ***Kako se i vi možete rano umiroviti***

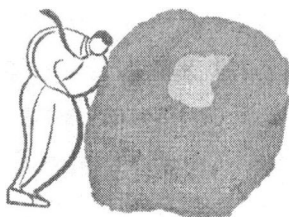
To što sam imao dva oca omogućilo mi je da vidim dva različita svijeta poluga. Moj pravi otac bio je visoko obrazovan čovjek koji je naporno radio. Moj bogati otac bio je čovjek koji je u velikoj mjeri koristio poluge. Zato je radio manje, a zarađivao mnogo više od mojeg siromašnog oca. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, vrlo je važno da shvatite princip poluge.

U širokoj definiciji riječi, "*poluga*" znači *sposobnost da se učini više uz manju upotrebu snage*. Kad se radi o temi rada, novca i poluge, bogati otac bi govorio: "Ako se želiš obogatiti, moraš raditi manje, a zarađivati više. Da bi to postigao, moraš upotrijebiti neki oblik poluge." Naveo je suprotnost tome: "Ljudi koji samo rade, imaju ograničenu mogućnost korištenja poluge. Ako radiš fizički naporno i ne napreduješ financijski, ti si vjerojatno nečija tuđa poluga." Također je rekao: "Ako ti novac sjedi na banci, na štednom računu ili mirovinskom računu, onda drugi koriste tvoj novac kao svoju polugu."

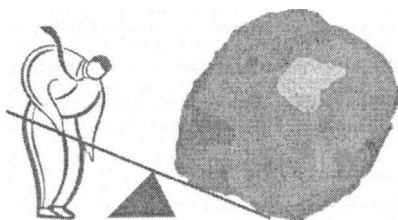
## *Poluge su svugdje*

Kad sam bio mladić, moj bogati otac nacrtao je slijedeće crteže kako bi ilustrirao princip poluge.

Osoba bez poluge:



Osoba koja se koristi polugom:



Bogati otac rekao je: "Poluge su svugdje." Nastavio je: "Ljudi su stekli prednost nad životinjama jer koriste sve više i više poluga. U početku, životinje su trčale brže od čovjeka, ali ljudi danas putuju brže i dalje od životinja jer su stvorili oruđa poluge kao što su bicikli, automobili, kamioni, vlakovi i avioni.

U početku, ptice su mogle letjeti, a ljudi nisu. Danas ljudi lete više, dalje i brže od bilo koje ptice.

### ***Poluga je moć***

Životinje uglavnom koriste samo prirodne poluge i općenito nisu u mogućnosti koristiti neke druge oblike poluga. Zato su izgubile svoju prirodnu prednost nad ljudima, i ljudi su zauzeli planetu. Ista stvar događa se kad neki ljudi koriste više poluga od drugih. Moj bogati otac rekao je: "Ljudi s više poluga dominiraju nad ljudima s manje poluga." Drugim riječima, kao što su ljudi stekli prednost nad životinjama stvarajući oruđa kao poluge, tako i ljudi koji koriste oruđa poluge imaju veću moć od ljudi koji ne koriste poluge. Jednostavnije rečeno: "Poluga je moć."

Objašnjavajući način na koji su ljudi stjecali sve više poluga, bogati otac rekao je: "Ptica koristi svoja prirodna krila kao jedinstveni oblik poluge. Ljudi su promatrali ptice u letu i upotrijebili mozak kako bi otkrili na koji način i oni mogu letjeti. Osoba koja može letjeti iz Amerike u Europu ima veću polugu od osobe koja ima samo čamac na vesla za prijelaz preko Atlantika". Također je rekao: "Siromašni ljudi manje koriste oruđa poluge od bogatih. Ako želiš biti bogat i održavati korak s njima, moraš shvatiti moć poluge."

Dobra je vijest to što se danas stvara sve više i više oruđa koja služe kao poluga, kao što su računala, Internet i mnoga druga. Ljudi koji se mogu prilagoditi upotrebi tih oruđa koja služe kao poluga su ljudi koji napreduju. Ljudi koji ne uče upotrebu tih oruđa sve više zaostaju ili moraju sve više raditi kako bi održali korak. Ako ujutro ustajete i odlazite na posao samo da biste zaradili novac, a ne radite zato da biste stekli neku polugu kao prednost u životu, velika je vjerojatnost da danas zaostajete. Nikada u povijesti nije toliko mnogo vrsta poluge stvoreno u tako kratkom razdoblju. Ljudi koji koriste te poluge napreduju, a oni koji ih ne koriste zaostaju, kao što su zaostale i životinje.

## ***Bogom dane poluge***

Učeći povijest međunarodne trgovine u New Yorku, naučio sam da su prije 5,000 godina ljudi počeli upotrebljavati jedra i moć vjetra kako bi putovali brodovima preko velikih vodenih površina. U ovom slučaju, jedra i vjetar bili su poluga koja je dozvolila ljudima da putuju dalje i prenose veće terete uz manje napora. Ljudi koji su koristili snagu većih brodova s većim jedrima postali su mnogo bogatiji od ljudi koji to nisu činili. Postalo mi je jasno da su ljudi koji se uspijevaju obogatiti oni koji stvaraju oruđa kako bi iskoristili Bogom dane poluge koje se nalaze pred njima. Danas možemo jednostavnim pritiskom na miša imati više *robe* i veće *bogatstvo* no što je bilo koji brod ikada mogao prenijeti.

## ***Ljudi bez poluga rade za one s polugama***

Kroz cijelu povijest, ljudi koji su zaostajali bili su oni koji nisu kao poluge upotrebljavali nova oruđa koja su stvorena tijekom njihovog života. A ljudi koji ne koriste te poluge obično su oni koji rade za ljude koji ih koriste i oni rade fizički napornije poslove od onih koji koriste poluge. Moj bogati otac često je govorio: "Ljudi bez poluga rade za one s polugama."

## ***Zastarjele poluge***

Zahvaljujući tehnologiji koja je nastala iz ljudskih umova, mi danas imamo veći izbor u sredstvima-polugama prijevoza od naših predaka. Danas, umjesto da hodamo, imamo izbor da se vozimo na biciklu, u automobilu ili u zrakoplovu. Možemo upotrijebiti i televiziju, telefon ili *e-mail* kako bismo premostili udaljenosti.

Kao što imamo više izbora kad se radi o vrstama prijevoznih sredstava-poluga, imamo i više izbora po pitanju vrsta financijskih poluga koje možemo koristiti. Ljudi koji koriste naprednija financijska oruđa-poluge napreduju. Oni koji koriste zastarjela ili neodgovarajuća oruđa financijskih poluga riskiraju svoju financijsku sigurnost i budućnost. Danas milijuni ljudi

koriste financijsko oruđe poznato kao uzajamni fondovi da bi se pripremili za mirovinu. Iako uzajamni fondovi nisu zastarjeli, oni nisu oruđe koje biraju obrazovaniji investitori. O tome govori ova knjiga. Ako se ljudi žele umiroviti mladi i bogati, možda će morati nadopuniti svoje uzajamne fondove s bržim, sigurnijim i informativnijim oblicima oruđa financijske poluge.

### ***Zašto ljudi ne koriste oruđa financijske poluge***

Ironično je to što siromašni i srednja klasa smatraju oruđa financijske poluge *prerizičnima*. Budući da financijske poluge smatraju prerizičnima, većina ljudi ne upotrebljava brža oruđa financijske poluge. Umjesto da upotrijebe *financijske poluge* kakve upotrebljavaju bogati, siromašni i srednja klasa pokušavaju upotrijebiti *fizičke poluge* kako bi napredovali. *Fizičke poluge* još se zovu i *naporan rad*. Bogati postaju bogatiji primarno zato što upotrebljavaju oruđa financijske poluge koje siromašni i srednja klasa ne koriste... Barem ne na isti način na koji to čine bogati.

### ***Dug može biti poluga dobitnika... Ali i gubitnika***

U prethodnom poglavlju govorio sam o upotrebi *duga* za stjecanje nekretnina koje stvaraju prihode. U ovom primjeru *dug* je bio moja *poluga*. Ja mogu izvršiti mnogo veće investicije i napredovati mnogo brže od nekoga tko jednostavno više radi i pokušava investirati iz svoje štednje, poznatije pod nazivom *glavnica*. Osoba koja zna kako upotrijebiti dug za stjecanje aktive ima superiornu financijsku polugu u odnosu na osobu koja ne zna kako zauzdati moć duga. Moj bogati otac rekao je: "Bogati koriste dug kako bi bili financijski dobitnici, a siromašni i srednja klasa koriste dug kako bi financijski izgubili." Ali, da bi mogla koristiti dug kao sredstvo poluge, osoba mora imati financijsku edukaciju. Poglavlja koja slijede objasnit će vam kako možete steći tu financijsku edukaciju.

Moj siromašni otac često je govorio: "Nemoj posuđivati, niti ti posuđuj od drugih." Govorio je i: "Otplati račune što prije. Otplati hipoteku što prije. Zaduživanje je rizično." Te ideje i

vjerovanja dio su razloga zbog kojih je moj siromašni otac cijeli život naporno radio, a nije napredovao financijski. Moj bogati otac radio je manje od siromašnog oca, ali zarađivao je sve više novca što je postajao stariji. Život mojeg bogatog oca bio je drugačiji, jer on je znao zauzdati moć financijske poluge, što moj siromašni otac nije znao jer je to smatrao rizičnim.

Ironično je to što siromašni i srednja klasa smatraju da je upotreba duga za kupnju aktive rizična, ali vrlo rado odlaze i koriste dug da kupuju obveze. Siromašni i srednja klasa zaostaju za bogatima zato što upotrebljavaju financijsku moć lošeg duga da bi zaostali u životu. Bogati koriste financijsku moć dobrog duga da bi napredovali. Osoba koja naporno radi, štedi novac i ne zadužuje se financijski, zaostaje za nekim tko je naučio koristiti dug kao financijsku polugu. Prosječna osoba smatra dug lošim, ili ga koristi na loš način. Zato većina pokušava otplatiti dugove i uštedjeti novac kako bi se umirovili. Za njih je izbjegavanje zaduživanja i štednja novca pametan i siguran način života... *A za njih je to i pametniji izbor, s obzirom na financijsku edukaciju prosječne osobe...* Ili nedostatak te edukacije.

## ***Drugi oblici poluge***

Postoje, uz dug, i drugi oblici poluge koje smo Kim i ja upotrijebili kako bismo se rano umirovili. Da bismo izgradili biznis s jedanaest ureda, morali smo upotrijebiti VDLJ (vrijeme drugih ljudi) kako bismo izgradili još jednu vrstu aktive, aktivnu poznatu pod nazivom biznis. U ovom primjeru, *poluga* je bila *zapošljavanje ljudi* kako bismo brže izgradili veću i vredniju aktivnu.

Većina ljudi se ne obogati *brže* zato što bogati koriste njihov novac (štednju na banci) i njihovo vrijeme i rad (siguran posao) kao poluge za stjecanje i stvaranje aktive koja ih čini bogatima. Ja ne bih mogao kupiti toliko aktive za tako malo vremena da nisam koristio te dvije vrste financijskih poluga - NDLJ (novac drugih ljudi) i VDLJ (vrijeme drugih ljudi).

Dobra je vijest to što pored NDLJ i VDLJ postoje i mnogi drugi oblici poluga, koje možete upotrijebiti kako biste kupili ili

stvorili svoju aktivu. Kao što su ljudi prije 5,000 godina zauzdali moć vjetra kako bi mogli jedriti, i vi možete pronaći različite oblike poluge koji će vam pomoći. Kada shvatite princip poluge i počnete tražiti polugu, vidjet ćete da postoji bezbroj oblika. Bogati otac rekao mi je prije mnogo godina: "Ljudi su oduvijek tražili nove i više oblike poluge." Razmislite o osobi koja posveti vrijeme tome da načini mrežu za ribe. Osoba s mrežom ima bolju polugu od ljudi koji pokušavaju uloviti ribu golim rukama... Naravno, to je točno ako osoba s mrežom zna kako upotrijebiti tu mrežu. Farmer koji ima 1,000 ari zemlje ima bolju polugu od farmera koji ima samo 100 ari. I opet, mnogo zavisi o farmerovim sposobnostima upravljanja velikom farmom. Računalo je fantastično oruđe poluge, ali opet zavisi o tome za što se koristi.

Slijedi nekoliko primjera za druge oblike poluga. Vaše zdravlje, vaše vrijeme, vaše obrazovanje i vaše veze mogu vam pomoći ili vas ometati u ispunjenju cilja da se umirovite mladi i bogati.

### **ZDRAVLJE**

Jasno je da je *zdravlje* vrlo važan oblik poluge. Ljudi prečesto ne cijene vrijednost zdravlja dok ga ne počnu gubiti. Što će vam rana mirovina ako ste previše bolesni da u njoj uživete?

### **VRIJEME**

*Vrijeme* je također važna poluga. Kad ljudi počnu financijski zaostajati, često je teško pronaći vrijeme da se krene naprijed u životu. Ako osoba pokušava financijski preživjeti, teško je biti spreman da se iskoriste mogućnosti koje se pojavljuju pred njom. Često čujem kako ljudi govore: "Imao je sreće jer je bio educiran, iskusen, spreman i voljan da iskoristi mogućnost kad se ta mogućnost pojavila".

Višak vremena koji imam otkad sam se umirovio pomogao mi je da povećam svoje bogatstvo. Sada imam vremena da tražim i prepoznajem mogućnosti.



## OBRAZOVANJE

*Obrazovanje* je važan oblik poluge. Razlika u zaradi između nekoga tko odustane od srednje škole i nekoga tko diplomira na fakultetu može se mjeriti milijunima dolara, ako se mjeri tijekom cijelog života. No, osoba koja diplomira na fakultetu, ali nema veliko financijsko obrazovanje često će zaostati za osobom koja je financijski obrazovana, bez obzira na fakultetsko obrazovanje. Upoznao sam mnoge diplomirane stručnjake koji su napustili školu u velikim dugovima zbog školskih pozajmica. Ali ono što je još gore jest to što mnogi od njih jedva čekaju da pronađu posao kako bi se još više zadužili potrošačkim dugom. To je cijena posjedovanja dobrog obrazovanja, s nedostatkom osnova financijskog obrazovanja. Dobro plaćen posao bez financijskog obrazovanja često znači da će se osoba zadužiti više i brže od nekoga sa slabo plaćenim poslom. To nije pretjerano inteligentno.

Ne samo da će vam financijsko obrazovanje pomoći da se umirovite mladi, pomoći će vam i da zadržite svoje bogatstvo kroz buduće generacije.

## VEZE

Polugu možete pronaći i u vašim *vezama*, poslovnim i osobnim. Slijede primjeri poluge koja postoji u vezama:

- Vidio sam kako mnogi ljudi pate jer rade u tvrtkama koje vode nesposobni vlasnici ili menadžeri. Vidio sam i ljude kojima je u financijskom smislu išlo vrlo dobro jer su se družili s ljudima koji imaju znanja o financijama.
- Radnički sindikat, kao što je sindikat učitelja ili pilota, oblik je poluge veza. Profesionalna organizacija kao što je Američko liječničko udruženje također može biti oblik poluge veza. Sindikati i profesionalna udruženja su ljudi s *profesionalnim polugama* koji se često udružuju kako bi se zaštitili od ljudi sa snažnim *financijskim polugama*.
- Mnogi ljudi imaju financijskog uspjeha jer imaju odlične *financijske savjetnike*. Postoje i mnogi ljudi koji imaju financijskih problema jer imaju nesposobne financijske

savjetnike. Moj je bogati otac rekao: "Financijski savjetnici zovu se *brokeri* zato što često imaju manje novca od tebe ili ga nemaju (*broke*). Zato budi oprezan oko toga čiji ćeš savjet poslušati." Rekao je još: "*Besplatan* savjet je često *najskuplji* savjet. To su savjeti o novcu, investicijama i biznisu koje dobivaš od svojih siromašnih prijatelja i rođaka."

Većina nas čula je za brakove moći. Brak moći jest brak dviju moćnih osoba koje se udružuju kako bi postale još moćnije. Vidjeli smo i bračne parove koji financijski pate jer njihov brak nije ispunjen ljubavlju i skladom. Danas ne bih bio bogat da nije bilo moje supruge Kim, moje najbolje prijateljice i poslovnog partnera.

- Govoreći o braku, jednom sam čuo kako je netko rekao: "Gotovo je nemoguće postati bogat ako to ne želi i vaš bračni partner." Ne znam je li to baš 100% točno, ali znam da u tome ima istine.

Dakle, ljudi oko vas mogu biti snažna poluga, pozitivna i negativna. Možda ćete pitati koliko vas ljudi u vašoj blizini financijski potiče, a koliko njih vas financijski sputava. Kad se radi o novcu, vaše veze mogu biti važan izvor poluga. Bogati otac govorio je: "U bogaćenju nije toliko važno *što* znaš, već *koga* poznaješ."

## **ORUĐA**

Vodoinstalater ima polugu u tome što upotrebljava prava oruđa. Liječnik upotrebljava medicinska oruđa kako bi radio svoj posao. Automobil je oblik poluge za mnoge od nas. Računalo nam sada dopušta da poslujemo s cijelim svijetom putem Weba, pa je i ono važan oblik poluge.

## **SLOBODNO VRIJEME**

Poluga se može pronaći u vašem *slobodnom vremenu*. Poznajem mnoge ljude koji provode svoje vrijeme gledajući TV ili u kupovini. Mnogi ljudi koje poznajem ili znam za njih obogatili su se u svoje slobodno vrijeme, a ne na poslu. Hewlett-Packard i Ford Motor Company pokrenuti su u

garažama, a Dell Computers je pokrenut u spavaonici. Moj prijatelj je preko tjedna bio odvjetnik, a preko vikenda investitor u nekretnine. Danas besplatno donira svoje pravne usluge dobrotvornim organizacijama, igra se s djecom ili igra golf. Upravo je navršio trideset i devet godina.

### ***Pronađite polugu koja vam najviše odgovara***

Ono što želim naglasiti jest to da postoje mnogi oblici poluga koje danas možete koristiti da biste kupili i stvorili aktivu koja će vam omogućiti da financijski brže napredujete. *Ne morate* koristiti VDLJ i NDLJ da biste se obogatili ako ne želite koristiti takve poluge. No, ako se želite umiroviti mladi i bogati, morat ćete pronaći polugu koja je za vas najbolja.

Ponavljam riječi bogatog oca, jer one sažimaju temu ove knjige: "Ljudi koji samo naporno rade imaju ograničene poluge. Ako fizički naporno radite i ne napredujete financijski, vi ste vjerojatno nečija poluga." Također je rekao: "Ako vam novac sjedi na banci na štednom ili mirovinskom računu, drugi koriste vaš novac kao polugu."

### ***Važnost riječi 'I'***

Jedna od definicija poluge jest: *Sposobnost da se uz pomoć manjeg učini više*. Bogati otac nadopunio je tu definiciju riječima: "Poluga je sposobnost da se *čini sve više i više uz sve manje i manje sredstava*." Ideja "*sve više i više uz sve manje i manje*" vrlo je važna u ovom trenutku. Bogati otac rekao je: "Razlika između bogatih, siromašnih i srednje klase nalazi se između riječi "*više*" i *slijedeće riječi*" *više*". A riječ između tih riječi jest "I"."

Bogati otac ovako je to objasnio: "Bogati dodaju sve više i više poluge, i zato postaju sve bogatiji i bogatiji. Siromašni i srednja klasa prestaju dodavati polugu. Trenutak u kojem prestaneš dodavati polugu definira tvoju financijsku situaciju u životu." Drugim riječima, osoba postaje siromašna kad prestane povećavati svoju polugu. Isto vrijedi i za srednju klasu. Pravi bogataši nikada ne prestaju povećavati svoje poluge.

Primjer za tu ideju su riječi mojeg siromašnog oca: "Stekni dobro obrazovanje kako bi mogao pronaći dobar posao." Za mnoge ljude iz srednje klase, njihovo obrazovanje prestaje završetkom akademskog i profesionalnog obrazovanja. Bogati se ne zaustavljaju tamo. Oni dodaju više poluga dodajući *financijsko obrazovanje* popisu sa sve *više i više* poluga.

Siromašni se razlikuju od srednje klase jer uglavnom imaju manje obrazovanja na popisu obrazovnih poluga. Siromašni često nemaju niti osnovno obrazovanje, ili ne uspiju pridodati popisu profesionalno obrazovanje, što srednja klasa čini. Siromašni dostignu određenu razinu obrazovanja, a srednja klasa dodaje još malo obrazovanja... Ali ne dovoljno da bi se obogatili.

U prethodnim knjigama napisao sam da postoje tri vrste obrazovanja. To su:

1. Akademsko ili skolastičko obrazovanje
2. Profesionalno obrazovanje
3. Financijsko obrazovanje

Moj siromašni otac zastao je na profesionalnom obrazovanju i nije bio zainteresiran za financijsko obrazovanje. To je odredilo njegovu financijsku situaciju u životu. Moj bogati otac nikada nije prestao s financijskim obrazovanjem i to je odredilo njegov financijski položaj u životu. Siromašni su često siromašni zato jer nemaju temelja u sve tri vrste obrazovanja.

U ljude koji danas zaostaju spadaju i oni koji su došli do nekakve poluge, ali nisu je nastavili stjecati. To što ste diplomirali na fakultetu prije deset godina ne znači da možete prestati raditi na tome da stječete još više poluge. Kao što je govorio bogati otac: "Diploma ti ne omogućava da prestaneš učiti ili da prestaneš povećavati svoju polugu." Govorio je: "Čak niti milijun dolara u banci ne omogućava ti da prestaneš učiti. U stvari, ako prestaneš učiti, tvoj će novac uskoro otići nekome tko je nastavio učiti. Tvoj novac će otići osobi koja shvaća da je prava poluga sposobnost da stalno činiš sve više i više uz sve manje i manje napora."

## ***Budućnost poluge***

Danas imamo srednjoškolce koji prodaju svoje biznise za milijune dolara i odlaze u mirovinu bez da su ikada morali raditi, jednostavno zato što su koristili drukčije poluge od svojih roditelja. U isto vrijeme, pripadnici starijih generacija moraju se vraćati u školu kako bi zadržali svoje poslove. Razlika se nalazi u riječi "*poluga*" i u riječi "*i*". Danas vaša konkurencija ne mora živjeti u vašem gradu, pa čak niti u vašoj državi. Ljudi koji će biti financijski dobitnici su oni koji su spremni činiti sve više i više uz sve manje i manje sredstava, a ne oni koji žele biti plaćeni sve više i više zato što rade sve manje i manje.

U slijedećim poglavljima, neki od novčanih iznosa o kojima ću govoriti neće vam se činiti stvarnima. Uostalom, teško je razmišljati o zaradi od milijun dolara godišnje bez rada kad trenutno možda vrlo naporno radite za 50,000\$ godišnje. Naglašavam ideju o *sve više i više* poluge jer, bez obzira na to koliko danas zarađujete, milijun dolara godišnje bez rada je potpuno ostvarivo, ako ste voljni razmišljati na način da činite *sve više i više uz sve manje i manje*. Ako niste spremni razmišljati na taj način, tada će prijelaz s 50,000\$ godišnje na milijun dolara godišnje biti težak.

Ironija je u tome što su ljudi, koji nisu spremni razmišljati u terminima da čine *sve više i više uz sve manje i manje* često ljudi koji završe tako da *rade sve više i više za sve manje i manje*. Dobra je vijest to što, dok ste god spremni razmišljati u terminima da činite *sve više i više uz sve manje i manje, sve više i više ćete zarađivati uz sve manje i manje rada*. Sve što morate učiniti jest da zadržite tu ideju u glavi lakše ćete se umiroviti mladi i bogati.

*Prijedlog:* Uzmite prazan list papira i počnite zapisivati odgovor na ovo pitanje. Pitanje je:

Kako bih mogao raditi ono što sada radim za *više* ljudi uz *manje* posla i za bolju cijenu?

Ako se ne možete sjetiti ničega, nastavite razmišljati. *Ovo je vrlo važno pitanje.* Odgovor na to pitanje i realizacija tog odgovora, čini ljude milijunašima, čak i milijarderima. Zato je bogati otac to nazvao "pitanjem za milijun dolara".

U slijedećem poglavlju, govorit ću o moći vašeg uma kao oruđu poluge. Sposobnost odgovaranja na ovakva pitanja je ključna za vašu mogućnost da se umirovite mladi i bogati.



*Peto poglavlje*

## *Poluga vašeg uma*

### *Zašto neki ljudi mogu, a neki ne*

U *Vodiču bogatog oca u investiranje* opisao sam lekciju s bogatim ocem koju sada vrijedi ponoviti.

Lekcija počinje time što bogati otac, njegov sin i ja šecemo prekrasnom plažom. Bogati otac zastao je, pokazao prstom i rekao: "Upravo sam kupio ovaj komad zemljišta."

Izenadio sam se što si je mogao priuštiti kupovinu tako skupog imanja. Iako sam bio relativno mlad, znao sam da je imanje uz more na Havajima skupo. Budući da moj bogati otac još nije bio bogat, pitao sam se kako si je mogao priuštiti takvu investiciju. Bogati otac sa mnom je podijelio vrlo veliku tajnu o tome kako si može priuštiti investicije koje si *ne može* priuštiti. Bila je to jedna od tajni koja ga je učinila bogatim.

### *Drukčija stvarnost*

Jednostavno rečeno, moj bogati otac mogao si je priuštiti skupi komad zemljišta, iako u tom trenutku nije imao mnogo novca, jer je to učinio dijelom *svoje stvarnosti*. Moj bi siromašni otac, iako je u to vrijeme bolje zarađivao, rekao: "Ne mogu si to



priuštititi", jer je ideja o kupnji tako skupe nekretnine bila *izvan njegove stvarnosti*.

## **Najvažnija lekcija**

Tijekom godina, bogati otac podučio me mnogim važnim lekcijama, lekcijama koje su radikalno utjecale na smjer i ishod mojeg života. Ova lekcija o moći koju ima stvarnost neke osobe jedna je od najvažnijih. Oni među vama koji su čitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, možda će se sjetiti da je svojem sinu i meni zabranio da govorimo: "Ne mogu si to priuštititi." Bogati otac shvaćao je moć osobne stvarnosti. Lekcija iza lekcije bila je:

"Ono što misliš da je *stvarno* bit će tvoja *stvarnost*."

Budući da je bio religiozan čovjek, bogati otac često je citirao izvadak iz Starog zavjeta. "I riječ se otjelovi." Te riječi stavljao je u uobičajene izraze kako bismo ga mi kao dječaci mogli razumjeti. Stalno je govorio Mikeu i meni: "'I riječ se otjelovi" znači da je sve ono za što mislite i govorite da je stvarnost za vas zaista stvarno." Kad je naišao na to prekrasno zemljište uz more, odbio je reći: "Ne mogu si to priuštititi", iako u to vrijeme nije imao novca. Umjesto toga, proveo je mjesec smišljajući plan *kako si to može priuštititi*. Naporno je radio da ono što je *izvan njegove stvarnosti* postane *dio njegove stvarnosti*. Novac nije ono što je mog bogatog oca učinilo bogatim. *Bila je to njegova sposobnost da širi vlastitu stvarnost*.

## **Je li investiranje rizično?**

Ljudi često govore: "Investiranje je rizično." Za njih, ta je ideja stvarna, a zato što misle da je *stvarna*, ona postaje njihova *stvarnost*, iako investiranje *ne mora* biti rizično. Iako rizik uvijek postoji, kao što postoji rizik u prelaženju ceste ili vožnji bicikla, sve te stvari *ne moraju biti rizične*. Tako mnogo ljudi misli da je investiranje rizično jer misle da su njihove ideje stvarne.

Prije nekoliko mjeseci, priznati savjetnik za investicije iz jedne poznate banke bio je zajedno sa mnom na intervjuu u jednoj radio emisiji. Priznati savjetnik bio je doveden kako bi izazvao ideje o kojima sam pisao u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*. Počeo je riječima: "Robert Kiyosaki tvrdi da ljudi moraju pokrenuti vlastiti biznis kako bi se obogatili. Ono što g. Kiyosaki ne shvaća jest da većina ljudi ne može pokrenuti vlastiti biznis. Pokretanje biznisa je daleko prerizično. Statistike pokazuju da devet od deset biznisa propada unutar prvih pet godina. Zato su ideje g. Kiyosakija rizične. Pitajte ga što može reći o tim činjenicama."

Radio voditelj, sretan što u svojoj emisiji ima nekakvu kontroverziju, upitao me veselim glasom: "Pa, što možete reći na te činjenice, g. Kiyosaki?"

Budući da sam to često čuo, hladnokrvno sam prihvatio verbalni izazov. Zastao sam na trenutak, pročistio grlo i rekao: "Vidio sam i čuo te statistike koje spominjete... I iz vlastitog iskustva rekao bih da su točne. Vidio sam kako mnogi biznisi propadaju prije pete godišnjice."

"Pa kako onda možete preporučiti ljudima da pokrenu vlastiti biznis?" upita savjetnik s naznakom ljutnje u glasu.

"Prije svega," odgovorio sam, "ne preporučujem ljudima da pokrenu vlastiti biznis. Tvrdim da *svako treba gledati svoja posla*. Kad kažem "gledati svoja posla", mislim da trebaju obratiti pažnju na svoj investicijski portfelj. To ne znači nužno da moraju pokrenuti vlastiti biznis, iako je dobro vođeni biznis često aktiva koja bogate čini vrlo bogatima."

"A što je s rizikom?" upita financijski savjetnik. "Što mislite o tome da devet od deset biznisa propada?"

"Da. Što je s tim?" upita voditelj malo manje veselo, shvativši da se rasprava neće pretvoriti u svađu u eteru.

"Prije svega, iako devet od deset ne uspijeva, obratite pažnju na to da jedan *uspije*. Kad sam shvatio da devet od deset ne uspijeva, znao sam da se moram pripremiti na to da propadnem barem devet puta."

"Bili ste spremni propasti devet puta?" upita financijski savjetnik sarkastičnim tonom.

"Da", odgovorio sam. "U stvari, i ja sam bio dio tih devet koji ne uspiju. Bio sam to čak dvaput, ali iz trećeg sam pokušaja uspio."

"Pa kako ste se osjećali kad ste propali?" upita savjetnik za investicije, koji je bio zaposlenik banke, a ne vlasnik biznisa. "Je li vrijedilo?"

"Prvi puta kad sam propao osjećao sam se grozno. Drugi puta bilo je još gore. Ali da, meni je to vrijedilo. Da nisam propao dva puta, ne bih se umirovio osamnaest godina ranije, niti bih danas bio financijski slobodan", odgovorio sam. "Svaki put trebalo mi je neko vrijeme da se oporavim. No, iako sam se osjećao loše, bio sam spreman pokušati deset puta, čak dvadeset puta ako treba. Nisam htio propasti toliko puta, ali bio sam spreman na to."

"Meni to zvuči prerizično, i to je prerizično za većinu ljudi", reče savjetnik.

"Slažem se", odgovorio sam. "Naročito je rizično ako niste spremni na neuspjeh, ili ako želite pokušati samo jednom prije no što odustanete. Još je gore ako mislite da je neuspjeh nešto loše. Bogati otac naučio me da je neuspjeh dio uspjeha. Iako sam u prošlosti bio uspješan, ipak shvaćam da je vjerojatnost uspjeha i dalje ista. Svaki put kad pokrenem biznis, svjestan sam toga da devet od deset biznisa propada."

"Zašto to govorite?" upita voditelj.

"Jer uvijek nastojim ostati ponizan i poštivati vjerojatnost. Vidio sam previše ljudi koji pokrenu biznis, zarade mnogo novca, uobrase se i pokrenu novi biznis misleći da je vjerojatnost na njihovoj strani. Iako se vjerojatnost možda malo popravila zbog njihovog prošlog iskustva i uspjeha, svi moramo biti dovoljno ponizni da znamo kako je vjerojatnost uspjeha za sve nove biznise jedan prema deset."

"To ima smisla", reče voditelj. "Dakle, i danas, kad pokrenete biznis, ostajete oprezni. Još uvijek poštujete mogućnost uspjeha jedan prema deset."

"Točno", odgovorio sam. "Imao sam nekoliko prijatelja koji su se uobrazili i uložili sav novac iz prethodnog biznisa u novi biznis, pa su sve izgubili. Ako želite biti uspješni u životu,

uvijek morate poštivati vjerojatnost, bez obzira na to koliko ste bili uspješni u prošlosti. Svaki profesionalni kockar zna da to što je u prošlom dijeljenju izvukao asa i kralja ne znači da će se isto dogoditi i u slijedećem dijeljenju."

"Imat ću to na umu", reče voditelj.

"Ipak mislim da je to prerizično", reče savjetnik. "Vi i vaša knjiga ste opasni. Većina ljudi ne može učiniti ono što vi činite. Većina ljudi nije spremna za vođenje vlastitog biznisa."

"Slažete li se?" upita voditelj.

"I u tome ima istine", odgovorio sam. "Naš školski sustav priprema ljude da budu zaposlenici, a ne vlasnici biznisa i zato većina ljudi nije spremna za to da vodi vlastiti biznis. Dakle, složio bih se sa savjetnikom."

Zastao sam i pustio da čuju moje slaganje. Trudio sam se da ne prihvatim svađu, iako me savjetnik provocirao. Nastavljajući, rekao sam: "No, podsjećam vas da se prije 100 godina većina ljudi bavila malim nezavisnim poduzetništvom. Mnogi od nas imaju rođake koji su bili farmeri ili vlasnici malih biznisa. Svi su oni bili poduzetnici. Ljudi su prije 100 godina bili dovoljno snažni da vode vlastite biznise usprkos riziku. Tek od kad su ljudi poput Henryja Forda počeli graditi mega-kompanije, sve je više onih koji rade za druge. No, čak i uz mega-kompanije poput Forda ili General Electrica, mali nezavisni biznisi nastavili su se razvijati.

"U stvari, mali biznisi su odgovorni za gotovo cjelokupni porast broja radnih mjesta, kao i za veliki dio prihoda od poreza. Dakle, usprkos riziku, sve više i više ljudi pokreće vlastite biznise. Bez njih, nezaposlenost bi bila mnogo veća. Bez tih ljudi koji su spremni na rizik, bili bismo financijski zaostala nacija. Slobodno poduzetništvo svima nam daje priliku da riskiramo i rastemo. Da ti ljudi nisu riskirali, naša nacija ne bi bila tako uspješna kao što jest. Ljudi koji riskiraju, razvijaju prosperitet."

Intervju je trajao još oko deset minuta. Nije bilo rješenja niti slaganja. Bilo je očito da dolazimo iz različitih stvarnosti. Dok se razgovor bez slaganja nastavljao, mogao sam čuti bogatog

oca kako govori: "Mnoge svađe u stvarnom životu prouzročene su različitim stvarnostima."

### ***Omjeri rizika i nagrade idu vam u korist***

Jedna od stvari koje sam htio reći savjetniku bila je da je *omjer rizika i nagrade* išao u moju korist. Ali to bi sigurno dovelo do svađe... U kojoj bi se vidjelo tko je u pravu, a tko nije. Nisam to rekao na radiju, ali vama to želim objasniti: stvar je u tome da u onome što radim postoji rizik, ali to ne mora biti rizično.

Prije mnogo godina, bogati otac objasnio je svojem sinu i meni važnost poznavanja rizika, nagrade i posjedovanja pobjedničke strategije koja uključuje i neuspjeh. Bogati otac bio je svjestan omjera od jedan prema deset za uspjeh svih novih biznisa. Bio je i svjestan da je nagrada za taj jedan uspjeh mnogo veća od rizika za devet neuspjeha. Bogati otac objasnio je svoje stajalište riječima: "Većina ljudi razmišlja samo u terminima *pametno* i *rizično*. Financijski inteligentni ljudi razmišljaju u terminima *rizika* i *nagrade*. Drugim riječima, umjesto da odmah kažu kako je nešto prerizično, ispravno ili pogrešno, dobro ili loše, financijski inteligentni ljudi odvagaju *rizik* i *nagradu*. Ako je nagrada dovoljno velika, smislit će strategiju ili plan koji će povećati njihove šanse za uspjeh bez obzira na to koliko puta *izgubili* prije no što *dobiju*.

### ***Dobitnička strategija***

Na primjer, imam prijatelja koji koristi vlastitu jednostavnu strategiju rizika i nagrade za dnevno trgovanje na tržištu dionica. Zna da je vjerojatnost da pronađe tržište koje raste jedan prema dvadeset. Zato postavlja ono što naziva strategijom menadžmenta novcem. Ako ima 20,000\$ za neko tržište, što je 200,000\$ od ukupne svote koju posjeduje, riskirat će samo 1,000\$ po jednom poslu. Drugim riječima, njegova je strategija da uvijek ima dovoljno novca da izgubi devetnaest od dvadeset puta. Vidio sam kako je izgubio 14,000\$ za redom, a na slijedećem poslu iznenada je zaradio 50,000\$. Njegova dobitnička strategija uzela je u obzir vjerojatnost da izgubi

devetnaest od dvadeset puta, iako nikada nije izgubio toliko puta za redom... Za sada. Svaki puta kad dobije, odmah stavlja novac uz istu vjerojatnost, jedan prema dvadeset. Zna da se vjerojatnost neće promijeniti bez obzira na to koliko novca imao. Još uvijek planira izgubiti devetnaest od dvadeset puta.

### ***Gubitnička strategija***

Prosječna osoba koja izbjegava neuspjeh i očekuje da će dobiti u 100% slučajeva je osoba koja često ima gubitničku strategiju. Očekivanje dobitka u 100% slučajeva bez ijednog neuspjeha je gubitnička stvarnost. Kao što je rekao bogati otac: "Dobitnička strategija mora uključivati neuspjeh." Većina ljudi danas ima mirovinski plan koji ne uključuje mogućnost gubitka. Većina ljudi danas jednostavno očekuje da će tržište dionica uvijek biti u usponu i da će im njihova zaliha trajati dok su živi nakon što se umirove. To je plan u kojem nema mjesta neuspjehu i zato je to gubitnički plan. Pobjednici znaju da neuspjeh mora biti dio svakog plana. Kad sam bio u marincima, uvijek smo imali *pričuvne planove*. To su bili planovi za situacije kad se stvari ne odvijaju onako kako smo očekivali. Mnogi ljudi danas nemaju pričuvne mirovinske planove. Većina ljudi nema mirovinske planove koji uključuju mogućnost većih padova tržišta nakon što se umirove, niti uključuju mogućnost da nadžive svoje financijske zalihe. Drugim riječima, kad se radi o planiranju za mirovinu, većina ljudi ima gubitničku strategiju jer ta strategija ne dopušta pogrešku.

### ***Gubitak od 98%***

U marketingu putem pošte, većina poduzetnika zna da je vjerojatnost da 98% letaka neće uroditi prodajom. Zato oni proračunavaju svoje marketinške kampanje na 2% povrata, a neki i manje. Znaju da 2% povrata mora pokriti troškove 98% poštanskih pošiljki koje neće uroditi prodajom. Kad pronađu letak koji ima povrat od 2% ili više od toga, jednostavno povećaju broj pošiljki, znajući da će ipak izgubiti u 98%

slučajeva. Znaju kako mogu postati vrlo bogati tako da dobiju u samo 2% slučajeva, a gube u 98%.

### ***Gubitnici misle da je neuspjeh loš***

Bogati otac rekao je: "Gubitnici su ljudi koji misle da je neuspjeh loš. Gubitnici si ne mogu dozvoliti da izgube i pod svaku cijenu izbjegavaju gubiti. Mnogi gubitnici idu samo na sigurno: kao što je siguran posao, redovita plaća, zajamčena mirovina i kamate s bankovnog računa. Gubitnici gube, a pobjednici dobivaju samo zato što znaju da je neuspjeh dio uspjeha."

Kad smo bili mali, bogati otac često nas je pitao: "Jesi li spreman izgubiti u 99 od 100 slučajeva?"

Odgovor koji je očekivao bio je: "Ako nagrada od dobitka preteže nad rizikom i troškovima 99 gubitaka." Kad je tražio da mu pojasnimo, mi bismo rekli: "Ako znamo da možemo osvojiti milijun dolara, da je omjer rizika i nagrade 1:100, a minimalni ulog 1\$, tada bismo nabavili 100\$ u novčanicama po jedan dolar i razradili strategiju da uložimo 1\$ stotinu puta. Kad bismo jednom dobili, i dalje bismo igrali uz istu vjerojatnost, jer vjerojatnost se rijetko mijenja. Mogli bismo povećati uloge, ali samo ako možemo pretrpjeti da izgubimo 99 od 100 puta."

Na taj jednostavan način obučavao nas je da razmišljamo u terminima *rizika i nagrade*, a ne *ispravnog i pogrešnog, rizičnog i sigurnog*. Bogati otac nije volio kockanje, niti nas je poticao na to. Jednostavno je obučavao svojeg sina i mene da razmišljamo u terminima rizika i nagrade.

### ***Zašto su braća Wright bila u pravu***

Bogati otac pričao je svojem sinu i meni o svojem putovanju u Kitty Hawk, Sjeverna Carolina. Pošao je tamo kad je imao slobodne dane iz vojske za vrijeme 2. svjetskog rata. Rekao je: "Momci, jednog dana morate poći u Kitty Hawk i vidjeti koliko su bili pametni Orville i Wilbur Wright. Braća su znala da postoji *rizik* u prvom letu, ali oni nisu bili *rizični*." Bogati otac objasnio je da su braća Wright izabrala prostranu travnatu

ravnici kako bi vježbali padove. Rekao je: "Ti mladi ljudi znali su da će padati, pa su pronašli vrlo sigurno zemljište za padove. Nisu skakali s litica ili mostova. Pronašli su veliku ravnici s dobrim, snažnim vjetrovom i vježbali padove sve do dana dok nisu poletjeli."

"Zbog svoje spremnosti da mudro riskiraju, ta dva mladića zauvijek su promijenila svijet. Jednog dana trebate početi i vidjeti taj teren na kojem su dva hrabra čovjeka vježbala padanje kako bismo svi mogli poletjeti. Većina ljudi financijski neće nikada poletjeti jer su izabrali da izbjegnu padove." U kolovozu 2000. i ja sam stajao na toj pjeskovitoj, travom obrasloj ravnici i vidio isto ono što je vidio moj bogati otac prije više od pedeset godina. Vidio sam teren koji je bio savršeno mjesto za padove koji će uslijediti prije polijetanja.

Vratio sam se u lekciju bogatog oca o braći Wright. On je za sina i mene crtao ovakav dijagram:



Objašnjavajući dijagram, bogati otac rekao je: "Kad osoba govori stvari kao što su:

1. "Ne mogu si to priuštiti",
2. "Ne možeš to učiniti",

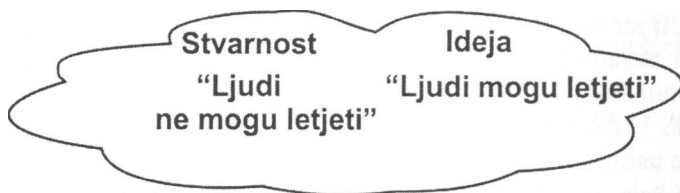


3. "Ne mogu to učiniti",

4. "To je nemoguće",

obično govori iz vlastite stvarnosti i komentira ideje izvan te stvarnosti."

Nastavio bi: "Kad su braća Wright proglasila da će biti prvi ljudi koji lete, mnogi ljudi su rekli: "Ljudi ne mogu letjeti." U stvari, jedan od ljudi koji im je to govorio bio je i njihov otac, cijenjeno crkveno lice."



**MOGUĆNOST**

Gledajući jednostavni dijagram bogatog oca, možete vidjeti da je za većinu ljudi ideja o tome da čovjek poleti bila izvan njihove stvarnosti.

Mnogo ljudi je govorilo: "Ljudi neće nikada letjeti" zato što je za većinu ljudi ta ideja bila izvan njihove stvarnosti. Ali ta ideja nije bila izvan granica mogućnosti za braću Wright i oni su proveli godine rada kako bi mogućnost pretvorili u stvarnost. Kad se radi o novcu, moj je bogati otac to učinio, a siromašni otac nije. Danas je uobičajeni izraz "Budi spreman da razmišljaš izvan okvira". Bogati otac rekao bi: "Svatko može razmišljati izvan okvira na jedan dan. Pitanje je, možeš li to činiti godinama? Ako možeš, postajat ćeš sve bogatiji."

Kad sam rekao financijskom savjetniku da sam spreman na devet neuspjeha od deset pokušaja u biznisu samo zato jer je *nagrada* mnogo veća od *rizika*, ne vjerujem da me čuo. Stvarno me nije čuo kad sam rekao: "Pokrenuo sam biznis znajući da ću vjerojatno propasti. Nisam vjerovao da ću uspjeti, ali znao sam da moram početi s neuspjesima." Takvo razmišljanje nije bilo dio njegovog razmišljanja. Ovdje nije stvar u tome tko je u pravu, a tko u krivu. Stvar je u tome da su naše stvarnosti različite. A zato što su različite, mi različito razmišljamo i različito vidimo svijet.

### ***Poluga vašeg uma***

Ne potičem ljude da izađu i počnu nasumce gubiti ili kockati u kasinu. To bi bilo jednako glupo kao i računati na to da ćete dobitkom na lotu osigurati mirovinu. Ovo je lekcija o razlikama u osobnim stvarnostima.

Lekcija glasi: *naš um je naše najmoćnije sredstvo poluge*. Što god smatramo *stvarnim*, u većini slučajeva postaje *stvarnost*. Osoba koja smatra da je investiranje rizično, često će pronaći svu stvarnost koju želi kako bi potvrdila tu stvarnost. Ta osoba otvorit će novine i pročitati sve o ljudima koji su izgubili novac na investiranju. Drugim riječima, um ima moć da vidi sve ono što smatra stvarnim i da bude slijep za svaku drugu stvarnost. Ljudi su rekli braći Wright: "Ljudi nikada neće letjeti", a Kristoferu Kolumbu: "Zar ne vidiš da je Zemlja ravna?" Ljudi će uvijek imati svoje stvarnosti.

Da biste se umirovili mladi i bogati, jedna od najvažnijih stvari koju možete naučiti jest da preuzmete kontrolu nad vlastitom stvarnošću. Ako to možete naučiti, bit će vam sve lakše i lakše da zaradite sve više i više novca uz sve manje i manje truda. Ako ne možete kontrolirati i promijeniti svoju stvarnost, bogaćenje bi moglo potrajati duže no što želite. Sposobnost mojeg oca da stalno mijenja svoju stvarnost na kraju ga je učinila bogatim. Nije postao bogat zahvaljujući imanju pokraj mora. Postao je bogat zahvaljujući sposobnosti da mijenja svoju stvarnost. Nakon što je kupio to imanje, uskoro je tražio još veća imanja na kojima je mogao isprobati svoju stvarnost.

U isto vrijeme, *nesposobnost* mojeg siromašnog oca da promijeni svoju stvarnost bila je razlog što je sve više radio bez financijskog napretka. Njegovu je stvarnost oblikovalo to što je stalno govorio: "Ne mogu si to priuštiti." Moj siromašni otac bio je vrlo pametan čovjek. Mogao si je priuštiti isti taj komad zemljišta da je bio voljan promijeniti svoju stvarnost, ali nije znao da ga ona ometa. Zaista je mislio da si ne može priuštiti komad zemljišta vrijedan nekoliko milijuna dolara. Njegove misli bile su njegova stvarnost.

Na kraju, osnovna razlika između mojeg bogatog i siromašnog oca bila je razlika u njihovim stvarnostima. Jedan je izabrao da proširi svoju stvarnost riječima: "Kako bih si mogao priuštiti ovaj komad zemljišta?" iako si ga tada nije mogao priuštiti. Drugi je izabrao riječi: "Ne mogu si to priuštiti." Kao što sam rekao, nije komad zemljišta ono što je jednoga učinilo bogatim, a drugoga siromašnim. Bio je to njihov izbor stvarnosti.

### ***Poluga br. 1***

Poluga broj jedan jest poluga koja se nalazi u vašem umu, jer tamo se formira vaša stvarnost. Za Kim i mene, želja da se umirovimo mladi i bogati zahtijevala je da stalno kontroliramo, mijenjamo i širimo naše stvarnosti. Danas govorim ljudima: "Prvi korak u tome da prijeđete s 50,000\$ godišnje uz mnogo napornog rada na milijun dolara godišnje uz vrlo malo rada počinje s promjenom stvarnosti."

Promjena realiteta ne mora nužno značiti nešto veće ili bolje. Promjena realiteta može biti jednostavno promjena gledišta. Na primjer, umjesto da kažete kako je nešto "prerizično", kao što govore mnogi nesofisticirani investitori, možete pitati: "Koliki je omjer rizika i nagrade?" ili "Koliko ću puta izgubiti prije no što dobijem?" Umjesto da kažete: "To zemljište je preskupo", pročitajte knjigu o osobi koja si je to mogla priuštiti, ili pitajte nekoga tko si je to mogao priuštiti kako je to učinio. Važna stvar nije zemljište već promjena vaše stvarnosti.

### ***Zašto je jedan otac postajao sve bogatiji, a drugi sve siromašniji***

Bogati otac imao je sposobnost da stalno mijenja, kontrolira i širi svoju stvarnost. Budući da je stalno mogao širiti stvarnost,

postao je sve bogatiji uz sve manje rada. S druge strane, moj siromašni otac izabrao je da živi *unutar* svoje stvarnosti. Moj siromašni otac živio je u svijetu stvari koje je on smatrao stvarnima i za njega je to bila *jedina* moguća stvarnost. Zato je radio sve više i više i umirovio se siromašan. Imao je jednu čvrstu stvarnost i nije znao kako da je kontrolira, mijenja ili širi. Umjesto da mijenja stvarnost, stalno je govorio: "Ne mogu si to priuštiti", "Nikada se neću obogatiti", "Nisam zainteresiran za novac", "Kad se umirovim, moji prihodi će opasti." Njegove riječi postale su stvarnost njegovog života.

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morat ćete mijenjati i širiti svoju stvarnost, i to će vam morati postati navika. Kao što je moj bogati otac stalno podsjećao svojeg sina i mene: "Vaše misli i riječi zaista se utjelovljuju."

### ***Godinama izvan vlastite stvarnosti***

Dok sam te novogodišnje večeri sjedio na hladnom planinskom zraku, shvatio sam da moram biti spreman na razmišljanje izvan vlastite stvarnosti i da moram nastaviti tako razmišljati sve dok te ideje iz područja mogućeg ne postanu moja stvarnost. Kao što su braća Wright provela godine izvan stvarnosti većine ljudi, Kim, Larry i ja morali smo živjeti godinama izvan vlastite stvarnosti. Često smo se svađali s drugim ljudima i stalno su nas kritizirali da smo sanjari, glupi, neodgovorni ili da se ponašamo rizično. Kim, Larry i ja morali smo živjeti od vjere u vlastita uvjerenja najmanje četiri godine prije no što smo mogli vidjeti opipljive rezultate u svojoj stvarnosti. Drugim riječima, trebalo nam je četiri do osam godina da poguramo našu stvarnost do naših ciljeva koji su se nalazili u carstvu mogućnosti.

Kad me ljudi danas pitaju što je potrebno za bogatstvo, kažem im: "Potrebna je sposobnost širenja vlastite stvarnosti. Ako niste spremni na to, trebat će vam mnogo vremena da se obogatite."

*Prijedlog:* Jedan od načina kako je bogati otac pomagao svojem sinu i meni da proširimo svoju stvarnost bilo je čitanje biografija ljudi koji su živjeli životima kakve smo mi željeli. Na primjer, dao nam je da čitamo biografije Johna D. Rockefellera i Henryja Forda. Nedavno sam čitao knjige Billa Gatesa, Richarda Bransona, Georgea Sorosa i drugih.

Kad naiđem na ljude koji kažu: "Ja sam prestar", pitam ih jesu li voljni pročitati priču o pukovniku Sandersu, čovjeku koji se nije počeo bogatiti dok nije navršio šezdeset godina. Kad čujem kako žena kaže: "Ne mogu uspjeti jer ovo je svijet muškaraca", pitam je da li je pročitala priču o Aniti Roddick, osnivačici Body Shopa ili o Muriel Schiefer, prvoj ženi koja je dobila mjesto na Newyorškoj burzi. Kad ljudi kažu da su premladi, kažem im neka čitaju o Billu Gatesu, čovjeku koji je postao najbogatiji na svijetu u ranim tridesetima. Ako im te priče ne prošire stvarnost, sumnjam da će im išta proširiti.

Još jedna odlična knjiga jest *Tijelo za cijeli život* Billa Phillipsa. Prijatelj mi je preporučio da je pročitam jer je vidio da mi se struk širi. Upravo sam je pročitao i sada slijedim program koji je opisan u knjizi. Bill Phillips govori mnoge stvari slične onima kojima me podučavao bogati otac, ali njegova tema je *fizičko zdravlje*, dok je tema bogatog *oca fiskalno zdravlje*.

Bez obzira na temu, otkrio sam da je proces isti. Na primjer, Bill Phillips piše o pronalaženju razloga za mršavljenje prije početka dijete. Bogati otac to je nazivao *zašto*. Bill Phillips ima odlično poglavlje o odnosu snova i ciljeva, i o razlogu zbog kojeg su i jedni i drugi važni za proces. No, tema u kojoj sam otkrio najbližu povezanost između zdravlja i bogatstva vezana je uz jelo i izlazak izvan vlastite stvarnosti.

Bill Phillips potiče ljude da jedu više, a ne manje. Preporuča šest obroka na dan ako želite izgubiti težinu, steći snagu i povratiti zdravlje. Kaže da mnogi ljudi koji žele smršaviti izglednjivanjem gladuju samo kratko vrijeme. Tijekom tog razdoblja, gube mišiće, a ne salo, a zatim se bace na žderanje, što ih čini još debljima. Deblji su zato što sada imaju više kalorija, a manje mišića s kojima bi mogli sagorjeti višak kalorija. Taj obrazac mi je dobro poznat.

Bogati otac rekao je isto o ljudima koji se žele obogatiti tako što postaju štedljivi, škrti, jeftini, što žive ispod svojih mogućnosti. Većina ljudi ne postaje financijski snažna uz takvo ponašanje. Čovjek mora trošiti više kako bi se obogatio, ali mora znati *kako trošiti i na što trošiti* da bi se obogatio. Kao što je rekao moj bogati otac: "Postoje dobri i loši troškovi." Većina nas zna

da postoji dobra i loša hrana. Poput osobe koja želi smršaviti tako što se izglednuje, i osoba koja se želi obogatiti škrtišću postaje samo finansijski slabija, a zatim se i ona baca u ludilo, ali ne prehrambeno, već potrošačko. Kao što će osoba koja tako naglo počne jesti nasrnuti na nezdravu hranu, tako će i nagli potrošači nakupovati jeftino smeće.

Bill Phillips također kaže kako se "najveći intenzitet događa nakon što "percipirate" neuspjeh." Vjerujem da želi reći da tek tada kad ne možete dalje, u trenutku neuspjeha, počinjete zacjeljivati i rasti. Drugim riječima, tek kada sebe natjerate izvan granica i fizički posustanete, postat ćete zdraviji. Isto vrijedi i za bogaćenje. Primijetio sam da većina ljudi nije uspješna jer pod svaku cijenu izbjegava neuspjeh. Kao što je savjetnik za investicije savjetovao da se ne pokreću biznisi jer devet od deset njih propadne, većina ljudi gleda na neuspjeh kao na nešto loše. Bogati otac naučio me da je neuspjeh temeljna stvar za učenje i uspjeh. Osobno sam naučio više *nakon* neuspjeha nego *prije* neuspjeha. Iako je ponekad bolno, proces zacjeljivanja nakon neuspjeha je ono što mi je dalo najveću emocionalnu i finansijsku snagu.

Upoznao sam mnoge ljude koji nisu uspješni jednostavno zato što su uspješno izbjegavali neuspjehe. Nisu uspjeli izaći van svoje percipirane stvarnosti o onome što smatraju mogućim. Kad to ne uspiju, ne uspijevaju otkriti što je moguće u njihovim životima. Kao što sam rekao, mislim da je moj bogati otac postao bogat zbog svoje sposobnosti da stalno mijenja i širi svoju stvarnost. Bill Phillips govori isto o zdravlju. Nećete postati zdraviji tako što ostajete unutar granica svoje snage. Ako želite postati zdraviji i bogatiji, morate izaći iz svoje stvarnosti. Morate živjeti život u carstvu novih mogućnosti. Dobra je vijest da, ukoliko stalno izlazite van svojih granica, dobivate najbolju moguću polugu. Dobivate polugu tako što postajete zdraviji, bogatiji, duže ostajete mladi, možda čak i bolje izgledate, a meni je ta poluga dovoljan razlog za život.

Ako ste spremni proširiti svoju stvarnost, možete započeti čitajući knjige ili slušajući audio kazete o ljudima koji su već postigli ono što vi želite postići. Moj siromašni otac poticao me

da čitam knjige o velikim vođama poput predsjednika Lincolna i Kennedyja, Gandhija, velečasnog Martina Luthera Kinga i drugih. Oba oca preporučila su čitanje radi širenja stvarnosti, samo nisu preporučila iste stvarnosti jer su živjeli u različitim stvarnostima. A meni je drago da sam imao uvid u obje stvarnosti.

Ako se zaista želite umiroviti mladi i bogati, morate početi s vlastitom stvarnošću.

## *Šesto poglavlje*

# *Što smatrate rizičnim?*

To što sam imao dva snažna čovjeka kao očinske likove dalo mi je mogućnost da budem svjestan različitih stvarnosti. Iako je povremeno bilo zbunjujuće pa čak i kontradiktorno, to što sam slušao dvije različite stvarnosti na duge staze bilo mi je korisno. Shvatio sam da obojica misle da su u pravu i da povremeno smatraju da je onaj drugi u krivu.

Moj pravi otac brzo se uspinjao hijerarhijskom ljestvicom u državnoj službi. Ubrzo je od učitelja postao nadzornik obrazovnog sustava države Havaji. Primijetivši njegov brzi uspon, ljudi su počeli šaptati kako će se on jednog dana kandidirati za političku funkciju.

U isto vrijeme dok se moj pravi otac penjao u državnoj službi, bogati otac izlazio je iz siromaštva i kretao se prema velikom bogatstvu. Do vremena kad smo njegov sin i ja bili u srednjoj školi, bio je bogat i postajao sve bogatiji. Plan na kojem je radio preko dvadeset godina funkcionirao je. Iznenada su ljudi počeli primjećivati njega i njegove aktivnosti. Više nije bio osoba za koju nitko nije mario. Ljudi su se počeli pitati tko je taj čovjek koji odjednom kupuje najbolja imanja na Havajima. Bogati otac bio je čovjek koji je počeo ni iz čega, imao je dugoročni plan, pridržavao ga se i sada se pojavio na horizontu bogatih i moćnih ljudi Havaja.



U četrdesetim godinama života, bogati otac preselio je iz malog grada u kojem smo živjeli i krenuo u kupnju nekoliko velikih komada zemljišta na Waikiki plaži. Novine su bile pune članaka o novom igraču na tržištu nekretnina. Nije prošlo mnogo vremena prije no što je kontrolirao komad zemljišta na Waikikiju, kao i na drugim imanjima uz plažu na vanjskim otocima. Bogati otac više nije bio siromašan dječak iz malog grada s udaljenog otoka. Krenuo je u srce zbivanja i ljudi su ga zapazili.

Dok su moja dva oca razvijala svoje karijere, ja sam bio na koledžu na vojnoj akademiji u New Yorku. Mike, sada sin bogataša, živio je u apartmanu na Waikiki plaži, pohađao Havajsko sveučilište i spremao se da preuzme rastuće bogatstvo svojeg oca. Činilo se impresivnim to što živi u apartmanu, ali on je zapravo vodio hotel u kojem se nalazio apartman dok je pohađao školu.

Kad bismo za Božić došli kući, Mike i ja sjedili bismo u uredu bogatog oca raspravljajući o onome što smo naučili u školi i o novim ljudima koje smo upoznali. Upoznavši mlade ljude iz cijele zemlje, rekao sam Mikeu i bogatom ocu: "Primijetio sam koliko ljudi različito razmišljaju o novcu. Upoznao sam djecu iz bogatih obitelji i djecu iz vrlo siromašnih obitelji. Iako je većina njih akademski vrlo nadarena, čini se da pripadnici srednje klase i siromašni razmišljaju na drukčiji način od djece iz bogatih obitelji."

Odgovor bogatog oca na moju tvrdnju bio je brz. "Oni ne razmišljaju drukčije. Oni razmišljaju upravo *suprotno*." Sjedeći za stolom, dohvatio je svoj žuti notes i zapisao slijedeću usporedbu:

### **Suprotno razmišljanje**

#### ***Srednja klasa***

Siguran posao

Velika kuća

Štednja novca

Bogati su pohlepni

#### ***Bogati***

Izgradnja biznisa

Stambene zgrade

Investiranje novca

Bogati su velikodušni

Nakon što je napisao to, bogati otac pogledao me i rekao: "Tvoja je stvarnost definirana onim što smatraš *pametnim* i onim što smatraš *rizičnim*."

Gledajući dijagram, upitao sam ga: "Misliš, srednja klasa smatra siguran posao pametnim, a izgradnju biznisa rizičnim?" Dobro sam poznavao tu stvarnost jer to je bila jedina stvarnost mogeg siromašnog oca.

"Točno", reče bogati otac. "A što je još vezano uz siguran posao?"

Razmišljao sam neko vrijeme i odustao. "Ne znam na što misliš", odgovorio sam. "Istina je da moj otac i mnogi drugi ljudi misle da je pametno imati siguran posao. Što propuštam?"

"Propuštaš moju stvarnost", reče bogati otac. "Rekao sam ti da srednja klasa i siromašni ne razmišljaju drukčije. Rekao sam da razmišljaju suprotno. Kakva je moja suprotna stvarnost?"

Izenada, malo više stvarnosti bogatog oca ušlo je u moju stvarnost. "Želiš reći da ti smatraš kako je izgradnja biznisa pametna, a siguran posao rizičan. Misliš li na to kad kažeš suprotna?" upitah ja.

Bogati otac klimne glavom.

"Hoćeš reći da ti ne smatraš da je izgradnja biznisa rizična?" upitah ja.

Bogati otac odmahne glavom i reče: "Ne. Učenje izgradnje biznisa je poput svakog drugog učenja. Mislim da je puno rizičnije držati se sigurnog posla nego riskirati izgradnju biznisa. Jedan rizik je kratkoročan, a drugi traje cijeli život."

Bile su to kasne 60-te. Još nismo čuli za frazu *ekonomiziranje radnih mjesta*. U to smo vrijeme znali samo da trebamo ići u školu, naći posao, raditi cijeli život, a kad se umirovimo, država i kompanija će se pobrinuti za naše mirovine. Sve što su nas podučavali kod kuće i u školi bilo je da moramo steći dobro obrazovanje kako bismo bili dobri zaposlenici. Impliciralo se da je pametno ići u školu kako bi se postalo *zapošljivijim*. Danas većina nas zna da je siguran posao stvar prošlosti, ali u to vrijeme nitko nije propitivao mudrost ideje traženja sigurnog posla.

Gledao sam usporedbu bogatog oca o pohlepi i velikodušnosti bogatih, i u tom trenutku znao sam koja je moja stvarnost. U mojoj obitelji, bogate su smatrali pohlepnim, proračunatim ljudima koji su zainteresirani samo za novac i ne mare za siromašne.

Pokazujući svoj popis, bogati otac upitao je: "Shvaćaš li razliku u razmišljanju?"

"Razmišljanje je suprotno", rekoh ja tiho. "Ne samo različito. Zato je ljudima tako teško obogatiti se. Bogaćenje zahtijeva više od drukčijeg razmišljanja."

Bogati otac klimne i pusti da shvatimo tu ideju. "Ako želiš postati bogat, morat ćeš naučiti razmišljati na suprotan način od načina na koji razmišljaš sada."

"Ovako kako ti razmišljaš?" upitah ja. "Zar to ne zahtijeva i drukčije *djelovanje*?"

"Zapravo i ne", reče bogati otac. "Ako radiš zbog sigurnosti posla, naporno ćeš raditi veći dio svojeg života. Ako radiš da bi izgradio biznis, u početku ćeš možda raditi još i više, ali radit ćeš sve manje, a na kraju ćeš zarađivati 10, 100 ili 1000 puta više novca. Što je pametnije?"

"A što je s investiranjem?" upitah ja. "Moja majka i otac uvijek su govorili da je investiranje rizično, a štednja pametna. Zar ti ne *činiš* drukčije kad investiraš?"

Bogati otac nasmijao se na taj komentar. "Štednja i investiranje zahtijevaju iste aktivnosti", reče bogati otac. "Radit ćeš iste stvari iako razmišljaš na suprotan način."

"Isto?" upitah ja. "Ali nije li jedno rizičnije od drugoga?"

"Ne", reče bogati otac i opet se nasmije. "Dat ću ti vrlo važnu lekciju za život." Sada je bio stariji i mogao je Mikeu i meni prenijeti detaljnije lekcije. "Ali prije no što ti dam lekciju, mogu li te nešto pitati?"

"Naravno, pitaj što želiš."

"Što rade tvoji roditelji kako bi uštedjeli novac?" upita on.

"Pokušavaju mnogo toga", odgovorio sam nakon što sam na kratko razmislio o pitanju.

"Pa reci mi nešto", reče bogati otac. "Reci mi nešto na što troše mnogo vremena."

"Pa, svake srijede kad supermarketi reklamiraju svoje tjedne specijalitete, moja majka i otac planiraju tjedni budžet za hranu. Traže rasprodaje i kupone za hranu", rekoh. "Na tu aktivnost troše mnogo vremena. U stvari, naša prehrana temelji se na onome što je na rasprodaji u supermarketu."

"A što tada čine?" upita bogati otac.

"Voze kroz grad u različite supermarkete i kupuju stvari koje su našli na rasprodaji", odgovorih ja. "Kažu da mnogo uštede kupujući hranu na rasprodaji."

"Ne sumnjam u to", reče bogati otac. "A kupuju li i odjeću na rasprodaji?"

Klimnuh glavom. "Da, a isto to čine i kad kupuju auto, novi ili rabljeni. Troše mnogo vremena u kupnji kako bi uštedjeli novac."

"Dakle, oni misle kako je *štednja* pametna?" upita bogati otac.

"Definitivno", odgovorih ja. "U stvari, kad pronađu nešto na rasprodaji, oni kupe mnogo toga i stave to u veliki hladnjak. Neki dan pronašli su slaninu na rasprodaji i pokupovali je za šest mjeseci. Bili su oduševljeni što su pronašli takvu priliku za štednju."

Bogati otac prasnuo je u smijeh. "Slaninu?" rekao je, glasno se smijući. "Koliko kilograma slanine su kupili?"

"Ne znam, mnogo. Naš hladnjak je opet pun. Ali nisu kupili samo slaninu, kupili su i hamburgere u drugom dućanu na rasprodaji i stavili i to u hladnjak."

"Hoćeš mi reći da imaju hladnjak samo za robu s rasprodaje?" upita bogati otac, još uvijek nasmijan.

"Da", odgovorih ja. "Naporno rade kako bi *uštedjeli* svaki novčić. Troše mnogo vremena izrezujući kupone i kupujući na rasprodajama. Ima li nečeg lošeg u tome?"

"Ne", reče bogati otac. "Nema ništa loše. To je samo različita stvarnost."

"Zar ti ne činiš istu stvar?" upitah ja.

Bogati otac nasmije se i reče: "Čekao sam da me to pitaš. Sada te mogu podučiti jednoj od najvažnijih lekcija koje ćeš ikada naučiti."

"Lekciji da ti ne radiš isto što i moji roditelji?" upitah ja, očekujući odgovor na prethodno pitanje.

"Ne", reče bogati otac. "Lekciji da radim isto što i oni. U stvari, ti si vidio kako to radim."

"Što?" upitah ja. "Kupuješ na rasprodajama kako bi napunio hladnjak? Ne vjerujem da sam te ikada vidio kako to radiš."

"Ne, nisi", reče bogati otac. "Ali vidio si me kako tražim investicije koje su na rasprodaji kako bih popunio svoj novčanik."

Nakon te izjave, neko vrijeme sjedio sam u tišini. "Ti kupuješ kako bi napunio *novčanik*, a moji roditelji kupuju kako bi napunili *hladnjak*? Želiš reći da ti *radiš iste stvari*, ali kupuješ različite stvari kako bi napunio različite stvari?"

Bogati otac klimne. Htio je da ta lekcija dopre do moje dvadesetogodišnje glave.

"Radiš istu stvar, ali moji roditelji postaju siromašniji, a ti bogatiji. Je li to lekcija?" upitah ja.

Bogati otac klimne glavom i reče: "To je dio lekcije."

"Što je drugi dio lekcije?" upitah ja.

"Razmisli", reče bogati otac. "O čemu smo razgovarali?"

Zamislio sam se na trenutak i napokon shvatio drugi dio lekcije. "Oh", rekoh. "Ti i moji roditelji radite istu stvar, ali vaše stvarnosti su različite."

"Počinješ shvaćati", reče bogati otac. "A što je s pametnim i rizičnim?"

"Oh", rekoh na glas. "Oni misle da je štednja pametna, a investiranje rizično."

"Reci mi malo više", reče bogati otac.

"Zato što misle kako je investiranje rizično, rade naporno i štede novac, ali u stvarnosti, oni *čine* isto što i ti. Kad bi promijenili svoju stvarnost o investiranju i učinili istu stvar koju rade pokušavajući uštedjeti na slanini, i oni bi postajali sve bogatiji. Ti radiš isto što i oni, ali ti kupuješ biznise, investicije, nekretnine, dionice, obveznice i druge poslovne prilike. Ti puniš novčanik, a oni hladnjak."

"Dakle, oni rade isto, ali iz različite stvarnosti", reče bogati otac. "Njihova stvarnost ih čini siromašnima ili srednjom klasom, ne njihove aktivnosti."

"Njihova stvarnost čini ih siromašnima", rekoah ja tiho. "Ono što smatramo *pametnim* i ono što smatramo *rizičnim* određuje naš socioekonomski status u životu." Koristio sam novu riječ koju sam naučio na predavanjima iz ekonomije.

Bogati otac nastavio je, govoreći: "Radimo isto, ali djelujemo iz različitog mentalnog sklopa. Ja djelujem s pozicije bogate osobe, a tvoji roditelji s pozicije srednje klase."

"Zato si uvijek govorio da je ono, što smatramo stvarnim, naša stvarnost", nadovezao sam se tiho.

Bogati otac klimne i nastavi, rekavši: "A zato što smatraju da je investiranje rizično, pronalaze primjere ljudi koji su izgubili novac ili su ga skoro izgubili. Njihova stvarnost čini ih slijepima za druge stvarnosti. Oni vide ono za što misle da je stvarno, iako to nije cijela stvarnost."

"Dakle, osoba koja smatra da je siguran posao pametna stvar, pronaći će za to primjere, kao i primjere za stav da je pokretanje biznisa rizično. Osoba traži potvrdu stvarnosti u koju želi vjerovati", doda Mike.

"Točno", reče bogati otac. "Ima li to smisla? Jeste li shvatili lekciju?"

Klimnuh glavom, iako sam još uvijek pokušavao do kraja shvatiti. Pokazujući na red u notesu u kojem je pisalo "velika kuća" i "stambena zgrada", rekao sam: "Dakle, moja majka i otac uvijek pokušavaju kupiti veću kuću iz snova, a ti kupuješ veće stambene zgrade. Radite istu stvar, ali ti postaješ bogatiji, a moji roditelji samo otplaćuju sve veću hipoteku. To je još jedan primjer moći mentalnog sklopa i stvarnosti, nije li?"

"Jest", reče bogati otac. "A zašto tvoji roditelji uvijek traže veću kuću?"

"Zato što plaća mojeg oca raste, pa rastu i njegovi porezi. Njegov računovođa savjetuje mu da kupi veću kuću jer ima veće porezne olakšice uz veću otplatu hipoteke", odgovorih ja.

"I on misli da je to *pametno*... zar ne?" upita bogati otac. "Misli da je to pametno jer vjeruje da je njegova kuća aktiva i dobiva velike porezne olakšice od države."

Klimnuh glavom i dodah: "A oni misle da je kupnja stambenih zgrada *rizična*."

"Obojica dobivamo iste porezne olakšice, osim što moje olakšice mene čine bogatijim, a zbog njih tvoji roditelji moraju sve više raditi. Ja imam porezne olakšice za *dobre dugove*, koji me čine bogatijim, a tvoji roditelji imaju porezne olakšice za *loše dugove*. Shvaćate li sada kako *pametno* i *rizično* određuju stvarnost neke osobe?" upita bogati otac.

I ja i Mike klimnuli smo glavom. "Sada bolje shvaćam", reče Mike.

"Ali što je s posljednjim redom?" upitah pokazujući na "bogati su pohlepni" i "bogati su velikodušni".

"Prije svega, ne moraš biti bogat ili siromašan da bi bio pohlepan ili velikodušan. Svijet je pun siromašnih ljudi koji su pohlepni, kao što ima i mnogo siromašnih koji su velikodušni, a to vrijedi i za bogate", reče bogati otac. "Kao što sam vam uvijek govorio, postoje mnogi načini da se obogatite. Možete se obogatiti tako što ćete biti škrti, ali problem je što ćete škrti i ostati. Možete se obogatiti tako što ćete se oženiti s nekim radi novca, što je vrlo popularan sport, ali znamo što time postajete. Možete se obogatiti tako što ćete biti kriminalci, ali zašto riskirati odlazak u zatvor kad se mnogo lakše obogatiti izvan zatvora. A možete se obogatiti i tako što ćete imati sreće, ali problem je u tome što se morate osloniti na sreću, a ne inteligenciju kad se želite obogatiti na taj način."

Ovo sam već čuo mnogo puta. U tom trenutku stvarno sam htio daljnje pojašnjenje o tome kako se mogu obogatiti time što ću biti velikodušan, pa sam nastavio s pitanjem: "A što je s razlikom između "bogati su pohlepni" i "bogati su velikodušni"?"

"Sjećate li se kako sam vam govorio o tome da činite sve više i više sa sve manje i manje?" upita bogati otac kao odgovor na moje pitanje.

Obojica smo klimnuli.

"Pa, činiti sve više i više sa sve manje i manje, jedan je oblik velikodušnosti. U stvari, najlakše se obogatiti tako što ćete biti velikodušni", reče bogati otac.

"Misliš, obogatiti se služenjem većem broju ljudi", reče Mike.

"Točno", reče bogati otac. "Kad god želim zaraditi više novca, sve što moram učiniti jest da se zapitam kako mogu služiti većem broju ljudi."

Mike se okrene prema meni i reče: "Moj otac nikada to nije rekao pred tobom, ali mislim da si spreman za njegovu slijedeću lekciju. Dovoljno smo odrasli da je malo bolje shvatimo."

"Shvatimo što?" upitah ja.

"Mogu li mu reći?" upita Mike.

"Već si počeo, pa možeš i završiti."

Mike se okrene prema meni i tiho započne: "Tvoj otac ti je uvijek govorio kako su bogati pohlepni, zar ne?"

Klimnuo sam, rekavši: "Upravo tako."

"To kaže zato što misli da bi bogati trebali ljudima plaćati sve više, što dulje rade na nekom poslu. On to zove pravo starijeg ili dohodak na staž. Je li to točno?"

Klimnuh glavom.

"Ali možeš li shvatiti da ta osoba uglavnom radi istu količinu posla ili isti posao?" upita Mike tiho.

"Shvaćam to", odgovorih. "Ali moj otac ne vidi to na taj način. On iskreno vjeruje u povećanje plaće na temelju lojalnosti i dugoročnosti."

"Dakle, tvoj otac misli da su bogati pohlepni jer ne žele plaćati lojalnost i dugoročnost. Nije li tako?"

"Tako je", odgovorih ja.

"Možeš li vidjeti kako želja za povišicom za isti posao može značiti pohlepu?" upita Mike. "Ili želja da se plati prekovremeni rad ili da se dobije dodatna plaća ako je posao koji osoba radi izvan opisa posla?"

"Ali, tako ljudi u svijetu mojeg oca zarađuju novac", rekoah ja.

"To je njihova stvarnost."

"To je prava riječ", reče bogati otac. "Riječ *"stvarnost"*. Mi dolazimo iz različitih stvarnosti. U mojem svijetu, tražiti više



novca za isti posao je pohlepa. U mojem svijetu, ako želim više novca, moram raditi sve više i više za sve manje novca, ali za više ljudi i tako postajem bogat."

"Zato je tata htio da čitamo biografiju Henryja Forda", reče Mike. "Henry Ford postao je jedan od najbogatijih ljudi na svijetu jer je davao automobile sve većem broju ljudi za sve manju cijenu. Sa stajališta mogeg tate, Henry Ford bio je vrlo velikodušan čovjek. No mnogi ljudi misle da je bio pohlepan, jer u njihovoj stvarnosti, iskorištavao je radnike. Sukob nastaje zbog različitih stvarnosti."

"Shvaćam", rekoah ja. "Dok sam odrastao, uočio sam razlike među ljudima koji su spremni raditi sve više i više za sve manje novca i ljudima koji rade sve manje i manje za više novca. U svijetu mogeg oca, sveučilišni profesori su oni koji imaju najbolje plaće, a najmanje podučavaju. Oni to zovu "naknada za staž" i to je model stvarnosti na koji moj otac pristaje."

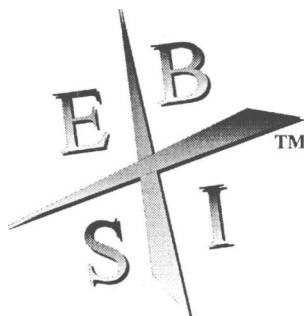
"I oni imaju pravo misliti kako je to *pametno* razmišljanje", reče bogati otac. "Ali ja ne mislim tako."

"Zato tvoj otac ima veću kuću od mog", reče Mike. "Moj otac proveo je godine gradeći i kupujući stambene zgrade kako bi mogao služiti sve većem broju obitelji sa sve većim brojem stanova. Što više stanova izgradi, cijena je niža. Da nema ljudi poput mogeg oca, mnoge obitelji s niskim prihodima plaćale bi sve veću i veću stanarinu jer ne bi bilo dovoljno stanova. Više stanova znači niže stanarine. To je osnovni ekonomski princip ponude i potražnje. Tvoj otac naporno je radio da kupi sve veću i veću kuću za sebe i svoju obitelj. On ne daje kuću nikome drugome, a i dalje misli da su bogati pohlepni. To je stvarnost tvojeg oca, ali ne i mogeg."

Sjedio sam tamo u tišini, zahvalan što su mi Mike i njegov otac tako blago približili ovu temu. Davali su sve od sebe da mi ukažu na razlike između riječi "*pohlepa*" i "*velikodušnost*". U dobi od dvadeset godina, počela mi se događati promjena u stvarnosti. Znao sam da mogu izabrati stvarnost koju želim, a stvarnost koju sam birao bila je stvarnost mogeg bogatog oca. U toj stvarnosti, mnogi bogataši bili su velikodušni. Od tada sam znao da, ako želim postati bogatiji, moram prvo otkriti kako biti

velikodušniji. Znao sam da mogu izabrati da se pokušam obogatiti tako što ću tražiti više novca za manje rada, ali znao sam i to da se mogu obogatiti tako što ću napraviti više stvari za veći broj ljudi. Imao sam taj izbor stvarnosti. Kao što je rekao bogati otac: "Razmišljanje nije različito. Ono je suprotno." U dobi od dvadeset godina počeo sam razmišljati u smjeru suprotnom od vlastite obitelji. Da bih se mogao umiroviti mlad i bogat, trebao sam samo otkriti kako biti sve velikodušniji, a ne sve pohlepniji. Počeo sam uvidati da je način razmišljanja moje obitelji u stvari pohlepan.

U knjizi *Kvadrant PROTOKA NOVCA bogatog oca*, pisao sam o različitim ljudima koji se nalaze u različitim kvadrantima, ilustriranim ovdje:



Različiti kvadranti predstavljaju različite stvarnosti. Da bi osoba promijenila kvadrante ili da bi bila u dva ili više kvadranta, mora promijeniti stvarnost. Na primjer, kvadrant E, koji označava *zaposlenike*, jest kvadrant koji na svijet gleda iz stvarnosti sigurnog posla.

S kvadrant, koji znači *samozaposleni* ili *mali poduzetnici* jest kvadrant koji na svijet gleda s pozicije osobne neovisnosti, iz mentaliteta "uradi-sam" okorjelog individualca. Čak i u toj usporedbi, usporedbi S kvadranta i B kvadranta, kvadranta biznisa, vidjet ćete kako u igru ulazi snaga poluge. Jedna od glavnih razlika između malih i velikih poduzetnika jest u tome

koliki broj ljudi taj biznis poslužuje. Vlasnik velikog biznisa dat će sve od sebe da izgradi sustav kojim će posluživati što je moguće veći broj ljudi. Vlasnik malog biznisa često ovisi o svojem osobnom radu da bi mogao poslužiti što je moguće više ljudi. Problem sa S kvadrantom jest u tome što vlasnik malog biznisa često nema vremena i ne može poslužiti toliko ljudi kao vlasnik velikog biznisa. Jedna od razlika između vlasnika malog i velikog biznisa jest u tome što vlasnik biznisa iz kvadranta S osobno poslužuje ljude, a vlasnik biznisa iz kvadranta B koristi sustav kako bi poslužio što je moguće veći broj ljudi.

I kvadrant, koji označava *investitora*, jest igralište bogatih. Investitori stvaraju novac novcem. Oni ne moraju raditi zato što njihov novac radi za njih.

*Prijedlog:* Možda se slažete s tim da prođete mali kviz. Kviz ide ovako:

Kakva je stvarnost o slijedećim temama u *vašoj* obitelji?

	Pametno	Rizično
1. Siguran posao	_____	_____
2. Izgradnja biznisa	_____	_____
3. Velika kuća	_____	_____
4. Stambena zgrada	_____	_____
5. Štednja	_____	_____
6. Investiranje	_____	_____
7. Bogati su pohlepni	_____ velikodušni	_____

bismo se Kim i ja umirovili mladi i bogati, morali smo pronaći način da poslužimo što više ljudi, umjesto da budemo više plaćeni, a služimo manjem broju.



*Sedmo poglavlje*

## ***Kako raditi manje i zaraditi više***

"Ako se želiš obogatiti," reče bogati otac, "ne traži povišicu. Umjesto da tražiš povišicu, zapitaj se kako možeš služiti većem broju ljudi. U stvari, ako zaista želiš postati bogat, ne treba ti povišica. Ako dobiješ povišicu, radiš za *pogrešan* novac."

U prijašnjem poglavlju ispričao sam kako sam se rano umirovio tako što sam povećao svoj dug, umjesto da se pokušam razdužiti, što čini većina ljudi. Logika iza tog razmišljanja jest da postoji *dobar dug* i *loš dug*, a većina ljudi opterećena je lošim dugom. Isto vrijedi i za prihod. Većina ljudi nije svjesna da postoji *dobar prihod* i *loš prihod*, a većina ljudi se ne obogati zato što naporno rade za loš prihod. Kada tražite povišicu, tražite povećanje lošeg prihoda. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate naporno raditi za pravu vrstu prihoda.

U prijašnjim knjigama opisao sam tri različite vrste prihoda, a to su:

1. *Zarađeni prihod*: Zarađeni prihod rezultat je vašeg rada za novac. To je prihod koji dolazi u vidu plaće. To je ujedno i

prihod koji želite povećati ako tražite povišicu, bonus, prekovremeni rad i napojnice.

2. *Prihod od vrijednosnica*: Prihod od vrijednosnica je uglavnom prihod od vrijednosnih papira kao što su dionice, obveznice i uzajamni fondovi. Velika većina svih mirovinskih računa zavisi u budućnosti od prihoda od vrijednosnica.
3. *Pasivni prihod*: Pasivni prihod je uglavnom prihod od nekretnina. To može biti i honorar za patente ili upotrebu intelektualnog vlasništva kao što su pjesme, knjige ili drugi predmeti s intelektualnom vrijednošću.

### ***Zašto bogati otac nije volio zarađeni prihod***

Po bogatom ocu, najgora vrsta prihoda za kojeg se može raditi jest *zarađeni prihod*. Za njega, to je bila najgora vrsta prihoda iz slijedeća četiri razloga:

1. To je prihod na koji se plaća najviši porez i u njemu postoji najmanje *kontrole* nad time koliki porez plaćate i kad ga plaćate.
2. Za njega morate raditi osobno i uzima vam dragocjeno vrijeme.
3. U zarađenom prihodu vrlo je malo poluge. Osnovni način na koji ljudi povećavaju zarađeni prihod jest da više rade.
4. Vaš rad uglavnom nema trajnu vrijednost. Drugim riječima, radite, dobijete plaću i zatim morate opet raditi kako biste dobili plaću. Bogati otac vidio je u zarađenom prihodu vrlo malo poluga.

Dok sam odrastao, uvijek mi je bilo zanimljivo to što bogati otac ne voli zarađeni prihod. Često je govorio: "Najgori savjet koji možeš dati djetetu jest da završi školu kako bi dobilo dobro plaćen posao." To nije rekao zato što je bio protiv škole. Bio je protiv toga da dijete nauči kako treba cijeli život raditi za zarađeni prihod. Većina ljudi koje znam sanjala je o dobro plaćenim poslovima s mnogo zarađenog prihoda. Kao što sam rekao, razlika u stvarnostima nije samo u tome da su različite.

One su upravo suprotne. Bogati otac rekao je: "Podučavati ljude da provedu život radeći za zarađeni prihod jest kao da ih podučavate da budu cijeli život dobro plaćeni robovi."

### ***Zašto je bogati otac volio pasivni prihod***

Iako je dobivao sve tri vrste prihoda, kad bi morao birati između te tri vrste, uvijek bi uzeo *pasivni prihod*. Zašto? Zato jer je za taj prihod najmanje morao raditi, uglavnom na njega plaća najmanji porez, a on mu je kroz dugo razdoblje donosio neke od najvećih povrata. Drugim riječima, naporno je radio za *pasivni prihod* jer je na duge staze radio sve manje i manje, služio sve većem broju ljudi što je bio stariji i zarađivao sve više i više.

U mojoj misiji da se umirovim mlad i bogat, morao sam znati za koju vrstu novca moram raditi. Kim i ja uspjeli smo se rano umiroviti jer smo prema našem planu radili za *pasivni*, a ne za *zarađeni prihod*, što radi većina ljudi. Druga razlika je u tome što smo planirali mirovinu s više *pasivnih* prihoda, a ne s prihodom od *vrijednosnica*, što većina ljudi planira. Iako se većina ljudi umirovi s prihodima od *vrijednosnica*, to nije uvijek najbolji oblik prihoda, jer je drugi po visini poreza koji se plaća. A porezi su vam najveći trošak u životu. U ovom poglavlju objasniti ću zašto.

Moj bogati otac imao je sve tri vrste prihoda. Imao je sve tri vrste zato što svaka vrsta ima svoje prednosti i nedostatke. Moj siromašni otac radio je samo za jednu vrstu prihoda. Ta je razlika između dva čovjeka bila, gledano kroz cijeli život, vrlo velika.

### ***Moji očevi radili su za različite vrste novca***

Moji očevi nisu radili za istu vrstu novca. Moj siromašni otac stalno je govorio: "Idi u školu kako bi jednog dana dobio dobro plaćen posao." Moj bogati otac rekao je: "Nije stvar u tome koliko novca zaradiš, već koliko ga zadržiš". Govorio je: "Zarađeni prihod je prihod za koji najviše radiš, a najmanje ga zadržavaš."



## *Novac od 50%*

Bogati otac često je *zarađeni prihod*, prihod koji dobivate u vidu plaće, nazivao "novac od 50%". Nazivao ga je tako zato što, bez obzira na to koliko ga zaradili, država uvijek na jedan ili drugi način uzme 50%. Ako danas zarađujete 50,000\$ godišnje, od toga će barem 25,000\$ otići državi, a većina još i prije no što ga dobijete u ruke (kroz zadržavanje). Čak i nakon što dobijete preostalih 25,000\$, porezi se nastavljaju. Kao što većina ljudi zna, poreze plaćate kad zarađujete, trošite, štedite, investirate i kad umrete. U stvari, vaši porezi nakon smrti mogu biti vrlo visoki ako se za to niste prikladno pripremili. Kao što je govorio bogati otac: "Ako ti nemaš plan za svoj novac nakon što umreš, država će ga imati."

Sa stajališta bogatog oca, nije jako pametno naporno raditi samo da bi vam država uzela 50% od onoga za što ste naporno radili. (Prije nekoliko godina, porezna stopa bila je i viša od 50%. Iako se ta stopa spustila posljednjih godina, mnoge porezne prečice uklonjene su kako bi se kompenziralo smanjenje poreza. Činjenica je da je bogati otac, dok je bio u najboljim godinama, često nazivao zarađeni prihod "novac od 80%", jer toliko je država uzimala od ljudi koji su imali visoke prihode.)

Moj siromašni otac nije znao da postoji razlika u vrstama prihoda. Budući da nije znao za razliku, radio je vrlo naporno za novac od 50%, i kupio veću kuću zbog poreznih olakšica koje nije nikada zaista dobio. Umjesto da sazna više o različitim vrstama prihoda, moj je otac odlazio u školu kako bi dobio promociju i povećanje plaće. Drugim riječima, naporno je radio, učio, zarađivao više i plaćao sve veće i veće poreze jer je radio za novac od 50%.

Bogati otac teško je shvaćao ljude koji su proveli svoj život u potrazi za bolje plaćenim poslom ili povišicom. Često je govorio: "Kad vi dobijete povišicu, dobije je i država." Za njega, provesti život naporno radeći za novac od 50% nije bilo financijski inteligentno.

## ***Novac od 20%***

Većina ljudi danas se pokušava umiroviti koristeći se onim što je moj bogati otac nazivao novcem od 20%, a to je novac od *kapitalnih dobitaka* ili povećanja vrijednosti dionica, a ponekad i nekretnina. Stopa je prije nekoliko godina bila mnogo viša, što znači da je danas još pametnije raditi za kapitalne dobitke. Kada čujete političare kako govore: "Moj protivnik daje porezne olakšice bogatima", često misle na neku vrstu olakšica na prihod od investiranja.

Mnogi ljudi su financijski pametniji i ne rade tako mnogo za *zarađeni* prihod. Mnogi ljudi traže dionice, koje mogu donijeti novac od 20%, ako kompanija bude uspješna. (Određeni dio tretira se kao zarađeni prihod, ali povećanje u vrijednosti nakon toga može biti novac od 20%). Dionice ne moraju imati nikakvu vrijednost ako tvrtka ne unaprijedi svoju vrijednost na način kako je percipira tržište. No bit je u tome da ljudi pokušavaju doći do poreznih olakšica i različitih oblika poluga za različite oblike prihoda. Sve veća razlika među onima koji imaju i onima koji nemaju prouzročena je time što većina ljudi nije svjesna da postoje različite vrste prihoda i naporno rade za pogrešnu vrstu prihoda.

## ***Novac od 0%***

Jedan od razloga zbog kojih smo se Kim i ja umirovili rano jest to što smo koristili novac na koji se porez plaća naknadno, što je moj bogati otac nazivao novac od 0%. Novac na koji se porez plaća naknadno je novac od kapitalnih dobitaka, a plaćanje se odgađa onoliko dugo koliko mi to odlučimo.

Na primjer: Dajemo polog od 5,000\$ i kupimo kuću od 50,000\$. Dvije godine kasnije prodamo je za 100,000\$. Imamo kapitalni dobitak od 50,000\$, ali izaberemo da ne plaćamo 20% za kapitalne dobitke, što bi bilo približno 10,000\$. Umjesto da platimo porez na kapitalni dobitak, kao što bi morali platiti da se radi o istoj količini novca od dionica ili uzajamnog fonda, odgodili smo plaćanje i prebacili 55,000\$, što je 50,000 dobitka

plus početnih 5,000\$, u našu slijedeću investiciju. Drugim riječima, u dvije godine ostvarili smo povrat od 1,000% i nismo platili porez. Legalno smo *odgodili* plaćanje poreza i upotrijebili ono što je, tehnički, državni novac kao predujam za veću stambenu zgradu koja vrijedi 330,000\$. Zatim smo upotrijebili novac banke i dio glavnice stranke koja je prodala zgradu kako bismo platili 275,000\$ koje nismo imali. Ne samo da smo upotrijebili NDLJ (novac drugih ljudi), upotrijebili smo i novac države kako bismo se umirovili mladi i bogati. Između 1988. i 1994. često smo koristili ovu strategiju investiranja i plaćanja poreza.

U Americi, jedna od prednosti investiranja u nekretnine u odnosu na vrijednosne papire jest legalna prečica u poreznom zakonu. Država dopušta tu prečicu zato što želi da investitori investiraju u nekretnine kako bi osigurali stambene uvjete za ljude koji su odlučili da ne kupe kuću ili si je ne mogu priuštiti. Porezne olakšice omogućuju investitorima kao što smo Kim i ja da osiguramo obilje stanova za iznajmljivanje i time zadržimo cijene najamnina na niskoj razini. Te porezne olakšice također održavaju djelatnost s nekretninama živom i aktivnom, i pomažu da nacionalna ekonomija ostane snažna, budući da nekretnine zauzimaju veliki dio ekonomije SAD-a. Ako djelatnost s nekretninama trpi, trpi i država.

### ***Novac oslobođen poreza***

Postoje mnogi načini da se zaradi novac oslobođen poreza. Jedan od načina je da se investira u gradske obveznice oslobođene poreza. Primjer bi bila osoba koja uloži 1,000\$ u obveznice oslobođene poreza s kamatama od 5%. To znači da ta osoba svake godine dobiva 50\$ oslobođenih poreza. Iako ne zvuči uzbudljivo, postoje mnoge situacije u kojima je takav povrat poželjan.

### ***Novac oslobođen poreza od novca od 0%***

Još jedan način za odgodu plaćanja poreza jest oduzimanjem pada vrijednosti od unapređivanja imanja. Na primjer, recimo

da kupim imanje za najam u vrijednosti od 100,000\$. Zemljište vrijedi 20,000\$, a zgrada 80,000\$. Država mi dopušta da smanjim vrijednost zgrade i ne platim porez na tu količinu smanjenja. Recimo da mi država dozvoli da napravim plan smanjenja za dvadeset godina uz 80,000\$ uloženi u unapređivanje. Na mnogo načina, na tih 4,000\$ dodatnih prihoda ne moram plaćati poreze te godine. Iako se 4,000\$ ne čini mnogo, kada vaše vrijednosnice iznose milijune dolara, taj iznos kroz smanjenje vrijednosti, ukoliko se kombinira s drugim gubicima koji zapravo *nisu* gubici, može biti značajan. Jedna od metoda koje bogati koriste kako bi legalno dobili novac oslobođen poreza jest to da jednostavno nastavljaju odgađati plaćanje poreza na kapitalne dobitke od nekretnina i tada, na kraju života, pretvore te nekretnine u neku vrstu memorijalne dobrotvorne zaklade. U trenutku kada to učine, više *nikada* ne moraju platiti porez na sve te kapitalne dobitke ili smanjenja vrijednosti koje su koristili veći dio života. Zahvaljujući tim zakonskim prečicama, mnogi bogati ljudi doniraju svoja imanja ili neki drugi dio imovine na kraju života. Njihove su obitelji postale vrlo bogate kroz odgađanje plaćanja poreza za tu aktivu koju oni doniraju i više im nije potrebna ta aktiva na kojoj su se obogatili. Zaradili su dovoljno novca da kupe drugu aktivu. I opet, isplati se biti velikodušan.

### ***Kompetentan savjet***

Najbolji savjet u ovom trenutku jest da potražite kompetentni savjet. Ja nisam porezni odvjetnik, računovođa, niti odvjetnik za imovinu. To su vrlo složena i visoko specijalizirana područja prava koja zahtijevaju najbolji savjet koji možete pronaći, naročito ako ste bogati ili planirate postati bogati. Kao što je bogati otac često govorio: "*Besplatni* savjet često je i *najskuplji* savjet koji možeš dobiti. To je savjet tvojih prijatelja i rođaka koji nisu bogati i ne planiraju postati bogati."

## ***Loš savjet***

Ne samo da loš savjet možete dobiti od prijatelja i obitelji, možete ga dobiti i od tzv. profesionalnih financijskih savjetnika.

Mnogi ljudi dobivaju informaciju da je njihova kuća najbolji način smanjenja poreza. Po mojem mišljenju, taj savjet spada u kategoriju loših savjeta. U Americi, za svaki dolar koji platite u kamatama, država vam daje porezne olakšice od oko 30%. To znači, ako date državi dolar, dozvolit će vam da zadržite 30 centi. Ako vam to ima smisla, pošaljite mi dolar, a ja ću vam vratiti 50 centi. Još jedna sitnica koju vam većina savjetnika ne govori jest to da, nakon što prijedete otprilike 125,000\$ zarađenog prihoda, počinjete gubiti porezne olakšice na stambeni kredit. To je još jedan razlog da ne radite za zarađeni prihod i ne kupujete veliku kuću zbog poreznih olakšica.

## ***Najbolja prečica***

U prethodnom poglavlju, pisao sam o razlikama između onoga što neki ljudi smatraju pametnim, a drugi rizičnim. U prvom primjeru, rekao sam kako je moj siromašni otac smatrao siguran posao pametnim, a izgradnju biznisa rizičnom. Moj bogati otac gledao je na stvari potpuno suprotno. Bogati otac rekao je: "Ako radiš zbog sigurnosti posla, zarađivat ćeš sve manje i manje što više radiš. Za mene, to je previsoka cijena za malo sigurnosti."

Danas, kao i u vrijeme kad sam bio dijete, najbolji način da se zaradi više a radi manje bio je posjedovanje vlastitog biznisa. To je i dalje najbolja prečica na svijetu. Jedan od razloga da pokrenete vlastiti biznis jest razlika u vremenu plaćanja poreza.

<i>Zaposlenik</i>	<i>Vlasnik biznisa</i>
Zarađuje	Zarađuje
Plaća porez	Troši
Troši preostali dio	Plaća porez na preostali novac

Zaposlenici danas plaćaju većinu dobrih stvari u životu novcem nakon plaćanja poreza. Na primjer, većina zaposlenika mora platiti svoj automobil novcima *nakon* plaćanja poreza. Vlasnik biznisa smije platiti svoj automobil novcima *prije* plaćanja poreza ako se koristi u poslovne svrhe i ispunjava određene zahtjeve. Kada radite za novac od 50%, vaš automobil može biti skuplji od automobila vašeg šefa, iako manje vrijedi. Čak i takve stvari kao što su ulaznice za utakmice, putovanja, večere, dnevna skrb za vašu djecu i druge pogodnosti često mogu kupiti novcima prije plaćanja poreza. Vlasnik biznisa te stvari može platiti novcima *prije* plaćanja poreza, a zaposlenik ih plaća novcima *nakon* plaćanja poreza (One se moraju kvalificirati kao legitimni poslovni troškovi i mogu biti podložne ograničenjima). Ne samo da u Americi većina ljudi radi za novac od 50%, većina plaća dobre stvari u životu s novcem koji je umanjen za pola. Kad sam proučavao te razlike s bogatim ocem, brzo sam shvatio da je cijena sigurnog posla vrlo visoka.

## ***Upozorenje***

Upozorenje: Ova knjiga nije knjiga zakona. Ova knjiga napisana je da vam osvijesti neke razlike u prihodima. Upozoravam vas zato što je legalno smanjivati porez sve dok koristite te porezne strategije s ciljem *veće zarade*. Ako iste te strategije koristite *samo radi smanjenja poreza*, tada tehnički kršite zakon. Ovo je vrlo važna stvar, i zato vam preporučam da potražite najbolji mogući savjet o porezima. Upoznao sam previše ljudi koji rade takve stvari samo s ciljem smanjenja poreza, i njih je država oštro kaznila. I opet, najbolja profesionalna pomoć u tom području prava često je od neprocjenjive vrijednosti.

Ako želite više informacija o porezima, korporacijama i drugim zakonitim strategijama umanjivanja poreza, pođite na [richdad.com](http://richdad.com) i pogledajte našu knjižaru audio kazeta od 10\$ i serijal knjiga Savjetnici bogatog oca. Audio kazete su informativni intervjui s nekim od mojih savjetnika o tehničkim

pitanjima, a knjige su napisali naši savjetnici o svojim područjima. Molimo vas, imajte na umu da su to samo edukativni materijali. Uvijek preporučam da se najprije posavjetujete s profesionalnim savjetnicima, prije no što poduzmete bilo kakvu financijsku akciju.

### ***Vrlo malo poreznih olakšica***

Kad proučite i shvatite Kvadrant PROTOKA NOVCA, počete ćete shvaćati da su porezni zakoni najgori za zaposlenika. U stvari, *slabije* plaćeni zaposlenici plaćaju *najviši postotak poreza* - toliko o državi koja štiti radničku klasu. Čak i S kvadrant ima više prečica od E kvadranta.

Najbolji je B kvadrant, jednostavno zato što vam dopušta da iskoristite različite porezne zakone u različitim kvadratima. Na primjer, kao osoba iz B kvadranta, mogu iskoristiti porezne prednosti kvadranta E, S i I. To ne vrijedi za ljude iz kvadranta E ili S. Drugim riječima, ako ste zaposlenik ili samozaposleni profesionalac kao što su odvjetnici i liječnici u Americi, nije vam dozvoljeno korištenje istih prečica koje su dozvoljene osobi iz B kvadranta. No, osoba iz B kvadranta može koristiti zakone E, I i S kvadranta kad je to potrebno. I opet, važan je kompetentan financijski i porezni savjet, te planiranje, ako želite upotrijebiti te zakone u svoju korist.

### ***Za kakav novac radite?***

Pitanje je: Za kakav novac radite? Ako radite za novac od 50%, morat ćete raditi više od osobe koja radi za jeftiniji novac, a najskuplji je novac u E kvadrantu. Ako pitate bilo kojeg O.J.R-a, reći će vam da za vas mogu učiniti vrlo malo dok ste u E kvadrantu. Država je zaključala većinu prečica za taj kvadrant.

Za ljude u E kvadrantu, zaposleničkom kvadrantu, najbolja porezna olakšica je 401 (k). Ja je imam. Bez obzira na to planirate li sigurnost, udobnost ili bogatstvo, svi bi trebali iskoristiti prednosti svojeg 401(k). Za mnoge ljude iz E kvadranta, to je jedina postojeća prečica.

### ***Problem s 401 (k)***

Iako savjetujem da svi uplaćuju doprinose u 401(k), ako se kvalificiraju za to, tu postoji jedan veliki nedostatak. Nedostatak je u tome što, iako tamo štedite novac i nadate se da će biti pošteđen od 20% poreza na kapitalnu dobit kad ga povučete u vrijeme mirovine, plaćate porez od 50% na zarađen prihod. Iako vjerujete da investirate u vrijednosnice ili novac od 20%, kad podignete novac, plaćate porez po stopi *zarađenih* prihoda. Drugim riječima, iako investirate u novac od 20% s odgodom plaćanja poreza, kad vam novac treba, plaćate 50% poreza. To znači da radite cijeli život za novac od 50 %, a kad se umirovite, i dalje plaćate porez po istoj stopi. (Naravno, ako vaš poslodavac prati vaše doprinose u 401(k), ima smisla maksimalizirati te doprinose).

Drugi problem s 401(k) jest što funkcionira samo za ljude koji planiraju biti siromašni. Ako vam prihodi ostanu visoki nakon umirovljenja, i dalje ćete plaćati visoke poreze na svoj novac od mirovine jer vam se prihodi nisu smanjili, nego su porasli.

Kad razgovaram o tri razine financijskih planova, jedan za sigurnost, drugi za udobnost, a treći za bogatstvo, imajte na umu da za svaki plan postoje različita investicijska "vozila". Plan 401(k) i štednja sastavni su dio mog plana za sigurnost i udobnost. Oni nisu dio mog plana za bogatstvo.

### ***Problem sa socijalnim osiguranjem***

Problem sa socijalnim osiguranjem jest taj što funkcionira samo za ljude koji žele biti siromašni. Ako nakon umirovljenja otkrijete da vam socijalno osiguranje nije dovoljno za život pa nastavite raditi i zarađivati prihod, država će vam početi smanjivati primanja od socijalnog osiguranja. Drugim riječima, jedini način da primete punu plaću jest da odlučite biti siromašni.



## ***Problem sa štednjom***

Štose tiče ljudi koji vjeruju u držanje novca u banci i misle da je štednja pametna, njihov novac radi za novac od 50%. I ja imam novac u banci, ali ne mislim da je štednja pametna, kao što mnogi misle. Imam novac na štednji kao dio mojeg financijskog plana za sigurnost, ali ne kao dio plana za bogatstvo. To je tako, iako ne smatram da je pametno to što moj novac radi za novac od 50% i gubi vrijednost zbog inflacije.

## ***Najgora stvarnost***

U slijedećim poglavljima, naučit ćete zašto je savjet "Idi u školu, nađi posao, naporno radi, štedi novac i ulož ga u 401(k)" najgori savjet s pozicije plaćanja poreza. Na svakom koraku puta, taj savjet znači da radite za novac od 50%. Moj siromašni otac bio je siromašan zato što je to bio njegov savjet samome sebi i svojoj djeci. Bila je to njegova jedina stvarnost kad se radilo o novcu.

## ***Kako možete imati više prihoda s poreznim olakšicama***

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate pratiti savjet mojeg bogatog oca. Njegov savjet počinje idejom da gledate svoja posla.

Ako pokrenete mali biznis kod kuće, kupite franšizu ili se uključite u kompaniju mrežnog marketinga, prelazite na prihode s većim poreznim olakšicama. Ako možete smanjiti visinu nekih svojih troškova samo time što koristite novac za koji vrijede porezne olakšice, tada financijski napredujete. Ali uvijek imajte na umu da *vaša namjera mora biti zarada više novca, a ne samo izbjegavanje plaćanja poreza*. Jedno se promatra kao porezno planiranje, a drugo kao izbjegavanje poreza.

Ako ste zainteresirani da otkrijete kako raditi za više novca s poreznim olakšicama, pogledajte našu Web stranicu zbog drugih proizvoda kojima pomažemo ljudima koji žele više

edukacije. Na primjer, imamo dva proizvoda koja je stvorila moja osobna računovotkinja za poreze, Diane Kennedy, O.J.R. Proizvodi su:

1. *Vaš prvi korak prema financijskoj slobodi*: Program na četiri audio kazete uz priručnik,
2. *Prečice bogatih*: Knjiga u serijalu Savjetnici bogatog oca, koju je objavio Warner Books, s više detaljnih objašnjenja o tome kako vam posjedovanje biznisa može pomoći u dobivanju više novca s poreznim olakšicama.

Uvijek imajte na umu - koliko god ti proizvodi bili dobri, oni nisu nadomjestak za profesionalne savjetnike. Porezna strategija nije aktivnost tipa "uradi sam" za ljude koji ozbiljno žele postati i ostati bogati. Ta dva proizvoda mogu vam u velikoj mjeri pomoći u traženju kompetentnih savjetnika, jer ćete znati koga i što tražite, i moći ćete postavljati inteligentnija pitanja.

### ***Besplatan rad***

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* ispričao sam priču o tome kako mi je bogati otac uzimao mojih 10 centi na sat i tražio od mene da radim besplatno. Mnogi ljudi smatraju to zanimljivom pričom, ali besplatan rad nije dio njihove stvarnosti. Htio bih da razmislite o ovome: ako želite raditi za novac uz odgodu plaćanja poreza ili novac oslobođen plaćanja poreza, u većini slučajeva to *znači da radite besplatno*.

Novac koji dolazi kao kompenzacija za rad najviše je podložan porezima od svih oblika prihoda. Zato se često zgražam kad upoznajem pametne mlade ljude u školi koji jedva čekaju da pronađu dobro plaćen posao. Mlada osoba s takvim mentalnim sklopom ili takvom stvarnošću jest osoba koja radi sve više i više za novac od 50%. Jednog dana probudi se s 40 godina i dobro plaćenim poslom, i pita se zašto su neki prijatelji u boljoj financijskoj situaciji. Razlog jest taj što su oni radili za zarađeni prihod. Radili su za povišice i bonuse.

Iako je moj siromašni otac zarađivao više novca kroz zarađeni prihod od bogatog oca, bogati otac na kraju je prestigao potencijal za zaradu mog siromašnog oca. Bogati otac rekao je: "Investirat ćeš vrijeme bez obzira radio ti za zarađeni ili pasivni prihod, ili prihod od vrijednosnica. Problem u radu za zarađeni prihod jest u tome što moraš i dalje raditi kako bi ga dobivao. Osoba koja radi za pasivni prihod i prihod od vrijednosnica, na kraju će preći potencijal za zaradu osobe koja radi za zarađeni prihod, jer može raditi manje, zaraditi više i plaćati sve manje i manje poreze."

Razlog za to objašnjenje u tabeli:

Zarađeni prihod:	Novac od 50%
Prihod od vrijednosnica:	Novac od 20%
Pasivni prihod:	Novac od 0%

Moj bogati otac prestigao je siromašnog oca jer je zarađeni prihod uglavnom prihod od rada, a druga dva su prihodi od aktive. Kako je vrijeme prolazilo, moj bogati otac polako je, ali sigurno povećavao broj i količinu aktive koja je radila za njega. Moj siromašni otac znao je samo kako da osobno radi sve više i više za sve više novca od 50%.

Ljudi u E kvadrantu imaju najmanje kontrole nad porezima i plaćaju najveće poreze, čak i nakon mirovine. Ako vam danas prihodi dolaze iz E kvadranta, možda ćete htjeti učiniti nešto kako biste dobili prihode iz drugih kvadranta. S kvadrant ima neke prednosti u odnosu na E kvadrant, a glavna je mogućnost da se neki troškovi od vašeg bruto prihoda odbiju prije plaćanja poreza. Problem u E i S kvadrantima jest to što je faktor poluge osobnog rada minimalan, a porezi su viši. Kvadranti s najvećom kontrolom nad porezima i najvećim potencijalom poluge za prihod bez rada, kao i s najvećim poreznim olakšicama, jesu B i I kvadranti.

Ako se zaista želite umiroviti mladi i bogati, trebate razmisliti o besplatnom radu. U trenutku kad si postavite pitanje "Kako se mogu obogatiti besplatnim radom?" počinjete prilagođavati um

novoj stvarnosti. Ako vam ništa ne padne na pamet oko toga kako se možete obogatiti besplatnim radom, nastavite gurati granice stvarnosti ili investirajte neko vrijeme u proučavanje života ljudi koji su se obogatili u B i I kvadrantima.

Moj bogati otac rekao je: "Teško je obogatiti se radeći za novac. Ako želiš postati stvarno bogat, nauči kako izgraditi, kupiti ili stvoriti aktivu." Rekao je: "Rad za *povišicu* vrlo je rizičan." Rizičan je zato što ljudi često upadnu dublje u životnu utrku štakora i rade za *povišicu*, a za to vrijeme drugi ljudi brže financijski napreduju.

Mnogi vrlo bogati ljudi obogatili su se u slobodno vrijeme. Dakle, ako imate posao jer imate financijske odgovornosti, zadržite posao, ali bolje upotrijebite slobodno vrijeme. Kad vaši prijatelji pođu igrati golf ili na ribolov, ili kad gledaju sport na TV-u, vi možete pokrenuti svoj biznis. Hewlett-Packard je započeo u garaži, kao i Ford Motor Company. Imajte na umu da danas brže no ikada prije možete prijeći put od siromaštva prema bogatstvu. Michael Dell za tri godine od studenta je postao milijarder. Dok su njegovi kolege radili zadaće ili ispijali pivo u gradu, on je u svojoj spavaonici gradio biznis vrijedan milijarde dolara. Većina njegovih kolega, sada u tridesetima, naporno rade za novac od 50%. Mnogi se vraćaju u školu u nadi da će napredovati i dobiti *povišicu*, i još uvijek piju pivo i gledaju sport na TV-u. Možda imaju velike kuće, dobre aute, djecu u privatnim školama i nadaju se da će im 401(k) osigurati dovoljno novca kad se umirove. Neki se tiho pitaju kako je Michael Dell, koji je ispao s koledža, imao toliko sreće. Njegova sreća počela je s razlikom u stvarnosti, voljom za učenjem, ali ne učenjem za ocjene i spremnošću da radi besplatno.

Kim i ja rano smo se umirovili jer smo naporno radili kako bismo izgradili biznis i kupili nekretnine. Taj plan omogućio nam je da radimo sve manje i manje, a zarađujemo sve više i više. Nismo radili za novac. Radili smo kako bismo izgradili, kupili ili stvorili aktivu, kao što je savjetovao moj bogati otac. Nismo bili zainteresirani za dobro plaćeni posao niti za *povišice*. Nismo bili zainteresirani za posao bez jake poluge i

rad za novac čija poluga je umanjena za 50%. Nama to nije bilo pametno, a na duge staze, bilo je i mnogo rizičnije. U kasnijim poglavljima, objasnit ću kako možete steći više aktive uz manje rizika i veće financijske povrate. No, upozoravam vas da ćete morati besplatno učiti i raditi kako biste naučili na koji način možete steći takvu aktivu. Upozoravam vas sada, jer *besplatan rad i učenje* jest nešto na što pristaje vrlo malo ljudi i zato se tako malo ljudi umirovi dok su mladi jer su bogati.

Nisam protiv plaćanja poreza. Porez je trošak življenja u civiliziranom društvu. Bez poreza, ne bismo imali policiju, vatrogasce, učitelje, sanitarne radnike, sudove, ceste, prometna svjetla i, naravno, političare. Bit ovog poglavlja jest učenje zakonitog i inteligentnog načina kontrole nad količinom i vremenom plaćanja poreza.

*Prijedlog: napišite koliko trenutno zarađujete od svake vrste prihoda:*

1. Zarađeni prihod \$ \_\_\_\_\_
2. Pasivni prihod \$ \_\_\_\_\_
3. Prihod od vrijednosnica \$ \_\_\_\_\_

Ako se želite umiroviti, u većini slučajeva trebat će vam pasivni prihod i prihod od vrijednosnica. Što prije naučite doći do tih prihoda, prije ćete biti na putu da se umirovite mladi i bogati. Ne samo da ćete se moći prije umiroviti; osjećat ćete se i financijski sigurniji. Možda ćete se osjećati i pametniji, jer ćete zarađivati novac od 20%, pa čak i prihod s odgodom plaćanja, umjesto prihoda od 50%, za koji radi većina ljudi.

Završna poglavlja ove knjige opisivat će kako se može doći do više prihoda od vrijednosnica i pasivnih prihoda s većom sigurnošću i višim povratima. No, to može zahtijevati i više besplatnog učenja i rada prije no što dobijete te vrste prihoda. Često je potrebno posvetiti se besplatnom učenju i radu kako bi se prešlo u drugu stvarnost. Ako odlučite poći na to putovanje

kako biste stekli prihode s boljim polugama, uvijek imajte na umu braću Wright. Oni su odličan primjer ljudi koji su učili jer su htjeli naučiti, i to ne za ocjene; radili su besplatno i bez jamstava, inteligentno riskirali i gurnuli sebe i cijeli svijet u drugu stvarnost.



*Osmo poglavlje*

## ***Najbrži način za brzo bogaćenje: Sažetak mentalne poluge***

Ubrzo nakon objavljivanja knjige *Bogato dijete, pametno dijete*, pojavila se kritika knjige u vodećem dnevnom listu. Gotovo sve kritike serijala *Bogati otac* u medijima bile su izrazito povoljne. Bili su više nego poštteni, kao i objektivni u kritikama mojih knjiga. Ovaj članak nije bio u tom tonu. Ovaj novinar započeo je svoju kritiku napadom na moje spisateljske vještine. Više ili manje, rekao je da se moram vratiti u školu i pohađati lekcije iz pisanja. Ironija je u tome što sam u toj knjizi otkrio da sam dva puta pao iz engleskog zbog svoje nesposobnosti za pisanje. To što su me proglasili glupim i neuspješnim u dobi od 15 godina zato što sam bio loš pisac bio je vrlo bolan događaj u mojem životu.

Od tada, nikada nisam tvrdio da sam pisac. Pisanje je možda moja najslabija strana i razlog što mi je u školi bilo tako teško. Knjiga *Bogato dijete, pametno dijete* govori o tome kako sam prevladao svoju nesposobnost čitanja i pisanja i uspio diplomirati na koledžu. *Bogato dijete, pametno dijete* govori o pronalaženju i razvoju jedinstvenog genija u vašem djetetu, iako to ne mora biti čitanje i pisanje, kao i o potrebi da se



razviju kod djeteta vještine financijskog preživljavanja. Dakle, kritika tog novinara nije bila usmjerena na sadržaj, već na moje spisateljske vještine, problem koji sam imao kroz cijelo školovanje.

Novinar je završio svoju kritiku bacajući jedan komentar koji je smatrao povoljnim i koji će članak učiniti uravnoteženim i objektivnim. Napisao je: "Ova knjiga učinit će vaše dijete zapošljivijim." Kritiku svojih spisateljskih vještina smatram opravdanom. Ali napisati u članku kako je jedini socijalno poželjan faktor u mojoj knjizi činjenica da će vaše dijete postati *zapošljivije* tako je daleko od istine da sam se uvrijedio. Posumnjao sam da je novinar uopće pročitao knjigu. *Bogato dijete, pametno dijete* nije knjiga o tome kako da vam dijete postane zapošljivije. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate razmišljati o tome kako da postanete *manje*, a ne *više* zapošljivi. I opet, razlika se nalazi u mentalnim stvarnostima.

### ***Kako postati nezapošljiv***

U ovom zaključku dijela o važnosti mentalne poluge, ponavljam da je vaša *stvarnost* ono što vi smatrate *stvarnim*. Ili, kao što se to kaže, vaša percepcija je vaša stvarnost. Kad me upitaju: "Je li teško promijeniti vlastitu stvarnost?" odgovaram: "Zavisi." Ja sam vodio unutarnju borbu kako bih se riješio stvarnosti svojeg pametnog oca o tome što je pametno i usvojio ideje svojeg bogatog oca. Na mnogo načina, pokušaj da promijenite svoju stvarnost iz stvarnosti siromašnih ili srednje klase u stvarnost bogatih nalikuje pokušaju da naučite jesti lijevom rukom nakon što ste godinama jeli desnom. Iako to nije teško, i svatko to može postići ako ustraje, ne mora biti najlakša stvar na svijetu.

Najbrži način za bogaćenje jest da brže zamijenite svoje stvarnosti. To je lakše reći nego učiniti za većinu ljudi, jer primijetio sam da većina izabire ostati u udobnosti svoje stvarnosti iako je to možda stvarnost ispunjena financijskim problemima. Bogati otac rekao je: "Većina ljudi više voli živjeti unutar svojih granica, nego da ih proširuje." Vjerovao je da će

većina ljudi prije izabrali udobnost napornog rada kroz cijeli život, nego nekoliko godina neudobnosti i napornog rada kako bi izmijenili svoju stvarnost i postigli slobodu do kraja života. Ako upotrijebimo metaforu prelaska s desne ruke na lijevu, većina ljudi radije će biti siromašna i jesti desnom rukom, nego se obogatiti učeći kako jesti lijevom rukom. Na mnogo načina, to je ono što zahtijeva promjena u mentalnoj stvarnosti.

### ***Sadržaj i kontekst***

*Fast Company* je odličan magazin i svima preporučam da se pretplate na njega. U nedavno objavljenom članku pod naslovom *Učenje 101*, piše:

"*Učenje* je najvažnije sredstvo za ljude, timove i kompanije koje žele postati i ostati brze u novoj ekonomiji."

Nadalje, članak citira Estee Solomon Gray, koja je strateški savjetnik za učenje InterWisea, Inc. Ona kaže:

"U staroj ekonomiji, kraljevao je *sadržaj*, a u novoj je kralj *kontekst*".

Drugim riječima, prebacivanje s desne na lijevu ruku važnije je od vrste vilice koju koristimo.

Postojeći obrazovni sustav bori se pokušavajući djeci pružiti bolji *sadržaj* umjesto da sagledaju kako je Informatičko doba promijenilo *kontekst* svijeta u kojem živimo. Kao što je ranije spomenuti književni kritičar smatrao kako je jedini socijalno poželjan učinak moje knjige to što će učiniti vaše dijete zapošljivijim, većina učitelja pokušava stvoriti *sadržaj* koji će učiniti vaše dijete zapošljivijim. Zato se školski sustav fokusira na *sadržaj*, a ne na *kontekst*.

Kontekst svijeta se promijenio. Dok su moji otac i majka odrastali u vrijeme velike ekonomske krize, kontekst je bio takav da posla nije bilo i siguran posao je kraljevao. Zato su moji roditelji naglašavali važnost dobrih ocjena i sigurnog

posla. U njihovo vrijeme, kad biste pronašli siguran posao u dobroj kompaniji, i ako ste bili vrijedni i lojalni, bili ste sigurni za cijeli život. Kompanija je bila odgovorna za vašu financijsku sigurnost nakon umirovljenja. Danas, nakon smanjenja broja radnih mjesta u ranim 90-tim, većina ljudi shvatila je kako se *kontekst* pravila zapošljavanja zauvijek promijenio.

### **Sadržaj, kontekst i kapacitet**

Moj bogati otac nije često koristio riječi "*sadržaj*" i "*kontekst*". Umjesto njih je koristio riječ "*stvarnost*" i riječ "*kapacitet*". Govorio je: "Ne samo da siromašna osoba ima siromašnu stvarnost, siromašna stvarnost znači da ta osoba ima vrlo malo *kapaciteta* da dozvoli novcu da ostane u njenim rukama."

Time je htio reći da, kada ljudi govore stvari kao što su: "Nikada se neću obogatiti", "Ne mogu si to priuštiti", ili: "Investiranje je rizično", to umanjuje njihov kapacitet za bogatstvo. Rekao je: "Kada siromašna osoba ili osoba iz srednje klase iznenada dođe do novca, često nema mentalne i emocionalne kapacitete da izađe na kraj s iznenadim obiljem novca... Zato novac odlazi od takve osobe." Zato tako često čujete kako ljudi kažu: "Novac mi jednostavno klizi kroz prste", ili: "Bez obzira na to koliko zarađivao, na kraju mjeseca uvijek sam bez novca", ili: "Investirat ću kad budem imao višak novca."

Povremeno se koristim primjerom kojim se bogati otac koristio kako bi svoju poruku o kontekstu razjasnio svojem sinu i meni. Uzeo bi praznu čašu za vodu i ulio vodu iz velikog bokala u čašu. Uskoro bi se voda počela prelijevati iz čaše i prelijevala bi se sve dok ju je ulijevao. Bogati otac rekao bi: "Na svijetu ima mnogo novca. Ako želite biti bogati, prvo morate proširiti svoju stvarnost (kontekst) kako biste mogli zadržati svoj dio tog obilja." Na seminarima koristim isti taj zorni prikaz kako bih objasnio razliku između *sadržaja*, *konteksta* i *kapaciteta*. Prvo ulijem vodu u malu čašicu, pa u nešto veću, pa u još veću. To je jednostavna demonstracija koja ilustrira razlike između siromašnih, srednje klase i bogatih u kapacitetu zadržavanja novca.

## *Kako proširiti svoje kapacitete*

Kad me upitaju: "Kako mogu proširiti svoju stvarnost ili kontekst?" odgovaram: "Promatrajući svoje ideje." Također podsjećam ljude na jednu od omiljenih izreka bogatog oca: "Novac je samo ideja." Odgovaram istim savjetom kojeg je bogati otac prenio meni. Ukazivao je na tvrdnje kao što su:

1. "Ne mogu si to priuštiti."
2. "Ne mogu to učiniti."
3. "To je pogrešno."
4. "Ja to već znam."
5. "Pokušao sam jednom i nije uspjelo."
6. "To je nemoguće. Neće uspjeti."
7. "Ne možeš to učiniti."
8. "To je nezakonito."
9. "To je preteško."
10. "Ja sam u pravu, a ti si u krivu."

Bogati otac rekao bi: "Cinici i budale su blizanci na suprotnim stranama stvarnosti i mogućnosti. Budale će vjerovati u najnevjerovatnije planove, a cinici će kritizirati sve izvan svoje stvarnosti." Na kraju bi rekao: "Stvarnost cinika ne pušta ništa novo unutra, a stvarnost budale nije u stanju zadržati glupe ideje izvan. Ako želite biti bogati, morate imati otvoren um, fleksibilnu stvarnost i vještine da pretvorite nove ideje u stvarne i profitabilne pothvate."

Opet citiram tvrdnju iz magazina *Fast Company*.

"U staroj ekonomiji kraljevao je *sadržaj*, a u novoj ekonomiji kralj je *kontekst*."

Moj bogati otac rekao bi to ovako: "Ako se želite brzo obogatiti, morate otvoriti um prema novim idejama i imati vještinu da krenete prema mogućnostima koje su veće od vaših trenutnih sposobnosti. Da biste to mogli učiniti, morate imati

stvarnost koja se može mijenjati, širiti i brzo rasti. Pokušaj da se obogatite sa stvarnošću siromašne osobe ili stvarnošću koja dolazi od nedostatka i ograničenja jest nemoguća misija."

## ***Zašto se ne obogatiti***

Dok smo 1985. sjedili na planini u Britanskoj Kolumbiji, Kim, moj prijatelj Larry i ja odlučili smo da smo spremni na neudobnost i na to da se probijemo u nove stvarnosti kako bismo se umirovili mladi i bogati... I vjerujte, ponekad je bilo zaista neudobno. Kad me pitaju kako smo se brzo obogatili i umirovili mladi, jednostavno kažem: "Stalno smo mijenjali svoje stvarnosti." Kad me pitaju kako promijeniti stvarnost, citiram omiljenu izreku Roberta Kennedyja:

"Neki ljudi vide stvari kakve jesu i pitaju se "Zašto?" Ja sanjam o stvarnima koje nikada nisu postojale, i pitam se "Zašto ne?""

Ako se želite obogatiti brzo, stvar je u tome da morate izaći iz udobnosti vaših postojećih stvarnosti i ući u carstvo novih mogućnosti u vašem životu. Kao što je rekao Robert Kennedy: "Zašto ne?"

Posjedovanje uma koji može brzo širiti svoju stvarnost ili kontekst važan je oblik poluge. U stvari, to vam može biti i najvažniji oblik poluge, naročito u ovom svijetu koji se brzo mijenja. Bogatom ocu bilo je vrlo važno da ima um koji može brzo širiti svoju stvarnost. Zapravo, vjerujem da je to bila njegova velika osobna vještina i razlog za njegov veliki financijski uspjeh. Sada, kad sam stariji i, nadam se, mudriji, još više cijenim to što je zabranio svojem sinu i meni da govorimo: "Ne mogu si to priuštiti." U godinama koje dolaze, vaša sposobnost da mijenjate i širite svoju stvarnost bit će vaš najvažniji oblik poluge. U godinama koje dolaze, oni koji mogu mijenjati i širiti svoj kontekst napredovat će i prestići one koji ne mogu. Kao što kaže magazin *Fast Company*. "U novoj ekonomiji, kontekst je kralj."

Ako želite zadržati korak i umiroviti se mladi i bogati, morat ćete biti u mogućnosti stalno i brzo mijenjati svoj kontekst,

budući da *kontekst* određuje *sadržaj*. A *kontekst* plus *sadržaj* daje *kapacitet*.

Ovo više ili manje upotpunjuje ideje o važnosti mentalne poluge. Iako je ovo kraj dijela knjige o mentalnoj stvarnosti, većina ove knjige referirat će se na ovaj vrlo važan koncept moći čovjekove stvarnosti.

Slijedeći dio knjige govori o važnosti poluge vašeg osobnog financijskog plana. Posjedovanje plana tako je važno zato što većina ljudi ima snove, ali nema plan. Važno je imati san da se umirovite mladi i bogati, ali da bi se san ostvario, čovjek mora imati plan kojim će san pretočiti u stvarnost.

Vaša mentalna poluga bit će testirana u slijedećem dijelu, jer ćemo govoriti o novčanim iznosima koji izlaze van stvarnosti većine ljudi. Ako iznosi novca izlaze van vaše stvarnosti, ili vašeg konteksta, ti će iznosi ostati samo san. Kao što sam prije rekao, osobi koja zarađuje manje od 50,000\$ godišnje često je

teško zamisliti da se za nekoliko godina može umiroviti s preko milijun dolara prihoda. Iako većina ljudi sanja mirovinu s toliko novca, manje od 1% populacije u Sjedinjenim Državama u tome i uspijeva. Ta stvarnost će zauvijek ostati san za preostalih 99%.

Dobra vijest je to što će, ako shvatite važnost posjedovanja prave stvarnosti ili konteksta i važnost posjedovanja plana, vaše šanse da se umirovite mladi i bogati značajno porasti.

Ako možete promijeniti svoju stvarnost i imati dobar plan, možda ćete otkriti kako je mnogo lakše zarađivati milijun dolara bez rada nego raditi cijeli život za 50,000\$ godišnje. Sve što je potrebno jest fleksibilna stvarnost ili kontekst i plan koji ćete slijediti. Slijedeći dio govori o stvaranju plana koji koristi mnogo poluga kako biste se mogli umiroviti mladi i bogati.



*Dio II*

## *Poluga vašeg plana*

Slijede ulomci iz intervjua s Robertom Reichom, ministrom rada u Clintonovoj vladi:

"Sve veći procijep između bogatih i siromašnih vodi nas u ozbiljne probleme."

"Kao ministru rada, moji su ciljevi da pokušam stvoriti više radnih mjesta i bolje plaće za Amerikance. I nakon što godinama radite na tome, počnete osjećati da su poslovi i plaće sve na svijetu. Ali nisu."

"To više nije stvar pronalaženja posla, pa čak niti pristojne plaće."

"U novoj ekonomiji, s nepredvidivim zaradama stvaraju se dvije staze, brza i spora, a između njih nema stupnjeva."

Pitanje je: Jeste li vi i vaš plan na brznoj ili sporoj traci?





*Deveto poglavlje*

## ***Koliko je brz vaš plan?***

"Ovisan sam o brzini."

- TOM CRUISE u Top Gun-u

Ideja cjeloživotnog rada, štednje i odlaganja novca na mirovinski račun vrlo je spor plan. Za 90% ljudi, to je dobar i razuman plan. Ali to nije plan za nekoga tko se želi umiroviti mlad i bogat. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate imati plan koji je mnogo brži od planova većine ljudi.

Ako imate priliku, posudite film *Top Gun* i gledajte kojim brzinama ti mladi ljudi lete i moraju donositi odluke o kojima ovisi život u djeliću sekunde. Sposobnost brzog djelovanja važna je tim mladim pilotima jer njihov život zavisi o *brzini* kojom izlaze na kraj s *brzinom*. Isto danas vrijedi i u životu, i u biznisu. Brzina kojom se možete promijeniti i proširiti vaš kontekst kako biste se prilagodili promjenama u poslovnom svijetu kritična je za svakog od nas tko želi uspjeti u financijskom smislu. Procjep više nije između onih koji imaju i onih koji nemaju. Danas se najbrže mijenja procjep između srednje klase i bogatih. Izravno rečeno, ako imate spori plan ili kontekst iz Industrijskog doba, financijski ćete zaostati. Ne za

vašim vršnjacima, već za mlađim ljudima s bržim umovima i idejama. Zbog ove ubrzane stope promjene konteksta imamo dvadeset i petogodišnjake koji su milijarderi i pedesetogodišnjake koji se još nadaju da će pronaći posao za 50,000\$. Žalosno je to što mnogi od tih pedesetogodišnjaka i dalje savjetuju djeci da idu njihovim stopama, da se voze istim sporim vlakom kojim su se vozili i njihovi roditelji.

Knjigu *Vodič bogatog oca u investiranje*, počeo sam s tvrdnjom da je *investiranje plan*. Također sam rekao da većina ljudi planira biti siromašna i zato govore poput mog siromašnog oca: "Kad se umirovim, moji prihodi će opasti." Drugim riječima, oni *planiraju* naporno raditi cijeli život, kako bi na kraju postali siromašniji. Bogati otac rekao je: "Ako želiš biti bogat i umiroviti se mlad, moraš imati vrlo brzi plan koji će te činiti sve bogatijim uz sve manje rada."

### ***Kako napraviti brzi plan?***

Jedan od osnovnih stavova bogatog oca o novcu jest: "Novac je ideja."

Bogati otac rekao je još i: "Postoje brze i spore ideje, kao što postoje brzi i spori vlakovi. Kad se radi o novcu, većina ljudi vozi se sporim vlakom, i gledaju kroz prozor kako ih brzi vlak pretječe. Ako se želite brzo obogatiti, tvoj plan mora sadržavati brze ideje."

Kada grade kuću, većina ljudi najprije unajmi arhitekta i on zajedno s njima radi planove. No, kad isti ti ljudi počinju graditi svoje bogatstvo ili planirati budućnost, ne znaju gdje započeti i ne naprave financijski plan za život. Nema nacрта za bogatstvo. Kad se radi o novcu, većina ljudi prati financijski plan svojih roditelja, a taj plan često uključuje naporan rad i štednju novca. Prateći taj plan, milijuni ljudi vlakom putuju na posao i s posla, i gledaju limuzine, privatne zrakoplove i luksuzne kuće s prozora tog vlaka.

Ako nemate u planu provesti život gledajući kroz prozor vlaka, zrakoplova ili automobila, zaglavljeni u prometnoj gužvi, trebali biste početi stvarati brži financijski plan. Slijede neke ideje o tome kako izgraditi i razviti brži plan.

## 1. NAJPRIJE IZABERITE SVOJU IZLAZNU STRATEGIJU

Često me pitaju: "Kako da počnem investirati?" ili "U što bih trebao investirati?" Odgovaram im protupitanjem: "Kakva je vaša izlazna strategija?", a ponekad i "Koliko želite biti stari kad izađete?"

Moj bogati otac stalno je govorio: "Profesionalni investitor uvijek ima izlaznu strategiju prije no što investira." Izlazna strategija je temelj investiranja. Zato je bogati otac govorio: "Uvijek počni od *kraja* prije no što *počneš*." Drugim riječima, prije no što počnete investirati, prvo morate znati kada, gdje i s koliko novca želite izaći. Na primjer, ako vam netko priđe i kaže: "Što biste prvo trebali učiniti prije no što planirate putovanje?" Jedan od odgovora trebao bi biti: "Pa, kamo želite poći?" Ako vas netko pita "Što bih trebao studirati?" odgovor bi trebao biti: "Što želite postati nakon diplome?" Isto vrijedi i za investiranje. Prije no što odlučite u što ćete investirati, trebali biste najprije znati gdje želite završiti. Zato je bogati otac stalno govorio: "Poznavanje izlazne strategije je važan temelj investiranja."

Mnogi ljudi investiraju jer shvaćaju da ih njihova kompanija niti država neće imati na brizi nakon što završe njihovi radni dani. Mnogi ljudi danas investiraju radi dugoročne financijske sigurnosti. Iako je dobro to što mnogi ljudi danas investiraju, bojim se da mnogi investitori nisu mnogo razmišljali o svojoj izlaznoj strategiji prije no što su počeli investirati.

### ***Koliko ćete imati kad prestanete raditi?***

Prije nekoliko godina, netko mi je dao slijedeće statistike federalne vlade. Iako su stare nekoliko godina, mislim da se omjeri i iznosi novca nisu mnogo promijenili.

Koristeći dob od 65 godina kao granicu nakon koje se većina ljudi planira umiroviti, ili *izaći*, pitanje je: koliki prihod želite kad vaši radni dani završe. Ministarstvo zdravlja, posvete i socijalne skrbi SAD-a pratilo je ljude u dobi od 20 do 65 godina i otkrilo:

Do dobi od 65 godina, na svakih 100 ljudi:  
36 ih je bilo mrtvo,  
54 je živjelo od obiteljske ili državne skrbi,  
5 ih je još radilo jer su morali,  
4 su dobro živjela,  
1 je bio bogat.

Čini se da ove statistike potvrđuju moju prijašnju tvrdnju kako većina ljudi ima plan naporno raditi cijeli život i umiroviti se siromašni. Ili su se planirali umiroviti siromašni, ili nisu obraćali pažnju na svoj financijski plan i izlaznu strategiju.

Gledajući te statistike, postavlja se pitanje: kad navršite 65 godina, u kojoj skupini *želite* biti ili *planirate* biti. Moj siromašni otac, iako visoko obrazovan i vrijedan, stalno se vraćao u visokoškolske institucije da bi se nastavio educirati, ali ipak je završio u najnižoj skupini pri kraju svojeg života. S druge strane, moj bogati otac završio je visoko, visoko u kategoriji bogatih. Iako su obojica počela više manje ni iz čega, imali su drukčije planove i izlaznu strategiju. Jedan je planirao umiroviti se siromašan, a drugi bogat. Iako su obojica nastavila raditi nakon 65., razlika je bila u tome da je jedan morao nastaviti s radom, a drugi je uživao u radu.

### ***Što je cilj vaše izlazne strategije?***

Nakon što sam vidio državnu statistiku, shvatio sam da treba načiniti daljnje distinkcije kako bi se načinili precizniji planovi za financijsku izlaznu strategiju. Tim sam statistikama dodao daljnje novčane distinkcije, utemeljene na vrijednosti dolara iz 2000. Nakon umirovljenja u 65., prihod bez rada ulazi u slijedeće kategorije:

Siromašni	25,000 \$ ili manje godišnje
Srednja klasa	25,000 \$ do 100,000 \$ godišnje
Dobrostojeći	100,000\$ do 1 milijun \$ godišnje

Bogati	1 milijun \$ ili više godišnje
Ultra-bogati	1 milijun \$ ili više <i>mjesečno</i>

Žalosna je činjenica da će samo 1 od 100 Amerikanaca dostići razinu dobrostojećih ili više od toga kad se umirovi. Velika je vjerojatnost da će 36 od 100 biti mrtvi, kao što kažu američke statistike. Tih 36 će napustiti ovaj svijet prije no što napune radni staž. To znači da će 59 od preostalih 64 izaći ispod dobrostojeće razine. Samo njih pet će prijeći tu razinu. Jedan od razloga za to jest spori financijski plan bez jasno definirane izlazne strategije.

Na svojim seminarima o investiranju, često pitam investitore: "Kojoj grupi želite pripadati kad završe vaši radni dani?" Drugim riječima: "Kakva je vaša ciljana izlazna razina?" Zanimljivo mi je da je većina ljudi zadovoljna time što će završiti u izlaznoj kategoriji srednje klase. Zatim kažem: "Ako ste tamo sretni, nastavite vožnju na sporom vlaku. Spori vlak će vas odvesti tamo." To objašnjavam riječima: "Spori vlak slijedi plan pronalaženja sigurnog posla, napornog rada, življenja u granicama mogućnosti, štednje novca i dugoročnog investiranja."

Kad me pitaju: "Mogu li stići do razine dobrostojeće osobe sporim vlakom", moj je odgovor: "Da, možete tamo stići sigurnim poslom, ali morate početi s investiranjem mladi, živjeti ekonomično, investirati veliki dio vašeg prihoda, nadati se da se tržište neće srušiti i biti spremni na mirovinu nakon 55 godina." Dalje objašnjavam riječima: "Postoji cijena za korištenje tog plana sa sigurnim poslom i štedljivošću kako biste došli na dobrostojeću razinu. Cijena je to što ćete s takvim konzervativnim planom teško doći do *bogate* i *ultrabogate* razine." Ako se želite umiroviti na razinama *srednje klase* ili na *dobrostojećoj razini*, ova knjiga vam ne treba. Mnoge knjige napisane su za te razine ljudi s tim kontekstom i stvarnošću. Razina srednje klase i dobrostojeća razina su odlične razine za izlazak. Ja sam duboko zabrinut za oko 50% populacije koji neće stići do tih razina.

## ***Krenite brzim vlakom***

Ako u životu počinjete s vrlo malim, kao što sam ja počeo, i želite se umiroviti mladi i bogati na *bogatoj* ili *ultrabogatoj* razini, vjerojatno ćete morati odbaciti siguran posao i krenuti brzim vlakom. Da bi krenuo brzim vlakom, čovjek mora imati otvoren um, brze ideje, bolju poslovnu i investicijsku edukaciju i brži plan. Drugim riječima, taj čovjek mora djelovati iz drugog mentalnog konteksta i sadržaja od većine. Ljudi koji se koriste sigurnim poslom i dugoročnim planovima investiranja da bi došli na dobrostojeću razinu, često stižu tamo bez sadržaja, konteksta i kapaciteta da izdrže zahtjeve bogate i ultra-bogate razine. Drugim riječima, oni možda stižu s novcem, ali bez stvarnosti potrebne za bogatu i ultra-bogatu razinu. Kao što je rekao moj bogati otac: "Bogatstvo je mnogo više od posjedovanja mnogo novca."

Moja supruga Kim i ja odlučili smo da iz štakorske utrke života izađemo na dobrostojećoj razini. Kad smo odlučili o cilju, 1985. radili smo unatrag i razvili našu izlaznu strategiju, naš plan investiranja i tek tada smo odredili ulaznu strategiju. Kad smo imali izlaznu strategiju, znali smo što moramo učiniti i gdje početi. Za nas, bilo je to kao da se vozimo brzim vlakom kako bismo izgradili biznis i investirali u nekretnine. To je značilo izgubiti nekoliko vikenda i manje gledati TV. To je značilo da će nas prijatelji i rođaci pitati: "Zašto ne nadete posao?" i "Zašto se tako trudite?"

Naporan rad, nedostatak poslovne sigurnosti i praćenje strogog plana vožnje brzim vlakom isplatilo se. Ostvarili smo naš cilj putem naših investicija kad je ona imala 37, a ja 47 godina. Trebalo nam je devet godina od trenutka nastanka do trenutka ostvarenja plana. Plan smo stvorili 1985., a izašli smo 1994. 1985. izabrali smo plan koji će nas brzo dovesti do dobrostojeće razine i osigurati nam potrebnu edukaciju i iskustvo koji će nas kvalificirati da prijeđemo na bogatu i ultra-bogatu razinu. Ključna riječ je ovdje *kvalificirati*, što ćemo objasniti kasnije, u ovom i slijedećim poglavljima.

Budući da su nam naše investicije donijele više od 100,000\$ pasivnih prihoda godišnje, mogli smo se pomaknuti na bogatu razinu jednostavno zato što smo imali dovoljno vremena, novca i osnovnih kvalifikacija da se pomaknemo na slijedeće razine. Za pet godina prešli smo s dobrostojeće razine na bogatu razinu. Slijedeća je razina ultra-bogata. Ako stvari budu išle prema planu, za to će nam trebati tri godine.

U teoriji, naš je osnovni plan kroz sve razine bio jednostavan. Gradili smo biznise i investirali u nekretnine. I danas to činimo. Iako je plan jednostavan, ono što se povećalo jest naše iskustvo i edukacija. To iskustvo i edukacija omogućuju nam da povećamo brzinu kojom gradimo biznise i kupujemo nekretnine. Drugim riječima, griješili smo, ispravljali se i učili. Griješeći tako i učeći, promijenili smo veličinu našeg konteksta, sadržaja ili znanja, našeg kapaciteta da radimo s većim projektima i iznosima novca, kao i brzinu kojom obrađujemo sve veće i složenije brojeve i činjenice. Vožnja brzim vlakom dala nam je drukčije poslovne i investitorske kvalifikacije od ljudi koji dolaze na dobrostojeću razinu sporim vlakom.

Počeli smo polako, ali smo stjecali edukaciju, iskustvo i prijatelje s istim mentalnim sklopom. Dok smo napredovali svojim jednostavnim planom, naš kontekst, sadržaj, kapacitet i brzina gradnje biznisa i kupnje nekretnina povećavali su se. U vrijeme kad mnogi moji vršnjaci dostižu vrhunac svojeg radnog vijeka i zarade, čini se da naš potencijal za zaradu tek polijeće. U vrijeme dok je većina mojih vršnjaka sretna što zarađuje 80,000\$ do 350,000\$ godišnje, prihod koji imamo Kim i ja kreće vrlo brzim vlakom. Dobro je to što radimo sve manje i manje, a zarađujemo sve više i više. Stvari se kreću prema planu.

Dok sam bio u srednjoj školi u 60-tima, moj siromašni otac zarađivao je mnogo više od bogatog oca. Do vremena koledža, bogati otac zarađivao je već dvadeset puta više od siromašnog, iako je siromašni otac bio na vrhuncu svojeg radnog vijeka. Do dobi od šezdeset i nešto godina, moj siromašni otac jedva je financijski preživljavao. Da nije bilo socijalnog i zdravstvenog osiguranja, živio bi na ulici ili preselio kod svoje djece. U isto



vrijeme, neto vrijednost mog bogatog oca procijenjena je na preko 150 milijuna \$ i rasla je. Do navršene 65. godine, moj bogati otac godišnje je zarađivao više no što je moj siromašni otac zaradio cijeli život. Život obojice kretao se prema planu. Kao što je rekao bivši ministar rada Robert Reich: "Pojavljuju se dvije staze, brza i spora, a među njima nema stupnjeva."

## **2. STVORITE PLAN KOJI ZA VAS FUNKCIONIRA**

Moja je procjena da 90% populacije slijedi isti plan. Zato 99% završi ispod razine dobrostojećeg života. Ima ljudi koji pokušavaju dostići tu ili bogatu razinu, ali oni ne uspijevaju ostvariti svoj plan.

Naglašavam važnost stvaranja vlastitog plana, jer svi mi moramo uzeti u obzir vlastite snage i slabosti, nade i želje. Znao sam da moram stvoriti svoj plan jer nisam bio akademski pametan poput mog siromašnog oca. Bio sam pametan na drugim područjima, ali ne u onima koje naš obrazovni sustav prepoznaje kao pametna. Jedan od prvih koraka u stvaranju vašeg plana jest otkrivanje vašeg prirodnog genija, kao i procesa putem kojih najbolje učite.

U knjizi *Bogato dijete, pametno dijete* pisao sam o sedam različitih vrsta inteligencije i četiri načina učenja. Postojeći obrazovni sustav priznaje samo jednu inteligenciju, verbalno-lingvističku, sposobnost čitanja i pisanja i samo jedan način učenja. Moj siromašni otac pomagao mi je u pronalaženju mog genija i načina učenja, iako to nije priznato od strane organizacije koju je vodio, državnog odjela za školstvo. Danas ne zarađujem novac onime što sam naučio u školi, već onime što sam naučio slijedeći svoj plan.

Čak i ako niste više u školi, ili nemate djece, bila bi vam dobra vježba da pronađete vlastitog genija i vlastiti stil učenja. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, poznavanje vašeg genija i jedinstvenog načina učenja važan je dio plana.

## *Napuštanje puta sigurnog posla*

Jasno se sjećam dana kad smo Larry i ja napustili korporaciju Xerox u kasnim 70-tima. To je bio moj posljednji posao u tradicionalnom smislu. Dvadeset godina kasnije, mnogi moji vršnjaci u Xeroxu zabrinuti su zbog smanjenja radne snage, što je posljedica Xeroxovih tehnoloških i financijskih problema. Procijep od 20 godina nije se proširio samo na financije. To je procjep između stare i nove stvarnosti.

## *Promjena konteksta*

Prošli odlomak nisam napisao kako bih se hvalio, već kako bih ocrtao promjenu konteksta koja se dogodila u samo 20 godina. Prije dvadeset godina, bilo je pametno pronaći posao i penjati se u hijerarhiji. Sjećam se kako ljudi nisu shvaćali zašto Larry i ja napuštamo tako dobru priliku za karijeru u tako dobroj kompaniji. Uostalom, obojica smo bili najbolji prodavači na svojim područjima, kompanija je još rasla i naša je budućnost izgledala blistavo. Ne samo da nije imalo smisla to što smo odlazili tijekom tog ekonomskog razdoblja, već niti ideja napuštanja dobro plaćenog posla nije bila prihvaćena. Tada je bio prihvaćen uspon na hijerarhijskoj ljestvici, kako bi se jednog dana postalo menadžer ili čak i potpredsjednik za tu regiju.

Kad razgovaram s mladim ljudima rođenim nakon 1975., u vrijeme kad smo mi napuštali Xerox, mnogi od njih kažu mi da se ne žele penjati po hijerarhijskoj ljestvici. Mnogi od njih žele pokrenuti vlastitu kompaniju i pretvoriti je u javnu putem PJP-a (početne javne ponude) te se umiroviti mlad, ili pokrenuti još jednu kompaniju i pretvoriti je u javnu. Promjena konteksta u dvadeset i pet godina vrlo je velika. Imam vršnjake koji i ne znaju što je to PJP, ali njihova djeca znaju. Njihova djeca govore kako će postati poduzetnici ili raditi s poduzetnikom koji kompaniju pretvara u javnu jer žele doći na brzu stazu prema bogatstvu. Žele doći na brzu stazu, umjesto da zapnu u utrci štakora svojih roditelja, koja će na kraju milijune i milijune vrijednih ljudi moje generacije dovesti do prihvatilišta za siromašne.

## ***Kako podnosite promjenu?***

Imam prijatelje koji mrze promjene u modi, glazbi i tehnologiji. Oni mrze rap glazbu, nemaju biznise zasnovane na Web stranicama, i drago im je što je toliko mnogo kompanija s Interneta propalo. To su isti oni ljudi koji i dalje vjeruju u siguran posao, socijalno i zdravstveno osiguranje - ideje i obećanja Industrijskog doba.

Iako postoje ljudi koji se bore protiv promjena, ima i onih koji bježe od promjena. Imam neke druge prijatelje koji aktivno traže poslove koje World Wide Web ne može ugroziti niti utjecati na njih. Jedan od njih zaposlio se kao učitelj, i to ne zato jer voli podučavati djecu. Prihvatio je taj posao jer je htio utočište od promjena koje se događaju u svijetu. Htio je posao u kojem može imati sigurnost od otkaza. Školski sustav za njega je sklonište od promjena u svijetu.

Druga prijateljica kupila je biznis na koji Internet ne može utjecati. Ona kaže: "Prestara sam da učim poslovanje putem Weba, pa želim biznis koji je otporan na Web. Nemam novca za mirovinu, pa planiram raditi sve dok budem u stanju."

Ovi primjeri prikazuju stvarnosti ili kontekste koji se ne mijenjaju s vremenom. Ti će ljudi vjerojatno zaostati u sve većoj razlici između srednje klase i bogatih. Brod napušta luku i odlazi u zemlje većih mogućnosti, bogatstava i imanja, a mnogi ljudi odlučili su ostati samo zato što ne mogu promijeniti svoj mentalni kontekst. Zaglavili su se u vremenu koje je prošlo.

## ***Kako vidjeti budućnost***

Na letu iz Londona u New York, sjedio sam pokraj službenika koji je na visokom položaju u IBM-u. Nakon što smo se upoznali, upitao sam ga: "Kako se pripremate za budućnost?" Odgovorio je: "Greška koju odrasli ljudi čine kad gledaju budućnost jest u tome što je vide iz svoje perspektive. Zato tako mnogo odraslih ne može vidjeti promjene koje dolaze. Ako želite vidjeti kakav će svijet biti za deset godina, samo gledajte

petnaestogodišnjeg dječaka ili djevojčicu. Gledajte svijet kroz njihove oči i vidjet ćete budućnost.

"Ako možete napustiti svoje stajalište i vidjeti svijet sa stajališta mlađe osobe, vidjet ćete mnogo veći svijet, svijet ispunjen velikim promjenama i obiljem mogućnosti koje dolaze. Dolaze poslovne i investicijske prilike koje će stvoriti veća bogatstva no što su automobili stvorili Henryju Fordu, nafta Johnu D. Rockefelleru, računala Billu Gatesu, a Internet mladim osnivačima Yahooa, AOL-a i Netscapea."

Upitao sam ga: "Hoćemo li uskoro vidjeti kako srednjoškolac postaje milijarder?"

Odgovorio je: "Kladio bih se na to."

Ako danas niste bogati jer ste propustili posljednji brod, ne brinite, jer kreće slijedeći brod za zemlju bogatstva i mogućnosti. Pitanje je, hoćete li vi biti na njemu?

### ***Povijest se ponavlja***

Jedan od mojih omiljenih predmeta u školi bila je ekonomija i povijest ekonomije. Povijest ekonomije često se veže uz vodeće ekonomiste u nekom razdoblju. Neki od tih ekonomista su Adam Smith, David Ricardo, Thomas Maltus i John Maynard Keynes. Priče o njihovim životima i načinu na koji su gledali na svijet u svoje doba vrlo su zanimljive radi proučavanja načina na koji je evoluirala tehnologija, ljudi i ekonomija.

Jedno razdoblje u povijesti ekonomije zove se po skupini ljudi koji su se zvali Luditi. Luditi su bili ljudi koji su se okupljali kako bi napadali i uništavali tvornice i strojeve u tvornicama, jer su se bojali da će izgubiti poslove. Kada se danas kaže da je netko Ludit, često se misli na osobu koja napada tehnološku promjenu, ili osobu koja se osjeća ugroženom zbog tehnološke promjene ili se jednostavno nada da će tehnologija nestati i ostaviti svijet na miru. Iako su izvorni Luditi odavno nestali, zamijenili su ih moderni Luditi. Povijest se ponavlja.

## ***Jeste li zamrznuti u vremenu?***

Mnogi od nas vidjeli su emisije "pretvaranja" na TV-u, kada voditelj uzme osobu koja se grozno odijeva i transformira je iz šmokljana u šminkera. Timovi frizera, savjetnika za imidž i specijalista za boje bacaju se na tu osobu koja je modno strašilo i pretvore je u čudo mode. Neke od tih transformacija su zaista čudesne, a neke čak i mijenjaju život.

Moj prijatelj je jedan od vrhunskih profesionalnih savjetnika za imidž, što znači da je plaćen da odijeva i unapređuje imidž bogatih. On je jedan od ljudi kojima i ja plaćam da mi biraju odjeću. Razlog za to što nekome plaćam da mi bira odjeću i da me šiša na drugi način jest taj što ne želim biti zamrznut u vremenu. Želim se kretati s vremenom, biti sinkroniziran s promjenama konteksta i sadržaja, i biti u toku s modnim trendovima. Imidž mijenjam zato što mi to pomaže da budem u skladu s vremenom, a ne zamrznut u prošlosti.

Taj profesionalni savjetnik za imidž, koji se također zove Robert, jednom mi je rekao: "Osoba se često zamrzne u onom vremenu kad je najviše uživala u životu. To može biti razdoblje kad je bila najuspješnija, kad joj je bilo najzabavnije, kad se osjećala najviše živom, najviše seksualno aktivnom ili sve to zajedno. Zato možete vidjeti ljude moje dobi koji još izgledaju poput *hipija*. Mnogi od njih osjećali su se živima u vrijeme protesta protiv Vijetnamskog rata. A s druge strane, možete vidjeti mnoge veterane tog rata koji još uvijek nose svoj vojnički stil. Rat je bio razdoblje kad su se i oni osjećali najaktivnije i osjećali da njihovi životi nešto znače."

Kad vidite kako ljudi nose majice s koledža iako su odavno diplomirali, to pokazuje čežnju za prošlošću. Još jedan primjer ljudi zamrznutih u vremenu jest kad se ljudi počnu ponašati, izgledati i odijevati poput svojih roditelja. Suprotnost tome su osobe koje se odijevaju u odjeću svoje djece, pokušavajući izgledati mlađe ili se vratiti u vrijeme kad su bili najprivlačniji. To su slučajevi ljudi koji su zaglavili u prošlosti, umjesto da se mijenjaju u skladu s vremenom. To se vidi u načinu na koji se

odijevaju. Tu se ne radi o promjeni odjeće, već o zamrznutosti u kontekstu. Ti ljudi često postaju rigidniji i manje fleksibilni što su stariji.

### ***Zašto ne biste trebali zaglaviti u prošlosti***

Svi smo vidjeli i ljude koji pretjeruju s modom ili pokušavaju izgledati previše trendi. Ne govorim vam o tome. Jedan od razloga što preporučam modno osviješteno odijevanje, kao što bi rekao moj prijatelj Robert, jest to što biste trebali biti u skladu s vremenom. Ako niste u prvom redu zbivanja, onda živite u prošlosti.

Ako ste u prošlosti, onda ćete ulagati u investicije koje su također u prošlosti. Investicije prošlosti su investicije koje propadaju, umjesto da vas učine bogatima. Ljudi kupuju investicije čije vrijeme je prošlo zato što su oni, koji investiraju, možda zaglavljani u prošlosti.

### ***Što će se dogoditi***

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate investirati u *ono što će se dogoditi*, a ne u *ono što se već dogodilo*. U svijetu investiranja, ima mnogo istine u staroj izreci *Tko prvi, njegova djevojka*.

### ***Viđenje budućnosti čini vas bogatima***

Bogati otac često je govorio svojem sinu i meni: "Ako želiš biti bogat, moraš razviti viziju. Moraš stajati na rubu vremena i gledati u budućnost." Pričao nam je priče o tome kako je John D. Rockefeller postao bogat jer je uvidio važnost nafte zbog povećane potražnje automobila. Podsjetio nas je i na to kako je Henry Ford vidio da srednja klasa želi vlastite automobile, u vrijeme kad su samo bogati imali automobile. U današnja, modernija vremena, Bill Gates postao je milijarder jer je vidio rast PC-a, dok su stariji i mudriji ljudi IBM-a vidjeli budućnost u računalnim sustavima. Starijim ljudima u IBM-u nije se sviđao Henry Ford i zato su izgubili budućnost IBM-u i predali

je Microsoftu. Da sam ja bio investitor u IBM, ja bih otpustio te slijepce i natjerao ih da mi vrata svoje plaće. Umjesto toga, oni su dobili bonuse, a investitori su izgubili svoju budućnost. Mladi ljudi koji su stvorili Yahoo, Netscape, AOL i druge slavne Internet kompanije postali su milijarderi prije no što su diplomirali, jer su vidjeli budućnost.

Ako ste propustili brod za naftna polja, računalno doba i doba Interneta, ne brinite, dolazi novi brod. Ali ako ste zaglavili u prošlosti, imate dobre šanse da propustite slijedeći brod, ili što je još gore, da se popnete na Titanic jer je tako velik i siguran... Naročito danas, kad se sadržaj i kontekst svijeta tako brzo mijenjaju.

U filmu *Top Gun* ima jedna klasična scena u kojoj svi piloti lovačkih aviona viču "Pucaj! Pucaj!" Ako ste gledali film, sjetit ćete se da se vrijeme koje piloti imaju za pucanje na neprijateljske avione mjeri djelićima sekunde. Ako čekate predugo, ili ste nesprenni, propustit ćete šansu. Isto vrijedi i u svijetu novca. Prilika za pogodak vrlo je mala. Ako ste zamrznuti u vremenu, zaglavljani u prošlosti, ako se odijevate poput svoje majke ili oca, nesprenni, ako vam nedostaju potrebne poslovne i investicijske vještine, priliku možda nećete ni vidjeti. Ne samo da ćete je propustiti, već ćete možda pokušati iskoristiti prilike koje su također zamrznute u vremenu i ne kreću se nikamo.

Godine 1999. došao mi je jedan prijatelj i rekao: "Poslušao sam tvoj savjet i investirao u imanje za najam. Kupio sam kuću za 150,000\$ u dobrom susjedstvu. Dobar početak, nije li?"

Čestitao sam mu, jer to je upravo to. Dobar početak. Problem je u tome što on gađa metu čije vrijeme je prošlo. Zakasnio je na zabavu. Nije pucao kad je trebalo. No, to je dobar početak, a dobar početak bolji je nego nikakav početak. To je dobar početak jer, čak i ako izgubi novac, u najmanju ruku steći će neprocjenjivo znanje i iskustvo.

Ipak, nije pucao kad je trebalo. To kažem jer je on bio sa mnom i Kim kad smo mi pucali između 1989. i 1994. Kim i ja kupovali smo na tržištu koje je bilo u padu. Kad smo mu rekli da bi i on trebao kupiti, rekao je: "Ne, prerizično je. Mogao bih

izgubiti posao. Znae da otpuštaju mnoge ljude. Osim toga, cijene nekretnina su preniske i padaju. Što ako nastave padati? Što ako dođe do ekonomske krize?"

Prozor mogućnosti otvorio se i zatvorio. Deset godina kasnije, kad su cijene nekretnina na vrhuncu, a tržište se opet okreće prema dolje, moj prijatelj shvaća da bi trebao pucati. On puca na mete koje su stare i ne idu nikamo, baš poput njega. Zamrznut je u vremenu i puca na mete koje su također zamrznute u vremenu. Barem je počeo nešto raditi, iako se bojim da će platiti visoku cijenu. Ta cijena je više od cijene precijenjene kuće koju je kupio, aktive koja će mu osigurati vrlo mali prtok novca i čija će vrijednost vrlo sporo rasti, ako uopće bude rasla. Napokon je opalio, iako je to meta čije vrijeme je prošlo. Vrlo sam ponosan na njega što je načinio prvi korak, otklon od roditeljskih stopa koje je slijedio, stopa Industrijskog doba.

Kim i ja još uvijek investiramo u naš biznis i nekretnine. Razlika je u tome što mi ciljamo mete mogućnosti koje se pojavljuju u budućnosti, ne u prošlosti. Zato trebate biti u skladu s budućnošću i spremni da pucate kad se otvori prozor mogućnosti, kao što je to bilo između 1989. i 1993. Prozori mogućnosti otvorili su se 1993. i u nekretninama i u dionicama. Dok pišem ovo poglavlje knjige, 2001., tržište dionica se ruši. Nasdaq je opao za 50%. Tržište dionica 1929. godine srušilo se samo za 42%. Opet se događaju masovna otpuštanja. Moj prijatelj počeo je paničariti. Shvatio je da je možda preplatio tu kuću. Za mene, prozori mogućnosti opet se otvaraju.

Na svojim seminarima o investiranju, ponekad dovedem i Kim da govori o svojim iskustvima u investiranju. Ona često kaže kako smo počeli investirati 1994. i prestali kupovati 1994. Zatim dodaje kako smo se između 1985. i 1989. *pripremali* za početak investiranja, prema našem planu. Tijekom tog razdoblja gradili smo svoj biznis i učili o investiranju u nekretnine. Oni od vas koji se sjećaju tog razdoblja od 1985. do 1989. pamte kako su cijene nekretnina tada bile vrlo visoke. Kim i ja bili smo spremni da "pucamo" kad se prozor mogućnosti otvorio. Kad se otvorio, naš prijatelj se uspaničio, a mi smo počeli



kupovati. Njegov plan nije uključivao pripremu za otvaranje prozora mogućnosti. On danas kasni na zabavu, investira u preskupe investicije i što je najgore, nije spreman za ono što dolazi. Odijeva se poput starca, iako je mlađi od mene i investira poput starca.

U američkom nogometu, dobitnički bek je osoba koja može baciti loptu tamo gdje nema hvatača. Drugim riječima, bek u svojem umu mora vidjeti gdje će biti hvatač i baciti loptu tamo, iako njega tamo još nema. Ako bek to može činiti često, zaradit će velike novce. I nogometaš mora udariti loptu tamo gdje nema protivničkog golmana. Osoba koja se želi umiroviti mlada i bogata mora učiniti istu stvar. Ona mora svoj plan osmisлити tako da bude spremna za priliku koja još ne postoji. Zato je važno biti u sadašnjosti, u skladu s vremenom i gledati u budućnost.

### ***Plan za budućnost***

Ako se iskreno želite umiroviti mladi i bogati, vaš plan mora biti plan za budućnost, budućnost koja još ne postoji. Kao što je John D. Rockefeller bio spreman za budućnost automobila, a Bill Gates i Michael Dell za računalno doba, i vi morate biti spremni za prilike u budućnosti. Ako niste, investirat ćete u investicije prošlosti, a one nemaju budućnosti.

### ***Kako vidjeti budućnost?***

Da biste se umirovili mladi i bogati, vjerojatno ćete morati vježbati za budućnost, budućnost koja još ne postoji. Kao što mi je rekao službenik IBM-a: "Greška koju odrasli čine kad gledaju u budućnost jest to što je gledaju svojim očima. Zato tako mnogo odraslih ne vidi promjene koje dolaze." Možda je IBM naučio lekcije kojima ih je podučio Bill Gates. Lekcija je: ako želiš vidjeti budućnost, moraš je gledati kroz mlade oči. Vaše reakcije na promjene u modi, glazbi i tehnologiji odražavaju vaš način razmišljanja i fleksibilnost vašeg mentalnog konteksta. Ako ste zaglavili u prošlosti ili niste u koraku s vremenom, možete potpuno promašiti budućnost.

Drugi način da vidite budućnost jest da proučavate prošlost. U mojoj stvarnosti, povijest ima tendenciju da se ponavlja, iako možda ne na isti način. Mnogi odrasli propuštaju budućnost ili ih budućnost pregazi jer njihovi planovi za budućnost nemaju viziju prošlosti.

1998. godine razgovarao sam s mladom reporterkom iz San Francisca koja je tek izašla iz koledža. Kad sam joj rekao da su uzajamni fondovi rizični i da mogu vidjeti kako se približava slom, jako se naljutila. Počela mi je citirati ideje i riječi njenog brokera. "Fond u koji sam investirala bio je tri godine za redom najbolji uzajamni fond. Rastao je prosječno 25% godišnje. Tržište dionica je najbolja investicija jer, iako se događaju padovi, kao 1987., ono stalno raste već 40 godina. To je najbolja stvar u koju možete investirati." Nije objavila intervju sa mnom jer se moja stajališta nisu poklapala s njenim pogledom na budućnost. Danas su njezini sveti fondovi opali za 50%.

Iako su njezini podaci donekle točni, problem je u tome što ne sežu dovoljno daleko u prošlost. Da je poznavala povijest tržišta, znala bi da u prosjeku svakih 75 godina imamo ekonomsku krizu. Iako to ne znači da mora biti tako, taj djelić povijesti objašnjava zašto je tržište raslo posljednjih 40 godina. Posljednji pad tržišta dogodio se je 1929. Tržištu je trebalo približno 25 godina da se vrati na razinu iz 1929. S njom sam razgovarao 1998., dakle ona je imala točne podatke da je tržište raslo posljednjih 40 godina. Njezin pogled na budućnost bio je nepotpun jer nije sezao dovoljno daleko u prošlost. Jedna od stvari koju me naučio bogati otac bilo je čitanje knjiga iz povijesti ekonomije. Odlična knjiga koju preporučam svima, ako žele shvatiti budućnost, jest knjiga Roberta Heilbronera *Svjetojni filozofi*. To je odlična knjiga za sve koji žele proniknuti u budućnost proučavajući prošlost.

Kad predajem na svojim tečajevima o investiranju, ljudima dajem da popune financijsko izvješće. Tada im kažem da se zagledaju u prošlost i pitam ih mogu li vidjeti i svoju budućnost. Ako im se ne sviđa to što vide, a to je financijsko izvješće puno lošeg duga, loših prihoda, loših rashoda, loših

obveza i bez budućnosti, ako im takvu sliku budućnosti pokazuje financijsko izvješće, savjetujem im da se odmrznu, da budu u trendu, da izbace staru odjeću i obnove garderobu, promijene stare prijatelje i počnu gledati u budućnost. Ako možete promijeniti svoj kontekst i radovati se prilikama u budućnosti, imate više šanse da se umirovite mladi i bogati.

Koliko god neke od tih promjena bile jednostavne, uvijek se začudim kako je većini ljudi teško samo obnoviti odjeću. Mnogi idu i kupuju novu odjeću, ali ne i modernu. Oni sam kupuju novu odjeću iz starog razdoblja, razdoblja života koje im je bilo uzbudljivo i zabavno ili razdoblja kad su se osjećali najuspješnijima. Mnogi ljudi tako se boje budućnosti i mogućnosti da će budućnost biti zabavna, uzbudljiva i trendi, da radije ostaju u prošlosti.

U uvodu sam napisao da je lako umiroviti se mlad i bogat. To i nije teško, ali za mnoge ljude, mnogo je teže odbaciti prošlost i hlabro zakoračiti u nesigurnost budućnosti nego se obogatiti mlad. Za milijune ljudi, sigurnije je ostati zaglavljen u kontekstu, odjeći i kolekcijama svojih roditelja i prošlosti. Zato će se više od 50% populacije umiroviti ispod ili blizu granice siromaštva. Penju se na spori vlak i na njemu se voze do kraja života, sve po planu.

*Deseto poglavlje*

## ***Poluga viđenja budućeg bogatstva***

Kad svojim polaznicima pokažem slijedeće brojeve izlaznih strategija, mnogi ne mogu zamisliti financijski slobodnu budućnost s više od 100,000\$ godišnje bez rada.

Siromašni	25,000\$ ili manje godišnje
Srednja klasa	25,000\$ do 100,000\$ godišnje
Dobrostojeći	100,000\$ do milijun \$ godišnje
Bogati	Milijun \$ ili više godišnje
Ultra-bogati	Milijun \$ ili više mjesečno

Većina ljudi ne može zamisliti toliko novca zato što ga nemaju u svojoj stvarnosti. Mnogi ljudi mogu sanjati o takvim iznosima i reći da će *jednog dana* toliko zarađivati, ali, u stvarnosti, većina ljudi samo sanja. Statistike verificiraju tu stvarnost.

## ***Vaša budućnost stvara se danas***

Mnogi ljudi ne shvaćaju svoje financijske ciljeve jer upotrebljavaju riječi kao što su "*jednog dana*", "*možda*" ili "*u budućnosti*". Bogati otac uvijek je govorio: "Vašu budućnost stvara ono što činite danas, a ne sutra." Kad pogledate gornje brojeve, pitanje koje si možete postaviti jest: "Hoće li mi ono što radim danas ostvariti financijski cilj koji želim sutra?"

Gruba stvarnost jest da će 99% populacije SAD-a završiti ispod granice od 100,000\$. Većina će slijediti stope svojih roditelja i plan svojih roditelja. Drugim riječima, učinili su istu stvar i promašili metu.

Kad sam se vratio iz Vijetnama, sjećam se kako sam bio frustriran što sam kao časnik marinaca zarađivao samo 900\$ mjesečno, dok je Mike zarađivao samo od investicija gotovo milijun dolara godišnje. Sjećam se kako sam se osjećao deprimirano i poraženo zbog razlike između njegovog i mojeg svijeta, njegove i moje stvarnosti.

Oni od vas koji su čitali *Vodič bogatog oca u investiranje* možda se sjećaju kako sam sjeo s bogatim ocem prije napuštanja marinaca i pomogao mi je razviti plan. Kao što kaže knjiga: "Investiranje je plan, a ne produkt ili procedura."

## ***Plan je most do vaših snova***

Bogati otac nacrtao je grubu skicu velike rijeke i mene kako stojim na jednoj obali rijeke. Rekao je: "Plan je most do tvojih snova. Tvoj je posao ostvarivanje tog plana ili mosta, kako bi se tvoji snovi ostvarili. Ako samo stojiš na jednoj strani obale i sanjaš o drugoj strani, tvoji će snovi zauvijek biti samo snovi. Najprije ostvari plan i tada će se tvoji snovi ostvariti."

Od 1985. do 1994. Kim i ja radili smo na ostvarivanju našeg plana, a ne na snivanju snova. Učinili smo ono što čini većina borbenih pilota. Vježbali smo svaki dan, pripremajući se za dan kad će se naš prozor prilike otvoriti. Kad se pojavio, pucali smo, a prozor se zatim zatvorio.

Kao što je rekao bogati otac: "Tvoju budućnost stvara ono što činiš *danas*, a ne sutra." Drugim riječima, ono što radite danas vaša je budućnost. Kim i ja nismo prihvatili posao, iako smo bili bez novca, jer nismo planirali u budućnosti ostati zaposlenici. Umjesto toga, provodili smo vrijeme na seminarima učeći kako izgraditi biznis ili investirati u nekretnine. Iako nismo imali novca, svakog dana vježbali smo gradnju boljih biznisa i investiranje u nekretnine. Radili smo danas ono što smo planirali učiniti u budućnosti. Danas gradimo biznise i investiramo u nekretnine. To ćemo vjerojatno činiti i sutra. Nemam u planu učiniti ono što je učinio moj siromašni otac nakon što se umirovio, to jest tražiti posao kako bih nadopunio primanja od socijalnog. On je započeo život spremajući se da traži posao, i tako ga je i završio. Do 2020. milijuni ljudi moje dobi radit će isto ono što radi bogati otac: tražiti posao kako bi nadopunio svoj prihod od socijalnog. Oni će sutra raditi isto što rade i danas.

### ***Promjena stvarnosti***

Moj siromašni otac radio je još nešto gotovo svakog dana. Uvijek je govorio: "Investirat ću kad budem imao novca." Redovito je govorio: "Ne mogu si to priuštiti." Kad bi ga pritislili da nešto poduzme, rekao bi: "Gledaj, danas ne mogu učiniti ništa oko toga, razgovarat ćemo sutra." To je bila njegova svakodnevna stvarnost, i stvarnost na kraju njegovog života. Po mojem mišljenju, glavni razlog zbog kojeg je bio siromašan bio je taj što je imao stvarnost siromašne osobe, iako je zarađivao mnogo novca i nije bio spreman na promjenu stvarnosti.

Kao što sam rekao, najlakši način za bogaćenje jest stalna promjena i poboljšanje vlastite stvarnosti. No očito je da je za mnoge ljude promjena njihove stvarnosti, promjena onog što rade danas, najteži dio bogaćenja. Kad se vratim na Havaje, vidim mnoge prijatelje koji rade isto što i njihovi roditelji. Kad me oni pitaju što ja radim, kažem im da gradim biznise i investiram u nekretnine, a mnogi od njih kažu isto što su govorili i moji roditelji: "Ja to ne mogu", ili: "Znaš, i ja sam

razmišljao o investiranju. Možda ću investirati jednog dana, kad budem imao novca." Kad im kažem o tome kako se trebaju pripremiti i učiti investiranje prije no što počnu s tim, obično kažu: "Oh ne, znaš li kako sam zaposlen? Nema ja vremena učiti investiranje. Država bi trebala davati besplatne tečajeve za učenje investiranja. Možda bih pošao na neki tečaj. Zašto bih to morao plaćati? Bilo kako bilo, investiranje je prerizično. Radije ću zadržati novac u banci." Moj bogati otac rekao bi: "Slušaj *što govore* i vidjet ćeš njihovu *budućnost*".

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, trebali biste slušati vlastite *riječi* i gledati *svoju budućnost*. Upitajte se: "Ako i dalje budem koristio te riječi i razmišljao na takav način, na kojoj razini ću izaći? Hoće li to biti na razini siromašnih, srednje klase, dobrostojećih, bogatih ili ultra-bogatih?" Ako ste iskreni i želite promijeniti svoje planove, prvo morate promijeniti svoju stvarnost mijenjajući svoje planove, riječi i svakodnevne akcije. Vaša budućnost je ono što radite danas, bez obzira na svoje snove. Kao što bi rekao bogati otac: "Teško je upoznati princa ili princezu iz bajke ako je sve što radiš to da sjediš na kauču, gledaš TV i jedeš slatkiše."

### ***Započnite svoju budućnost danas***

Zašto će se tako mnogo ljudi umiroviti staro i siromašno? Ne mogu prestati raditi ono što rade iako to nema budućnosti. Ne mogu mijenjati svoj kontekst, kontekst sigurnog posla, napornog rada i štednje novca. Mnogi ljudi će ostarjeti, nositi zastarjelu odjeću, zadržavati ideje svojih roditelja i Industrijskog doba i tako ispasti iz koraka sa sadašnjicom i s budućnošću. To nije pitanje starosti osobe, već pitanje njezinog konteksta.

Kako čovjek može danas započeti svoju bogatu i slobodnu budućnost? I opet, dobra vijest je da sve počinje u vašem umu. Počinje s vašim riječima, mislima i djelima iz dana u dan. Počinje time da vodite računa gdje i s kim provodite svoje vrijeme. Počinje s tim da znate kako morate ostvariti plan kako biste izgradili most od mjesta na kojem stojite preko uzburanih

voda do vaših snova. Kao što je rekao bogati otac: "Sanjari snivaju snove, a bogati stvaraju planove i grade mostove prema svojim snovima." Počnite svoju budućnost planirajući u smjeru budućnosti. Za mnoge ljude, jedan od prvih koraka plana jest da *danas prestanu raditi ono što ne žele u budućnosti*. Ako ne želite naporno raditi cijeli život za zarađeni prihod, zapitajte se kako možete naučiti raditi za pasivni prihod i prihod od vrijednosnica. Kad pronađete neke odgovore, učinite ih dijelom svojeg plana. To može značiti da više učite, čitate više knjiga, slušate kazete, prisustvujete većem broju seminara, pokrenete biznis kod kuće i upoznajete nove ljude. Drugim riječima, danas radite ono što želite za vaše sutra.

### ***Kako vidite budućnost?***

Često me pitaju: "Kako bih mogao vidjeti budućnost kad je ne vidim svojim očima?" ili "Kako bih mogao sutra vidjeti milijun dolara, kad danas ne mogu vidjeti niti 50,000\$?"

To je odlično pitanje za širenje konteksta. Odgovor se nalazi u nečemu što mi je bogati otac rekao prije mnogo godina. Na svojem žutom notesu napisao je velikim slovima:

VID je ono što možeš svojim *očima*.

VIZIJA je ono što možeš svojim *umom*.

Kad sam upitao bogatog oca što poboljšava čovjekovu viziju, rekao je: "Riječi i brojevi." Naglašavao je važnost učenja čitanja financijskih izvješća, jer ne možete vidjeti svoju financijsku budućnost ako ne znate čitati financijska izvješća. Zapravo, ako ne znate čitati financijska izvješća, ne možete vidjeti svoju financijsku prošlost, sadašnjost i budućnost. Stvorio sam igre PROTOK NOVCA kako bih ljudima pomogao da poboljšaju viziju svojeg uma podučavajući ih brojevima i vokabularu bogatih. Stvar koja je funkcionirala za mnoge ljude jest da okupe skupinu prijatelja s kojom stalno mogu igrati PROTOK NOVCA. Kada savladate PROTOK NOVCA 101, možda ćete željeti podučiti i druge igranju i inspirirati ih da



poduzmu akciju, i/ili se možete prebaciti na PROTOK NOVCA 202, napredniju igru. Dok igrate, imajte na umu izjavu bogatog oca: "Vaša budućnost je danas." Kad me ljudi pitaju kako sam se obogatio tako brzo, kažem im da svakog dana igram igru. U stvarnosti, što više igrate, što više podučavate igru, i što je više učinite dijelom života, toliko će vam se poboljšati vizija budućnosti. Kao što je rekao bogati otac: "Ako želite zdrave zube sutra, perite ih danas."

### ***Brze riječi za brze planove***

Ako želite stvoriti *brzi* plan, morate koristiti *brze* riječi. Mnogi ljudi ne mogu se brzo obogatiti jer koriste spore umjesto brzih riječi u planu. Ako želite poboljšati svoju viziju bogaćenja, morate koristiti brže riječi.

Ako se želite umiroviti bogati i mladi, i to brzo, morate koristiti modernije, brže riječi biznisa i investiranja. Ne korištenje brzih, učinkovitijih riječi bilo bi kao da profesionalni drvosječa kaže: "Nije mi važno što motornom pilom mogu izrezati više drva i zaraditi više novaca. Moj otac dao mi je ovu sjekiru i planiram je koristiti do svoje smrti." Mnogi ljudi danas idu na posao i još uvijek koriste sjekiru mame i tate kako bi zarađivali i investirali novac.

### ***Koristite li još uvijek tatinu sjekiru?***

Nakon što im ispričam priču o sječi drva sjekirama umjesto motornom pilom, pitam ljude koriste li oni još tatinu sjekiru.

Nakon trenutaka zbunjenosti i nekih zbunjenih pogleda, ponekad me pitaju: "Pitate li me radim li stvari kao i moji roditelji kad se radi o upravljanju novcem?"

Moj je odgovor: "Da. Upravo to vas pitam." Nastavljam riječima: "Mnogi ljudi danas nisu u istim profesijama kao njihovi roditelji, ali kad se radi o novcu, investiranju i mirovini, rade iste stvari. Kad se radi o novcu, mnogi ljudi još uvijek zamahuju sjekirama svojih roditelja."

Objašnjenje nastavljam riječima: "Riječi su samo oruđe, kao i sjekira. Kad se radi o novcu, milijuni ljudi koriste se riječima koje su jednako spore i zastarjele kao i sjekira za sječu drva."

## ***Oruđa za mozak***

U jednoj od skupina kojima sam predavao, bistra mlada žena upitala je: "Želite li reći da postoje brze i spore riječi kad se radi o novcu?"

Odgovorio sam: "Upravo sam to htio reći. Ako je novac ideja, ideje se sastoje od riječi. Većina ljudi koristi se sporim riječima, što ih navodi na spore ideje, a to znači da sporo stječu bogatstvo."

"Riječi su oruđe?" upita tiho, jedva čujno mlada žena.

Klimnuo sam glavom i rekao: "Moj bogati otac govorio je: "Riječi su oruđa za mozak. Mnogo ljudi ima financijske probleme zato što svojem mozgu daju staro, sporo i zastarjelo oruđe. Ako se želite obogatiti, morate obnoviti svoje oruđe.""

"Možete li mi dati primjer starih i sporih riječi, tj. oruđa?" upita ona.

"Naravno", odgovorih ja. "Većina ljudi misli da je pametno štedjeti novac. Štednja novca je spora. Možete se obogatiti štedeći novac, ali cijena je vrijeme... Vrijeme vašeg života. Za mene, *štednja* je spora riječ. Moj siromašni otac naučio me kako štedjeti novac. Moj bogati otac nije *štedio*. Umjesto toga, učio me kako *prikupljati kapital*."

"Ali što ako netko ne zna kako prikupljati kapital?" upita drugi student.

"Onda je najbolje štedjeti novac ili investirati nešto vremena u učenje prikupljanja kapitala. Prikupljanje kapitala je vještina koja se uči."

"Ali nije li teško tražiti novac od ljudi?" upita student.

"Za mene je u početku bilo, kao što je i učenje bilo čega novoga. To je poput učenja vožnje bicikla. U početku bio sam vrlo nervozan i griješio sam, a griješim i danas. No, učim iz tih grešaka pa su moja edukacija i iskustvo učinili prikupljanje kapitala sve lakšim. Postoje ljudi koji postaju sve stariji i stariji

i još uvijek pokušavaju napredovati naporno radeći i štedeći. To je vrlo spor plan koji koristi stare i spore riječi - oruđa koja su vjerojatno naslijedili od roditelja."

"Dakle, dok se ja mučim da uštedim 100\$ mjesečno, vi u isto vrijeme prikupite milijune dolara", uključio se još jedan student. "To želite reći kad kažete da su riječi oruđe i da su neke riječi brze, a druge spore."

Klimnuo sam glavom i rekao: "Riječi su oruđe za mozak."

### ***Planirajte upotrebu bržih riječi***

Ako planirate napraviti plan da se umirovite mladi i bogati, možda ćete morati obnoviti svoj vokabular, a ako promijenite svoj vokabular, možda ubrzate svoje ideje. Na primjer:

*Spore riječi*

*Brze riječi*

Dobro plaćen posao

Pritok novca

Moj siromašni otac uvijek je savjetovao: "Nađi dobro plaćen posao".

Moj bogati otac uvijek je savjetovao: "Trebao ti pritok novca od aktive."

Pronalaženje dobro plaćenog posla u početku se može činiti brzim načinom za bogaćenje, ali u većini slučajeva to je spor način. Sjetite se, moj siromašni otac zarađivao je u početku više novca od bogatog oca, ali na kraju života, provalija između njihovih prihoda bila je široka poput Pacifika. U stvari, vrlo malo ljudi obogatilo se putem posla, čak i dobro plaćenog. Slijede neka objašnjenja zašto je pritok novca od aktive bolji od prihoda od posla.

Pogledajmo tri vrste prihoda:

Zarađeni prihod	50%
Prihod od vrijednosnica	20%
Pasivni prihod	0%

*Zarađeni prihod* je, u većini slučajeva, prihod od osobnog rada.

*Prihod od vrijednosnica* je, u većini slučajeva, prihod od vrijednosnih papira kao što su dionice, obveznice i uzajamni fondovi.

*Pasivni prihod* je, u većini slučajeva, prihod od nekretnina.

Kao i uvijek, prije no što donesem bilo kakvu financijsku odluku, vrlo je važno da dobijem kompetentan profesionalni savjet o svim pitanjima vezanim uz porez. Ono što za jednu osobu može biti legalno planiranje poreza, za drugu može biti kršenje poreznog zakona. Bit ovog dijela jest poznavanje utjecaja koji mogu imati riječi. Postoji značajna razlika u porezu između *zarađenog* prihoda i *pasivnog* prihoda. Što se tiče poluge, porezi su za većinu ljudi *obrnuta ili negativna* poluga. Osoba koja naporno radi za zarađeni prihod, mora raditi barem dvostruko napornije od osobe koja radi za *pasivni* prihod. Rad za zarađeni prihod je kao da se krećete dva koraka naprijed, pa jedan natrag.

### ***Plaćate im poreze čak i nakon što prestanete raditi***

Ljudi koji kažu: "Naporno radi, štedi novac i investiraj u mirovinski fond 401(k)", rade za novac od 50%. Kad se umirovite i počnete izvlačiti novac iz svojeg plana 401(k), na novac koji izlazi iz tog fonda plaćate po stopi za *zarađeni* prihod, ili novcu od 50%, kako bi ga nazvao moj bogati otac. I kamate od štednje podliježu porezu po stopi *zarađenog* prihoda. Mnogi ljudi kažu: "Moram i dalje raditi jer moj prihod od socijalnog ne pokriva moje troškove života." U času kad osoba počigne raditi za zarađeni prihod da bi nadopunila prihod od socijalnog, država ne samo da uzima porez na zarađeni prihod, već počigne i smanjivati vaše iznose od socijalnog jer imate posao. Kada je moj bogati otac rekao: "Većina ljudi planira biti siromašna", znao je što govori. Bio je svjestan državnih zakona vezanih uz prihod nakon mirovine. Ako niste siromašni i želite zaraditi više novca, država vam neće pomoći. Mnogi umirovljenici zbog poreza jednostavno zaključče da je bolje biti siromašan i ne vraćati se na posao.

Bit je u tome da, ukoliko odlučite upotrijebiti metodu: *naporno radi, štedi novac i investiraj u 401 (k)*, upotrebljavate vrlo spore riječi, zbog kojih imate vrlo spor financijski plan. Iako vam izbor tih riječi u financijskom planu može dozvoliti da dostignete razinu dobrostojećeg života od 100,000\$ do milijun dolara godišnje od mirovine, iste te riječi u većini slučajeva neće vam omogućiti da prijedete na bogatu i ultra-bogatu razinu prihoda. Kao što je rekao bogati otac: "U bogatstvu ima mnogo više toga no što je posjedovanje mnogo novca." Bogati upotrebljavaju drukčije riječi, i te riječi vode ih u drukčija životna iskustva... Iskustva kao što je prikupljanje kapitala umjesto štednje novca.

Druge riječi su:

*Spore riječi*

Štednja novca

*Brze riječi*

Stvaranje novca

Bogati otac preporučio je većini ljudi da štede novac. Ali on sam nije ga štedio. Rekao je: "Fokusiranje na štednju novca oduzima mi previše vremena, a u tome nema dovoljno poluge." Govorio je: "Novac koji većina ljudi štedi je novac nakon plaćanja poreza." Da bi osoba mogla uštedjeti 10\$, morala je zaraditi 20\$ jer to je *zarađeni* prihod ili novac od 50%. Povrh toga, kamate koje dobivate od štednje također su podložne višim porezima.

Umjesto da se fokusira na *štednju* novca, bogati otac cijeli je život vježbao *stvaranje novca*. Rekao je: "Ako znaš kako izgraditi biznise i investirati novac, možeš zaraditi toliko novca da će tvoj problem biti to što ga imaš previše. Kad imaš previše novca, u banci imaš *višak novca*, a ne *štednju*."

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, pisao sam o dvije vrste problema s novcem - nedostatak novca i višak novca. Većina ljudi poznaje samo prvi problem, problem nedostatka novca. Ti bi ljudi definitivno trebali naučiti kako štedjeti novac. Financijski plan mojeg bogatog oca bio je da ima previše novca. On je imao previše novca koji je čekao na štednom računu i stalno je tražio investicije u koje će uložiti višak novca.

Njegova stvarnost ili kontekst ukazivao je da u svijetu postoji obilje novca. Stvarnost mojeg siromašnog oca bila je da je novac rijedak, i zato se cijeli život borio da ga uštedi.

Koja je razlika između *rada* za novac i *štednje* novca?

Ako ste pročitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac*, sjetit ćete se priče o tome kako sam slušao svojeg siromašnog oca (bukvalno) i pokušao *stvoriti novac*. Pokušao sam ga napraviti tako što sam topio olovne tube od zubne paste i od njih lijevao novčiće. Moj siromašni otac morao mi je objasniti razliku između *stvaranja novca* i *krivotvorenja*. Moj siromašni otac nije mi mogao reći kako stvarati novac jednostavno zato, što je on znao samo *raditi za novac*. U stvarnom svijetu novca, mnogi bogati postaju vrlo bogati tako što *stvaraju novac*, a ne rade za njega. Na primjer, Bill Gates postao je najbogatiji čovjek na svijetu tako što je izgradio kompaniju i prodavao njezine dionice.

Prodavanje dionica vaše kompanije jedan je od oblika stvaranja novca. U principu, sve dok postoji tržište prodavača i kupaca za bilo što što biste mogli stvoriti, vi u tom kontekstu *stvarate novac*. Na primjer, moje knjige su jedna vrsta *stvaranja novca*. Sve dok za njih postoji tržište, moje mi knjige stvaraju novac umjesto da moram raditi za taj novac. Da sam liječnik koji mora osobno raditi kako bi dobio plaću, bio bih liječnik koji radi za novac. Da sam liječnik koji je otkrio novi lijek i prodaje ga u obliku tableta putem apoteka, ta tableta bila bi način za *stvaranje novca*, a ne oblik rada za novac.

Dakle, *rad* za novac u većini je slučajeva spor, a pronalaženje načina za *stvaranje novca* može biti mnogo brže ako znate što radite. Ako planirate *raditi za novac* i zatim ga *štedjeti*, možda zamahujete vrlo starom i vrlo tupom sjekirom svojih roditelja. Postoje i druge riječi koje mogu usporiti ili ubrzati vaše stvaranje bogatstva:

*Spore riječi*

Porast vrijednosti

*Brze riječi*

Smanjenje vrijednosti

Ne brinite ako ne shvaćate u potpunosti ove riječi. I meni je trebalo neko vrijeme da ih potpuno shvatim. Ako ih zaista želite bolje shvatiti, možda bi bilo dobro da zamolite računovođu ili profesionalnog investitora u nekretnine da vam objasni te koncepte. Slijedi kratak primjer načina kako se ti termini odnose na vaš financijski plan.

Neki dan, na televiziji je bila emisija o srednjoškolcima koji uče investirati u tržište dionica. Jedan od intervjuiranih učenika rekao je: "Zaradio sam mnogo novca jer sam kupio dionice XYZ kompanije i njihova cijena je narasla." Drugim riječima, on je sudjelovao na tržištu u nadi za kapitalnom dobiti ili *porastom vrijednosti* dionica koje je izabrao. Kad većina ljudi kaže: "Naša kuća je dobra investicija", kažu to jer očekuju da njezina vrijednost poraste.

Čuo sam prijatelje kako govore stvari kao što je: "Kupio sam udio na novim terenima za golf. To je dobra investicija i očekujem da će se njezina vrijednost udvostručiti za pet godina." Za njih su takvi povrati dobre investicije, a nadajmo se da će ostvariti udvostručenje novca za pet godina.

Bogati otac naučio je svojeg sina i mene da upotrebljavamo drukčije riječi. Kad se radi o kupnji i investiranju, govorio je: "Vi profitirate kad kupujete, ne kad prodajete." Drugim riječima, nije očekivao da njegovim investicijama poraste vrijednost. Ako jest, njemu je to bio bonus. Bogati otac investirao je zbog trenutnih povrata od investicije ili zbog pritoka novca. Investirao je i zbog stvari koju je nazivao "fantomski prtok novca", ili *smanjenje vrijednosti*. Primjer smanjenja vrijednosti zgrade dao sam u prethodnom poglavlju. On je volio trenutni *prtok novca* i *smanjenje vrijednosti* jer nije htio čekati da njegovoj investiciji poraste vrijednost kako bi stvorio novac. Rekao bi: "Čekati da poraste vrijednost dionice ili nekretnine presporo je i prerizično."

Bit je u ovome - ako očekujete stvaranje novca negdje u budućnosti, vaš plan je spor jer upotrebljavate spore riječi koje vode sporim idejama. Da ponovim riječi bogatog oca: "Vi profitirate kad kupujete, ne kad prodajete." Upoznao sam mnogo ljudi koji kupe nekretninu na njoj gube novac svaki

mjesec i kažu: "Vratit ću novac kad vrijednost mojeg imanja poraste i prodam ga."

U Australiji, mnogi ljudi kupuju imanja, na njima svaki mjesec gube novac i misle da je to dobra investicija jer im država daje porezne olakšice na gubitak novca. Po mojem mišljenju, to je način razmišljanja gubitnika. Često ih pitam: "Zašto ne kupite imanje koje vam svaki mjesec donosi novac i porezne olakšice?" Odgovor koji često dobijem jest: "Ne, moj računovođa kaže mi da potražim imanje za koje ću svakog mjeseca gubiti novac kako bih imao porezne olakšice." Toliko o vožnji na sporom, rizičnom vlaku umjesto na brzom, profitabilnijem.

*Spore riječi*

Izbjegavanje rizika

*Brze riječi*

Kontrola dobiti

Moj siromašni otac govorio je: "To je prerizično", "Idi na sigurno", ili: "Zašto riskirati?" Što je više vjerovao u te ideje, sve je više gubio kontrolu nad financijskim životom. Time što je kao zaposlenik igrao na sigurno, izgubio je kontrolu nad porezima. Govoreći da je investiranje rizično i da nije zainteresiran za novac, sve je više gubio kontrolu nad svojom financijskom edukacijom. Na kraju, plaćao je sve veće i veće poreze iako se umirovio i investirao je samo u sigurne investicije koje nisu imale nikakav uspjeh ili su gubile vrijednost.

Imam dalekog rođaka koji je proveo dvadeset i pet godina u vojsci, umirovio se kao časnik i danas sjedi pred TV-om i gleda emisije o financijama, promatrajući kako vrijednost njegovih dionica svakim danom opada. Postaje sve depresivniji jer nema kontrolu nad svojim vrijednosnicama. Jednog dana vidio je predsjednika jedne od kompanija čije je dionice kupio kako leti u svojem novom privatnom zrakoplovu, i objavljuje kako njegovo osoblje dobiva bonuse od milijun dolara. On se samo mogao pridružiti zboru nezadovoljnih dioničara.

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, pisao sam o deset investitorskih kontrola bogatog oca. Te su kontrole vitalne za



svakoga tko želi imati određeni stupanj kontrole nad svojim životom i budućnošću. Trenutno brinem zbog toga što 90% populacije SAD-a i mnogih drugih zapadnih zemalja ima vrlo malo kontrole nad financijskom budućnošću. Postotak je još i gori u nerazvijenim državama.

Bogati otac rekao mi je da moram imati plan učenja kako da ostvarim sve veću kontrolu nad svojom financijskom budućnošću. Rekao je: "Da bi bio igrač na brznoj stazi, moraš imati plan za stjecanje sve veće kontrole. Na brznoj traci kontrola je važnija od novca." Ako želite saznati više o tih deset kontrola, bilo bi dobro da pročitate (ili ponovo pročitate) *Vodič bogatog oca u investiranje*.

Završna riječ o temi rizika i kontrole: bogati otac rekao je: "Što više osoba traži *sigurnost*, utoliko više predaje *kontrolu* nad svojim životom." Danas vidim kako nastaju dva svijeta. Jedan je svijet koji zovem Odgovorno društvo. To je skupina koja vjeruje u odgovornost za svoj život i krajnji ishod života. Postoji i druga skupina koju nazivam Društvo žrtava, a to je skupina koja vjeruje da je za njihove živote odgovoran netko drugi, kompanija ili država. U bilo kojoj skupini, obitelji ili kompaniji, obično postoje oba tipa društva. I jedni i drugi vide svijet iz svojeg konteksta ili stvarnosti, i jedni i drugi misle da su u pravu. Otkrio sam da je jedan od faktora razlike između tih društava njihov temeljni pogled na ideje rizika i kontrole. Žrtve žele predati *kontrolu* nad svojim životima nekome drugome kako bi izbjegle *riskiranje*. Zatim se ljute što netko zloupotrebljava kontrolu koju su oni sami prvi predali zlostavljaču. Drugim riječima, žrtve su često žrtve samih sebe.

U nadolazećim godinama, bit će mnogo financijskih žrtava, ljudi koji predaju kontrolu financijskim profesionalcima i zagrizu njihovu udicu, žinju i plovak. Mnoge od tih budućih žrtava bit će ljudi koji će povjerovati mantri "Investiraj dugoročno, u različite stvari, idi na duge staze i zadržavaj, tržite je u porastu posljednjih 40 godina, idi na sigurno." Te žrtve pale su na te riječi ili savjete jednostavno zato što su htjele vjerovati u njih. Ako nisu mudro izabrali savjetnike, postat će financijske žrtve.

Danas se milijuni i milijuni ljudi kockaju sa svojom financijskom budućnošću i sigurnošću putem dionica i uzajamnih fondova. Čak i ja imam uzajamne fondove u svojem mirovinskom planu. No, ja se ne planiram uz njihovu pomoć obogatiti, niti računam da ću od njih živjeti kad završe moji radni radi. Osobno, ne vjerujem previše tržištu dionica. Otkrio sam i to da su uzajamni fondovi prespori i zahtijevaju od mene da koristim vlastiti novac. Kao što sam već rekao, za bogaćenje se radije služim posuđenim novcem nego svojim, a banke mi ne dopuštaju posuđivanje novca za kupnju uzajamnih fondova.

Drugi razlog iz kojeg govorim da su uzajamni fondovi spori jest to što se veliki profiti ili porasti vrijednosti bilo kojih vrijednosnih papira događaju prije no što se kompanija pretvori u javnu. Kad bogati investitori počnu investirati u dionice kompanije, oni uglavnom investiraju prema uvjetima koje postavlja KOR (Komisija za osiguranje i razmjenu) kroz regulaciju D, pravilo 506 i druge slične regulacije. Drugim riječima, bogati investiraju u dionice kompanije kad je kompanija još uvijek *privatna*. Javnost investira u dionice kompanije nakon što postane *javna*. Razlika može biti ogromna. Na primjer, ako ste investirali 25,000\$ u Intel *prije* no što je postao javna kompanija, tih 25,000\$ danas možda vrijedi 40 milijuna \$, zavisno o usponima i padovima tržišta dionica.

Bit je u tome da su bogati već zaradili novac *prije* no što je javnost i saznala da kompanija postoji. To znači da bogati investiraju s mnogo manjim rizikom i s potencijalom mnogo većih povrata. Do trenutka kad uzajamni fond kupuje dionice kompanije, profit je već ostvaren. Zatim šira javnost kupuje uzajamni fond koji je kupio dionice javne kompanije, iste one u koju su bogati investirali još dok je bila *privatna*. Drugim riječima, umjesto da investiraju u uzajamni fond ili javne dionice, bogati su investirali putem memoranduma privatnih ulaganja, poznatih i kao 506 reg. Razlika u potencijalnoj brzini bogaćenja između uzajamnih fondova i PJP-a, te 506 reg. je

zapanjujuća. Kao što je rekao bogati otac: "Investiranje u uzajamni fondje investiranje u kraj hranidbenog lanca."

To ne znači da uzajamni fondovi nisu dobre investicije. Za većinu ljudi, odlične su. Još su i bolje ako znate što radite, poznajete rizike i znate cijelu igru investiranja u dionice i uzajamne fondove, javne i privatne.

Mogu čuti kako neki od vas govore: "PJP i su dobri na tržištu dionica koje raste, ali ne i na tržištu koje pada." U tome ima istine, ali bez obzira na tržište, bogatima uvijek idu privatne investicije koje se ne nude široj javnosti. Zato poznavanje riječi, vokabulara i žargona investiranja bogatih poboljšava vaše šanse da se brže obogatite.

U bliskoj budućnosti, bogati će biti još bogatiji jer su uključeni u pre-PJP ponude. Neće investirati u tehnologiju, u računala, ili u kompanije s Interneta. Umjesto toga, investirat će u nove biotehnoške kompanije, kompanije za genetski inženjering i nove kompanije s riječima *sustav* ili *mreža* u svojim nazivima. Investirat će u kompanije budućnosti, za koje mi još nismo niti čuli. Investirat će u kompanije i projekte s nekretninama o kojima će prosječna osoba čuti tek nakon što profit bude realiziran. Investirat će u memorandume privatnih ulaganja ili partnerska društva s ograničenom odgovornošću i slična investicijska vozila, a ne u uzajamne fondove.

### *Spore riječi*

Plaćanje po maloprodajnim cijenama

### *Brze riječi*

Kupovina u veleprodaji

Većina nas dovoljno je svjesna da uvijek postoje veleprodajne i maloprodajne cijene. Isto vrijedi i u investiranju. Bogati postaju još bogatiji jer plaćaju veleprodajne, a ne maloprodajne cijene. Kad pogledate društvenu igru PROTOK NOVCA, vidjet ćete utrku štakora i brzu stazu. Utrka štakora je tamo gdje investitori plaćaju po maloprodajnim cijenama, a brza traka je tamo gdje plaćaju po veleprodajnim cijenama. Bogati postaju sve bogatiji jer su poznati kao *prijatelji i obitelj* ljudi koji imaju pristup investicijama po veleprodajnoj cijeni.

*Spore riječi*  
Kupovina dionica

*Brze riječi*  
Prodaja dionica

Bill Gates nije postao najbogatiji čovjek na svijetu tako što je prodavao dionice Microsofta. Postao je najbogatiji čovjek na svijetu jer je prodavao dionice vlastite kompanije. Kao što je objašnjeno u diskusiji o plaćanju maloprodajne ili veleprodajne cijene, bogati postaju bogati jer oni često prodaju dionice vlastitih kompanija. Da bi prodavali dionice vlastite kompanije, često morate biti *osnivač* ili *prijatelj* ili *obitelj* osnivača.

*Spore riječi*  
Ići u školu

*Brze riječi*  
Ići na seminare

Moj siromašni otac često se vraćao u školu. Zato je pohađao Čikaško sveučilište, Northwestern i Sveučilište Stanford, sve odlične, prestižne škole. Moj pravi otac vratio bi se uzbuđen, entuzijastičan i u očekivanju promocije jer je investirao svoje vrijeme za povratak u školu.

Moj bogati otac pohađao je seminare. Govorio je: "U školu ideš ako želiš biti bolji zaposlenik ili bolji stručnjak kao što su liječnici, pravnici ili računovođe. Ako ti nisu važne diplome, promocije ili siguran posao, ideš na seminare. Seminari su za ljude koji žele bolje financijske rezultate od promocije na poslu ili povećane sigurnosti posla."

Ja predajem na seminarima, a ne u školama. Škole privlače drugačiji tip studenata od seminara. Na primjer, moja supruga Kim i ja imamo dogovor da zajedno idemo na najmanje dva seminara godišnje. Idemo zajedno jer smo otkrili da seminari, čak i oni loši, osnažuju naš brak, prijateljstvo i poslovno partnerstvo. Informacija ili edukacija ima moć povezati ljude zajedničkim iskustvom kao i razdvojiti ih ako ne uče zajedno.

Tijekom godina, prisustvovali smo mnogim seminarima o marketingu, prodaji, razvoju sustava, postupanju prema zaposlenicima i, naravno, o investiranju. Spremamo se na seminar o tome kako posuditi novac od države za investiranje u kuće za ljude slabijeg materijalnog stanja. Seminar košta samo 85\$, održavaju ga državne institucije, a od onoga što ćemo

naučiti očekujemo milijune. To mislim kada kažem da ljudi dolaze na seminare zbog *rezultata*, a ne zbog *promocija*.

Upoznao sam pisce koji su u školi dobro prolazili, ali njihove se knjige ne prodaju u onoj nakladi u kojoj se prodaju moje. Kad im predložim da prisustvuju tečajevima izravnog marketinga, tečajevima o prodaji ili tečajevima o pisanju kopija, mnogi se oneraspolaže. Kao što sam rekao u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, ja sam pisac koji se najbolje prodaje, ne koji najbolje piše.

Neki dan, sreo sam prijatelja koji je poslao svoju kćer u relativno dobru državnu školu. Bio je prilično ponosan na činjenicu da je za njeno obrazovanje platio 85,000\$ tijekom četiri godine. Ona je upravo dobila posao za 55,000\$ godišnje i on je oduševljen.

Zatim me upitao koliko koštaju moji seminari i rekao sam mu oko 5,000\$ za tri dana. Zinuo je na tu cijenu i rekao: "To si ne mogu priuštiti. To je preskupo za tako kratko vrijeme." Kad me pitao što podučavam u ta tri dana, odgovorio sam: "Prvog dana pokrivamo temu kako izgraditi biznis poput Billa Gatesa i pretvoriti ga u javni putem PJP-a. Prvog dana govorimo i o tome kako postati pripadnik obiteljske ili prijateljske razine PJP-a, u slučaju da ne želiš postati poput Billa Gatesa i samo želiš kupovati dionice po veleprodajnoj cijeni. Drugog i trećeg dana razrađujemo temu kako pronaći investicije u nekretnine, kako ih brzo analizirati i kako ih financirati. Drugim riječima, podučavamo te da razmišljaš, pregovaraš i analiziraš poslove poput Donalda Trampa. Podučavamo ljude i tome kako da koriste trgovanje opcijama na način na koji to rade menadžeri fondova poput Georgea Sorosa, a to nije isti način kojim se koriste menadžeri uzajamnih fondova. Povrh toga, pokrivamo temu kako upotrijebiti korporacije da plaćaš manje poreze i štitiš svoju aktivu. Upoznat ćeš unutarnje investitore s brze staze koji će ti reći kako pronaći investicije s najboljim polugama na svijetu. I što je najvažnije, upoznat ćeš ljude koji razmišljaju poput tebe. Drugim riječima, vjerojatno ćeš steći nove prijatelje koji se kreću istom brzinom kao i ti."

Sve što je on mogao reći bilo je: "To je previše novca za tri dana."

Kao što sam rekao, postoje spore riječi i brze riječi. Ja bih radije potrošio 5,000\$ i tri dana da naučim kako zaraditi milijune, a možda i milijarde, nego što bih potrošio 4 godine i 85,000\$ da bih naučio kako raditi za 55,000\$ ili malo više tijekom ostatka života. Povrh toga, tih 55,000\$ jest zarađeni prihod.

Postoji još jedan izvor brze, jeftine i vrlo učinkovite edukacije koji stalno koristim. 1974. kad sam napustio marine i znao da neću ostati u kvadrantu E poput svojeg bogatog oca, počeo sam se pretplaćivati na audio kazete kompanije Nightingale-Conant. Oni posjeduju audio knjižnicu nekih od najvećih stručnjaka za biznis, motivaciju i vodstvo na svijetu. Još uvijek pamtim kako sam kupio kazete *Budite najbolji* Earla Nightingalea i stalno ih slušao vozeći se i planirajući bijeg iz E kvadranta i korporacijskog svijeta. U stvari, još uvijek slušam taj program jednom godišnje dok vježbam u dvorani ili se vozim automobilom.

Kad me ljudi pitaju: "Kako ću pronaći mentora?" često im kažem: "Zatražite katalog od Nightingale-Conanta i počnite slušati neke od najvećih mentora svih vremena." Kao što je bogati otac često govorio: "Zaista, bogati ljudi postaju bogati kod kuće, u slobodno vrijeme." Govorio bi: "Nije posao vašeg šefa da vas učini bogatim. To je vaš posao."

Neki od najvećih majstora u knjižnici Nightingale-Conanta su sir John Templeton, osnivač Templeton Fonda, Brian Tracy, Zig Ziglar, Dennis Waitley, Og Mandino, Seth Godin, Harvey McKay i drugi. Naučio sam više, zaradio više novca, pronašao novu inspiraciju za nastavak, dobio nove ideje i otkrio nove načine da napravim neke stvari dok sam vozio automobil, vježbao u dvorani ili šetao. Zbirka majstora u Nightingale-Conantu je neprocjenjiva, i za manje od stotinu dolara možete provesti koliko god želite osobnog vremena s nekim od velikih svjetskih učitelja i majstora. Sve što morate učiniti jest da pritisnete gumb za premotavanje kazete i oni ponavljaju upravo ono što želite čuti. Nikada od tih kazeta nisam dobio fakultetsku diplomu, ali pronašao sam financijsku slobodu i, što je najvažnije, samopouzdanje da budem iskren prema sebi.

## ***Zašto neki ljudi traže samo sadržaj***

Jedna od velikih razlika između onih koji idu u školu i onih koji pohađaju seminare jest razlika između *konteksta i sadržaja*. Primijetio sam da, kada osoba koja pohađa školu upita osobu koja pohađa seminare: "Što si dobio na seminaru?", osoba koja je pohađala seminar često nije u stanju objasniti što je dobila. Razlog je u tome što su mnogi seminari orijentirani na širenje konteksta, a ne sadržaja. Osoba čiji je kontekst upravo proširen često ne može specifično reći što je dobila. Osoba koja je orijentirana na školu, koja bi radije ostala zaposlenik, često ne može shvatiti takvu nejasnoću. Osoba koja želi zadržati isti kontekst i traži samo proširenje sadržaja neće shvatiti osobu koja je sretna što se njezina stvarnost proširila, i samo čeka da se pojavi novi sadržaj. Ljudi koji žele samo novi sadržaj, često se uznemire kad se dira njihov kontekst. Zato traže sadržaj, a ne proširenje konteksta. Dobra je vijest da i jedni i drugi mogu napredovati, bez obzira na to što traže. No, osoba koja najbrže napreduje jest osoba koja traži proširenje konteksta i sadržaja.

## ***Je li vrijeme da izađete iz Utrke štakora?***

Neki dan netko mi je rekao: "Igrao sam jednom vašu igru PROTOK NOVCA. Što da sada učinim?"

Odgovorio sam: "Igrali ste PROTOK NOVCA 101 jednom? Samo jednom?"

"Samo jednom", odgovorio mi je.

"Koliko dugo ste igrali?" upitao sam.

"Oko tri sata", odgovorio je.

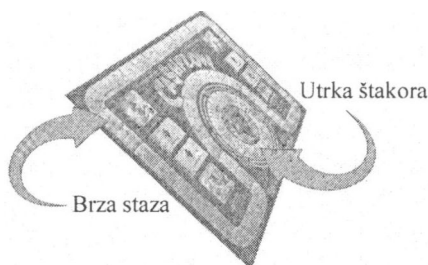
"Jeste li izašli iz Utrke štakora?" upitao sam ga.

"Ne, nisam. Ali naučio sam lekciju."

"Kakvu ste lekciju dobili?" upitao sam.

"Dosadilo mi je. Naučio sam da je utrka štakora dosadna i zamorna. Naučio sam da mrzim igre, pa vas pitam što sada da učinim. Ne želim igrati igre. Želim se obogatiti. Recite mi što sada."

Uzeo sam ploču za igranje na slici ispod i pokazao krug nazvan Utrka štakora.



Polako i promišljeno progovorio sam, pokazujući krug utrke štakora: "Za vas, ovo je samo glupa igra?"

Klimnuo je glavom, nasmiješio se i rekao: "Da. Ne želim se igrati. Želim se obogatiti u stvarnom životu."

"Ne mislite li da je ova igra stvarni život?" upitao sam ga.

"Ne", reče on žmirujući. "Ta igra ne može se primijeniti na mene."

"To je zanimljivo", rekoah ja, pokazujući utrku štakora. "Za mene ova igra jest stvarni život. Želim vas nešto upitati. Na kojoj ste vi stazi? Na *utrci štakora* ili na *brzoj stazi*?"

Mladić me blijedo pogledao i nije ništa odgovorio.

Nastavio sam govoreći: "Za mene, ova igra je stvarni život. A u stvarnom životu, ili ste najjednoj, ili drugoj stazi." Imao sam pri ruci članak Roberta Reicha, bivšeg Ministra rada kojeg sam citirao na početku ovog dijela. Izvadio sam članak i pročitao citat:

"To više nije pitanje zaposlenja, pa čak niti pristojne plaće."

"U novoj ekonomiji, s nepredvidljivim zaradama, pojavljuju se dvije staze, brza staza i spora staza, kao i nepostojanje stupnjeva između njih."

"Mislite, *brza staza* zaista postoji?" upita on.

Klimnuo sam glavom i rekao: "Postoji, a postoji i *utrka štakora*. Devedeset i devet posto populacije SAD-a investira iz *utрке*



*štakora*. Oni iz *utrke štakora* sve više i više zaostaju. Kao što kaže Robert Reich: "Između njih ne postoje stupnjevi." To znači da ste ili na jednoj, ili na drugoj stazi. Dakle, s koje staze vi investirate?"

"Pa, imam dobro plaćen posao i zarađujem mnogo novca. Ne znači li to da investiram s *brze staze*?" upita on.

"Ne mislim tako, ali ne znam. Vi mi morate reći. U što investirate?" upitao sam ga. "Jeste li milijunaš, zarađujete li godišnje preko 200,000\$?"

"Imam 350,000\$ u svojem 401(k) i zarađujem preko 120,000\$ godišnje. Ne znači li to da sam kvalificiran za *brzu stazu*?" upita on.

"Ne mislim tako", odgovorio sam. "Prema propisima KOR-a, niste kvalificirani za brzu stazu."

"Ne shvaćam", reče on. "Biste li mi rekli što sam propustio?"

Duboko sam uzdahnuo. Bilo mi je olakšanje što sam uspio otvoriti njegov *kontekst* ili njegov um za novi *sadržaj* ili informaciju. Uvijek mi je bilo teško podučavati nekoga tko misli da zna sve odgovore. Svi znamo da je teško uliti vodu u čašu koja je već puna. Isto tako je teško podučiti nešto nekoga čiji um je zatvoren ili ispunjen drugim sadržajem.

Govoreći polako, rekao sam: "Stvorio sam ovu igru s dvije staze, jer za mene ova igra predstavlja stvaran život. U stvarnom životu, svi smo mi na jednoj ili drugoj stazi. Kao što Robert Reich kaže: "Između njih ne postoje stupnjevi."

"Mislite, svi smo u *utrci štakora* ili na *brzoj stazi*?" upita on, s nešto više zanimanja.

"Da", rekoj ja. "A pouka igre je u tome kako da vi i ja izađemo iz utrke štakora. Svrha igre je da vam otvori um prema mogućnosti da se obogatite i postanete financijski slobodni, slobodni od utrke štakora koju većina nas poznaje, slobodni od mučnog provođenja cijelog života radeći za novac i živeći u granicama mogućnosti. Što više igrate igru i što više podučite druge igranju te igre, to će se više vaš um otvoriti toj mogućnosti i to više u vašem umu, i vašem kontekstu i sadržaju, postaje stvarnija financijska sloboda. Ako vam um nije otvoren,

velika je šansa da ćete vi biti jedan od onih 99 posto ljudi koji provode svoj život u utrci štakora."

"Iako zarađujem mnogo novca?" upita on.

"Odlično pitanje", rekoh glasno. "Najbolje pitanje koje ste mogli postaviti. Odgovor je: novac vas sam po sebi neće izvući iz utrke štakora, niti će vas uvesti na brzu stazu. Zato je moj bogati otac uvijek govorio: "Novac te ne čini bogatim."

"Zašto?" upita on sa zbunjenim izrazom lica. "Nije li potrebno mnogo novca da bi se došlo na brzu stazu?"

"Još jedno odlično pitanje, a odgovor je: ne", rekoh ja. Bilo mi je drago što se njegov um otvara za nove ideje, umjesto da se pravi da zna sve odgovore. "Potrebno je više od novca da bi se izašlo iz utrke štakora, i više od novca da bi se investiralo na brznoj stazi."

"Ne shvaćam", reče on. "Što treba ako ne novac? Mogu shvatiti zašto je potrebno više od novca da bi se izašlo iz utrke štakora. Ali na shvaćam zašto je potrebno više od novca da bi se investiralo na brznoj stazi."

Promislio sam prije odgovora na njegovo pitanje. "Sjećate li se reklama u publikacijama poput *The Wall Street Journala* i financijskih publikacija sa slikom dobro odjevenog, dobrostojećeg čovjeka koji stojeći na uglu ulice drži transparent na kojem piše: "Imam novac za investiranje"

"Da, vidio sam te reklame. Nisam ih shvatio", odgovorio je tiho i pomalo zbunjeno.

"Takvih je reklama bilo mnogo između 1995. i 1999. Poruka je da ima mnogo ljudi koji su na tržištu dionica ili na poslu zaradili mnogo novca i sada traže investicije bogatih, investicije koje se nalaze na brznoj stazi. Problem je u tome što, premda imaju novac, još uvijek im nisu dozvoljene bolje investicije na brznoj stazi. Istina je da na brznoj stazi ima mnogo sumnjivih, pa i pokvarenih poslova, ali najbolji poslovi zatvoreni su mnogima, iako imaju novac."

"Iako imaju novac?" upita on. "Zašto? Ne shvaćam."

"Jer novac se ne računa na brznoj stazi", rekoh ja. "U investiranju u stvarnom životu, novac se računa samo za one ljude koji su zapeli u utrci štakora."

"Novac se ne računa?" ponovi on. "Zašto se novac ne računa?"  
"Zato što već svi na brznoj stazi *imaju* mnogo novca. Zato se novac više ne računa. Da bi došao do boljih investicija na brznoj stazi, ono što se računa jest *što znaš* ili *koga znaš*."  
"Misliš, računa se ono što donosiš na stol, a ne novac", reče on tiho.

"Pogodio si "u sridu"", rekoh ja sa smiješkom. "Stvari nisu različite između bogatih, siromašnih i srednje klase. Stvari su suprotne. Jedna strana misli da je novac važan, a kad se obogatite, otkrijete da novac više nije važan."

Proveo sam slijedećih nekoliko minuta pokazujući mu različite razine izlaznih strategija. Objasnio sam mu da su mnogi ljudi u stanju dostići razinu dobrostojećeg života, što u prihodu iznosi 100,000\$ do milijun dolara. No, ako su postigli tu razinu prihoda napornim radom, štednjom i ekonomičnošću, možda im neće biti dopušteno da investiraju u investicije bogatih i ultra-bogatih. Mnogima nije dozvoljeno da investiraju jednostavno zato jer možda imaju novca, ali im nedostaje obrazovanja i iskustva potrebnih za investicije na brznoj stazi. Imaju novac, ali na stol ne donose ništa drugo.

"Zato su tamo bile te reklame s dobrostojećim ljudima koji drže transparente na kojima piše: "Imam novac za investiranje"", reče mladić čiji je um sada dobivao novi kontekst. "Imali su novac, ali nitko nije htio njihov novac jer nisu bili spremni za brzu stazu."

"Točno", rekoh ja. "I zato je moj bogati otac govorio: "U bogatstvu ima mnogo više toga no što je novac.""

"Pa što da učinim?" upita mladić.

"Pa, prvo što bih ja učinio jest da bih se vratio i odigrao PROTOK NOVCA 101 najmanje još desetak puta. Igrajte sve dok ne budete u stanju izaći iz utrke štakora za manje od sat vremena, bez obzira na svoju profesiju, plaću, uvjete tržišta i probleme s kojima se susrećete u igri. Zatim pogledajte riječi na brznoj stazi i pogledajte neke od definicija riječi. Nakon što naučite te definicije, potražite investitore koji ulažu u investicije u *brznoj stazi*. Provedite neko vrijeme s njima. Slušajte njihove riječi i probajte shvatiti što im je, osim novca,

važno. Što više njihovih riječi razumijete, više ćete biti u mogućnosti komunicirati s njima i počet ćete shvaćati njihov svijet, svijet *brze staze*."

"Jeste li to i vi učinili?" upita on.

"Ne, to je ono što *činim*. To činim svakog dana svojeg života. Kao što sam rekao, ova igra je stvarni život. Ili ste u *utrci štakora* ili na *brzjoj stazi*."

"Pa kako ste vi izašli iz utrke štakora?" upita on. "Znam da ste počeli ni iz čega."

"Imao sam plan. Imao sam plan za to kako izaći iz utrke štakora. Velika razlika je u tome što je moj plan bio od početka bogat plan. Bio je to plan koji će mi omogućiti da zaradim mnogo novca, ali što je još važnije, da naučim riječi, steknem obrazovanje i iskustvo potrebno za brzu stazu. Investirajte neko vrijeme u izbor svoje izlazne strategije i počnite stvarati vlastiti plan koji će uključivati obrazovanje, iskustvo i vokabular potreban za brzu stazu."

Mladić klimne glavom. Um mu je sada bio otvoren. "Tako mnogo ljudi se umirovi ali ostaje u utrci štakora?"

"Većina", odgovorio sam tiho. "Njihovi životi kretali su se prema planu. Dospjeli su na sporu stazu i ostali tamo cijeli život. Nisam htio dospjeti na sporu stazu, pa sam potražio bolji plan, plan koji će funkcionirati za mene. Nadam se da ćete pronaći bolji plan."

Mladić je klimnuo glavom i tiho rekao: "Hoću."

### ***Sažetak stvaranja poluge za vaš plan***

Po mojem mišljenju, tako mnogo ljudi naporno radi cijeli život, a ipak završi siromašno ili zaglavljeno u životnoj utrci štakora zato što su živjeli život prema sporom planu. Važan je korak. Ukoliko se želite umiroviti mladi i bogati, tiho sjednite i upitate se: "Koje i čije planove slijedim?" Druga pitanja koja si možete postaviti su:

1. Kakva je izlazna strategija mojeg života?
2. Koliko su brze moje riječi i moje ideje?

3. Na kojoj sam stazi danas i na kojoj stazi želim biti u budućnosti?
4. Za kakav prihod radim danas, i je li to vrsta prihoda za koju želim raditi sutra?
5. Koja je dugoročna cijena sigurnosti?

*Jedanaesto poglavlje*

## *Poluga integriteta*

Od 1985. do 1989. Kim i ja nismo imali nikakav *pasivni* prihod ili prihod od *vrijednosnica*. Vrijedno smo radili na izgradnji biznisa kako bismo mogli imati zarađeni prihod s boljom polugom. Sav višak novca koji smo zaradili ulagali smo u izgradnju biznisa. Znali smo kakav prihod želimo, znali smo definiciju prihoda koji želimo, znali smo da moramo pretvarati zarađeni prihod u pasivni ili prihod od *vrijednosnica*, ali nismo imali što pokazati kad se radilo o te dvije vrste prihoda. Kako su godine prolazile, mogao sam čuti svojeg bogatog oca kako govori: "Onog časa kad pasivni prihod i prihod od *vrijednosnica* postanu dio tvojeg života, tvoj život će se promijeniti. Te riječi će se otjeloviti."

Oba moja oca bila su vrlo sitničava po pitanju poznavanja definicija riječi. Razlika je bila u tome što se nisu fokusirali na iste riječi. Jedan otac poticao me da tražim riječi za školu, a drugi riječi koje se odnose na novac, biznis i investiranje. Mnoge noći sam prosjedio sa svojim rječnikom, čitajući različita značenja različitih riječi.

Upoznao sam mnoge ljude koji se nazivaju investitori. Kad ih upitam koliki su im pasivni prihodi i prihodi od *vrijednosnica*, mnogi priznaju da nemaju mnogo, ako uopće išta i imaju, no

ipak tvrde da su investitori. Oba moja oca rekla su: "Vrijediš onoliko koliko vrijedi tvoja riječ. Ljudi koji ne drže riječ ne vrijede mnogo." Malo se ljudi umirovi mlado i bogato zato što nisu vjerni zadanoj riječi. Upotrebljavaju riječi koje za njih nisu stvarne.

### ***Više od običnih definicija***

Oni od vas koji su čitali knjigu *Bogati otac, siromašni otac* sjetit će se različitih definicija koje su njih dvojica imali za aktivu i pasivu. Moj siromašni otac pretpostavljao je da poznaje definicije obiju riječi, pa se nikada nije potrudio da ih potraži, jer definicije koje se nalaze u većini akademskih rječnika ne pojašnjavaju razlike.

Mrzio sam tražiti definicije riječi, ali i danas tražim definicije riječi koje ne razumijem. Zašto ih tražim? Tražim ih jer su, po mojem mišljenju, riječi najmoćnije oruđe na raspolaganju ljudskim bićima. Kao što je rekao bogati otac: "Riječi su oruđe za mozak. Riječi omogućavaju mozgu da vidi ono što oči ne vide." Također je rekao: "Osoba koja upotrebljava siromašne riječi ima siromašne ideje, a time i siromašan život." Razmislite na trenutak o dubokom značaju koji je imalo u mojem životu i u mnogim drugim životima poznavanje riječi *zarađeni* i *pasivni prihod* te *prihod od vrijednosnica*. To su relativno jednostavne riječi, ali poznavanje razlike među njima može biti vrlo važno za vaš život.

Ako želite promijeniti svoju financijsku budućnost, jedan od najvažnijih i najjeftinijih koraka koje možete poduzeti jest poznavanje riječi koje često upotrebljavate. Na televiziji, neke velike investitorske kuće unajmile su slavne ličnosti koje izbacuju riječi kao što su *C/Z omjer*, *plan reinvesticije dividendi*, *kapitalizacija tržišta* i druge moderne riječi investitorskog žargona. Te investicijske kuće žele da vi mislite kako je poznavanje tih definicija važno da biste postali bolji investitor, i zaista je tako. No postoje i mnogo temeljnije i važnije definicije koje čovjek mora poznavati ako se stvarno planira umiroviti mlad i bogat. Neke od tih temeljnih i

važnijih riječi koje treba razumjeti su vaš osobni *tekući omjer*, *brzi omjer*, *omjer likvidnosti*, *omjer duga i glavnice*, kao i razlika riječi *aktiva i obveze*, kao i razlika između *zaradenog i pasivnog prihoda*, *te prihoda od vrijednosnica*.

## ***Kroćenje snage riječi***

Zašto su te riječi važnije? Odgovor je: zato jer riječi *C/Z omjer*, *plan reinvesticije dividendi*, *kapitalizacija tržišta* nemaju veze s vama, naročito ako tek pokrećete biznis ili investicije. Za vas i vaš život mnogo su važniji temeljni omjeri kao što su *omjer duga i glavnice* ili *omjeri likvidnosti*. Zašto? Jer su ti omjeri korisni vama osobno, jer te definicije možete upotrebljavati u stvarnom životu. Ako shvatite kako se ti omjeri odnose na vas osobno i ako primijenite te riječi na vaš osobni život, tada riječi postaju dio vašeg života - riječi se otjelove - a kad se to dogodi, ukrotili ste njihovu snagu.

*C/Z omjeri* primjenjuju se općenito na kompanije na javnom tržištu, poput IBM-a i Microsofta. *C/Z omjer* nema veze s vama, osim ako ste vi osobno na prodaju, a vjerujem da je ropstvo ukinuto prije nekog vremena. Za one koji možda ne znaju što je *C/Z omjer*, taj omjer brzo evaluira ukoliko je pojedina dionica skupa ili jeftina. To je kao kad osoba u dućanu pita kolika je cijena slanine po kilogramu. Postoji razlika između slanine koja se prodaje za 2.99\$ i one koja se prodaje po 1.19\$, a svaki mudar kupac zna da to što je slanina jeftinija ne znači da bi je bilo bolje kupiti. Isto vrijedi i za visoki ili niski *C/Z omjer*.

*C/Z omjer* jednostavno mjeri relativnu cijenu dionica u usporedbi sa zaradom. Na primjer, ako je dionica dala dividendu od 2\$, a koštala je 20\$, njezin *C/Z omjer* bio bi 10, što bi značilo da vam treba 10 godina da vratite svojih 20\$ ako stvari ostanu iste. To što dionica ima visok ili nizak *C/Z omjer* ne znači da bi je trebalo kupiti ili ne, kao što cijena po kilogramu ne govori je li to dobar ili loš komad slanine. Postoje i drugi faktori koje biste trebali provjeriti prije no što kupite jeftini komad slanine.



Tijekom manije kompanija s Interneta, mnoge dionice imale su visok C a nikakav E, što je činilo ulaganje u te kompanije smiješnim, ako ste gledali samo omjere cijena i zarade. Kad se tržište srušilo, mnogi su ljudi priželjkivali da su barem kupili jeftinu slaninu i stavili je u hladnjak, umjesto što su kupovali dionice s visokim C, a bez E. Danas je čak i smrznuta slanina vrednija od dionica nekih od kompanija s Interneta. Ljudi koji su vjerovali da se može investirati u obećanje budućnosti bez stvarne sadašnjosti, ispali su glupi. Mnogi mladi promotori tih kompanija s Interneta imali su pravi kontekst, ali ne i pravi sadržaj... Sadržaj koji se zove obrazovanje i iskustvo u biznisu i investiranju.

Postoje i drugi važni, temeljni i osnovni omjeri koje treba razumjeti, a ako ih razumijete i upotrebljavate, poboljšavaju se vaše šanse da postanete bogatiji i financijski uspješni. Korisniji omjer za vas je omjer duga i glavnice. Zašto je važniji? Zato što ga može koristiti svatko od nas, a trebali bismo ga koristiti svaki mjesec. Na primjer, ako imate dugoročni i kratkoročni dug od, recimo, 100,000\$, a imate glavnice od 20,000\$, vaš omjer duga i glavnice izgledao bi ovako:

100.000\$

20,000\$

U ovom slučaju, vaš omjer duga i glavnice bio bi 5. Pitanje je, što to znači? Pa, u stvarnosti vrlo malo, no ako slijedeći mjesec taj omjer bude 10, to bi vam mogao biti pokazatelj da ne upravljate dobro svojim životom. Omjer duga i glavnice od 10 može značiti ili to da vam je dug skočio na 200,000\$ ili da vam je glavnica pala na 10,000\$. U svakom slučaju, ti brojevi imaju više značenja jer su to stvarni brojevi koji su povezani s vašim životom. Kao što je rekao bogati otac: "Gledaj svoja posla." Poznavanje ovih jednostavnih omjera odlično je oruđe kako biste naučiti gledati i voditi svoja posla - poslove svojeg života.

## ***Omjeri primjenjivi u vašem životu***

Kao što C/Z omjeri odražavaju povjerenje koje kompanija za investiranje ima prema rukovodstvu javne kompanije, vi kao menadžer vlastitog života morate imati omjere koji su primjenjivi na vaš život. Slijede neki omjeri o kojima biste trebali voditi računa, ako želite biti bolji menadžer svojeg financijskog života.

Jedan od omjera za koje me bogati otac učio da ih valja promatrati jest ono što je zvao omjer bogatstva. Njegov omjer bogatstva bio je:

$$\frac{\text{Pasivni prihodi} + \text{prihodi od vrijednosnica}}{\text{Ukupni troškovi}}$$

Cilj računanja vašeg omjera bogatstva jest da nastojite da vaši pasivni prihodi i prihodi od vrijednosnica budu jednaki ili premaše vaše ukupne troškove. To bi značilo da možete ostaviti svoj posao (izvor zarađenog prihoda) i zadržati svoj stil života. Kad pasivni prihodi i prihodi od vrijednosnica premaše vaše troškove, omjer će biti 1 ili više, i izaći ćete iz utrke štakora. To je cilj igranja PROTOKA NOVCA 101, moje patentirane društvene igre koja vas podučava kako stvoriti pasivni prihod i prihod od vrijednosnica.

Primjer bi bio:

$$\frac{600\$ \text{ pasivnog} + 200\$ \text{ vrijednosnica}}{4,000\$} = 0.2$$

Da je bogati otac vidio taj omjer, 0.2 ili pasivne prihode i prihode od vrijednosnica koji iznose 20% troškova, održao bi mi jedan strog govor o tome kako trebam više raditi da povećam svoje pasivne prihode i prihode od vrijednosnica. Kao što je rekao bogati otac: "Onog časa kad učiniš pasivni prihod i prihod od vrijednosnica dijelom svojeg života, tvoj život se mijenja. Te riječi će se utjeloviti." Za njega, što sam bolje znao

što je to pasivni prihod i prihod od vrijednosnica, moj bi se život više mijenjao jer bi se mijenjala stvarnost mojeg života. Bogati otac smatrao je da je omjer bogatstva vrlo važan omjer koji treba dobro poznavati, jer je to odličan pokazatelj koliko dobro upravljate poslom svojeg života. Rekao je: "Većina ljudi umirovi se siromašna jer ne znaju što znači imati pasivni prihod ili prihod od vrijednosnica u životu. Možda znaju definiciju, ali nemaju integritet potreban da učine te riječi dijelom svojeg života."

Tijekom pet godina, Kim i ja znali smo koje su definicije riječi i znali smo da ih želimo u svojem životu, ali pet godina nismo imali te prihode. Iznenada, nakon što se 1987. tržište dionica srušilo i kad je uslijedila sedmogodišnja recesija, znali smo da se pojavio prozor mogućnosti. Bilo je vrijeme da ostvarimo riječi. Bilo je vrijeme da steknemo omjer bogatstva koji je veći od nule. Kupili smo prvo imanje 1989., i do 1994. imali smo malo više od 10,000\$ pasivnih prihoda mjesečno, a naši ukupni troškovi bili su manji od 3,000\$ mjesečno. To nam je davalo omjer bogatstva od 3.3. Danas je naš omjer bogatstva preko 12, iako su nam troškovi značajno porasli. To je moć usvajanja tih riječi u vlastiti život.

Ako se zaista želite umiroviti mladi i bogati, trebali biste učiniti omjer bogatstva bogatog oca dijelom svojeg života. Mislim da ćete otkriti kako vam znače više od Z/C omjera IBM-a ili Microsofta. Ako svaki mjesec budete promatrali taj omjer, mislim da ćete otkriti kako vam se život mijenja mnogo brže od nekoga tko radi za povišicu plaće. Omjer bogatstva bogatog oca u velikoj je mjeri utjecao na ono što sam smatrao važnim u životu.

Kad se osvrnem unatrag, vidim da sam zahvaljujući tim jednostavnim lekcijama bogatog oca zaradio u životu najviše novca. Danas je moj osobni omjer duga i glavnice 0.7, što znači da noću mirno spavam, iako imam mnogo dugova. Nisam bez dugova i ne planiram biti bez dugova. Bit je u tome da su te jednostavne lekcije bogatog oca imale mnogo jači utjecaj na moj život no sve godine koje sam proveo učeći računanje, sferičnu trigonometriju i kemiju. Njegove lekcije imale su tako

dubok utjecaj jer su relevantne za cijeli moj život. Nikada nisam koristio računanje, sferičnu trigonometriju ili C/Z omjer kako bih donio odluku o investiranju. Ne koristim ih jer nisu korisni i nisu baš relevantni za moj osobni financijski uspjeh.

### ***Pridodajte moć svojem životu***

Dvije su važne stvari na koje želim ukazati u ovom poglavlju o riječima, djelima i integritetu. Prva je to da nekoliko jednostavnih definicija i jednostavnih brojeva može donijeti veliku moć u čovjekovom životu. Kao što bi svaki dobar kupac htio znati cijenu kilograma slanine, svatko od nas trebao bi poznavati svoj omjer duga i glavnice, omjer osobnog bogatstva, i druge jednostavne matematičke pokazatelje, u koje sada neću ulaziti.

Druga stvar jest da uspjeh ne čini samo poznavanje definicija riječi i razbacivanje riječima da bi se zvučalo inteligentno. Previše ljudi danas koristi riječi koje zapravo ne razumiju. Mnogi službenici financijskih servisa koriste financijske riječi koje zapravo ne razumiju, kao što je "C/Z omjer", u pokušaju da zvuče inteligentnije od svojih klijenata. Bit stvari, ako se želite umiroviti mladi i bogati, jest da je važno da stalno upotpunjavate svoj financijski vokabular. Ali da bi ga mogli kvalitetno upotpuniti, važno je i to da poznajete više od jedne definicije riječi. Po mojem mišljenju, važno je riječi učiniti dijelom svojeg života i svoje stvarnosti. Na primjer, kad kažem "*pasivni prihod*", kažem to strasno, jer je to važan dio mojeg života. *Pasivni prihod* meni znači jednako mnogo kao što većini zaposlenika znači *povišica*. Prema riječi *povišica* ne osjećam neku strast, jer ona je za mene prihod bez mnogo budućnosti.

Proveo sam godine učeći kako pretvoriti zarađeni prihod u pasivni prihod. Što više vremena provodim radeći to, toliko više iskustva iz stvarnog života stječem. Problem koji imam s mnogim službenicima financijskih servisa kao što su brokeri za dionice, brokeri za nekretnine i financijski planeri, jest to što, iako vama prodaju investicijske proizvode, proizvode koji će vam možda jednog dana pružati pasivne prihode ili prihode od

vrijednosnica, oni sami rade samo za zarađeni prihod. Za mene, to je pomalo van integriteta.

### ***Koliko je dug nos vašeg financijskog savjetnika?***

Bogati otac volio je bajke. Jedna od njegovih omiljenih bajki bila je priča o Pinokiju, drvenom lutku koji je htio postati pravi dječak. U priči, Pinokio je lagao, i što je više lagao, nos mu je postajao sve duži. Tek nakon što je pronašao srce i počeo govoriti istinu, pretvorio se u pravog dječaka od krvi i mesa. Kad bi bogati otac pričao tu priču svojem sinu i meni, rekao bi: "To je još jedan primjer načina na koji se riječi mogu otjeloviti... U drvetu."

Zabrinem se kad pomislim na milijune ljudi koji na kocku tržišta dionica stavljaju svoju financijsku budućnost. Milijuni ljudi zabrinuti su za svoju financijsku budućnost dok se broj otkaza povećava, a tržište fluktuirá. U jednim novinama koje sam upravo pročitao, objavljena je priča o tome kako su umirovljenici izgubili najveći dio svoje mirovinske štednje zbog savjetnika za investiranje i prodavača osiguranja kojima su vjerovali. Novinski članak kaže da su savjetnici i agenti osiguranja počeli tim umirovljenicima prodavati te lažne instrumente, bez sankcija svojih brokerskih kuća ili kompanija za osiguranje, jednostavno zato što su kompanije za koje su radili smanjile provizije (zarađeni prihod) koje su plaćale agentima pa su agenti pronašli nove, lažne produkte za prodaju ljudima koji su im vjerovali, ljudima koji su se nadali nekakvom pasivnom prihodu i prihodu od vrijednosnica u starosti.

U sljedećim desetljećima, milijuni ljudi bit će u financijskoj nevolji jednostavno zato što su slušali te takozvane profesionalce s dugim drvenim nosevima. Ljudi od drveta, koji će vam govoriti: "Tržište dionica uvijek raste, uzajamni fondovi isplaćuju prosječno 12 posto godišnje, investirajte dugoročno, u različite stvari i smanjite prosjek troškova vaših gubitaka."

## ***Moć integriteta***

Iako moji očevi *nisu* naglašavali važnost *istih* riječi, obojica su naglašavali važnost riječi *integritet*. Obojica su se slagala da je jedna od definicija integriteta korelacija između *riječi* i *djela* neke osobe. Obojica su govorili: "Slušaj ono što netko *govori*, ali što je još važnije, gledaj što *radi*. Drugim riječima, ako netko kaže: "Doći ću po tebe u 7 ujutro", i dođe po vas u 7 ujutro, onda on u tom trenutku pokazuje 100-postotni integritet. Njegove riječi i djela su cjeloviti. Ako kaže: "Doći ću po tebe u 7 ujutro" i ne pojavi se, ne nazove niti se ispriča, u tom trenutku integritet tog čovjeka je 0 posto. Njegove riječi i djela nisu u skladu. Njegove riječi i djela nisu cjeloviti.

Moj pravi otac ukazao mi je na to kako je jedna od definicija riječi *integritet* riječ *potpunost* ili *cjelina*. Stalno je govorio: "Vrijediš onoliko koliko ti vrijedi riječ." Stalno je podsjećao svoju djecu na važnost držanja riječi. Govorio bi: "Na kraju, mi smo ono što govorimo. Na kraju, sve što imamo jest naša riječ. Ako vam riječ ne vrijedi, ne vrijedite ni vi." Zato je govorio: "Nikad ne dajte obećanja koja ne mislite održati."

Neki dan u Dallasu dva mladića upitala su me mogu li prisustvovati mojem seminaru o investiranju. Zamolili su besplatne ulaznice jer nisu imali novca. Budući da su bili vrlo uvjerljivi, Kim i ja složili smo se da na ulazu ostavimo dvije besplatne karte. Nisu se pojavili i shvatio sam zašto imaju problema s novcem, iako imaju odlične poslove.

## ***Plan s integritetom***

Jedan od jednostavnijih, ali moćnijih dijelova mojeg plana za život u velikom bogatstvu bio je da pazim na integritet, da držim riječ i da poštujem moć riječi usklađujući riječi s djelima. Tijekom godina, bogati otac poticao me da poštujem svoje male dogovore. Rekao je: "Ako poštuješ *male* dogovore, poštivat ćeš i *velike*. Osoba koja ne može poštivati male dogovore, nikada neće ostvariti svoje veće snove." Tu ideju iznosim sada, jer ima mnogo ljudi s velikim planovima, ali njihovi veliki planovi

nikada se ne ostvare. Razlog je taj što previše ljudi ima velike planove, ali ne poštuju male dogovore. Kao što je rekao bogati otac: "Ljudi koji ne poštuju male dogovore su ljudi kojima se ne može vjerovati. Ako ti se ne može vjerovati kod malih dogovora, ljudi ti neće pomoći u ostvarenju tvojih velikih snova. Ako ne možeš održati riječ, ljudi ti ne vjeruju i imaju malo povjerenja u tebe i tvoje riječi."

Gledao sam na djelu mudrost savjeta obaju očeva o moći riječi. Vidio sam mnoge ljude koji pokazuju svoje temeljno ponašanje pod pritiskom. Imam jednog prijatelja koji ne poštuje svoje dogovorene termine sastanaka sa mnom i onda se pita zašto ne želim s njim poslovati. Također krši dogovore s drugim ljudima, kao što su partneri, zaposlenici i bankari, i često ih legalno vara. Iako je uspješan, uvijek mora tražiti nove ljude s kojima će poslovati. Umjesto da gradi svoje veze, on ih uništava i mora počinjati stalno iznova s potpuno novim ljudima. Nema problema s pronalaženjem novih ljudi, ali njegov drveni nos raste i sve ga je teže sakriti.

Jedna moja druga prijateljica je osoba koja laže pod pritiskom. Umjesto da kaže istinu, ona laže i nada se da će se time izvući. Kad je stjeraju u kut ili se konfrontiraju s njom, kaže: "To nije moja krivnja. Ne mogu si pomoći. Osim toga, nisam lagala. Niste čuli što sam rekla." Kao što je rekao moj bogati otac: "Ljudi koji se ne drže malih dogovora su ljudi kojima se ne može vjerovati. Ako ti se ne može vjerovati kod malih dogovora, ljudi ti neće pomoći da ostvariš velike snove."

Zato ja prenosim mudre riječi svojih očeva, a to su riječi: "Pazi da ti riječi i djela budu jedno." Kad spominjem brze i spore riječi, uvjeravam vas da je dio mojeg plana da potpuno shvatim svaku od tih riječi mentalno, emocionalno i fizički. Bogati otac inzistirao je da napravim planove učenja svake riječi na mentalni, emocionalni i fizički način. Na primjer, rekao je: "Tvoj život zauvijek će se promijeniti kad naučiš kupovati dionice po *veleprodajnim*, a ne po *maloprodajnim* cijenama. Kad saznaš koliko se možeš obogatiti kupujući po veleprodajnim cijenama, više nikada nećeš htjeti kupovati po maloprodajnim." Rekao je: "Tvoj život promijenit će se

zauvijek kad shvatiš razliku između *štednje* novca i *stvaranja* novca", i: "Tvoj život promijenit će se zauvijek kad naučiš zašto je bolje imati *smanjenje vrijednosti* nego se nadati i moliti za *povećanje vrijednosti*." Rekao je: "Ako posvetiš život ostvarivanju tih riječi i učiniš ih dijelom svojeg života, tvoj život bit će daleko drukčiji od nekoga tko zna riječi samo po definiciji."

Značajan dio mojeg plana bio je da pazim da riječi, koje sam naučio ili sam ih postao svjestan, postanu što prije aktivni dio mojeg života. Sa stajališta mojeg bogatog oca, ja ne bih imao integritet kad bih samo bacao te financijske riječi s ciljem da zvučim inteligentno, da impresioniram druge ljude, a ne bi ih koristio u svojem životu.

Dakle, lekcija koju vam prenosim od svojeg bogatog i siromašnog oca jest: kad radite plan, učinite dijelom tog plana vaše potpuno razumijevanje i upotrebu moći novih, bržih riječi koje želite u svojem životu. Nemojte se samo ograničiti na definiciju, ili još gore, ne znati definiciju i razbacivati se riječima iz žargona nadajući se da ćete impresionirati laike. Učinite riječi dijelom svojeg života i ukrotit ćete njihovu moć. Bogati otac često je govorio: "Postoje propovjednici i učitelji. Propovjednici su ljudi koji ti govore što da radiš, ali sami ne rade to što tebi govore. Učitelji su ljudi koji ljudima govore o onome što rade ili su već učinili." Bogati otac rekao je: "U svijetu novca, biznisa i investiranja, imamo previše propovjednika."

## ***Zaključak***

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, uzmite si vremena da stalno nadograđujete svoj financijski vokabular i imajte integritet da radite ono o čemu govorite. Uvijek pamтите da su riječi oruđe za mozak i da postoje brze i spore riječi prema bogatstvu.



## ***Najdestruktivnija od svih riječi***

Bogati otac često je govorio: "Riječ koja je od svih riječi uništila najviše života jest riječ *sutra*." Rekao je: "Siromašni, neuspješni, nesretni i bolesni su oni koji najviše koriste riječ *sutra*. Ti ljudi često govore: "Počet ću investirati *sutra*", "*Sutra* ću početi sa svojom dijetom i vježbanjem", ili: "Od *sutra* počinjem čitati." I tako dalje." Bogati otac rekao je da riječ *sutra* uništava više života od bilo koje druge riječi. Rekao je: "Problem kod riječi *sutra* jest u tome što ja nikada nisam vidio *sutra*. *Sutra* ne postoji. *Sutra* postoji samo u umovima sanjara i gubitnika. Ljudi koji odgađaju stvari za *sutra* otkrivaju da ih grijesi i loše navike njihove prošlosti na kraju sustižu." Završio je svoj komentar o riječi *sutra* rekavši: "Nikada nisam vidio *sutra*. Sve što imam jest danas. *Danas* je riječ za pobjednike, a *sutra* za gubitnike."

U slijedećim poglavljima i lekcijama, naučit ćete kako danas napraviti jednostavne stvari koje mogu u velikoj mjeri poboljšati vaše *sutra*.

*Dvanaesto poglavlje*  
***Poluga bajki***

***Od ružnog pačeta do labuda***

Bogati otac volio je priču o kornjači i zecu. Jednom mi je rekao: "Uspješan sam jer sam uvijek bio kornjača. Nisam imao bogatu obitelj. Nisam bio pametan u školi. Nisam završio školu. Nisam naročito talentiran. No, daleko sam bogatiji od većine ljudi jer nisam stao. Nikada nisam prestao učiti ili širiti svoju stvarnost o onome što je moguće u mojem životu."

Bogati otac volio je bajke i biblijske priče. Na početku ove knjige, podijelio sam s vama priču o Davidu i Golijatu. Bogati otac volio je priču u kojoj mali čovjek može pobijediti diva koristeći polugu pračke. Bogati otac volio je bajke. Iako nije bio veliki ljubitelj čitanja, apsorbirao je lekcije iz tih bajki i te lekcije vodile su njegov život, život u kojem je počeo ni iz čega i na kraju postao financijski mogul.

Mnogo puta, dok smo Kim i ja bili bez novca i živjeli u neimaštini, pronalazio bih mjesto na kojem bi tiho sjeo i opet slušao bogatog oca kako mi priča priču o kornjači i zecu. Sjećam se kako je rekao: "Često ćeš u životu upoznat ljude koji su pametniji, brži, bogatiji, moćniji i nadareniji od tebe. Ali to što oni imaju početnu prednost ne znači da ti ne možeš

pobijediti u utrci. Ako zadržiš vjeru u sebe, radiš stvari koje većina ljudi ne želi raditi i svakodnevno napreduješ, utrka života bit će tvoja."

Još jedna bajka koju je bogati otac volio bila je priča o tri prašćića. Često je priču o kornjači i zecu spajao s pričom o tri prašćića. Kad sam imao negdje oko dvanaest godina, bogati otac rekao je: "Siromašni ljudi grade financijske kuće od slame. Srednja klasa gradi financijske kuće od drveta, a bogati grade financijske kuće od cigle." Tada je dodao: "Da bi bio uspješna kornjača, u redu je da si spor, ali moraš paziti da polako gradiš kuću od cigala."

Kad sam 1968. bio kod kuće na božićnim praznicima, bogati otac i njegov sin pozvali su me u svoj novi dom, u apartman na vrhu njihovog novog hotela. "Sjećaš li se kako sam ti pričao te priče?" reče on, dok smo s njegovog balkona gledali preko bijele pješčane plaže i kristalno plavog oceana. "Sjećaš li se priče o kornjači i zecu i o tri prašćića?"

"Da", rekoh, još uvijek zapanjen zbog ljepote njihovog novog doma, na vrhu novog hotela. "Dobro ih pamtim."

"Pa, ovo je kuća od cigala", reče on s osmijehom.

Tog dana 1968. bogati otac nije morao reći mnogo više od toga. Pričao je bajke tako često da sam znao da se ova bajka obistinila. On je bio kornjača koja se kretala dužom, sporijom, manje sigurnom cestom, ali sada je bio na vrhu i nastavljao se penjati. Imao je 49 godina i prestigao je mnoge zečeve uz put.

Također sam znao da je moj pravi otac sagradio kuću od drveta, skupu kuću od drveta u vrlo dobrostojećoj četvrti Honolulua. Moj siromašni otac bio je promaknut u ravnatelja školskog sustava države Havaji. I on je došao do vrha svojih ljestava. I on je postao vidljiv u javnosti, kao i bogati otac. Razlika je bila u tome što je jedan kontrolirao svoju budućnost, a drugi nije. Jedan je živio u kući od drveta, a drugi u neboderu od cigala. Za tri godine, moj otac izgubit će svoj siguran posao, i sve što će imati bit će njegova drvena kuća.

## *Vrijedno je biti ružno pače*

Tada, 1968. godine, dok sam stajao na balkonu njegovog apartmana, bogati otac podsjetio me na još jednu bajku. Bila je to bajka za koju nisam znao koliko mu znači jer je nikada nije pričao svojem sinu i meni dok smo bili mali. "Znate li priču o ružnom pačetu?" upita on.

Klimnuh glavom.

"Pa, veći dio svojeg života vidio sam sebe kao ružno pače."

"Šališ se, zar ne? Kako si mogao vidjeti sebe kao ružno pače?" bilo mi je to teško povjerovati, jer bogati otac bio je vrlo naočit čovjek.

"Kad sam ispao iz škole u dobi od trinaest godina, gledao sam na svijet kao autsajder, netko tko se ne uklapa, netko tko je izostavljen. Dok sam radio u dućanu svojih roditelja, srednjoškolci koji su bili u nogometnom timu dolazili bi i nagurali me, ili bi nam pravili nered u dućanu. Mnogo puta, ti stariji sportaši-nasilnici došli bi i gurali limenke s polica ili bacali naranče na cestu i navodili me da reagiram na neki način."

"Jesi li im ikada vratio?" upitah ja.

"Dva puta sam se potukao, ali dobio sam prilično gadne batine", reče bogati otac. "Ali ne govorim ti ovu priču samo zbog tih nasilnika. U ovom svijetu ima i drukčijih nasilnika."

Pitajući se što bogati otac želi time reći, nastavio sam u tišini gledati s balkona dok je on nastavljao.

"Poznavao sam i ljude koji su akademski ili intelektualni nasilnici. Oni bi dolazili u dućan i obraćali mi se s visine jer su bili bolje obrazovani. Činilo se da gledaju na nas koji nismo išli u školu s visine, samo zato jer su mislili da su pametniji od nas.

"U mojoj školi ima mnogo takvih", rekoh ja. "Izgleda da zato što misle da su pametniji od tebe ili imaju bolje ocjene, imaju dozvolu da ti se cere u lice razgovarajući s tobom, ili te potpuno ignoriraju."

Bogati otac klimne. Nastavio je rekavši: "Dok sam radio u dućanu, upoznao sam i društvene nasilnike. Gledali su me s visoka jer su bili iz bogatih obitelji, ili su bili lijepi, seksi, naočiti, popularni i bili su u popularnom društvu. Mnogo puta ti klinci bi mi se smijali ili me zadirkivali dok sam ih posluživao. Sjećam se kako sam pitao jednu od djevojaka iz popularnog društva da izađe sa mnom, a njezine prijateljice smijale su mi se zato što sam je pitao. Sjećam se kako je jedna od njih rekla: "Zar ne znaš da bogate djevojke ne izlaze sa siromašnim dečkima?" To je stvarno boljelo."

"To se i danas događa", rekoh ja. "Upoznao sam djevojku koja mi je rekla da ne želi izaći sa mnom jer nisam pohađao Ivy League školu."

"Pa, ti si barem na koledžu", reče bogati otac. "Kad su djeca moje dobi odlazila na koledž, osjećao sam se usamljeno, zaboravljeno i neželjeno. I zato sam se sve ove godine vidio kao ružno pače."

Bogati otac nikada prije nije sa mnom podijelio taj dio svojeg života. Tada sam imao 21 godinu i shvatio sam da njegov sin i ja imamo prednosti koje on nije imao. Znao sam da je njegov život bio povremeno fizički naporan, ali nisam imao pojma koliko mu je bilo teško u mentalnom i emocionalnom smislu.

Dok sam stajao na balkonu njegovog prestižnog hotela, počeo sam shvaćati da mi nije ispričao priču o ružnom pačetu kako bi mi se smilio. Smiješio se i bio je sretan zbog toga. Upitao sam ga: "Upotrijebio si priču o ružnom pačetu da nastaviš. Nisi li? Nisi upotrijebio tu bajku da bi žalio sam sebe, zar ne?"

"Ne", složi se on. "Upotrijebio sam priču o ružnom pačetu, priču o tri prašćića, priču o Davidu i Golijatu i priču o kornjači i zecu kako bih nastavio. Umjesto da dozvolim tim klincima koji su bili sportski, društveni ili intelektualni nasilnici da me obeshrabre, upotrijebio sam njihovo snobovsko ponašanje kao poticaj da budem bolji. Danas imam kuću od cigala i mi smo sada u apartmanu te kuće. Da nije bilo tih bajki i biblijskih priča, danas ne bih bio ovdje. Više nisam ružno pače. Uzimajući vrijeme za gradnju kuće od cigala, koristeći polugu poput Davida i radeći polako poput kornjače, došao sam na vrh."

"Postao si labud?" rekojha uz osmijeh.

"Pa, ne bih išao tako daleko", nasmije se bogati otac. "Bit je u tome da svi možemo rasti, evoluirati i činiti dramatične promjene u svojem životu, ako to želimo. Druga je bitna stvar ta da se bajke mogu obistiniti. Ružno pače može postati prekrasni labud, a spore kornjače mogu dobiti utrku."

### ***Ružno pače u bogatog labuda***

Na svojim seminarima o investiranju, često pokažem slijedeće strategije izlaza:

Siromašni	25,000 \$ ili manje godišnje
Srednja klasa	25,000 \$ do 100,000 \$ godišnje
Dobrostojeći	100,000\$ do 1 milijun \$ godišnje
Bogati	1 milijun \$ ili više godišnje
Ultra-bogati	1 milijun \$ ili više mjesečno

Zamolim prisutne da ne budu kao Pinokijo, već da iskreno kažu što je za njih realno, ako nastave živjeti na način na koji žive. Pitam ih: "Ako nastavite raditi ono što radite danas, na kojoj financijskoj razini ćete izaći u dobi od 65 godina?" Također ih podsjećam da manje od jedan posto ljudi izađe na razini dobrostojećeg života ili višoj od toga.

Mnogi priznaju da bi bili sretni da izađu na razini srednje klase. Njihova primarna briga je da ne izađu na razini siromašnih. No, neki postavljaju i pitanje koje ja očekujem, a to je: "Što moram učiniti da bih došao iznad dobrostojećeg života?" U trenutku kad netko postavi to pitanje, dobiva mogućnost evolucije iz ružnog pačeta u financijskog labuda.

U ovoj fazi tečaja o investiranju, ponekad pričam bajke ili biblijske priče koje mi je pričao bogati otac. Pitam: "Možete li prigrliti lekcije iz tih priča i otjeloviti ih u svojem životu? Možete li vidjeti lekcije iz tih priča kao stvarne i moguće za vas? Možete li zamisliti da krenete kao financijski siromašno pače i završite kao bogat i moćan labud?" Neki mogu, a drugi

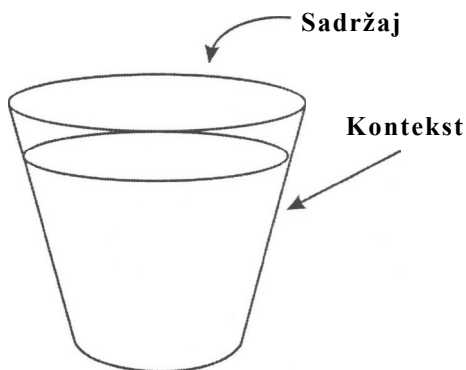
blijedo gledaju, pitajući se zašto govorim o bajkama na seminaru o investiranju.

Zatim kažem: "Za mene je promjena iz mentalnog sklopa srednje klase u mentalni sklop dobrostojećih ljudi bio promjena jednako velika kao promjena iz ružnog pačeta u labuda."

### ***Od sporog plana do brzog plana***

Na jednom od mojih tečajeva, mlada žena upitala me: "Koji je prvi korak?"

Prije no što sam odgovorio, na svojoj ploči nacrtao sam slijedeću sliku.



Zatim kažem: "1989., dvije godine nakon kraha tržišta i početka recesije, Kim i ja razrađivali smo naš plan. Bio je to spor plan. Kim i ja složili smo se da ćemo kupovati dvije nekretnine godišnje tijekom deset godina. Kad je tržište skrahiralo, pronalazili smo sve više poslova. Za manje od godinu dana, kupili smo pet malih imanja za najam i sva su imala pozitivan prtok novca. Po mojoj procjeni, pregledali smo preko 600 imanja da bi smo pronašli tih pet malih kuća u koje je imalo smisla investirati. No, tržište je postajalo sve gore i pojavljivalo se sve više poslova. Problem je bio u tome što smo ostali bez novca."

"Dakle, imali ste prilika, ali ste ostali bez novca?" upita mlada žena.

Pokazujući nacrtanu čašu, rekao sam: "Shvatio sam da smo dosegli granice našeg konteksta, naše stvarnosti."

"Dakle, bilo je vrijeme da promijenite stvarnost?" upita drugi student.

Klimajući glavom, rekoh: "Da. Bilo je vrijeme da promijenimo stvarnost ili propustimo priliku."

Polaznici su bili tihi i pažljivo slušali. Znajući da sam zadobio njihovu pažnju, upitao sam: "Koliko vas je vidjelo priliku, ali je niste bili u mogućnosti iskoristiti?"

Većina polaznika podigla je ruke.

"Kad se to dogodi," rekoh ja, "znači da ste došli do granica svojeg *konteksta*, onoga što smatrate mogućim za sebe, i vašeg *sadržaja*, a to je akumulirano znanje uz pomoć kojega rješavate probleme i izazove."

"Što se tada događa?" upita student. "Što bismo trebali učiniti?"

"Većina ljudi odustane, govoreći: "Ne mogu to učiniti", ili: "Ne mogu si to priuštiti." Mnogi će pitati prijatelje za njihovo mišljenje, a neki prijatelji će im reći da idu na sigurno i ne riskiraju."

"Pa što ste vi učinili?" upita student. "Što ste učinili kad ste shvatili da je vaš plan prespor, da se pojavila prilika i da nemate novca?"

"Pa, prvo što sam učinio bilo je da sam priznao sam sebi da se ponašam kao kornjača koja želi odustati. A nije bilo vrijeme za odustajanje, bilo je vrijeme za nastavak. Znao sam i to da je došlo vrijeme da postanem labud i prestanem biti ružno pače. Imajući lekcije iz tih bajki na umu, nastavio sam umjesto da odustanem. Znao sam da ne znam što učiniti, ali znao sam da moram učiniti nešto. Ti dani neznanja pretvorili su se u tjedne. Jednog dana Kim i ja vratili smo se s putovanja. Ja sam odlagao kovčege, kad je zazvonio telefon. Zvao je moj omiljeni broker za nekretnine, koji je rekao uzbuđenim glasom: "Upravo sam pronašao posao dana. Ako si zainteresiran za njega, dat ću ti prednost od pola sata prije no što kažem svojem drugom klijentu."

"Kakav je to bio posao?" upita student.



"Rekao mi je da je to stambena zgrada s dvanaest stanova u odličnoj četvrti i da košta samo 335,000\$, s predujmom od 35,000\$, i da prodavač jedva čeka da je proda. Broker mi je tada faksirao prodajne podatke o imanju s grubim procjenama prihoda i rashoda."

"Jeste li je kupili?" upita student.

"Ne", rekoj ja. "Rekao sam brokeru da mi da pola sata i da ću odmah otići tamo da je vidim. Kad sam došao tamo, shvatio sam zašto je to tako sjajan posao, pa sam jurnuo do telefona i rekao brokeru da ću je uzeti."

"Iako niste imali novca?" upita drugi student.

"Nismo imali ništa", rekoj ja. "Upravo smo kupili posljednju od naših pet nekretnina i stvarno nismo imali gotovine jer smo investirali u nekretnine, te u naš biznis. Iako nismo imali novca, ponudio sam prodavačima ono što su tražili, a to je 35,000\$ predujma i 300,000\$ uz kamate od 8% kroz 5 godina. To je bio tako sjajan posao da ga nisam mogao previdjeti."

"Zašto je to bio tako dobar posao?" upita drugi student.

"Bilo je mnogo razloga. Jedan je taj što su vlasnici živjeli na imanju i nikada nisu povećavali stanarine. Stanari su im bili prijatelji i nisu ih imali srca tražiti više novca, pa su cijene bile 25% niže od tržišnih. Drugi je razlog bio taj što je par bio prestar da upravlja imanjem i htjeli su odseliti. Budući da nisu bili sofisticirani investitori, nisu cijenili vrijednost svojeg imanja. Bojali su se da će vrijednost njihovog imanja opasti zbog recesije pa su jedva čekali da ga prodaju. Još jedan razlog zbog kojeg je to bila dobra investicija bio je taj što se samo na milju od tog imanja gradila nova tvornica za računalne čipove i više od tisuću novih zaposlenika doseljavalo je na to područje, što je značilo i više stanarine. Ali činjenica da ja nisam morao ići u banku da posudim novac je ono što je taj posao učinilo stvarno dobrom prilikom. Zato sam nazvao svojeg brokera i rekao mu da ću im dati punu cijenu i termine. Moj jedini problem sada je bio kako pronaći 35,000\$ u trideset dana, kad je taj par htio odseliti."

"Dakle, trideset dana ste se pitali: "Kako si to možemo priuštiti?"" upita student.

"Pa, dvije noći Kim i ja smo se okretali u krevetu, preznojavali i brinuli", rekoah ja. "Nismo se pitali kako si to možemo priuštiti. Pitali smo se zašto smo tako ludi. Ja sam si postavljao pitanje: "Zašto to radim? Ide nam dobro. Naše investicije rade. Zašto moram širiti granice svoje zone udobnosti?" Razmišljao sam o 35,000\$. Shvatio sam da je to više nego što mnogi ljudi zarade u cijeloj godini prije plaćanja poreza, a ja sam to morao stvoriti za mjesec dana. Htio sam odustati. Moje samopouzdanje bilo je poljuljano, osjećao sam se neadekvatno, glupo i budalasto. Nakon četiri noći, napokon sam se primirio i počeo se pitati: "Kako si to možemo priuštiti?"

"I kako ste si to priuštili?" upita student. "Jeste li?"

"Napokon, nakon preznojavanja, molitve i nastojanja da ne odustanemo, odnijeli smo papire u svoju banku i ispričali svoju priču direktoru banke. Nakon što nas je on odbio, pitao sam ga zašto nas je odbio i što smo mogli učiniti bolje. Nakon što mi je odgovorio, otišli smo u slijedeću banku, i opet su nas odbili. I opet sam upitao bankara zašto smo odbijeni. Do pete banke, naučio sam strahovito mnogo o tome kakve informacije banke žele, zašto to žele i kako žele da ih prezentiramo. Iako je naša prezentacija bila mnogo bolja, do pete banke su nas odbijali. Iako smo gotovo odustali, Kim i ja otišli smo u šestu banku. Ovaj put bili smo mnogo spremniji. Znali smo i to zbog čega je ta investicija dobra. Pokušavajući uvjeriti petoricu bankara, uvjerali smo sami sebe još više u razumnost te investicije. Ovaj put naša prezentacija bila je jasnija i mnogo profesionalnija. Izgovarali smo riječi koje je bankar htio čuti. Naši brojevi bili su jasni i uključili smo i naš izvještaj s ostalih pet imanja. Sada smo mogli objasniti bankarovima riječima i brojevima zašto je to dobra investicija. Šesti bankar je pristao. Dao nam je ček na 35,000\$ za dva dana i tri dana prije roka otišli smo javnom bilježniku i kupili stambenu zgradu s dvanaest stanova."

"Što se dogodilo nakon toga?" upita student.

"Tržište nekretnina nastavilo je padati, a mi smo nastavili kupovati", odgovorio sam. "Iako smo imali vrlo malo novca, nastavili smo kupovati. Do 1994., tržište je krenulo prema gore i postali smo financijski slobodni do kraja života. Tu stambenu

zgradu prodali smo za preko 500,000\$ 1994., a do tada nam je svaki mjesec stavljala u džep 1,100\$. Tih 165,000\$ kapitalne dobiti prenijeli smo bez poreza u stambenu zgradu s trideset stanova, a ona je i danas jedna od naših zgrada. Ta zgrada nam stavlja u džep malo više od 5,000\$ mjesečno. S drugim imanjima i investicijama koje smo imali, zarađivali smo mjesečno preko 10,000\$ pasivnih prihoda, što nas je dovelo na razinu dobrostojećeg života i umirovili smo se. Imali smo oko 10,000\$ pasivnih prihoda i oko 3,000\$ mjesečnih troškova. Bili smo financijski slobodni."

"Dakle, to nije bila sreća", reče student. "Bio je to vaš plan koji je ubrzao."

"Bili smo spremni na priliku i zgrabili smo je", rekoah ja. "Ubrzo nakon 1994., cijene nekretnina otišle su u nebesa i postalo je teže pronaći tako dobre poslove i prodavače."

"Dakle, zaradili ste mnogo novca bez imalo vlastitog novca?" upita student.

"Da, u tom poslu, ali ja vam ne preporučam da učinite to što smo mi učinili. Investiranje u nekretnine bez vlastitog novca može biti vrlo rizično, pogotovo ako nemate rezerve novca za slučaj da stvari krenu krivo. Upoznao sam mnoge ljude koji su kupili imanja bez ičega, samo da bi otkrili kako su troškovi imanja mnogo veći od prihoda koje ono nosi. Imao sam prijatelje koji su bankrotirali jer su kupili imanje ili biznis koji je bio previše zadužen. Zato ne preporučam otvoreno kupovanje nekretnina bez novca. Preporučam da steknete neko iskustvo u kupnji, prodaji i vođenju nekretnina prije no što krenete na veće poslove. Pogledali smo stotine drugih imanja prije no što smo kupili tu stambenu zgradu, i imali smo prtok novca od našeg biznisa da bismo podržali neočekivane gubitke od investiranja. Problem s kupnjom nekretnina bez novca jest u tome što obično ima previše stvari koje treba plaćati, a taj tip investicija može vas žive pojesti ako nešto krene krivo. Ponavljam: ne preporučam nikome da učini ono što smo mi učinili. Pričam vam ovu priču iz još jednog razloga."

"A to je?" upita drugi student.

Vrativši se do ploče, nadopunio sam svoj crtež.



"Ovu priču vam pričam zato što vam želim objasniti važnost spremnosti na širenje svojeg konteksta i svojeg sadržaja."

"Dakle, danas vam je lako priuštiti si imanje od 335,000\$ jer ste proširili svoju stvarnost i svoju edukaciju. Želite li to reći?" upita student.

"Vrlo lako", odgovorih ja. "Kada danas gledam na to, čini mi se glupim da 35,000\$ predujma smatram velikim novcem, a stambenu zgradu s dvanaest stanova velikim poslom. Ali tada mi je to bilo mnogo novca i to je bio vrlo velik posao. Važno je to što smo Kim i ja bili spremni nadići naš kontekst i naš sadržaj."

"Ali, većina ljudi ne ide izvan svoje razine udobnosti", reče drugi student. "Većini ljudi je lakše ići na sigurno i reći: "Ne mogu si to priuštiti.""

"Takvo je moje iskustvo", rekoh ja. "Vjerujem da je jedan od glavnih razloga zašto manje od 1 posto ljudi ulazi u razinu dobrostojećeg života ili više od toga jednostavno to, što je većini ljudi vrlo neudobno izlaziti iz osobne stvarnosti, konteksta i sadržaja. Većina ljudi rješava svoje financijske probleme onim što znaju, umjesto da prošire ono što znaju kako bi riješili veći problem. Umjesto da krenu na veće financijske izazove, većina ljudi bori se cijeli život s financijskim problemima s kojima se osjećaju opušteno. Ostaju siromašni, ali lijepi labudovi umjesto da riskiraju da opet postanu ružno pače."

"Jeste li vi opet postali ružno pače?" upita student pomalo cinično.

"Naravno", rekoh ja. "Nakon stambene zgrade od 335,000\$, bilo nam je lako investirati do razine od 2,5 milijuna. Od 1994. do 2001. bili smo uspješni u tom rasponu do 2,5 milijuna dolara i naš pasivni prihod porastao je na oko 16,000\$ mjesečno bez mnogo truda. Bili smo definitivno dobrostojeći i sada je bilo vrijeme da krenemo prema bogatstvu. Oni koji poznaju našu prošlost sjetit će se da je prva verzija knjige *Bogati otac, siromašni otac* bila pisana od 1995. do 1996., da sam 1996. osmislio i stvorio društvenu igru PROTOK NOVCA, i da sam se vratio u svijet biznisa. Istovremeno, 1996. znao sam da je došlo vrijeme da naučim pretvarati kompaniju u javnu putem PJP procesa, i tada sam upoznao Petera, kao što sam opisao u knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*. Također, 1996. Kim i ja upoznali smo Sharon Lechter i objavili smo knjigu *Bogati otac, siromašni otac*. Sharon, Kim i ja osnovali smo CASHFLOW Technologies, Inc. u jesen 1997. Ulazili smo u novi svijet s novim kontekstom, sadržajem i prijateljima. Naš kontekst investiranja u nekretnine ostao je na razini od 2,5 milijuna."

"Dakle, na drugim područjima proširili ste svoj kontekst, ali niste širili svoju stvarnost s nekretninama. Želite li nam to reći?" upita student.

"Upravo to vam govorim", rekoh ja. "Sa Sharon kao koautoricom i partnerom u biznisu, naša mala kompanija rasla je brže no što smo mogli i sanjati. Bez Sharon ne bismo bili tako uspješni kao što jesmo. Nakon što smo radili 5 godina s Peterom, imali smo 4 do 6 kompanija koje su išle u javnost kroz PJP proces u slijedećih nekoliko godina. Naša stvarnost o onome što je moguće proširila se značajno i u biznisu i u PJP-u. Naš kontekst je u tim područjima načinio kvantne skokove."

"Ali vaša stvarnost u nekretninama ostala je ista", reče student. "Ostala je ista od stambene zgrade za 335,000\$ i zapela je negdje između 335,000\$ i 2,5 milijuna \$. To je vaša lekcija, zar ne?"

"Točno", rekoh ja. "To što osoba napreduje u jednoj financijskoj areni ne znači da napreduje u svim arenama. Zato

smo 2001. Kim i ja odlučili da je vrijeme da se vratimo na nekretnine i opet proširimo zidove našeg konteksta."

### ***Bogaćenje postaje lakše***

Prije mnogo godina, bogati otac rekao mi je: "Jedan od razloga što bogati postaju bogatiji jest to što, kad jednom otkriješ formulu za bogaćenje, to postaje sve lakše. Ako nikada ne otkriješ formulu, bogaćenje uvijek izgleda teško i čini se prirodnim ostati siromašan."

Posvetio sam toliko vremena toj temi stvarnosti, sadržaja i konteksta zato što je to bila formula bogatog oca. Njegova osnovna formula bila je da se nikada ne govori: "Ne mogu si to priuštiti" ili: "Ne mogu to učiniti", i da se umjesto toga izabere proširenje vlastite stvarnosti. Kao što već znate, bogati otac koristio se bajkama i biblijskim pričama kao smjernicama za život, koje su ga provele kroz vremena sumnje i straha. Ali meni je najzanimljivija bila njegova lekcija ubrzavanja bogatstva. Rekao bi: "Kada jednom budeš svjestan da je formula bogaćenja stalno širenje vlastite stvarnosti, što povećava tvoju polugu, bogaćenje postaje sve lakše i lakše. Kod ljudi koji se zaglave u nekoj stvarnosti i misle da je to jedina stvarnost, brzina kojom se mogu obogatiti smanjuje se."

Drugim riječima, bogati otac podučio me da kad se jednom obogatim, daljnje bogaćenje postaje sve lakše i brže. Ako se nikada ne obogatite, život postaje teži i sporiji. Znajući to, znao sam da je došlo vrijeme da Kim i ja opet proširimo svoju stvarnost o nekretninama. Investirali smo preko pet godina šireći našu stvarnost o biznisu i procesu PJP, i postali smo bogati mnogo brže no ikada prije. Znao sam da će na slijedećoj razini bogaćenje biti još lakše. Znao sam jer sam vidio kako se to događa mojem bogatom ocu.

### ***Nakon 5 milijuna dolara sve postaje vrlo lako***

Krajem 2000., tržište dionica se rušilo, naš biznis brzo se širio, naše knjige i igre prodavale su se diljem svijeta, kompanije koje smo pretvarali u javne lijepo su se razvijale i uskoro su trebale postati profitabilne. Kim mi je rekla: "Želim se vratiti na

nekretnine. Moramo investirati u stabilniju aktivu ako želimo zadržati svoje bogatstvo." Time smo se vratili na tržište i u svoju staru stvarnost, stari kontekst i sadržaj. Osjećao sam se kao onda kad smo pokušavali pronaći 35,000\$ za stambenu zgradu od 335,000\$. Iako smo sada s lakoćom mogli ispisati ček za tri takve zgrade, i to u gotovini, bez pozajmice, opet smo bili u nevolji. Stvari nam nisu išle na ruku. U tom trenutku, znao sam da je opet vrijeme da proširimo svoju stvarnost. Do tada, Kim i ja tražili smo projekte u iznosu od oko 4 milijuna dolara. Osjećali smo se dobro s tim iznosom jer smo znali da imamo preko milijun dolara za predujam, ako bi nam bilo potrebno. Mislili smo da znamo mnogo, ali nismo mogli pronaći imanje ili iznos koji bi nam imao smisla ili bi bio u skladu s našim novim planom. Tada sam nazvao starog prijatelja Billa, koji posluje nekretninama u iznosima od više stotina milijuna dolara. Nakon što sam ga konačno pronašao, upitao sam ga što ne valja s našim pristupom. Bill je odgovorio: "Četiri milijuna dolara je težak iznos za tržište. Banke ne vole tako velike investicije, a projekti te veličine nisu dovoljno uzbudljivi za sofisticirane privatne investitore. Ali nakon 5 milijuna, opet postaje lako."

Čim je to rekao, znao sam da sam na granici svoje stvarnosti, svojeg konteksta. Četiri milijuna dolara bilo je lako i udobno, ali pet milijuna sada je bilo izvan moje zone udobnosti. Moj um počeo je vrištati, govoreći: "Ako ne mogu zainteresirati banku za projekt od 4 milijuna dolara, kako ću ih zainteresirati za investiciju u nekretnine od 5 milijuna dolara?" Mogao sam čuti svoju stvarnost kako mi govori na glas. Mogao sam čuti i bogatog oca kako mi kaže da se sjetim bajki i da se sjetim kako bogaćenje postaje sve lakše što si bogatiji, ako pratiš formulu. Znao sam da je vrijeme da slijedim formulu i proširim granice svoje stvarnosti.

### ***Postalo je vrlo lako***

Na početku ove knjige, pisao sam o tome kako je lako rano se umiroviti pozajmljujući novac od banki. Kad smo Kim i ja bili spremni krenuti van naše stvarnosti, naše zone udobnosti, otkrili smo da je jednako lako posuditi novac od države.

Pisao sam o tome kako su porezni zakoni u korist onih u B i I kvadrantima, a protiv onih u E i S kvadrantima. Pisao sam i to da su ljudi koji se najviše žale na poreze ljudi iz S i E kvadranta. Razlog je taj što vam država želi biti partner dok ste na B i I strani, jer B i I strana stvara radna mjesta i osigurava dovoljan broj domova za stanovništvo. Ja sam to oduvijek znao, jer mi je to rekao bogati otac, ali nisam imao pojma koliko država pomaže onima koji pomažu državi, dok nisam potražio investiciju u nekretnine veću od 5 milijuna dolara, dok nisam bio spreman proširiti svoj kontekst.

Naša potraga je počela. Sada smo tražili veće projekte koji su bili znatno izvan naše zone udobnosti. Na našem prvom sastanku s prodavačicom nekretnina koja se specijalizirala za stanove sponzorirane od strane države za ljude slabijeg imovinskog stanja, koji se dogodio 2001. godine, Kim i ja pokazali smo prodavačici naš postojeći portfelj nekretnina. U portfelju smo imali milijune dolara u nekretninama, uglavnom u vidu zgrada od 30 do 50 stanova.

"Znate kako voditi velike stambene zgrade", rekla je agentica za nekretnine, žena u kasnim tridesetima. "To je dobro."

"Zašto je to dobro?" upita Kim.

"Jer je jedan od zahtjeva države da svi kojima posuđuje novac moraju imati prethodno iskustvo u vođenju velikih stambenih zgrada. Vi to radite preko deset godina i to profitabilno. Mnogi ljudi žele državne pozajmice, ali samo je mali broj kvalificiran za njih", reče agentica. "Kao što znate, većina ljudi koji posjeduju nekoliko imanja u koja su investirali želi voditi vlastite nekretnine, prikupljati stanarine i sami popravljaju kvarove. Zato nikada ne nauče upravljati većim imanjima kao što vi znate."

Kim i ja klimnuli smo. Znali smo da u posjedovanju nekretnina postoji mnogo više toga od prikupljanja stanarina i popravljanja zahoda. U posljednjih deset godina mnogo smo naučili. Ali sada je bilo vrijeme da krenemo dalje. Ako smo htjeli krenuti naprijed, morali smo upoznati nove ljude, naučiti novi Vokabular i biti spremni na mnogo veću igru. Slušajući ovo dvoje ljudi koji su bili novi u našim životima, shvatio sam da smo u posljednjih 10 godina postali zečevi i labudovi na tržištu



nekretnina do 4 milijuna dolara. Bili smo ona velika riba u malom ribnjaku. Sada je bilo vrijeme da krenemo dalje i da nam opet bude neudobno, da postanemo spore kornjače i ružni mali pačići u mnogo većoj igri.

Pokraj agentice je sjedio bankar za investicije koji se specijalizirao za državne obveznice za kuće oslobođene poreza. Kad sam ga upitao kakve programe financiranja država ima, odgovorio je: "Ako se vi i vaš projekt kvalificirate, država će vam ponuditi 95 do 110 posto financiranja."

"Mislite, posudit će nam sav novac da kupimo slijedeću investiciju? Država će nam dati novac da kupimo vlastitu aktivu?"

"Čak i više od toga, ako se kvalificirate", reče on. "Država će vam čak posuditi novac da popravite ili osposobite projekt ako se kvalificirate."

"Mislite, ako projekt košta 10 milijuna dolara, posudit će nam svih 10 milijuna, ili više? I ako je potrebno 3 milijuna da se zgrada dovede u red, posudit će nam i taj novac? Posudit će nam sav novac za naše imanje?"

Bankar za investicije klimnuo je glavom. "Radije bi vam posudili 20 milijuna ili više, ali i 10 milijuna bi bilo dobro za početak. Kad provedete projekt od 10 milijuna, projekti od 20 ili čak i 50 milijuna dolara bit će u redu, ako imate dobre prethodne rezultate."

Mogao sam čuti bogatog oca kako govori da stvari postaju sve lakše i lakše. Ali nisam mogao vjerovati da će biti tako lako. Još uvijek u nevjerici, upitao sam: "Po kojim uvjetima?"

"Možda ćemo moći osigurati kamatnu stopu od 5 do 7 posto, fiksno na 40 godina, i nepovratno."

"Nepovratno?" upitah. "Mislite, država mi neće uzeti sve što imam ako projekt krene po zlu i ne mogu vratiti novac? Moj bankar mrzi takve pozajmice. Svaki puta kad posudim novac od njega, on pazi da jamčim svime što posjedujem."

"Točno", reče bankar za investicije. "Ali shvaćate da se ovdje primjenjuju mnogi uvjeti koji se ne primjenjuju na konvencionalno financiranje od strane banaka."

"To shvaćam", rekoah ja. "Ali nisam imao pojma koliko država može biti dobra."

"Povremeno u ovim državnim izdavanjima obveznica ima i boljih programa. Povremeno se javljaju *oprostive posudbe*, u kojima država jednostavno zaboravi da vam je posudila novac ako određene stvari učinite kako treba. To je vrlo slično *donaciji*."

"Zašto država to radi?" upitah ja.

"Zato što su jedan od velikih problema s kojima se ova zemlja suočava stanovi za ljude s niskim primanjima. Država se boji da će bez ljudi poput vas milijuni ljudi postati beskućnici i biti prisiljeni živjeti u slamovima prepunim kriminala, ispod svakog standarda. Država progona gospodare slamova i neke je strpala u zatvor. Ti gospodari slamova vrebaju siromašne i država ih želi zaustaviti. U isto vrijeme, država je spremna ponuditi milijarde dolara pojedincima poput vas, koji su se dokazali kao odgovorni menadžeri velikih projekata za mnogo stanara."

"Spremni su mi dati novac kako bih postao još bogatiji."

"Točno", reče bankar za investicije, dok se brokerica za nekretnine smiješila. "To je više od novca. To je veliki novac. Ako budete uspješni tijekom slijedećih godina, mogu vam pomoći da posudite milijarde dolara, ako želite postati tako veliki i bogati. Prošle godine, jedan od naših ogranaka morao je vratiti preko milijardu dolara jer nisu mogli pronaći nikoga tko bi se za to kvalificirao."

Kim je rekla: "Najbolja stvar u bogaćenju na taj način jest to što činimo mnogo dobra za veliki broj ljudi. Uzbuduje me pomisao na to da pretvorimo slam u sigurno područje za stanove obiteljskih ljudi."

"Upravo je to ono što država želi od vas. Iz slamova dolazi najviše naših problema. Tamo se rađa i raste kriminal. Ako možete pretvoriti slamove u sigurna područja za stanovanje, imat ćete sve više novca na raspolaganju. Koliko želite."

"Dakle, obogatit ćemo se tako što ćemo postati partneri s državom?"

"Onoliko bogati koliko želite biti", nasmiješi se bankar. "Sve što morate učiniti jest ono što ste činili prethodnih deset godina, a to je da posjedujete i vodite velike stambene zgrade. Sve što morate učiniti jest da kapitalizirate svojih deset godina iskustva. I voljeli bismo vam pomoći da postanete još bogatiji. Znete li

kako je teško pronaći ljude s vašim iskustvom? Samo nam javite kad ćete biti spremni. Ona će vam pomoći u pronalaženju imanja, a ja ću vam osigurati sav novac koji vam je potreban."

Sastanak je uskoro završio. Kim i ja smo im zahvalili i krenuli prema autu. Kad smo ušli u auto, sjedili smo tiho u nevjerici. Tek nakon više milja počeli smo razgovarati. Napokon je Kim rekla: "Sjećaš li se one stambene zgrade s dvanaest stanova koju smo kupili prije deset godina?"

"Upravo sam mislio na nju", odgovorih ja.

"Što bi se dogodilo da smo rekli: "Ne možemo si to priuštiti?"" upita ona. "Kakav bi bio naš život da smo dozvolili da nas 35,000\$ zaustavi?"

Zamislilo sam se na trenutak i rekao: "Mislim da bismo i danas govorili isto to. Da nas je 35,000\$ zaustavilo tada, zaustavljalo bi nas i sada." Dok smo se vozili s parkirališta, mogao sam čuti kako bogati otac govori: "Tvoju budućnost određuje ono što činiš danas." Okrenuvši se prema Kim, rekao sam: "Da smo rekli: "Ne mogu si to priuštiti" prije deset godina, i danas bi to govorili."

Vozili smo se kući u tišini, uzbuđeni i zahvalni. Dok smo vozili prema kući, mogao sam čuti kako mi bogati otac govori kako je razlog što većina ljudi nikada ne prođe razinu srednje klase to što ne vjeruju u bajke. Budući da nisu vjerovali u bajke, nisu naučili lekcije iz tih priča. Dok sam izlazio iz auta, tiho sam zahvalio bogatom ocu i mogao sam ga čuti kako mi govori: "Uvijek imaj na umu kako se bajke obistine, na ovaj ili onaj način."

*Trinaesto poglavlje*

## *Poluga velikodušnosti*

### *Tko je zaista pohlepan?*

Prije nekog vremena, jedan od poznatijih voditelja dnevnika rekao je uzbuđenim glasom: "Nisam ušao u biznis jer nisam pohlepna osoba."

Veći dio svojeg djetinjstva slušao sam takve komentare. Mnogi ljudi od onih koji su posjećivali dom mojih roditelja bili su ljudi koji su radili na sveučilištu, u obrazovnom sustavu, sindikatu, mirovnim snagama, ili u državnim službama. Iako to nisu govorili tako izravno kao TV voditelj, često se govorilo ili impliciralo da se ljudi u biznisu bave tim poslom jednostavno zato što su pohlepni.

Moj bogati otac imao je drukčiji pogled na to. Često je govorio: "Svi smo mi pohlepni do izvjesne mjere. Prirodno je imati želju za preživljavanjem, boljim životom i dovoljno sredstava za život da bi dobro živjeli kad prestanemo raditi. Ali to što je netko u biznisu ili je bogat ne znači nužno da je pohlepniji od bilo koga drugoga. U stvari, možda je baš suprotno." Zatim je rekao: "Većina ljudi nije bogata zato što nisu dovoljno velikodušni."

U prethodnom poglavlju, kad smo Kim i ja odlučili proširiti naš posjed u nekretninama, otvorila se i brana državnog novca. U našoj želji da postanemo bogatiji, jedan od prvih koraka bio je pronalaženje načina da budemo velikodušniji. U ovom slučaju, bilo je to osiguravanje boljih uvjeta stanovanja za više ljudi po boljoj cijeni.

Kada pogledate povijest, vidjet ćete da su najbogatiji ljudi bili vrlo velikodušni na ovaj ili onaj način. Kao što sam prije rekao, Henry Ford postao je milijarder time što je masama dao automobile po pristupačnoj cijeni, u vrijeme dok su automobili bili samo za bogate. U stvari, mnoge automobilske kompanije koje su izrađivale automobile samo za bogate više i ne postoje. Te su kompanije ispale iz biznisa, dok je Ford Motor Company prerasla u svjetsku industrijsku silu, ispunjavajući misiju Henryja Forda. Dakle, ako se želite umiroviti mladi i bogati, u redu je biti pohlepan, sve dok stalno pronalazite načine da dajete sve više sve većem i većem broju ljudi. Ako to učinite, pronaći ćete svoj put do velikog bogatstva.

### ***Omjeri bogatih***

Bogati otac volio je omjere, jer, kao što je govorio: "Možeš mnogo toga shvatiti uz malo usporedbe." Za bogatog oca, omjeri su bili jednostavno usporedbe, kao što je i C/Z omjer jednostavno usporedba. Kad se radilo o novcu, bogati otac govorio je: "Siromašni i srednja klasa imaju financijskih problema zato što njihovi omjeri nemaju poluge. Koristio se omjerom 1:1 da bi ilustrirao omjer poluge siromašne osobe ili osobe iz srednje klase.

Jednog dana, dok sam još bio na koledžu, bogati otac pokazao mi je svoje omjere. Na papiru je napisao:

Tvrtke:	1:5
Radnici:	1:300
Nekretnine:	1:450
Dolari:	1:6 milijuna
Dionice:	1:2 milijuna

Drugim riječima, njegov omjer tvrtki značio je da posjeduje udio u pet tvrtki. Imao je preko 300 radnika koji su radili za njega. U nekretninama je imao preko 450 stanara, a to nije uključivalo industrijske nekretnine, dućane niti restorane. Dok su godine prolazile, brojevi s desne strane omjera stalno su se povećavali i zato je postajao sve bogatiji i bogatiji, radeći sve manje i manje.

Omjer mog siromašnog oca započeo je s 1:1 i završio s 1:1. Zato je on postajao sve siromašniji i siromašniji. Kao što možete vidjeti prema omjeru poluge, moj siromašni otac vjerovao je u plaću za svakodnevni rad. Ponekad je radio i na dva posla. Iako je radio na dva posla, njegov omjer ostao je 1:1, prema definiciji mog bogatog oca. Bogati otac govorio je: "Ako i većina ljudi ima dva posla, oni samo rade više sati za jednaki omjer."

Između 1985. i 1990., omjeri za Kim i mene izgledali su ovako:

Tvrtke:	1:1
Nekretnine:	1:0
Dolari:	1: ne mnogo

Imali smo jednu tvrtku koju smo gradili, posjedovali smo kuću koju nismo računali kao aktivu, jer nam je svaki mjesec uzimala novac i nismo imali gotovo ništa na štednji. Dionice i druga papirnata aktiva bili su nam beznačajni, jer su nas koštali, a nikada nam nisu donosili novac u džep.

Do 1995, naši omjeri poluga izgledali su ovako:

Tvrtke:	1:0
Nekretnine:	1:70
Dolari:	1:300,000

Do tada, prodali smo našu tvrtku, kupili nekretninu koja je donosila više prihoda, i stavili nešto novca u banku. Važno je bilo to da su nam nekretnine osiguravale dovoljno novca da možemo živjeti dobrostojeće i nikada više ne raditi.

Do 2000., naši omjeri poluga izgledali su ovako:

Tvrtke:	1:7
Nekretnine:	1:70
Dolari:	1: milijuni
Dionice	1:1.5 milijuna

I dok omjeri pružaju zanimljivu sliku financijskog napretka, pravi dobici dolaze u areni biznisa, areni u kojoj se prava vrijednost novca ili protok novca ne izražavaju u omjerima. Ne prikazujem vam te brojeve da bih vas impresionirao, niti da bih se hvalio. U stvari, oklijevaao sam da li da ih prikažem jer oni su osobna stvar i radije ih ne bih prikazivao. Prikazujem ih jednostavno zato da bih ilustrirao naš put i naš plan. Također ih prikazujem da bih pokazao ljudima da je moguće početi ni iz čega i izgraditi financijsku kuću od cigala, kao u priči o tri prašćića.

Iako brojevi nisu veliki, u usporedbi sa svijetom ultra-bogatih, naš plan je da nastavimo s ubrzavanjem bogaćenja za još nekoliko godina. Ako stvari budu išle prema planu, za nekoliko godina trebali bismo prijeći u svijet ultra-bogatih.

Iz brojeva možete zaključiti da je naš plan tijekom prethodnih godina bio da se s kupovine nekretnina prebacimo na gradnju biznisa. Za slijedećih pet do deset godina, naš je plan da nastavimo s izgradnjom biznisa, ali da se više fokusiramo na kupnju većih zemljišta s nekretninama, uz pomoć državnog sufinanciranja.

Bit koju vam sada želim prenijeti jest ideja stalnog širenja konteksta ili stvarnosti i stalne potrage za bržim i boljim sadržajem ili edukacijom. Ako želite slijediti isti put prema bogatstvu, ne mogu vam dovoljno snažno naglasiti važnost otvorenog uma, izlaženja van osobnih sumnji, ograničenja, poslušnosti, spremnosti na učenje i djelovanje. Upoznao sam mnoge ljude koji žele financijski rasti tom brzinom, ili još i brže, ali mnogi nisu spremni širiti svoj kontekst ili povećati svoj sadržaj. To su ljudi koji imaju problema s jednom stvari ili idu od projekta do projekta, nadajući se da će se obogatiti upravo na

tom projektu. Tvrdim da će, ukoliko kontekst i sadržaj neke osobe stalno rastu, ta osoba biti sve bogatija, bez obzira na to o kojem se projektu radilo. Neće vas učiniti bogatim proizvod ili nova ideja. Učinit će vas bogatim vaš kontekst i sadržaj. Kao što sam rekao u drugim knjigama, Ray Kroc postao je milijarder prodajući milijune prosječnih hamburgera, a Starbucks je postala svjetski poznata marka prodajući šalice kave.

Bogati otac često je govorio: "Ako ne promijeniš svoj sadržaj i svoj kontekst, tvoji omjeri će ostati isti." Imam prijatelja koji uvijek ima novu ideju za zaradu milijuna. Neki dan me nazvao i zamolio da investiram u njegov najnoviji plan. Imao je odličnu ideju o prodaji odjeće. Rekao je: "Svaki dan ljudi dolaze u ovaj dućan i traže tu marku odjeće. Moj šefje ne želi. Zašto mi ne daš novac i otvorit ću dućan preko puta ovoga. Dijelit ćemo profit 50:50."

Kad sam upitao prijatelja je li spreman pohadati tečajeve o menadžmentu protoka novca, menadžmentu maloprodajnih dućana, prodaji, marketingu, zapošljavanju i otpuštanju, odbio je. Njegov odgovor bio je: "Zašto bih morao to učiniti? Radio sam godinama u ovom dućanu. Ne moram ništa više učiti da bih vodio dućan." Nakon što sam ga odbio, nazvao me u vezi drugog projekta i opet sam ga odbio.

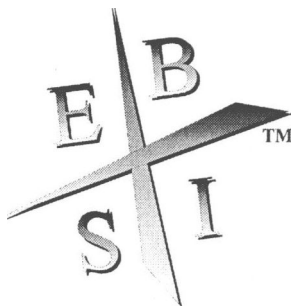
Odbio sam ga jednostavno zato što sumnjam da je voljan promijeniti svoj kontekst i sadržaj. On samo želi zarađivati, a s obzirom na njegovu dob, da je znao s novcima, već bi bio bogat. I on tako nastavlja misliti da ima novu super ideju, ili priliku za biznis koja će ga učiniti bogatim, a ne da ga njegov kontekst i sadržaj zaustavljaju. Čak i kad bi otvorio taj dućan i kad bi njegovi proizvodi bili uspješni, mislim da bi njegov omjer i dalje bio 1:1. Drugim riječima, on bi vjerojatno morao biti u dućanu danonoćno, uz vrlo male mogućnosti širenja, s obzirom na njegov trenutni kontekst i sadržaj.

### ***Zašto se teško obogatiti***

Teško je, pa čak i skoro nemoguće obogatiti se uz kontekst i sadržaj koji vas ograničavaju na razinu poluge 1:1. To je teško



zato što nema poluge. Kada pogledate Kvadrant PROTOKA NOVCA prikazan dolje,



možete shvatiti zašto je lijevoj strani kvadranta, E i S strani, teže obogatiti se zbog omjera poluga. U najvećem broju slučajeva, omjer E i S strane je 1:1. Na primjer, većina zaposlenih može raditi samo za jednu kompaniju. Iako oni mogu imati i drugi posao, još uvijek ulaze u omjer 1:1. Isto vrijedi i za mnoge male poduzetnike ili samozaposlene. Onaj moj prijatelj koji je htio otvoriti dućan s odjećom najvjerojatnije bi bio vezan uz jedan dućan. Iskreno sumnjam da bi mogao voditi više od jednog dućana. Zubar može raditi samo s jednim ustima u jednom trenutku, a odvjetnik ili računovođa ima samo ograničen broj radnih sati na dan.

Kad sam razgovarao sa svojom savjetnicom za porez, Diane Kennedy, rekla je: "Velika većina profesionalaca s visokim prihodom iz S kvadranta zaglavi se na prihodu od 100,000\$ do 150,000\$." Diane objašnjava: "Oni koji zarađuju više mogu to zato što su visoko specijalizirani i naplaćuju više novca po satu ili po projektu. Ta skupina zarađuje oko 500,000\$ godišnje. Vrlo malo njih zarađuje više od toga." I opet je problem u omjeru poluge 1:1.

U prethodnom poglavlju o bajkama, jedna od spomenutih bajki je priča o kornjači i zecu. Jedan od načina na koji zečevi u životu dobivaju početnu prednost jest to što imaju neki poseban dar, inteligenciju ili talent. Mogu biti odlični u učenju, sjajni sportaši, ili umjetnici poput filmskih zvijezda. Mnogi uspiju

rano u životu. No kornjača poput mene zna da je jedini način da pobijedi u utrci korištenje poluga. Bio je to isti plan kakav je koristio moj bogati otac. Da sam stvarno pametan, na primjer nuklearni fizičar, mogao bih biti uspješan u tradicionalnom svijetu biznisa i penjati se po korporacijskoj ljestvici. Ali još u ranom dobu života, dok sam imao problema u školi, znao sam da moram pronaći svoj način dobivanja utrke. Danas je moj prihod veći od prihoda mnogih mojih vršnjaka koji su rano u životu dobili dobro plaćene poslove. Moj prihod je veći jer sam koristio *polugu aktive* umjesto *poluge svojeg rada*.

Za one među vama koji se žele umiroviti mladi i bogati - jedna od odluka koju ćete možda morati donijeti jest otkrivanje utrke u kojoj imate najviše šanse za pobjedu. Na primjer, ako ste poput zvijezde bejzbola Alexa Rodrigueza, koji je dobio 252 milijuna dolara za ugovor na deset godina, plus prihodi od reklama, očito je za vas najbolji E kvadrant. Iako je Rodrigueзов omjer kroz deset godina 1:1, to je prilično dobar omjer u financijskom smislu. Ako možete biti filmska zvijezda poput Julije Roberts, koja zarađuje 20 milijuna dolara po filmu, to je očito najbolji put za vas. Tajnik riznice u vladi Georgea W Busha, Paul O" Neill, dobio je preko 100 milijuna dolara u dionicama kao zaposlenik Alcoa. Iako radi u omjeru 1:1, njegova plaća je vrlo dobro potpomognuta polugom. Ako smatrate da vam je najbolja šansa za uspjeh put do vrha hijerarhije u nekoj velikoj korporaciji, to je tada za vas najbolji put, iako je to omjer 1:1. Kim i ja slijedili smo stope bogatog oca jer smo osjećali da imamo najviše šanse za financijski uspjeh ako slijedimo njegov put. To je bio put koji je od nas zahtijevao kupnju aktive. To je bio put koji je od nas zahtijevao da radimo na stalnom povećanju naših omjera poluga.

## *Dobar put za kornjače*

Postoji još jedan razlog zašto sam ja osobno izabrao put bogatog oca. Razlog se nalazi u dijagramu Kvadranta PROTOKA NOVCA prikazanom dolje:



*(Ograničeno)*

*(Beskrajno)*

Prije mnogo godina, bogati otac pokazao je lijevu stranu kvadranta i rekao: "Potencijal zarade E i S strane je ograničen. Potencijal zarade s desne strane je neograničen."

Bogati otac pojasnio je to rekavši: "Nevolja u prodavanju tvojeg rada za novac je u tome što možeš učiniti samo ograničene stvari. Ako naučiš kupovati ili graditi aktivu kako bi generirao novac, možeš polako ali sigurno uvećavati svoj prihod. U stvari, desna strana kvadranta je odlična strana za kornjače, kornjače koje polako ali sigurno kupuju sve više i više aktive."

Bogati otac rekao je: "Problem kod prodaje rada jest u tome što tvoj rad nema dugoročne vrijednosti. Ako kupiš imanje za iznajmljivanje i profitabilno ga iznajmljuješ, rad koji si upotrijebio za kupnju imanja za iznajmljivanje nagrađuje se stalno iznova, godinama. Drugim riječima, godinama ćeš dobivati plaću za nešto što si učinio za manje od tjedan dana." Na primjer, 1991. Kim i ja kupili smo imanje u jednom odmoristu za 50,000\$. To je bio odličan posao, jer se u početku prodavalo za 134,000\$. Kupili smo ga od banke u fazi stečaja.

Od 1991. dobivali smo neto prihod od preko 1,000\$ mjesečno, ili preko 12,000\$ godišnje i to više godina. Vrijeme koje nam je bilo potrebno da kupimo to imanje i počnemo ga iznajmljivati bilo je manje od osam radnih sati. Razmišljali smo o tome da ga prodamo i zadržimo razliku, ali to bi značilo previše problema u to vrijeme.

Problem kod rada za novac jest u tome što svakog jutra iznova morate prodavati svoj rad za novac. U većini slučajeva, ako radite za novac, vaš rad nema dugoročnu vrijednost. Povrh toga, ako radite za novac, vaš potencijal zarade je ograničen. Ako radite tako da polako kupujete aktivu, vaš potencijal zarade je neograničen i taj prihod možete predati i slijedećim generacijama. Vaš posao ili profesija nisu nešto što biste mogli u svojoj oporuci prenijeti na svoju djecu.

### ***Život postaje lakši***

Bogati otac ukazao je na to da rad za novac putem prodavanja rada znači da život postaje sve teži, jer morate raditi sve više da biste zaradili više novca. Rekao je: "Ako vaš omjer poluge ostaje 1:1, vaš će život postati sve teži. Ako radite za sve veći omjer poluge, život postaje lakši i zarađujete sve više i više novca."

### ***Kvantni skok u bogatstvu***

Većina nas čula je za termin *kvantni skok*. Drugi možda koriste termin *eksponecijalnost*, što znači više od linearnog porasta u nečemu. Drugim riječima, 1+1 nisu 2. U kvantnom skoku bogatstva ili eksponencijalnom porastu količine novca, 1+1 može iznositi 5, 6, 7 ili više. Drugim riječima, ako vrijedno radite i izgradite čvrstu kuću od cigala, po mojem iskustvu često se događaju nagli kvantni skokovi bogatstva, kvantni skokovi koje ljudi, koji slijede 1:1, nemaju.

Na primjer, od 1985. do 1990. život za mene i Kim bio je uglavnom život pun financijskih problema. Iznenada, između 1990. i 1994. Kim i ja imali smo iznenadni eksponencijalni razvoj bogatstva i financijskog uspjeha. Od 1994. do 1998.,

život je opet postao prilično stabilan. Vrijedno smo radili gradeći aktivu, specifično tvrtke. Nismo kupovali mnogo u smislu nekretnina, budući da je cijena imanja previše narasla, a traženje dobrog posla trajalo predugo. Iznenada, 1999., ne samo da su moje knjige i igre dobro krenule, već su krenuli i mnogi naši drugi biznisi i investicije.

To je izgledalo kao nagli val dobre sreće, novih prijatelja i novih mogućnosti, ali u stvarnosti, bile su to godine rada bez mnogo rezultata i s povremenim financijskim neuspjesima, i oni su bili izvor vala ekspanzije bogatstva. To se događa zato što vrijednost aktive često raste ekspanzivno, dok se vrijednost vašeg rada povećava samo inkrementalno. Na primjer, moj računovođa rekao mi je da je vrijednost jedne od mojih kompanija porasla na 40 milijuna dolara 2000. godine. Po toj smo je cijeni mogli prodati da smo to htjeli. U isto vrijeme, jedan od naših odvjetnika povisio je svoju satnicu na 25\$ po satu. To je primjer razlike između ekspanzivnog i inkrementalnog rasta u prihodima. To je još jedan primjer činjenice da je potencijal zarade s lijeve strane kvadranta ograničen, a s desne gotovo beskonačan.

Još jedan primjer kvantnog skoka dogodio se s brojnim dionicama kompanija koje smo posjedovali. Od 1996. do 1998., radili smo na kupovini dionica javne kompanije. Ta kompanija iznenada je bankrotirala i izgubili smo sve što smo u njoj imali. Naše dionice postale su bukvalno bezvrijedne. No, zahvaljujući iskustvu koje smo stekli radeći na kupnji velikog udjela u toj kompaniji, prebacili smo ono što smo naučili na kupnju dionica u boljim kompanijama, po vrlo niskim cijenama. Od tada smo kupili mnoge dionice u kompanijama koje su dobro krenule i te su dionice bile vrlo uspješne, čak i na tržištu koje pada.

Na početku ove knjige pisao sam o novinaru koji me kritizirao, govoreći da većina novih kompanija propada na samom početku. Danas, iako je rizik pokretanja biznisa još uvijek visok, iskustvo koje sam stekao vodeći male kompanije s problemima, a koje su na kraju propale, uvećalo je moju sposobnost da pokrećem kompanije koje su stabilnije i imaju bolje dugoročne šanse za uspjeh. Kad se osvrnem na uspjeh

knjige *Bogati otac, siromašni otac* i naše kompanije richdad.com, vidim kako je najveći dio našeg trenutnog uspjeha proizašao iz mojih neuspjeha u prošlosti. Sharon i Kim također su imale svoje neuspjehe i razočarenja u poslu, no ti su neuspjesi postali lekcije koje su doprinijele našem zajedničkom uspjehu danas. Ono što smo kao grupa naučili, dalo nam je ono što danas izgleda kao iznenađan kvantni skok uspjeha koji danas uživamo.

Sve to govorim kako bih vas ohrabrio da nastavite, iako se možete susresti s neuspjesima na svojem životnom putu. Ako učite iz svakog neuspjeha, umjesto da okrivljujete ili se ispričavate, vaše znanje će se uvećati. Ako stalno radite na tome da postanete sve velikodušniji i da uslužite sve više ljudi, da povećate svoje omjere poluge, siguran sam da ćete i vi proživjeti te iznenađne uspjehe, kvantne skokove ili eksponencijalne poraste bogatstva. Čini se da se čak i kornjače mogu kretati brže ako im vjetar puše u leđa.

## ***Moć mreža***

Naišao sam na zakon koji se zove Metcalfeov zakon, a koji djelomično objašnjava kvantne skokove ili eksponencijalne poraste bogatstva. Robert Metcalfe je jedan od osnivača 3Com-a, kompanije koja je stvorila PalmPilota. Njegov zakon kaže kako je *ekonomska moć tvrtke kvadrat broja u mreži*.

Priča o faks mašinama pomaže nam da shvatimo jasnije taj koncept. U mojim ranim danima u kompaniji Xerox, imali smo zadatak prodavati faks mašine. Problem u ranim 70-tim bio je taj što je vrlo mali broj ljudi imao faks mašine, a još manji broj ljudi znao je kako one funkcioniraju. Budući da je postojalo tako malo faks mašina, njihova ekonomska vrijednost bila je niska. No, kako je vrijeme prolazilo, sve ih je više ljudi koristilo i iznenada se dogodila eksplozija njihove popularnosti. Danas većina mojih prijatelja ima faks mašine kod kuće, kao i u tvrtkama.

Evo Metcalfeovog zakona: Ako imate samo jednu faks mašinu, vaša ekonomska vrijednost je jedan, prema formuli

1:1(na kvadrat).

Ekonomska vrijednost 1 na kvadrat je još uvijek 1. Ali onog trena kad imate dvije faks mašine, ekonomska vrijednost mreže ne raste linearno. Raste kvantno. Onog trena kad nabavite drugu faks mašinu, ekonomska vrijednost raste na 4, ne na 2.

$1:2^2 =$  ekonomska vrijednost 4

Kad se u mreži nalazi 10 faks mašina, brojevi izgledaju ovako:

$1:10^2 =$  ekonomska vrijednost 100

### ***S kvadrant pati***

Ljudi koji djeluju kao obrtnici, ili neki drugi oblik samozaposlenih malih poduzetnika, često nemaju prednosti Metcalfeovog zakona. Jedan od razloga iz kojih je franšiza poput McDonalds"a moćnija od obiteljskog štanda s hamburgerima jest Metcalfeov zakon.

Otkrio sam kako ljudi koji se trude da postanu okorjeli individualci često moraju raditi mnogo više kako bi sačuvali svoju autonomiju. Zato se mnogi profesionalci pridružuju udrugama kako bi imali veći utjecaj u svijetu.

### ***E kvadrant se okuplja u sindikate***

Godinama ljudi iz E kvadranta poznaju vrijednost organiziranja u radničke sindikate. Udružujući se, zaposlenici iz E kvadranta imaju mnogo veću moć nego da pokušavaju pregovarati kao pojedinci. Danas je jedan od najmoćnijih i najbogatijih radničkih sindikata u Americi NEA (Nacionalno udruženje edukatora). Jedan od razloga iz kojih se naš obrazovni sustav sporo mijenja jest moć učiteljskih sindikata. Oni poznaju moć mreže.

## *Moć monopola*

Bogati otac često je govorio: "Formula velikog bogatstva nalazi se u igri Monopoly. Mnogi od nas poznaju tu formulu, formulu kupovanja četiri zelene kuće i njihove razmjene za jedan crveni hotel. Formula bogatstva iz igre Monopoly također slijedi Metcalfeov zakon. Kad pogledate usporedbu omjera mojeg siromašnog oca i mojeg bogatog oca, možete shvatiti zašto se ekonomska moć mojeg bogatog oca nastavila uvećavati, a ekonomska moć siromašnog oca ostala ista.

	<i>Siromašni otac</i>	<i>Bogati otac</i>
Nekretnine	1:1 uvijek isto	1:450, stalno raste

Drugim riječima, ekonomska moć mojeg siromašnog oca ostala je 1. Jedan na kvadrat još je uvijek 1. Sve što je imao bila je njegova kuća. U ovom primjeru, ekonomska moć mojeg bogatog oca bila je  $450^2$ . Kontrolirao je preko 450 zgrada za iznajmljivanje. Njegova ekonomska moć rasla je eksponencijalno. Kad pogledate omjer mojeg siromašnog oca, 1:1, a zatim i faktor poreza na njegov prihod, 50 za zarađeni prihod, možete vidjeti zašto se ekonomska moć mojeg siromašnog oca nije povećavala, iako je radio sve više i više. Prihod mojeg bogatog oca je rastao, njegova ekonomska moć je rasla, i plaćao je sve manje i manje poreze.

1985. godine Kim i ja imali smo plan da kupujemo dvije zgrade za iznajmljivanje godišnje. Svoje prvo imanje kupili smo 1989. Kad smo imali pet zgrada, naša ekonomska moć bila je  $5^2$  ili 25. Ne samo da nam je ekonomska moć rasla, raslo je i naše samopouzdanje, kao i naše iskustvo. Kad smo kupili stambenu zgradu s dvanaest stanova, naš omjer poluge bio je 1:17, a naša ekonomska moć  $1:17^2$  ili 289. Drugi koji su imali samo svoju kuću i nisu investirali u nekretnine tijekom pada tržišta, imali su omjer nekretnina koji je ostao 1:1 i njihova ekonomska moć ostala je 1. Kim i ja imamo cilj da 2005. godine u svojem



portfelju imamo 1,000 ili više zgrada za iznajmljivanje. Pitanje je, kolika je ekonomska moć od 1,000?

Ovaj primjer objašnjava kako osoba koja djeluje u B ili I kvadrantu može ubrzo prestići vrlo pametnu, talentiranu ili dobro obrazovanu osobu u E ili S kvadrantu, iako osoba u E ili S kvadrantu zarađuje više novca. Metcalfeov zakon objašnjava zašto je moj bogati otac na kraju zarađivao više na godinu nego što je moj siromašni otac zaradio cijeli život. Metcalfeov zakon objašnjava i zašto kornjače mogu pobijediti zečeve ako nastave kupovati aktivu, umjesto da rade za novac, što mnogi zečevi često čine.

### ***Biznis mrežnog marketinga***

Nakon što sam shvatio Metcalfeov zakon, zakon mreža, znao sam zašto organizacije mrežnog marketinga nude tako moćno sredstvo prosječnim ljudima poput mene i vas. Primijenivši Metcalfeov zakon na biznis mrežnog marketinga, počinjete uviđati moć ove vrste biznisa.

Na primjer:

Osoba iz E ili S kvadranta odluči se uključiti u organizaciju mrežnog marketinga i uči kako se prebaciti u B kvadrant. Radi godinu ili dvije i stekne potrebnu edukaciju i mentalni sklop. Recimo da se tijekom dvije godine ne dogodi mnogo. Ljudi dolaze i odlaze iz biznisa bez većeg uspjeha. Dakle, nakon godinu ili dvije, njihov omjer poluge ili ekonomska moć ostali su isti. Nije mnogo drukčije od E ili S kvadranta:

$$1:1^2$$

Ekonomski moć 1

Iznenada, u trećoj godini, kontekst te osobe se proširi, ima novi sadržaj i odjednom privuče i obuči tri nova kandidata koji također žele izgraditi biznis.

Njihov omjer poluge i ekonomska moć izgledaju ovako:

$$1:3$$

Ekonomski moć 9

U tri godine dogodio se kvantni skok moći.  
Nakon pet godina, ta osoba ima mrežu od 10 ljudi, a njihov omjer poluge izgleda ovako:

1:10  
Ekonomska moć 100

Recimo sada da ta osoba zaključi kako je deset ljudi dovoljno i fokusira se samo na njih. Uskoro, nakon samo nekoliko godina, recimo da tih deset ljudi ima svaki po deset ljudi u mreži (1:10:10). To znači da prva osoba sada u mreži ima 100 ljudi. Zatim, s viškom novca, ta osoba počinje kupovati stambene zgrade. Počinje sa stambenom zgradom od 100 stanova:

Biznis: 1:10:10  
Nekretnine: 1:100

Unutar 5 do 10 godina, ta osoba ne samo da je izašla iz E i S strane kvadranta, ona je značajno povećala svoju ekonomsku moć na B i I strani kvadranta, nešto što je teško učiniti na E i S strani. Iznenada, osoba koja je načinila promjenu je daleko bogatija, zarađuje mnogo više novca i ima veću ekonomsku moć od kolega koje je ostavio u E ili S kvadrantu.

Nakon petnaest godina, brojevi mogu biti zapanjujući. Ovo je pojednostavljeni primjer razloga zašto preporučam neke od kompanija mrežnog marketinga. Kao što njihovo ime kaže, to je mreža... A to pogoduje Metcalfeovom zakonu, koji mjeri moć mreža.

Kada danas govorim ljudima koji brinu o svojoj mirovini ili uzajamnim fondovima u mirovinskom računu, često im preporučam da svojem portfelju pridodaju mrežni marketing. Kažem im: "Ako stvarno slijedite lekcije koje podučavaju neki biznisi mrežnog marketinga i izgradite solidne biznise sa solidnim ljudima u mreži, otkrit ćete da je taj biznis mnogo sigurniji od uzajamnih fondova u vašem mirovinskom fondu. Ako se zaista trudite da ljude u svojoj mreži učinite bogatima,

oni će vas učiniti bogatima i vrlo sigurnima. Po mojem mišljenju, biznis mrežnog marketinga daleko je sigurniji od tržišta dionica jer računate na ljude koje volite i kojima vjerujete i svi vi zajedno krotite moć Metcalfeovog zakona, zakona koji mjeri snagu mreža."

### ***Mreže krote moć velikodušnosti***

Bogati i moćni razumiju moć mreža. McDonald's je mreža prodavaonica hamburgera povezana u cijelom svijetu. General Motors je mreža prodavača automobila u Americi. Exxon je naftna kompanija s naftnim poljima, tankerima, naftovodima i benzinskim crpkama povezanim u cijelom svijetu. Ako moćni i bogati koriste mreže, ne biste li trebali i vi? Safeway je lanac dućana koji distribuira hranu u cijeloj zemlji. CBS, NBC, ABC, CNN, PBS, CBN su vrlo moćne komunikacijske mreže.

Bogati otac rekao je: "Ako želiš biti bogat, moraš graditi mreže i povezivati svoje mreže s drugim mrežama. Kroz mreže se lako obogatiti zato što je lako biti *velikodušan* u mreži. S druge strane, ljudi koji djeluju sami ili kao pojedinci, ograničavaju svoje mogućnosti ekonomskog uspjeha." Dodao je: "Mreže su ljudi, biznisi ili organizacije s kojima si velikodušan, jer ti podržavaš njih, a oni podržavaju tebe. Mreže su moćni oblici poluge. Ako se želiš obogatiti, izgradi mrežu i poveži se s drugim mrežama."

Naš poslovni plan za richdad.com zasnovan je na mrežnom povezivanju, a ne natjecanju s organizacijama naročito ako su veće od nas. Danas smo umreženi s AOL Time Warnerom, Time Lifeom, Nightingale-Conantom, PBS-om, izdavačima u četrdeset zemalja, mnogim crkvenim organizacijama, i nekoliko organizacija mrežnog marketinga. Radimo zajedno kako bismo osnažili jedni druge i učinili se vitalnijima i bogatijima. Daje se i uzima, dijele se snage i minimiziraju slabosti i to nas sve čini snažnijima.

Otkrili smo da kroz kooperativnost i fokus na to da ljudi s kojima poslujemo budu financijski uspješni, rastemo eksponencijalno. Primijetio sam kako pojedinci ili tvrtke koji se

primarno fokusiraju *samo* na to da se obogate ili uzimaju više nego što daju, nisu dobri partneri u mreži. Primijetio sam kako ljudi koji žele samo *uzimati* i brinu samo o sebi, često dugoročno gledano moraju raditi mnogo više i zarađuju manje. Jednom sam bio u odboru kompanije u kojoj je bilo očito da predsjednik ne mari za kompaniju. Sve o čemu je mario bila je njegova plaća i njegov zlatni padobran. Nije mario za mrežu, u ovom slučaju tvrtku sa stotinama zaposlenih koji su je održavali na životu. Sve na što je mislio bio je on sam. Ne moram ni reći da smo doveli novog predsjednika. Ključna točka za uspjeh u mreži jest iskreni interes za to da pojedinci ili organizacije s kojima ste umreženi također budu uspješni. Ne možete misliti samo na sebe, kao što se čini da je slučaj s previše ljudi i organizacija.

Tijekom godina, Kim, Sharon i ja upoznali smo osobe, savjetnike ili organizacije koji su htjeli raditi s nama samo ako bi bili sigurni da će prvo biti plaćeni. Drugim riječima, činilo se da im je plaća koju smo im plaćali važnija od usluge koju su nam pružali.

Nedavno smo unajmili savjetničku tvrtku da pregleda naše unutarnje marketinške sustave. Zatražili su velik honorar prije bilo kakvog posla. Platili smo im i tri mjeseca kasnije došao je njihov izvještaj. Nakon što smo prošli kroz zbrku izvještaja, shvatili smo da je sve što piše u izvještaju to da moramo zadržati suradnju s njihovom tvrtkom i platiti im za još tri godine unaprijed. Nije bilo niti jedne preporuke za to kako da poboljšamo naše marketinške sustave. Postojao je samo prijedlog za više rada. To je primjer prodavača koji svoje cijene ističe ispred potreba klijenta. Ne moram ni reći da nismo potpisali ugovor.

Kad sam bio u srednjoj školi, bogati otac zamolio me da dođem i gledam ga dok zapošljava novog čovjeka koji će rukovoditi njegovim industrijskim parkovima. Na sastanak u njegovoj kancelariji došla su tri kandidata. Nakon što im je bogati otac objasnio zadatak, upitao ih je imaju li kakvih pitanja. Pitanja su bila zanimljiva. Pitali su:

1. "Koliko ću dnevno imati slobodnog vremena?"

2. "Koliko imam bolovanja?"
3. "Kakve su beneficije?"
4. "Kada ću dobiti povišicu i promociju?"
5. "Koliko imam plaćenog godišnjeg odmora?"

Nakon sastanka, bogati otac upitao me što sam uočio.

Odgovorio sam: "Bili su zainteresirani samo za to koliko će dobiti. Niti jedan te nije pitao kako ti može pomoći u izgradnji tvrtke ili što mogu učiniti da bi tvrtku učinili profitabilnijom."

"To sam i ja uočio", reče bogati otac.

"Hoćeš li zaposliti nekog od njih?"

"Naravno", reče bogati otac. "Tražim zaposlenika, a ne partnera. Tražim nekoga tko želi zarađivati novac, a ne obogatiti se."

"Nije li ti to zvučalo pohlepno?" upitah ja. Oni od vas koji su pročitali ostale moje knjige sjetit će se da me bogati otac uvijek učio da radim besplatno, a ne za novac.

"Da, jest", reče bogati otac. "Ali svi smo mi pohlepni do izvjesne mjere. Oni vjerojatno nikada neće postati bogati, i to ne zato što su pohlepni; neće se obogatiti jer nisu dovoljno velikodušni."

Drugim riječima, njihov omjer poluge vjerojatno će uvijek biti 1:1. Bogati otac rekao je: "Većina ljudi neće se nikada obogatiti jer sve na što misle jest plaća za svakodnevni posao. U plaći za svakodnevni posao nema mnogo poluge, jer bez obzira na to koliko radio ili koliko si plaćen, omjer je još uvijek 1:1."

Jedan od razloga zašto je bogati otac učio svojeg sina i mene da radimo besplatno bio je taj da naučimo davati i graditi aktivu prije no što primimo.

Prije mnogo godina, bogati otac nacrtao je ovaj dijagram kako bi objasnio svoje riječi. On je taj dijagram nazvao *Tko je plaćen prvi a tko je plaćen najviše dijagram*:

1. Vlasnik tvrtke
2. Investitori
3. Specijalisti (računovođe, zaposlenici, savjetnici)
4. Zaposlenici
5. Aktiva (tvrtka ili druga investicija)

Bogati otac govorio je: "Vlasnik tvrtke mora najprije platiti aktivu. To znači da stalno reinvestira dovoljno novca i resursa kako bi aktivu učinio snažnom i kako bi ona stalno napredovala. Previše vlasnika tvrtki stavlja sebe ispred aktive, zaposlenika i svih drugih. Zato njihove tvrtke propadaju. Vlasnik tvrtke biva plaćen *posljednji* zato što on gradi tvrtku kako bi bio plaćen *najviše*. Ali, da bi bio plaćen najviše, vlasnik tvrtke mora se pobrinuti da ostatak tvrtke bude plaćen prije njega. Zato te obučavam da ne radiš za novac. Učiš odgađanje gratifikacije i rad u izgradnji aktive čija vrijednost raste. Želim da naučiš graditi aktivu, a ne raditi za novac."

Previše kompanija s Interneta i drugih novih kompanija ne slijedi ovaj dijagram niti savjet ljudi poput mog bogatog oca. Upoznao sam mnoge ljude koji stvaraju biznis posuđujući novac ili prikupljajući kapital od prijatelja, obitelji i drugih investitora. Oni odmah unajme veliki ured, kupe šminkerski auto i plaćaju sebi velike plaće iz *kapitala investitora*, a ne od *prihoda* biznisa. Budući da se kapitalom investitora ne postupa pravilno, a još uvijek nema prihoda, oni zatim pokušavaju platiti biznisu, zaposlenicima i specijalistima što je moguće manje. U takvim poduzećima, na kraju investitori dobivaju račun, kao što je slučaj s mnogim kompanijama s Interneta.

Bogati otac rekao je svojem sinu i meni: "Ljudi koji moraju biti plaćeni *prvi*, na kraju su plaćeni *najmanje*. Vlasnik biznisa trebao bi sebi plaćati posljednjem, jer on je u biznisu kako bi izgradio aktivu. Ako je u biznisu zbog velike plaće, ne bi trebao biti u biznisu, trebao bi tražiti posao. Ako je vlasnik biznisa platio svim drugima kako bi izgradio aktivu, ta aktiva trebala bi vrijediti mnogo više no što bi on ikada mogao platiti sam sebi."

Bogati otac rekao je: "Većina ljudi nije u svijetu biznisa da bi gradila ili kupovala aktivu. Većina ljudi je u svijetu biznisa kao zaposlenici ili samozaposleni specijalisti, jer žele plaću. To je jedan od glavnih razloga zašto je manje od 5% populacije SAD-a bogato. Samo 5% populacije shvaća koliko je aktiva vrednija od novca." Bogati otac rekao je: "Vlasnik biznisa ili poduzetnik dobiva velike novce na kraju dana jer on ili ona mora biti najvelikodušniji na početku dana. Vlasnik biznisa

najviše riskira i posljednji je plaćen. Ako je učinio dobar posao, iznos može biti ogroman." Zato i ja pratim dijagram bogatog oca kad započinem novi biznis i zato i dalje radim besplatno. Radim besplatno jer želim veliki novac na kraju dana.

Previše ljudi u E ili S kvadrantu ograničeno je brojem ljudi ili organizacija kojima mogu poslužiti. Zato je njihov prihod ograničen. Pravi vlasnik biznisa u B kvadrantu koji se fokusira na izgradnju biznisa koji stalno služi sve većem broju ljudi bit će sve bogatiji i bogatiji. On dobiva veliku nagradu jer gradi sustav ili aktivu kako bi mogao služiti većem broju ljudi. Zato se vlasnik biznisa može obogatiti *ekspancijalno*, a ljudi koji rade za plaće bogate se *inkrementalno*.

### ***Koliko se brzo možete obogatiti?***

Dobra je vijest ta što bogaćenje nikada nije bilo lakše i jeftinije. Sve što morate učiniti jest da se fokusirate na služenje sve većem broju ljudi. U vrijeme Johna D. Rockefellera, njemu je trebalo približno 15 godina da postane milijarder. Da bi postao milijarder, morao je kupiti mnoga naftna crpilišta i stvoriti mrežu benzinskih crpki i sustava isporuke benzina. Za to mu je trebalo mnogo novca i mnogo vremena. Danas bi bile potrebne milijarde dolara da se učini ono što je učinio Rockefeller.

Bill Gatesu trebalo je oko deset godina da postane milijarder. On je imao sposobnost predviđanja da upotrijebi mrežu IBM-a kako bi brzo napredovao. Michaelu Dellu i Steveu Caseu, osnivaču AOLa, trebalo je manje od pet godina da postanu milijarderi. Jedan poduzetnik upotrijebio je sve veću potražnju za računalima, a drugi eksplozivnu moć World Wide Weba da bi otkrio moć eksplozivne mreže. Svakoj novoj generaciji poduzetnika trebalo je sve manje vremena i sve manje kapitala da bi postali milijarderi, zahvaljujući pojavi novih mreža. I vi možete učiniti isto.

Ako shvaćate moć mreža i važnost omjera poluge, i vi možete postati iznimno bogati u kratko vrijeme i za malu cijenu. Ako imate čvrste poslovne temelje i iskustvo, možete se oglašavati preko World Wide Web-a. Dok troškovi poslovanja preko

Weba opadaju, moć mreža raste. Jedan od razloga zašto je Steve Case i AOL (mnogo mlađa osoba i kompanija) mogao kupiti Time Warner i CNN (stariju kompaniju sa starijim direktorima) bio je taj što je AOL imao veću mrežu. Što je veća mreža, to je veća ekonomska moć.

Često sam pisao o ljudima koji su postali vrlo bogati u slobodno vrijeme. Mnogi od današnjih ultra-bogataša pokrenuli su svoj biznis kod kuće. Hewlett-Packard pokrenut je u garaži, a Dell Computer u spavaonici studentskog doma. Čak i ako imate slabo plaćen posao, ipak možete postati jako, jako bogati ako pokrenete biznis kod kuće, ili u garaži u slobodno vrijeme. Imajte na umu: "Nije posao vašeg šefa da se vi obogatite. Njegov posao je da vam plati za ono što radite, a vaš je posao da se obogatite kod kuće u slobodno vrijeme."

Nikada nije bilo lakše ovako se obogatiti uz tako malo truda i tako malo početnog kapitala. Znam da su mnoge pretenciozne kompanije s Interneta bankrotirale, kao što su mnogi od nas i pretpostavljali. Po mojem mišljenju, te kompanije koje su bankrotirale možda su imale pravi kontekst, ali nisu imale pravi sadržaj. Mnoge kompanije s Interneta imale su dobru ideju, ali mnogima je nedostajalo pravo poslovno iskustvo i temelji. Mnogi su se jednostavno pokušavali obogatiti na maniji, umjesto da posluže većem broju ljudi.

Nedavno sam pročitao kako je kompanija platila svojem predsjedniku plaću u iznosu od preko milijardu dolara investitorskog novca i taj je predsjednik upropastio kompaniju. Druga kompanija s Interneta platila je 1999. svojim zaposlenicima božićnicu u iznosu od tri mjesečne plaće. Ta ista kompanija bankrotirala je prije Božića 2000. To je definitivno slučaj u kojem je misija kompanija bila bogaćenje poduzetnika i zaposlenika, a ne služenje klijentima. Investitori su platili ovu pogrešku u misiji kompanije. Nisu slijedili dijagram prioriteta plaćanja bogatog oca. Ti su se ljudi, uključujući i investitore, fokusirali na pohlepu umjesto na svrhu biznisa, a to je velikodušnost.

Danas naša Web stranica dobiva preko 50% svojih poslova od klijenata koji žive izvan Sjedinjenih Država. Radimo na tome



da naša igra PROTOK NOVCA bude postavljena i na Web. Naša je vizija da PROTOK NOVCA igraju istovremeno ljudi u Africi, Aziji, Australiji, Albaniji i Americi. Stranica će biti zajednica igrača koji će plaćati nominalnu mjesečnu članarinu kako bi mogli učiti igrajući i time pohađati dopisne tečajeve koji su osmišljeni da ih poduče kako da postanu *bogati*, a ne *radnici*. Svrha Web stranice jest da ljudi pomognu jedni drugima da se umirove mladi i bogati. Sav taj rad ima jednu svrhu, a ta je svrha da uslužimo što je moguće više ljudi. Fokusravajući se na velikodušnost, izgradili smo aktivu koja gradi svjetsku mrežu.

### **6.5 milijardi potencijalnih klijenata**

Ako primijenite omjer i potencijalna tržišta koja još nisu ostvarena niti s jednom igrom na Internetu, pokušajte procijeniti vrijednost ove aktive koju gradi richdad.com: danas na svijetu ima oko 6.5 milijardi ljudi. Od tih 6.5 milijardi, otprilike 2 milijarde su potencijalni klijenti. CNN, kojeg je osnovao Ted Turner, ima otprilike 30 milijuna pretplatnika u svijetu. Ta mreža od 30 milijuna pretplatnika učinila je Teda Turnera dovoljno bogatim da donira milijardu dolara Ujedinjenim Narodima.

Ako mi iz richdad.com-a privučemo milijun klijenata da se priključe i plate nominalnu članarinu, kolika bi prema Metcalfeovom zakonu bila ekonomska vrijednost richdad.com-a? Kolika bi bila ako broj članova poraste na 5, 10, 30 milijuna? Pravo je pitanje, koliko je svjetsko tržište ljudi koji žele naučiti kako se obogatiti? Što će se dogoditi kada Internet bude mogao osigurati simultano prevođenje tako da ljudi iz različitih zemalja i različitih govornih područja budu u mogućnosti igrati jedni protiv drugih? (Što je naš plan za online igru!) Što će se dogoditi s investicijskim tržištem kada Web site postane investicijski trend u gradovima poput Phoenixa, Tokija, Seula, Detroita, Virginia Beacha, Singapura, Kuala Lumpura, Hong Konga, Portlanda, Dubaija, Kaira, Sydneya, Šangaja, Johannesburga, Firence, Yorka, Brisela, Sao Paola, Mexico Cityja, Hanoijska, Londona, Lime, Toronta, New Yorka itd, itd?

Koliko će ljudi ta Web stranica privući i kolika će tada biti ekonomska vrijednost biznisa? Koliko će koštati izgradnja takve svjetske mreže? Hoće li koštati onoliko koliko su Rockefelleri, Forda ili Teda Turnera koštale njihove mreže?

Još jedna mreža na koju cilja richdad.com su obrazovne institucije. Razvijajući predmet koji bi podučavao mlade ljude kako odgovorno upravljati novcem, investirati i voditi vlastite portfelje, u koliko obrazovnih mreža možemo ući? Ako postanemo dio programa u mrežama škola širom svijeta, kolika će biti naša ekonomska vrijednost?

U budućnosti, kad nova *bandwidth* tehnologija uđe na World Wide Web, kolika će biti naša ekonomska vrijednost kad postanemo jedan od tisuća biznisa koji imaju vlastitu privatnu televizijsku mrežu preko Weba? Znam da je to još budućnost, ali kao što je rekao bogati otac: "Tvoj posao je da se pripremiš i budeš spreman kad se pojavi prilika." Također je rekao: "U redu je uraniti pet godina, ali ne i zakasnuti samo jedan dan."

Ne iznosim naš poslovni plan da bih se hvalio, niti kažem da će se obistiniti. To je plan, a kao što svi znamo, ne ide sve po planu. Shvaćam da ga možemo mijenjati u hodu pa čak i propasti, ali kao što znate, i prije sam imao neuspjeha, pa ako i sada ne uspijem, naša kompanija će ispraviti greške, naučiti i ponovno se osoviti na noge pametnija i jača. Cilj prikaza našeg plana jest da ilustriram eksplozivnu moć poluge koju danas sve više ljudi ima putem raznih mreža. Ne mogu si mnogi od nas priuštiti izgradnju TV mreže kao što je učinio Ted Turner. Ali većina nas može si priuštiti rabljeno računalo od 500 \$ i početi s izgradnjom svjetske mreže.

Za nekoliko godina, oni koji su spremni, iskoristit će prednost koju donosi *bandwidth* tehnologija. Ljudi koji iskoriste novu tehnologiju mogu postati mnogo bogatiji no što je to postao Ted Turner s televizijom, Bill Gates sa računalnim softverom ili Jeff Bezos s Internetom.

Prije mnogo godina, bogati otac rekao mi je: "Ljudi s B i I strane kvadranta imaju pristup beskrajnom bogatstvu. Ljudi sa E i S strane ograničeni su ograničenjima vlastitog fizičkog rada. Da bi se ljudi sa E i S strane prebacili na B i I stranu, prvi

prijelaz je prijelaz na velikodušnost, želja da se najprije posluži većem broju ljudi, a ne da se najprije plati sebi."

Ako pogledate Sama Waltona iz Wal-Marta, sve što je on učinio bilo je da je izgradio mrežu velikih diskonta, koji su prodavali odlične proizvode za sve niže i niže cijene milijunima ljudi. Zato je Sam Walton vrijedio mnogo više od odvjetnika koji naplaćuje 750\$ na sat. Ključ je velikodušnost.

### ***Završna riječ o velikodušnosti***

Tijekom manije kompanija s Interneta, mnogo se govorilo o biznisima stare i nove ekonomije. Bez obzira na to pripada li biznis staroj ili novoj ekonomiji, svi uspješni biznisi i pojedinci moraju slijediti određene drevne principe i zakone.

Velikodušnost spada u drevni zakon, zakon reciprociteta. To je zakon koji kaže: "Daj i bit će ti dano." Taj zakon ne kaže: "Primi, a tada daj." To je zakon koji je preživio test vremena i preživjet će i test budućnosti. Danas, više no ikad prije, vrlo je važno paziti na sebe i svoje voljene" ali ako želite biti bogati, morate prvo razmišljati o ispunjenju potreba što većeg broja ljudi...To je zakon.

Bogati otac vjerovao je u Zakon reciprociteta i u ideju kako je velikodušnost najbolji način da se postane vrlo, vrlo bogat. Njegov kontekst života i njegova djela bila su integralna s njegovim kontekstom.

Bogati otac često nam je davao primjere o tome kako upotrijebiti zakon reciprociteta. Stalno nas je podsjećao na potrebu za velikodušnošću. Govorio je: "Ako želiš osmijeh, prvo se ti nasmiješi. Ako želiš ljubav, najprije ti daruj ljubav. Ako želiš biti shvaćen, najprije ti shvati druge." Također je rekao: "Ako želiš udarac, prvo ti nekoga udari."

Ne samo da je bogati otac vjerovao u velikodušnost kroz služenje sve većem broju ljudi, vjerovao je i u velikodušnost s novcem. U tom duhu, istinski je vjerovao u moć darivanja novca. Zato je velikodušno davao crkvi, dobrotvornim organizacijama i školama. Davao je novac jer je htio više novca. Često je govorio: "Bog ne mora primati, ali ljudi moraju davati."

Rekao bi: "Mnogi ljudi kažu da su velikodušni sa svojim vremenom jer nemaju novac. Ljudi koji su velikodušni s vremenom imaju mnogo vremena jer ga poklanjaju. Nemaju mnogo novca jer ne daju novac. Ne daju novac jer su škrti s novcem i uvijek se boje da ga nema dovoljno pa se njihov strah pretvara u stvarnost. Ako želite više novca, poklonite novac, ne vrijeme. Ako želite više vremena, poklonite vrijeme."

Ako vam je teško davati novac, možete početi redovito dajući po malo novca. Svaki put kad date, čut ćete kako vam se glasno obraća vaš kontekst ili vaša stvarnost. Onog trena kad čujete vašu stvarnost kako vam se obraća, a to je stvarnost siromašne osobe, imate priliku izabrati novu stvarnost. Onog trena kad date samo dolar svojoj crkvi ili dobrotvornoj zajednici, vaš svijet se promijenio. Onog trena kad iskreno izgradite biznis ili investirate kako biste svoju uslugu ponudili većem broju ljudi, zauvijek ste uvećali svoje šanse da postanete iznimno bogati i da se umirovite mladi i bogati.

### ***Politika naše kompanije***

Oni od vas koji su igrali PROTOK NOVCA možda su primijetili da su mnoga polja posvećena dobrotvornim društvima ili drugim društveno odgovornim institucijama. Igra je stvorena na taj način kako bi ostala u duhu lekcija bogatog oca.

Također, u doba blagdana u prosincu, častimo svakog zaposlenika richdad.com-a time što doniramo određenu količinu novca crkvi ili dobrotvornoj organizaciji po njihovom izboru. Zaposlenici nam pomažu u odluci gdje će kompanija izvršiti donacije. Donaciju daje kompanija, ali u ime zaposlenika, jer priznajemo kako je uspjeh naše kompanije rezultat napora cijelog tima - stoga tim treba pomoći u odluci kamo će biti uplaćene donacije kompanije. To je naš način da budemo u skladu s lekcijama i filozofijom bogatog oca i naših proizvoda. To je i jedna od najradosnijih stvari koje radimo u kompaniji. Otkrili smo da je jedna od najboljih poluga ona koja se odnosi na velikodušnost.

## *Počnite tako što ćete biti velikodušni prema sebi*

Bogati otac uvijek je govorio: "Počni s malim i sanjaj velike snove." Kad se radi o unapređivanju vaših omjera poluge, savjet bogatog oca i danas vrijedi. U knjizi *Bogato dijete, pametno dijete*, pisao sam o sustavu triju kasica prasica za djecu, sustavu koji Kim i ja i danas koristimo. Jedna kasica je za štednju, jedna je za investicije, a zadnja je za donacije. Unapređivanje vaših omjera poluge može započeti s nečim jednostavnim kao što su tri kasice prasice, tako da svakog dana stavljate u svaku kasicu deset centi, pedeset centi ili 1 dolar. Na kraju mjeseca, vaši omjeri izgledat će ovako ako svakog dana stavite u kasice po 1 dolar:

Štednja	1:30
Investiranje	1:30
Donacije	1:30

Ovo je odličan početak. U jednom mjesecu, vaši omjeri se svakodnevno povećavaju. Zamislite što se može dogoditi za trideset godina. Ono što treba upamtiti jest da zapravo razvijate naviku ili disciplinu plaćanja sebi, ili velikodušnosti prema sebi. Bogati otac rekao je: "Siromašni su siromašni zato što sami sebe tretiraju siromašno." A pod tim bogati otac nije mislio da treba odjuriti i kupiti novu haljinu ili nove palice za golf. Htio je reći da siromašni ljudi ne čine stvari koje ih financijski obogaćuju. Plaćajući najprije sebi, financijski obogaćujete sebe, svoju dušu i svoju budućnost.

DIO III

## *Poluga vaših djela*

"Samo učini to."

NIKE

"Govor ne vrijedi mnogo. Učite slušati očima. Djela govore više od riječi. Gledajte što osoba radi, umjesto da slušate što govori."

### *Može li se svatko obogatiti?*

Jednom sam upitao bogatog oca može li se svatko obogatiti. Odgovorio je: "Da. Ono što osoba mora učiniti da bi se obogatila i nije tako teško. Zapravo, to je lako. Problem je u tome što većina ljudi više voli činiti stvari na teži način. Mnogi će naporno raditi cijeli život i živjeti ispod svojih mogućnosti; investirati u stvari koje ne razumiju; naporno raditi za bogate, umjesto da naporno rade da se sami obogate; i učiniti ono što rade svi, umjesto da rade ono što rade bogati."

Prva dva dijela ove knjige primarno su govorila o mentalnim procesima i procesima planiranja za stjecanje velikog bogatstva. Oba procesa važna su da biste se mogli umiroviti mladi i bogati. Ovaj dio govori o tome što osoba mora i može

učiniti kako bi se umirovila mlada i bogata. Iako su mentalni i procesi planiranja važni, na kraju se računa ono što činite s onim što znate. Kao što je rekao bogati otac: "Govor ne vrijedi mnogo."

Napisane su mnoge knjige o tome kako se obogatiti. Problem s mnogima od njih jest to što vam govore da učinite stvari koje je većini ljudi obično preteško učiniti. Ovaj dio knjige govori o jednostavnim stvarima koje gotovo svatko može učiniti. Nakon što pročitate ovaj dio, znat ćete da imate sposobnost postati vrlo bogati - ako to želite. U najmanju ruku, otkrit ćete nekoliko stvari koje možete učiniti da biste postali bogatiji, ako tako odlučite. Nakon što pročitate ovaj dio, jedino pitanje bit će: koliko jako se želite obogatiti?

*Četrnaesto poglavlje*

## *Poluga navika*

Bogati otac rekao je: "Postoje navike koje te čine bogatim i navike koje te čine siromašnim. Većina siromašnih ljudi je siromašna jer ima siromašne navike. Ako želiš biti bogat, sve što moraš učiniti jest da se uvježbaš da stekneš bogate navike." Ako zaista želite postati bogati, morate činiti slijedeće stvari iznova i iznova, od sada pa nadalje, do kraja vašeg života. Svi ljudi u Zapadnom svijetu mogu učiniti i priuštiti si ono što preporučam. Problem je u tome što će samo mali broj ljudi te stvari raditi iznova, i iznova, i iznova.

### ***NAVIKA br. 1: UNAJMITE KNJIGOVOĐU***

Na početku ove knjige, napisao sam da je lakše posuditi milijun dolara nego ih uštedjeti. No tu ima jedna zakačka. Prije no što vam vaš bankar posudi milijun dolara, on će se željeti osvjedočiti da vam može vjerovati s novcima. Jedan od načina na koji ćete moći uvjeriti bankara da vam povjeri toliko novca jest da imate čiste financijske račune u obliku financijskog izvješća.

Većina ljudi ne može se kvalificirati za velike posudbe jer nemaju čiste račune. Mnogi ljudi plaćaju više kamatne stope no



što je potrebno jer nemaju čiste račune. U knjizi *Bogati otac, siromašni otac* pisao sam o važnosti financijske pismenosti. Temelj financijske pismenosti jest financijsko izvješće i to je ono što će vaš bankar željeti vidjeti ako ga zatražite da vam posudi veći iznos novca.

Čak i ako nemate biznis, i vaš osobni život je vrsta biznisa, a svi pravi biznisi imaju knjigovođe. Zato vam snažno preporučam da unajmite knjigovođu i da ga zadržite cijeli život. Time što vam knjigovođa vodi račune o prihodima, rashodima, aktivni i obvezama, počinjete voditi svoje poslove na profesionalan način. Također vam snažno preporučam da sjednete sa svojim knjigovođom i da svaki mjesec pregledate račune. Učimo na način da ponavljamo stvari, a time što svaki mjesec pregledavate račune, ne samo da stvarate dobru naviku, već i stečete više uvida u svoje obrasce trošenja, pa ranije možete učiniti ispravke, i na koncu preuzimate kontrolu nad vašim financijskim životom.

Zašto da to ne radite sami? Zašto unajmiti nepoznatu osobu? Evo nekih razloga:

1. Želite postati osoba iz B ili I kvadranta u profesionalnom smislu. Svi profesionalci iz B i I kvadranta imaju profesionalne knjigovođe. Dakle, sada se prema svojem osobnom financijskom životu ponašajte kao prema biznisu. Kao što je opisano u knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, jedna od šest lekcija bogatog oca bila je "gledaj svoja posla", i to započinje unajmljivanjem profesionalnog knjigovođe.
2. Želite nepristranu treću stranu koja će objektivno sagledati vaše navike trošenja. Kao što znate, novac može biti emocionalna tema, naročito ako je vaš. Ako imate osobu koja nije emotivno vezana uz vaše financije, ona može dovesti stvari u red i razgovarati s vama na jasan i logičan način. Sjećam se da moji majka i otac nisu razgovarali o novcu. Oni su se svađali oko novca. To nije objektivno raspolaganje novcem, niti diskusija.

3. Moj siromašni otac nije htio vidjeti svoju financijsku situaciju. On je svoje financijske probleme čuvao kao osobnu tajnu, tajnu koju skriva od sebe, svoje obitelji i svih drugih. Kao djeca, znali smo da je naša obitelj u financijskoj nevolji, ali o tome nismo razgovarali i čuvali smo naše financijske probleme kao tajnu. Psiholozi će vam reći da *obiteljske tajne postaju otrov*, što znači da tajne truju obitelj. Znam da je emocionalna bol zbog naših financijskih problema zaista utjecala na sve nas, iako smo ih čuvali kao tajnu.
4. Unajmivši profesionalnog knjigovođu koji nije emocionalno vezan, svoje financijske izazove možete izvesti na otvoreno. Time što s profesionalnim knjigovođom možete raspravljati o vašim financijskim izvješćima, temu novca i biznisa vašeg života iznosite na otvoreno. Ako je ta tema otvoreno izrečena, a razgovarate o njoj s profesionalcem, bit će vam lakše načiniti promjene ili donijeti teške odluke koje morate donijeti prije no što vaši financijski problemi postanu otrovni.
5. Ako zarađujete manje od 50,000\$, i nalazite se u E kvadrantu, profesionalni knjigovođa ne bi trebao koštati više od 100\$ do 200\$ mjesečno. Čujem kako ljudi govore da bi radije potrošili te novce na hranu ili odjeću. Problem u tome jest što takav način trošenja novca neće riješiti vaše financijske probleme, niti će vas učiniti bogatijim. Kao što je uvijek govorio bogati otac: "Postoji dobar i loš dug, dobar i loš prihod, i dobri i loši troškovi." Rekao mi je daje unajmljivanje knjigovođe i drugih profesionalnih financijskih savjetnika *dobro potrošen novac*, jer je to trošak koji vas čini bogatijim, olakšava vam život i priprema vas za bolju budućnost.

Ako si zaista ne možete unajmiti knjigovođu, pronađite ga i razmijenite usluge. Možete mu počistiti kuću ili dvorište, a on vam u zamjenu može voditi knjige. Najvažnije od svega je da to učinite, bez obzira na cijenu, jer je dugoročno cijena previsoka. Kao što je rekao bogati otac: "Vaš najveći trošak u životu jest novac koji *ne* zaradite."

6. Najvažnije od svega, unajmljivanje profesionalnog knjigovođe vam potvrđuje da ozbiljno shvaćate svoj financijski život. To znači da najmanje jednom mjesečno sjednete s knjigovođom, ponašate se odgovorno, i učite, ispravljate i preusmjeravate financijsku budućnost vašeg života.

U knjizi *Bogato djete, pametno djete*, uvod počinje riječima: "Zašto vaš bankar ne traži od vas vašu svjedodžbu." Ono što bankar traži jest vaše financijsko izvješće. Bogati otac rekao je: "Tvoje financijsko izvješće je tvoja svjedodžba kad napustiš školu." U školi, svjedodžbu smo dobivali barem jednom u tri mjeseca. Čak i ako ste imali loše ocjene, svjedodžba je vama i vašim roditeljima pružala mogućnost da uvidite u čemu ste dobri, a u čemu ne i mogućnost da načinite ispravke. U stvarnom životu, ljudi bez financijskih izvješća ili svjedodžbi ne mogu načiniti ispravke ako ne znaju gdje su taj mjesec, to tromjesečje ili tu godinu. Razmišljajte o svojem financijskom izvješću kao o svojoj svjedodžbi i vrijedno radite kako bi se vaše financijsko izvješće mjerilo milijunima ili milijardama dolara. Zato je vaš knjigovođa važan. Vaš knjigovođa daje vam svjedodžbu jednom mjesečno.

Postoje tri koraka koja trebate slijediti:

1. Pronađite i unajmite knjigovođu.
2. Svaki mjesec dajte da vam precizno izračuna financijsko stanje.
3. Svaki mjesec pregledajte svoje financijsko izvješće zajedno sa svojim savjetnikom kako biste brzo načinili ispravke.

## **NAVIKA br. 2: STVORITE DOBITNIČKI TIM**

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, napisao sam da su B i I kvadranti timski sportovi. Ljudi iz E i S kvadranta ponekad imaju problema u prijelazu jer nisu navikli na to da im tim pomaže u financijskim planovima i odlukama.

Kao dijete, primijetio sam da se moj siromašni otac sam nosio s financijskim problemima. Tiho je sjedio za večerom kad je bio zabrinut, svađao se s mojom majkom ako je bio frustriran zbog novca i sjedio je sam duboko u noć razmišljajući kako spojiti kraj s krajem. Često sam dolazio kući i pronalazio majku u suzama jer je znala da smo u financijskoj nevolji, a nije imala s kim razgovarati. Kad se radilo o novcu, moj otac bio je muškarac u kući i nikada nije ni sa kim razgovarao o svojim financijskim izazovima.

S druge strane, moj bogati otac sjeo bi za stol u svojem restoranu okružen svojim timom i otvoreno raspravljao o svojim financijskim problemima. Bogati otac govorio je: "Svi imaju financijske probleme. Bogati imaju probleme s novcem, kao i siromašni, tvrtke, države i crkve. Ono što određuje hoće li netko biti bogat ili siromašan jest način na koji rješava te probleme. Siromašni su siromašni jer tako rješavaju svoje probleme s novcem." Zato je bogati otac otvoreno raspravljao sa svojim timom o financijskim problemima. Rekao je: "Nitko ne može znati sve. Ako želite pobijediti u igri s novcem, u svojem timu želite najbolje i najpametnije ljude." Moj siromašni otac izgubio je jer je mislio da mora znati sve odgovore, a nije ih znao.

Nakon što vam vaš knjigovođa napravi vaše mjesečno financijsko izvješće, svakog mjeseca sastanite se sa svojim timom. U timu je dobro imati bankara, računovođu, odvjetnika, brokera za dionice, brokera za nekretnine, brokera za osiguranje, i druge. Svaki profesionalac dolazi za stol s drukčijim pogledom na stvari i drukčijim načinom rješavanja vaših problema. To, što imate mnogo mišljenja, ne znači da morate slijediti bilo koje od njih. Najvažnije je da svoje financijske probleme ne čuvate kao tajnu, da slušate ljude koji su pametniji od vas u pojedinim područjima i da na kraju donesete vlastitu odluku.

Kada me ljudi upitaju kako sam naučio tako mnogo o novcu, investiranju i biznisu, ja jednostavno odgovorim: "Moj tim me uči." Izvan škole naučio sam više o biznisu i investiranju jednostavno zato što koristim svoj život kao pravu školu. Otkrio

sam da sam više zainteresiran za rješavanje vlastitih problema nego za to da sjedim u školi i pokušavam riješiti fiktivne probleme.

Slijedi primjer načina na koji koristim svoj tim u učenju. Neki dan, našao sam se s jednim od svojih odvjetnika koji mi je pokušao objasniti kako se koriste državne obveznice na koje se ne plaća porez. Njegova objašnjenja bila su daleko prekomplikirana za mene, a njegov vokabular bio je pun riječi koje nikada prije nisam koristio. Umjesto da trošim njegovo vrijeme praveći se da shvaćam što govori, prekinuo sam sastanak i dogovorio slijedeći. Na slijedećem sastanku, moj računovođa i taj odvjetnik sjeli su sa mnom i s Kim i njih dvojica objasnila su nam ono što je on govorio, našim jezikom. Prije sam rekao kako su riječi oruđe mozga. Svaka profesija koristi druge riječi. Na primjer, odvjetnici koriste drukčije riječi od računovođa ili knjigovođa. Investirajući vrijeme u to da potpuno shvatim riječi i da prevedem njihovo značenje, mogu bolje upotrijebiti riječi i učiniti ih dijelom svojeg života. Drugim riječima, koristim različite profesionalce kao prevoditelje kako bih koristio njihove riječi u svojem životu. Sto više riječi razumijem i upotrebljavam, utoliko brže mogu zaraditi više novca i moja financijska budućnost postaje bolja. Taj sastanak koštao me nekoliko stotina dolara, ali znam da će povrat biti eksponencijalan. Pomogao mi je da shvatim kako posuditi desetke milijuna dolara od države uz vrlo niske kamate. Kombinirana edukacija od strane mojeg računovođe i mojeg odvjetnika o toj temi ubrzat će moje omjere poluga. Kao što sam rekao ranije, možete povećavati svoje prihode inkrementalno ili eksponencijalno. Investirajući u svoj vokabular i razumijevanje, svoje ću bogatstvo uvećati eksponencijalno.

Zato počnite okupljati svoj tim. Ako ne možete platiti skupi tim, možda možete pronaći osobu u mirovini koja voli pomagati ljudima i voditi ih. Često je dovoljno samo da im platite ručak. Iznenadili biste se koliko ljudi uživa u tome da ih zamole da podijele svoje životno iskustvo kako bi pomogli drugima. Sve što morate učiniti jest da budete puni poštovanja, da se ne

protivite i da intenzivno slušate. Učinite to jednom mjesečno i vaša budućnost bit će zauvijek obogaćena.

### ***NAVIKA br. 3: STALNO ŠIRITE SVOJ KONTEKST I SVOJ SADRŽAJ***

Sada živimo u Informatičkom, a ne u Industrijskom dobu. U Informatičkom dobu, vaša najveća aktiva nisu vaše dionice, obveznice, uzajamni fondovi, tvrtke ili nekretnine. Vaša najveća aktiva su informacije koje imate i starost vaših informacija. Previše ljudi zaostaje jer su njihove informacije zastarjele ili se drže odgovora koji su jučer bili pravi, ali danas više nisu. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morat ćete držati korak sa svijetom informacija koje se brzo mijenjaju.

Kako držati korak s Informatičkim dobom? Slijede neke stvari koje ja činim kako bih nastavio s učenjem. Ne kažem vam da učinite te iste stvari, jednostavno dijelim s vama ono što radim. Ako vam to odgovara, dobro, a ako ne, otkrijte što funkcionira za vas.

1. Audio knjižnica Nightingale-Conanta. 1974., nakon što sam odlučio slijediti put svojeg bogatog oca, znao sam da moram pronaći još kojeg mentora uz svojeg bogatog oca. Znao sam da trebam informacije koje ne mogu pronaći u tradicionalnim područjima obrazovanja. 1974. naišao sam na audio kazete koje su sadržavale neprocjenjivo vrijedne informacije, informacije koje su proširivale ne samo moj informativni sadržaj, već i kontekst. Te kazete dale su mi trajnu i relevantnu informaciju i proširile moju stvarnost o tome kako mogu koristiti tu informaciju.

Danas, više od 25 godina kasnije, i dalje koristim proizvode Nightingale-Conanta. Kad god trebam pravovremenu informaciju, pregledam njihov katalog tražeći program na video ili audio kazetama koji će me podučiti onome što moram znati. Kada trebam neprocjenjivo vrijedne i uvijek aktualne informacije nekog od najvećih majstora na svijetu, pogledam njihov katalog.

Neke od audio kazeta s kojima možete početi su:

*I. Budite pobjednici* od Earla Nightingalea. To je jedan od svevremenih klasika koji će uvijek biti relevantni. Earl Nightingale je jedan od predvodnika u modernom motivacijskom i poslovnom obrazovanju. Drevne mudrosti o vodstvu su ono što svi trebamo ako želimo zadržati korak s Informatičkim dobom.

*II. Zarađivanje na Web-u* Seta Godina. Ove kazete pune su praktičnih, temeljnih i korisnih informacija o tome kako pokrenuti vašu svjetsku poslovnu mrežu. Čak i ako ne planirate voditi biznis preko Web-a, ova kazeta puna je temeljnih poslovnih informacija koje su važne za sve one koji se žele obogatiti.

*III. Razmišljati na veliko* Briana Tracyja. Ova kazeta je važna za sve one koji shvaćaju da možda razmišljaju u premalim okvirima. Jedan od razloga zašto ljudi imaju kontekst premalo novca jest i taj što iz navike razmišljaju u premalim okvirima. Ova kazeta pomoći će vam da otvorite um prema većim mogućnostima u životu.

*IV. Umjetnost iznimnog življenja* Jima Rohna. Ovo je odlična kazeta za širenje konteksta. Odlična je zato što mnogi ljudi misle da moraju učiniti velike stvari ili savladati velike prepreke da bi bili veliki. Jim Rohn ukazuje na to da postoji razlika između velikih djela i vođenja *iznimnog* života, što znači da se jednostavne stvari u životu čine na *izniman* način. Kao što je rečeno u ovoj knjizi, ja ne mislim da posjedujem neki veliki talent, izgled, osobnost ili pamet. Nakon što sam odslušao ovu kazetu, prestao sam se fokusirati na velike stvari i fokusirao se na to da učinim iznimno dobro ono što činim.

*5. Kako biti osoba bez granica* dr. Wayne Dyera. Ovo je odlična kazeta koja govori o tome kako iskoristiti svaki dan života, kako proširiti vašu stvarnost ili kontekst kako biste stvorili više mogućnosti, bolje zdravlje, veću sreću i stekli sposobnost suočavanja s problemima s boljim stavom.

Kada god idem u vježbaonicu ili vozim automobil, slušam neku od kazeta iz knjižare velikih mentora Nightingale-Conanta. Kad me pitaju o tome kako pronaći mentore, predlažem da kupe katalog kazeta i pronađu mentora od kojega žele učiti.

2. Pretplaćen sam na slijedeće financijske i poslovne biltene:

- a) *Wall Street* Louisa Rukeysera. Njegove su mi informacije vrijedne. Ovaj je bilten važan za svakoga tko želi biti u toku s događajima na Wall Streetu.
- b) *Strateško investiranje* Jamesa Dalea Davidsona i Lorda Rees-Mogga. Njih dvojica gledaju na svjetsku ekonomiju s globalne perspektive. Njihove informacije su vrijedne, često kontradiktorne i naročito dobre za bogate investitore.
- c) *Audio-Tech sažeci poslovnih knjiga*. Ta organizacija svaki mjesec objavljuje tiskane sažetke knjiga i program audio kazeta za najnovije poslovne knjige. Smatram da je bolje pročitati sažetak i odlušati kazetu prije no što odlučim želim li pročitati knjigu ili ne.

Krećemo se u područje do sada neviđenih mogućnosti, krećemo se u Poduzetničko doba. Ako želite samo veću plaću, možete propustiti ovu eru dok će drugi postati super bogati. Ako ne želite propustiti eru, predlažem vam da vam prijede u naviku da predvodite mase i vidite budućnost koju mase ne vide.

#### ***NAVIKA br. 4: NASTAVITE RASTI***

Neki dan jedan moj prijatelj žalio se kako je izgubio nekoliko milijuna dolara na tržištu dionica. Nije investirao do 1995., posudio je novce da kupi dionice i kad se tržište srušilo, izgubio je gotovo sve, uključujući i svoju kuću. Cijelo se vrijeme žalio i dosadio mi je. Rekao sam mu: "Odrasti. Sada si veliki dečko. Zašto si mislio da će tržište dionica stalno rasti?"

Moj komentar nije ga zaustavio. I dalje je govorio: "Zašto Alan Greenspan nije prije spustio kamatne stope? Zašto ih je morao



povisiti? To što sam sve izgubio je njegova i brokerova greška. Kako ću vratiti sav novac? Zašto vlada ne učini nešto zbog gubitaka na tržištu dionica?"

Dok sam odlazio, ponovio sam mu iste riječi: "Odrasti."

Bogati otac često je govorio: "Ljudi postaju stariji, ali to ne znači da odrastaju. Mnogi ljudi pobjegnu iz utočišta majke i oca u utočište kompanije ili države. Mnogi očekuju da se netko drugi brine o njima, ili da bude odgovoran za njihov nedostatak mudrosti i zdravog razuma. Zato traže siguran posao ili državna utočišta. Previše ljudi provodi život tražeći jamstva i izbjegavajući rizike, izbjegavajući odrastanje i stalno tražeći surogat roditelja da brine o njima." Znam za mnoge ljude koji ne bi bili u stanju preživjeti bez socijalnog osiguranja. Znam i za ljude koji još nisu dovoljno stari da dobivaju socijalno osiguranje, ali računaju da će se socijalno i zdravstveno osiguranje brinuti o njima u budućnosti. Ove državne sigurnosne mreže stvorene su u Industrijskom dobu i to kao sigurnosne mreže samo za one vrlo siromašne. Nažalost, danas mnogi ljudi, čak i oni vrlo obrazovani i visoko plaćeni, još uvijek računaju na to da će se država pobrinuti za njih. Mi smo u Informatičkom dobu i vrijeme je da kao kultura počnemo financijski odrastati i sazrijevati. Ostavite državne sigurnosne mreže i socijalne programe za one koji ih zaista trebaju.

Kad sam napustio srednju školu, mislio sam da sam odrastao i da znam sve odgovore. Danas često kažem: "Htio bih da sam tada znao ono što znam sada." Postoje mnoge stvari zbog kojih mi je drago da sam ih učinio u prošlosti, ali ne bih ih učinio i danas. Vjerujem da odrasti znači shvatiti kako odrastanje podrazumijeva raditi stvari na drukčiji način. Ako istu staru stvar radite svakog dana tijekom cijelog života, to na mnogo načina znači da ste zakočili mentalni i emocionalni razvoj. Svijet se mijenja i postaje sve sofisticiraniji, a to bismo i mi trebali činiti.

Jedan od načina na koji se svijet mijenja jest činjenica da danas nema mnogo sigurnih poslova niti financijske sigurnosti. Kompanije guraju ljude u okrutni svijet i govore im: "Ne očekujte da brinemo za vas kad prestanete raditi kod nas." Oni kažu: "Bolje vam je da računate kako će tržište dionica brinuti o

vama kad prestanete raditi." No, u stvarnom, okrutnom, hladnom svijetu, očekivanje da će tržište dionica stalno rasti djetinja je fantazija i jednako je glupo kao i očekivanje da vam Zubić-vila plaća račun kod zubara. Odrastanje znači sve veću odgovornost za sebe, svoja djela, svoje obrazovanje i svoju zrelost. Ako želite imati bogatu i sigurnu financijsku budućnost, morate znati da tržišta mogu rasti i padati i da vas nitko neće štiti. Što brže odrastemo i suočimo se s tom stvarnošću, lakše ćemo se i zrelije suočiti s budućnošću. U Informatičkom dobu, mnogi od nas moraju odrasti i odustati od starih ideja Industrijskog doba po kojima očekujemo da netko drugi bude odgovoran za našu poslovnu i financijsku sigurnost.

Bojim se da će za manje od 20 godina biti očigledno kako je Industrijsko doba nestalo. To ćemo znati kada država konačno prizna da je bankrotirala i kad ne bude u stanju održati mnoga svoja financijska obećanja. Ako se za 20 godina previše ljudi uspaniči i počne vaditi novce iz svojih 401(k), tržište dionica će skrahirati, mnogi ljudi bit će razočarani i Amerika će ući u duboku recesiju, a možda i ekonomsku krizu. Ako se to dogodi, milijuni i milijuni pripadnika generacije populacijske eksplozije i njihove djece morat će napokon odrasti. Odrastanje znači da ste sve manje i manje ovisni o drugima, i sve više u stanju brinuti o sebi, svojim potrebama i potrebama drugih. Za mene, odrastanje je proces koji traje cijeli život, proces koji mnogi ljudi izbjegavaju tražeći financijsku i poslovnu sigurnost koju daje netko drugi, samo ne oni sami.

Stalno odrastanje važna je navika. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morat ćete odrasti mnogo brže no što je većina ljudi voljna odrasti.

## ***NAVIKA br. 5: BUDITE SPREMNI NA VIŠE NEUSPJEHA***

Jedna od najvećih razlika između mojeg bogatog i siromašnog oca jest u tome što moj siromašni otac nije bio spreman na neuspjeh. Mislio je da su greške znak neuspjeha. A uostalom, bio je nastavnik. Moj siromašni otac također je mislio kako u životu postoji samo jedan odgovor.

Moj bogati otac stalno je zalazio u područja o kojima nije znao ništa. Vjerovao je u velike snove, isprobavanje novih stvari i u male pogreške. Na kraju života, rekao mi je: "Tvoj otac proveo je život izbjegavajući pogreške i praveći se da zna sve prave odgovore. Zato je na kraju života radio velike pogreške." Bogati otac rekao je također: "Jedna od dobrih stvari u spremnosti da isprobavaš nove stvari i griješiš jest to što te greške čine poniznim. Ljudi koji su ponizni uče više od ljudi koji su arogantni."

Tijekom godina, gledao sam bogatog oca kako ulazi u poslove i projekte o kojima često nije znao ništa. Sjeo bi, slušao i postavljao pitanja satima, danima i mjesecima dok je stjecao potrebno znanje. Uvijek je bio spreman na poniznost i postavljanje glupih pitanja. Govorio je: "Glupo je pretvarati se da si pametan. Kad se prviš pametan, na vrhuncu si gluposti."

Bogati otac bio je spreman na to da ne bude u pravu. Kad bi pogriješio, uvijek je bio spreman ispričati se. Nije pokušavao biti cijelo vrijeme u pravu. Rekao bi: "U školi postoji samo jedan pravi odgovor. U stvarnom životu ima ih više. Ako netko ima bolji odgovor od tebe, uzmi ga. Tada imaš dva prava odgovora." Govorio bi: "Ljudi koji imaju samo jedan pravi odgovor, vrlo često imaju tri osobine. Prvo, skloni su svađama ili su defenzivni. Drugo, često su vrlo dosadni. Treće, često su zastarjeli jer ne primjećuju da je njihov nekadašnji točan odgovor sada pogrešan."

Savjet bogatog oca bio je: "Živi malo. Svakoga dana učini nešto hrabro i pomalo rizično. Čak i ako se ne obogatiš, ta navika učinit će ti život uzbudljivim, a tebe nekoliko godina mlađim."

Nažalost, moj siromašni otac proveo je život čineći ispravne stvari. Učinio je ispravnu stvar kad je otišao u školu. Dobio je posao učitelja jer je po njemu to bila ispravna stvar. Radio je naporno i uspinjao se po ljestvici jer je to bila ispravna stvar. Natjecao se protiv svojeg šefa jer je bio ljut zbog korupcije u vladi, jer je to bila ispravna stvar. Na kraju života, proveo je dvadeset godina pred TV-om ljut, jer je radio ispravne stvari, a na to nitko nije obraćao pažnju. Bio je vrlo ljut razmišljajući o

svojim kolegama koji su mislili da radi pogrešne stvari, a bili su bogati ili moćni.

Bogati otac govorio je: "Ponekad ono što je za tebe dobro na početku života nije dobro na kraju. Previše ljudi neuspješno je samo zato što se boje promjene ili se nisu u stanju mijenjati s vremenom. Ne mogu se mijenjati jer se boje da ne budu u krivu. Ponekad moramo biti u krivu da bismo bili u pravu. Ako želimo naučiti voziti bicikl, neko vrijeme moramo raditi stvari pogrešno. Većina ljudi neuspješna je jer žele biti u pravu, a nisu spremni biti u krivu. Njihov strah od neuspjeha uzrok je njihovog neuspjeha. Njihova potreba za savršenstvom čini ih nesavršenima. Njihov strah od toga da ne ispadnu loši dovodi ih do toga da se na kraju osjećaju loše sami sa sobom."

Za ljude koji se boje neuspjeha ili grešaka, stvorio sam program audio kazeta s Nightingale-Conantom pod nazivom *Tajne bogatog oca*. Tajna bogatog oca bila je u tome da svijet nije stvoren za naš neuspjeh. Stvoren je za naš uspjeh. Izazov je u tome da se bude spreman na neuspjeh, kako bi se moglo uspjeti. Ovaj set kazeta pomaže u prevladavanju straha od neuspjeha. Kad shvatite *Tajne bogatog oca*, bit ćete spremniji na neuspjeh kako biste uspjeli. Kao što je često govorio bogati otac: "Ljudi koji izbjegavaju neuspjeh, izbjegavaju i uspjeh. Neuspjeh je integralni dio uspjeha."

Na kraju, ono što je moj bogati otac svakodnevno činio bilo je da je bio spreman na mali neuspjeh. Moj siromašni otac davao je sve od sebe da ne doživi nikakav neuspjeh. Razlika u tim malim navikama na kraju njihovih života bila je vrlo značajna.

## **NAVIKA br. 6: SLUŠAJTE SEBE**

Posljednja i najvažnija navika za svakoga tko se želi umiroviti mlad i bogat jest da sluša sebe. Bogati otac često je govorio: "Najmoćnija sila koju posjedujem jest ono što govorim sebi i ono u što vjerujem." Ova navika još je jedan način izražavanja vaše stvarnosti ili vašeg konteksta. Ono što je bogati otac htio reći govoreći "*vaša najmoćnija sila*" potječe još iz biblijskog koncepta otjelovljenja riječi. Drugim riječima, pazite na ono što

govorite sebi, jer to što si govorite jest ono što postajete svakoga dana.

Bogati otac rekao je: "Gubitnici se često fokusiraju na ono što ne žele u životu, umjesto da budu specifični oko onoga što žele. To je ono što čine drukčije. To je navika. Isto vrijedi i za novac."

"Dakle, postoji velika razlika između nekoga tko stalno govori: "Ne želim biti siromašan" i nekoga tko govori: "Želim biti bogat", odgovorio sam.

Bogati otac klimnuo je i rekao: "Čini mi se da ljudski um ne čuje *učini to* ili *nemoj...* Čuje samo temu o kojoj se govori, riječi kao što su "debeo", "zdrav", "siromašan" i "bogat". Koja god ti bila tema, to postaješ."

"Dakle, kada netko kaže: "Ne želim gubiti novac", sve što um čuje jest: "Želim izgubiti novac" upitao sam, tražeći objašnjenje lekcije bogatog oca.

"Tako mi to izgleda", reče bogati otac.

"Dakle, ono što mnogi ljudi rade jest da razgovaraju o onome što ne žele ili o onome što ne mogu imati", rekao je.

"Točno. Ali ja činim i nešto više. To je jedna od mojih navika", reče bogati otac.

"Nešto više nego da samo ponavljaš što želiš?" upitah ja.

Bogati otac klimne i ukaže mi na jednu od najvažnijih navika u životu. Rekao je: "Svi se mi ponekad osjećamo uplašeno, nesigurno i sumnjičavo. To je dio ljudskog života. Kad se ja tako osjećam, prvo provjerim svoje misli. Ako se osjećam loše ili uplašeno, znam da govorim ili mislim na nešto što čini da se tako osjećam."

"U redu", rekao. "Što je slijedeći korak?"

"Promijenim svoje misli i riječi u ono što želim", reče bogati otac. "Na primjer, ako se bojim gubitka, upitam se: "Čega se bojiš, što želiš umjesto toga i što trebaš učiniti da bi došao do toga." Ako primjećuješ, sve su to pitanja koja najprije otvaraju moju stvarnost novim mogućnostima i stvarnostima."

Klimnuo sam i rekao: "A što tada?"

"Zatim tiho sjedim sve dok osjećaj straha ne ode, a osjećaj koji želim ne dođe u moje srce, prsa i želudac. Kad osjećam onaj

osjećaj koji sam htio i imam misli koje želim, tada djelujem. Najprije se pripremim, postignem pravo stanje svijesti, emocionalni osjećaj koji želim, a ne onaj koji ne želim, a zatim djelujem."

Sažetak ovog procesa je:

1. Zamijetite misli koje ne želite i promijenite ih u misli koje želite.
2. Zamijetite osjećaje koje ne želite i promijenite ih u osjećaje koje želite.
3. Djelujte, i nastavite djelovati, uz ispravke ako su potrebne, sve dok ne dobijete što želite.

### ***Pretvaranje u praksu***

Prije nekoliko godina, prenoćio sam u Las Vegasu. Ne kockam mnogo, ali imao sam vremena, pa sam odlučio zaigrati *ajnc*. Čim sam došao do stola, primijetio sam da mi se tijelo zgrčilo od straha da ne izgubim i moj je um počeo govoriti: "Smiješ izgubiti samo 200\$. Tada moraš stati."

Odmah sam promijenio svoje misli u ove: "Imam 200\$ za igru, a kada osvojim 500\$, prestat ću." Imao sam svoju ulaznu i izlaznu strategiju. Zatim sam sjeo za stol i gledao kako se dijele karte, ali nisam uložio novac. Mogao sam osjetiti strah od gubitka duboko u grudima. Fokusirao sam pažnju na to da osjećaj gubitka pretvorim u osjećaj pobjede. Tek kad sam osjetio pobjedničko samopouzdanje u grudima, srcu i želucu, počeo sam kockati. Iako sam izgubio prvih nekoliko dijeljenja, fokusirao sam se samo na pobjedničke misli i osjećaje. Nakon sat vremena, otišao sam sa svojih 500\$.

Neku večer opet sam se našao u Las Vegasu. I opet sam prošao kroz isti proces. Nevolja je bila u tome što ovaj put nisam mogao pobijediti, bez obzira na to koliko fokusirao misli i osjećaje. Kad sam izgubio 200\$, morao sam se boriti s osjećajima da ne uložim još novca. Odlazak od stola bila je jedna od najtežih stvari koju sam učinio. Htio sam trčati za svojim novcem.

Dok sam odlazio, mogao sam čuti bogatog oca kako govori: "Čak i uz najbolje misli i osjećaje, stvari ponekad ne idu onako kako bismo htjeli. Pobjednik zna kada prestati i kada otići. Pobjednik mora znati da je poraz dio pobjede. Samo gubitnik ostaje zauvijek za krivim stolom, gubeći sve i nadajući se da će dokazati kako nije gubitnik."

### ***Sretne veze***

Ovaj proces izbora načina razmišljanja i osjećanja funkcionira i u vezama. Primijetio sam kako se osjećam strašno kad razmišljam o stvarima koje moja supruga Kim ne čini, a osjećam kako sam ludo zaljubljen u nju kad mislim na predivne stvari koje čini i koje činimo zajedno.

The Righteous Brothers imali su hit pjesmu naslovljenu *Izgubila si taj osjećaj ljubavi*. Kad se radi o biznisu i investiranju, mnogi su ljudi izgubili taj dobitnički osjećaj.

### ***Održavanje vjere***

U razdoblju od 1985. do 1994., Kim i ja fokusirali smo se na ono što smo htjeli i dali sve od sebe da se osjećamo onako kako smo se htjeli osjećati i kako ćemo se osjećati kad se naši snovi ostvare. Iako je bilo vremena kad stvari nisu išle onako kako smo htjeli, fokusiranje na ono što želimo i na ono kako se želimo osjećati pomoglo nam je da prebrodimo teška vremena. Izbor načina kako se želite osjećati i onoga o čemu želite razmišljati vrlo je važna navika kojoj me podučio bogati otac. Kad bih barem mogao osjećati i razmišljati tako o hladnoj zelenoj salati koja se nalazi preda mnom.

Bit ove navike je u tome da prolazim kroz proces razmišljanja i osjećanja naročito kad se osjećam uplašen ili kada sumnjam u sebe. Za mene, to je bolja navika nego dozvoliti svojim osjećajima nesigurnosti i sumnje da vam upravljaju životom. Iako taj proces ne osigurava da ću svaki puta pobijediti, to je ipak dobra navika koja mi je omogućila da ponekad pobijedim i kada su okolnosti bile protiv mene, i kada sam htio pobjeći.

Uvijek imajte na umu da svi pobjednici ponekad izgube, ali to ne znači da moraju razmišljati ili osjećati se kao gubitnici. Kao što kaže Nike: "Samo učini to." U životu, čini se da se pobjednici fokusiraju na ono što žele, a gubitnici na ono što ne žele. Zato je važno da vam stalno slušanje sebe postane navika. Pobjednici zadržavaju te pobjedničke misli i osjećaje, iako ne pobjeđuju uvijek. To je vrlo važna navika.

### ***Možete li usvojiti te navike?***

Prije no što nastavim, želim opet naglasiti koliko su te temeljne navike važne. To su lagane navike koje gotovo svatko stariji od osamnaest godina može slijediti. No, iako su lagane, bojim se da će ih samo malobrojni prihvatiti kao navike.

Ako ove jednostavne navike prihvatite za cijeli život, koraci djelovanja u slijedećim poglavljima bit će vam lagani i zbog njih možete postati bogatiji no što ste ikada sanjali. Kao što je rekao bogati otac: "Priča o tri prašćića je više od bajke. To je priča ispunjena istinama. Ako želiš izgraditi kuću od cigala, trebaš dobre navike, jer dobre navike su cigle bogatih."





*Petnaesto poglavlje*

## *Poluga vašeg novca*

### *Tko više radi? Vi ili vaš novac?*

12. ožujka 2001., financijski kanali oplakivali su krah tržišta dionica. 10. ožujka 2000., samo godinu dana ranije, NASDAQ je bio na najvišoj razini svih vremena, 5048.62. 12. ožujka 2001., NASDAQ je bio na 1923, što je pad od 62 % za približno godinu dana. Tog su dana dioničari izgubili 554 milijarde dolara na svim burzama. Očigledno, mnogi ljudi bili su vrlo zabrinuti, uplašeni ili ljuti.

Na jednom kanalu komentator je rekao nešto što me brinulo godinama. Rekao je: "Mnogi bogati investitori samo se bogate na ovom padu tržišta. Bogate se jer ulaze na tržište i izlaze s njega. Žao mi je radnika čiji su mirovinski planovi upravo nestali. Ostavili su svoj novac za mirovinu na tržištu jer su morali."

Moja supruga Kim također je gledala program i slušala komentatora. Kim je rekla: "Gledati kako ti nestaje mirovinski plan mora biti slično gledanju kako ti gori kuća, a nemaš šmrk da ugasiš požar."

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje* pisao sam kako siromašna i srednja klasa investiraju u uzajamne fondove, a

bogati investiraju u "hedge" fondove. Iako mnogi ljudi tvrde da su "hedge" fondovi prerizični, ja se ne slažem s tim. Mislim da su uzajamni fondovi daleko rizičniji, jednostavno zato što većina uzajamnih fondova uspijeva samo kad tržište raste. Barem kod nekih "hedge" fondova može se zaraditi i na tržištu koje raste, kao i na tržištu koje pada. Što smatrate rizičnijim na duge staze? Kako biste se osjećali da se spremate u mirovinu i vidite kako je vaš mirovinski fond prepolovljen? Ako imate osiguranje od požara, a kuća vam izgori, možete izgraditi drugu za manje od godinu dana. Mnogi ljudi možda neće imati dovoljno vremena da ponovno izgrade svoj mirovinski fond ako on nestane u kasnoj fazi njihovog života.

### ***Sjedi li vaš novac besposleno?***

Ljudi naporno rade cijeli život zato što su ih učili da rade više od svojeg novca. Kada ljudi investiraju, oni većinom samo *parkiraju* svoj novac na štednju ili na mirovinski račun, dok nastavljaju naporno raditi. Dok rade, nadaju se da radi i njihov novac. Kada se dogodi nekakva financijska katastrofa, njihov parkirani novac je desetkovan, a većina ljudi nema osiguranje protiv financijske nesreće.

Bogati otac rekao je: "Većina ljudi provodi život gradeći financijske kuće od slame, kuće koje su osjetljive na vjetar, kišu, vatru i velike zločeste vukove."

Zato je bogati otac naučio svojeg sina i mene kako da zadržimo novac u kretanju. Da bi ilustrirao to, jednog dana na kampiranju tjerao je Mikea i mene da iznova i iznova preskakujemo logorsku vatru. Rekao je: "Ako se krećeš, čak te ni vatra ne može ozlijediti. Ako stojiš blizu vatre, iako nisi u njoj, vrućina će te ipak dohvatiti." Tog jutra, dok sam gledao kako tržište dionica pada sve niže i niže, bogati otac je svojem sinu i meni pričao tu priču. Ljudi koji stoje dok im je novac parkiran osjećaju vrućinu. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, morate raditi vrednije i brže. Vaš novac mora činiti isto to. Ostaviti novac da stoji na jednom mjestu slično je gledanju hrpe lišća, koja čeka iskru... Iskru koja će lišće pretvoriti u kriješ.

## ***Koliko je brz vaš novac?***

Jedan od razloga zašto smo se Kim i ja rano umirovili bio je taj što se naš novac kretao. Bogati otac taj je koncept često nazivao *brzina novca*. Rekao je: "Tvoj novac treba biti poput dobrog ptičara. Pomaže ti da pronadeš pticu, uhvatiš je, a zatim odlazi i hvata još jednu pticu. Novac većine ljudi ponaša se poput ptice koja jednostavno odleti." Ako se želite umiroviti mladi i bogati, vrlo je važno da vaš novac bude poput ptičara, da izlazi i donosi kući sve više i više aktive.

Danas, mnogi financijski planeri i menadžeri uzajamnih fondova kažu prosječnom investitoru: "Samo nam dajte svoj novac i mi ćemo ga pokrenuti da radi za vas." Većina investitora klima glavom i ponavlja mantru: "Investirajte dugoročno, kupujte i zadržavajte, i to na različitim područjima." Njihov novac se parkira i oni se vraćaju na posao. Za većinu investitora, to su prilično dobre ideje, s obzirom na to da većina njih nije zainteresirana da nauči kako pokrenuti novac na rad, jer izgleda da oni preferiraju raditi više od svojeg novca. Problem s tim planom prosječnih investitora jest što to nisu nužno produktivne investicijske strategije, niti su nužno sigurnije.

Kim i ja nismo zadržali svoj novac na mirovinskom računu kako bismo se umirovili mladi. Znali smo da naš novac mora nastaviti raditi, kako bismo kupovali sve više aktive. Kad bi naš novac kupio aktivu, ubrzo bismo ga upotrijebili da nam nastavi kupovati aktivu. To je strategija kojom smo održali novac u pokretu i stjecali sve više i više aktive, a tu strategiju može upotrijebiti gotovo svatko. Kao što smo obećali, ova knjiga će pobrojati stvari koje gotovo svatko može učiniti kako bi se obogatio.

## ***Održite novac u pokretu***

Jedna od naših strategija za održavanje novca u pokretu bilo je kupovina imanja za iznajmljivanje. Nakon godinu ili dvije, posuđivali bismo novac za predujam i kupovali drugo imanje. Tako smo slijedili savjet bogatog oca da koristimo novac poput ptičara. Prosječna osoba zove taj proces *posudba od glavnice kuće*. Neki ljudi to zovu *posudba za konsolidaciju računa* u svrhu otplate duga s kreditne kartice. Možda ćete uočiti da smo Kim i ja posuđivali novac da kupimo investicije, a prosječna osoba koristi kapital duga da otplati loš dug. To je primjer ptice koja leti kroz prozor. Iako je to još uvijek brzina novca, to je brzina novca koji odlijeće od vas, umjesto da vam kupuje aktivu.

## ***Jednostavan primjer***

Slijedi primjer načina na koji smo investirali, a zatim posuđivali novac da investiramo u drugu aktivu. 1990. Kim i ja vidjeli smo kuću na prodaju u prekrasnoj četvrti u Portlandu, u Oregonu. Vlasnik je tražio 95,000\$, ali nije mogao prodati imanje. Ekonomija je bila u lošem stanju, ljudi su otpušteni i na tržištu je bilo mnogo kuća. Mi bismo i prije dali ponudu, ali ta kuća nije se uklapala u naš profil investiranja. Bila je preskupa i prelijepa da bi se mogla smatrati imanjem za iznajmljivanje na duže rokove. Da je ta kuća bila u San Franciscu, vrijedila bi 450,000\$. No, gledali smo to imanje jer smo vidjeli da ima veliku vrijednost i potencijal.

Na putu do aerodroma i s njega vozili bismo se pokraj kuće da vidimo prodaje li se još uvijek. Nakon otprilike šest mjeseci, napokon smo pokucali na vrata i otkrili da vlasnik jedva čeka da je proda i da je spreman saslušati naše ponude. Dugovao je 56,000\$, ja sam ponudio 60,000\$, i našli smo se na 66,000\$. Dao sam mu 10,000\$ a mi smo preuzeli preostalu hipoteku. Mjesec dana kasnije, vlasnik i njegova obitelj iselili su i bili na putu u Kaliforniju, sretni što su prodali svoju kuću. Nisu mnogo zarađivali, i nisu mnogo izgubili. Kuću smo odmah iznajmili i

dobivali smo oko 75\$ mjesečnog pritoka novca, nakon što bi otplatili sve dugove i troškove. Oko dvije godine kasnije, tržište se popravilo i mnogi ljudi davali su nam ponude za kupnju, pri čemu je najbolja bila 86,000\$. Kim i ja nismo prihvatili ponudu, iako smo bili u iskušenju. Da smo je prodali, realizirali bismo približni godišnji povrat od 100% na naš predujam kako ilustriraju slijedeći brojevi:

86,000\$ ponuda  
- 66.000\$ cijena kupnje  
20,000\$ dobit

20,000\$ = približno 200 % za 2 godine. 10,000\$ predujma, 100% godišnjeg povrata novca (kažem približno jer bilo je i drugih troškova u transakciji, a to nije uračunato).

Iako je povrat od 100% bio atraktivan, nismo je prodali. Kuća je bila u odličnoj četvrti i imali smo osjećaj da bi mogla postići cijenu od 150,000\$ za tri do pet godina. Umjesto da je prodamo, odlučili smo da dalje kupujemo, sada kad je kretanje tržišta osiguralo porast prodajne cijene, osim prihoda od najma. S obzirom na indikatore snažnog tržišta, Kim i ja zatražili smo zajam na glavicu kuće. Bilanca hipoteke sada je bila manja od 55,000\$, a porast vrijednosti bio je oko 95,000\$. Najam je mogao pokriti hipoteku u iznosu od oko 70,000\$, pa smo refinancirali kuću i stavili približno 15,000\$ u džep. Vratili smo novac, a još uvijek smo imali aktivu. Pas je ulovio pticu, i sada smo mogli krenuti u lov na novu pticu. Osim toga, pas je sada vrijedio 15,000\$.

Unutar nekoliko mjeseci, nakon što smo razgledati nekoliko stotina imanja, pronašli smo novu metu. Bila je to odlična kuća u istoj četvrti. Kuća nije dobro izgledala jer je vlasnik dozvolio svojoj djeci da u njoj žive godinama bez plaćanja najma. Tražena cijena bila je 98,000\$, i nakon nekoliko ponuda kupili smo je za 72,000\$, uložili 4,000\$ u boju i popravke i izdali je u najam.

Krajem 1994. prodali smo obje kuće za malo manje od 150,000 \$ po kući i tim novcem kupili veću stambenu zgradu u Arizoni, gdje su tržišne cijene još uvijek bile niske.

Osim što se naš novac nastavio kretati, postoje neke stvari na koje želim skrenuti pažnju.

1. Uspjeli smo jer je tržište palo i imali smo vremena potražiti i pregovarati o razumnim investicijama. Da je tržište raslo, pažljivije bismo tražili i bili bismo oprezniji.
2. Investicija je morala imati smisla *danas*, a ne sutra. To kažem jer previše ljudi ima strategiju *kupi, zadrži i pomoli se*. Bogati otac uvijek je govorio: "Profitiraš onda kada kupuješ, ne kada prodaješ." Svako imanje koje bismo kupili moralo je imati pozitivan protok novca na dan kad smo ga kupili, i to čak i u lošoj ekonomiji. Da tržište nije poraslo, Kim i ja ipak bismo bili zadovoljni zbog investicije.
3. Kao što je rečeno ranije u knjizi, svaki investitor ima strategiju izlaska prije no što uđe na tržište. Budući da je ovo bila nova vrsta tržišta, iako je to bilo investiranje u nekretnine, bila je to drukčija vrsta investicija u nekretnine. Ta razlika tražila je od nas da počnemo iznova, istražimo i smislimo drukčije ulazne i izlazne strategije.
4. Te dvije kuće danas bi se mogle prodati za 200,000\$ do 250,000\$, jer se tržište u Portlandu oporavilo. Mi smo ih prodali rano kako bismo ostavili nešto novca za slijedećeg kupca, i da iskoristimo prednost tržišta koje je bilo na niskoj razini i počinjalo rasti, što je u ovom slučaju bio Phoenix, a također i zato što se naš investicijski portfelj promijenio. Više nismo imali kuće za jednu obitelj; sada smo se prebacili na sve veće i veće stambene zgrade, jer pružaju više poluge.
5. Naučite razliku između *investitora* i *trgovca*. Mi smo bili investitori kad smo bili spremni kupiti i zadržati imanja zbog protoka novca. Bili smo trgovci kad smo znali ulaznu i izlaznu strategiju. Drugim riječima, investitor kupuje da bi zadržao, a trgovac kupuje da bi prodao. Ako se želite

umiroviti bogati, morate znati tko je tko, i kako biti i jedno i drugo.

Po mojem mišljenju, jedan od razloga zašto je tako mnogo ljudi izgubilo novac u ovom posljednjem krahu tržišta bilo je to što su oni zapravo bili trgovci koji su mislili da su investitori. I to ilustrira važnost poznavanja definicije riječi.

6. Kim i ja investiramo dugoročno. Ali za nas dugoročno investiranje ne znači parkiranje novca, odlaganje novca na veliku hrpu, kao ni to da smatrate da ste uložili u različite stvari, kad su u stvari sve vaše investicije u istom vozilu, vozilu kao što su uzajamni fondovi, a zatim se nadate da neće puhnuti vjetar niti izbiti požar. Za nas investiranje znači biti na tržištu svaki dan, prikupljati informacije, stjecati sve više iskustva iz stvarnog života i držati novac u stanju kretanja, preko vatre. Mi ne živimo tako da kupujemo, zadržavamo i molimo se, a to je, *dugoročno gledano*, mnogim ljudima donijelo bogatstvo.

### **"Želim svoj novac natrag"**

Većina kupaca zna da mogu dobiti novac natrag ako im se ne sviđa ono što su upravo kupili. Većina mudrih prodavača nudi jamstvo povrata novca ako kupac nije zadovoljan. Problem s većinom takvih jamstava je u tome što, da biste dobili svoj novac, prvo morate vratiti proizvod. Ako ste sofisticirani investitor, ono što želite jest da vratite novac i zadržite aktivu. Zato volim investiranje. Tako zadržim ono što sam kupio i dobijem svoj novac natrag. Zato je bogati otac rekao: "Jedna od najvažnijih stvari koju pravi investitor mora reći jest: "Želim svoj novac natrag. Želim i zadržati investiciju."

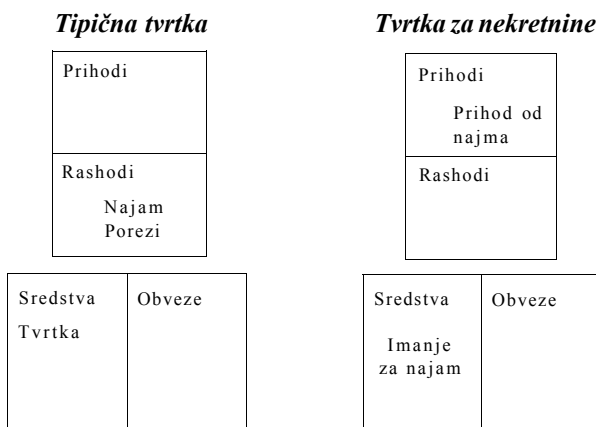
Ako možete razumjeti ovaj princip investiranja, shvatit ćete i što znači brzina novca. To znači da želite vratiti novac što je moguće brže, kako biste ga mogli opet investirati u kupnju nove aktive.



## ***Više od jednog načina za ubrzavanje novca***

Ta ideja brzine novca ne odnosi se samo na nekretnine. Ideja brzine novca je zapravo princip ili mentalno oruđe bogatih. Kada shvatite princip, htjet ćete ga primijeniti na sve što činite. Brzina novca je važan aspekt poluge.

Još jedan način povećanja brzine novca je putem poznavanja poreznih zakona i upotrebe korporacijskih entiteta. Na primjer, recimo da netko posjeduje tvrtku, i posjeduje i dio druge tvrtke koja investira u nekretnine. Dijagram i objašnjenje izgledaju ovako:



*Troškovi najma* iz jedne kompanije teku u *prihode od najma* druge kompanije. Vidite zbog čega je to važno. Kao što možda znate, tvrtke plaćaju porez nakon troškova, a pojedinci prije. Dakle, pojedinac koji unajmi kuću, plaća je novcem nakon plaćanja poreza. Tvrtka može platiti najam novcem prije poreza. Prihod od najma odlazi drugom korporacijskom entitetu, ali taj prihod sada je klasificiran kao *pasivni* prihod, a ne *zarađeni*. (Postoji izuzetak u kojem je vlasništvo dviju kompanija isto, a u kojem se slučaju prihod tretira kao zarađeni prihod. Na primjer, ako imate tvrtku u vlastitoj kući i plaćate sami sebi najam, taj prihod morali biste tretirati kao zarađeni

prihod.) Ako se pravilno postupa s pasivnim prihodom, on može prispjeti pojedincu ili tvrtki tako da ova plaća značajno manji porez. Kao i uvijek, preporučamo kompetentan porezni i pravni savjet prije no što učinite bilo što slično tome.

Osoba koja vodi svoj poslovni i investicijski portfelj, na taj način može zadržati novac u brzom kretanju i plaćati mnogo manje poreze. Kad bi novac ulazio samo u jedan korporacijski entitet, stagnirao bi i na njega bi se plaćali veliki porezi.

Gledajući polje aktive obiju tvrtki, primjećujete da je aktiva tvrtke u jednom polju, a aktiva imanja za najam u drugom. U ovom primjeru, novac te osobe koristi se za stvaranje ili kupnju dviju aktiva uz mali porez. To je još jedan primjer brzine novca ili novca koji radi, umjesto da stoji i čeka parkiran.

### *Ne možete to učiniti*

Četiri riječi koje često čujem kada koristim gore navedeni primjer na svojim tečajevima o investiranju su: "Ne možete to učiniti." Kao što znate, te riječi definiraju stvarnost ili kontekst neke osobe. Kad sam bio mlađi, išao sam u manje kompanije i objašnjavao te strategije zaposlenicima kompanije.

Na kraju svojih govora, gotovo uvijek bih čuo: "Odlične ideje, ali ne možete to učiniti." Osoba bi često govorila stvari kao što su: "Ne možete kupiti nekretnine po tako niskim cijenama", ili: "Ne možete kupiti kuću bez nove hipoteke ili odobrenja bankara", ili: "Ne možete posjedovati i tvrtku i kompaniju koja vašoj tvrtki iznajmljuje prostor", ili: "To možda funkcionira u Americi, ali ne i u mojoj zemlji."

Više ne držim takve govore o investiranju zaposlenicima niti samozaposlenim osobama. Takve govore držim samo ljudima koji jesu ili žele postati vlasnici biznisa ili investitori. Ostavljam tradicionalnim savjetnicima za investiranje da govore grupama zaposlenika ili grupama samozaposlenih osoba ne zbog pojedinaca, već zbog kolektivnog duha takvih grupa. Kao što sam rekao ranije, riječi "Ne mogu" često su riječi koje definiraju kvadrant iz kojeg osoba dolazi.

Gore navedeni primjer događa se svakog dana u cijelom svijetu. U svim zemljama u kojima sam poslovao, uobičajena je praksa da se kuće kupuju preuzimanjem hipoteke. Ali to se radi primarno u većim investicijama. Ideja tvrtke koja izdaje prostor drugoj tvrtki koju posjeduje ista osoba cijelo vrijeme se upotrebljava. To je ustaljena praksa. McDonald's koristi istu tu formulu. Diljem svijeta prodaje franšizu pojedincu. Taj pojedinac zatim plaća McDonald'su franšizom kao i najamninu za nekretninu. Možda se sjećate iz knjige *Bogati otac, siromašni otac* da je Ray Kroc, osnivač McDonald'sa, rekao: "Moj posao nisu hamburgeri. Moj posao su nekretnine." Ray Kroc i njegov tim očito shvaćaju brzinu novca i to kako upotrijebiti novac za kupnju više od jedne aktive.

### ***Brzina novca s papirnatom aktivom***

Ideja brzine novca primjenjiva je na svu aktivu, uključujući i onu papirnatu. Kada netko pogleda C/Z omjer dionice, on na neki način gleda brzinu. Kada netko kaže da je C/Z omjer dionice 20, to znači da će vam trebati 20 godina da povratite novac, na temelju današnje cijene i prihoda. Na primjer, ako je cijena dionice danas 20\$, i isplaćuje 1\$ godišnje dividende, trebat će vam 20 godina da povratite svoj novac.

### ***Pravilo 72***

Pravilo 72 je još jedna mjera brzine novca. Ovo pravilo mjeri kamate ili godišnji postotak rasta nečega. Na primjer, ako primiti 10 % kamata na svoju štednju, vaš novac će se udvostručiti za 7.2 godine. Ako vrijednost vaše dionice raste 5% godišnje, to znači da će vam trebati 14.4 godine da udvostručite novac. Ako vrijednost raste 20% godišnje, trebat će 3.6 godina da se udvostruči vrijednost. Pravilo 72 je jednostavno dijeljenje broja 72 s kamatama ili postotkom porasta vrijednosti kako biste dobili relativnu brzinu kojom će se vaš novac udvostručiti.

Tijekom ekonomskog buma kasnih 90-tih, mnogi financijski planeri i investicijski savjetnici koristili su mudrost pravila 72.

prije nekoliko godina, jedan mladi investicijski savjetnik rekao mi je kako se vrijednost njegovog portfelja udvostručuje svakih 5 godina. Pitao sam ga kako to zna, budući da investira samo 3 godine. Odgovorio je: "Jer je uzajamni fond u kojem se moj novac nalazi posljednje dvije godine imao *prosječni* porast od 15 posto godišnje." Zahvalio sam mu na njegovom entuzijazmu u pokušaju da mi proda uzajamne fondove, ali odbio sam. Pitam se što govori danas? Pomislio sam da mu ispričam priču o biku i medvjedu. Ta priča kaže kako se bik penje po stepenicama, ali medvjed iskače kroz prozor. Drugim riječima, kao što bi rekao bogati otac: "Prosjeci su za prosječne investitore."

### ***Igranje s kućnim novcem***

Postoji još jedan način kako investitor može upotrijebiti brzinu novca u svoju korist, a to je *igrajući s kućnim novcem*.

Postoje dva razloga zašto volim dionice malog kapitala. Razlog broj jedan je taj što sam ja poduzetnik, a ne član korporacije. Volim i razumijem probleme malih, tek nastalih kompanija i mogu osjetiti ima li biznis šanse za rast ili ne. Razlog broj dva jest to što se vrijednost dionica malog kapitala može udvostručiti i utrostručiti mnogo brže od dionica velikog kapitala. Budući da dionice malog kapitala imaju mnogo bolje šanse da se udvostruče i utrostruče brže, pri dobrim uvjetima na tržištu lakše je igrati kućnim novcem. Slijedi primjer igranja kućnim novcem.

Recimo da kupite 5,000 dionica kompanije XYZ za 5\$ po dionici. Sada imate 25,000\$ na tržištu. Tržište vam se smiluje i za manje od godinu dana cijena dionica XYZ-a sada je 10\$ po dionici. Imate porast vrijednosti od 50,000\$. Pohlepan investitor, kakav sam ja bio, reći će: "Tržište će i dalje rasti, pa ću sačuvati dionice." I opet, strategija izlaska važna je prije kretanja na tržište.

Umjesto čuvanja i parkiranja vašeg novca, jedan od načina da povećate brzinu svojeg novca jest da jednostavno prodate dionice u vrijednosti 25,000\$. Na taj način, još uvijek imate 25,000\$ u dionicama, iako samo polovinu njihovog broja u ovom slučaju i vratili ste svoj novac. Preostale dionice čija je

vrijednost u tom trenutku 25,000\$ omogućuju *igranje s kućnim novcem*.

Ovu strategiju koristim često, ali ne i cijelo vrijeme. Bilo je situacija u kojima je cijena dionica porasla s 5\$ na 8\$, ne dostižući izlaznu cijenu od 10\$, pa sam ih zadržao. Mnogo puta, vrijednost dionica je pala ispod 5\$, što je značilo da sam novac izgubio. Priznajem da sam se svaki put kad sam koristio tu strategiju prodaje dionica kako bih vratio početnu investiciju osjećao mnogo bolje sa svojom investicijom, zbog činjenice da sam povukao nešto novca sa stola.

### ***Zbogom novac***

Moj prijatelj Keith Cunningham često recitira kratku pjesmu koja ide ovako:

Novac zbori, poreć' to ne mogu  
Čuo sam ga jednom  
Rekao je "zbogom".

Nikada nisam mogao shvatiti zašto ljudi plaću zbog novca izgubljenog na investicijskom tržištu. Ne plaću kad idu na tržnicu i troše novac koji ne dobiju natrag. Ne plaću kad kupuju automobil i gube novac kad ga prodaju. Zašto bi bilo drukčije s investiranjem?

Često čujem kako investitori govore: "Niste izgubili novac sve dok ne prodate dionicu." Kada čujem kako netko govori nešto takvo, znam da je kupio nešto po visokoj cijeni, da je cijena sada niska i da čeka priliku da opet naraste. U takvom razmišljanju ima logike, ali samo u posebnim situacijama. Suprotan način jest da dovoljno rano izađete kako biste smanjili gubitke. U nekim sam slučajevima pogrešno investirao i cijena mojih investicija pala je umjesto da poraste. Kada cijena dionice padne za više od 10%, vjerojatno ću je prodati kako bih smanjio gubitke i potražiti nešto novo. Za to postoje 2 razloga. Razlog br. 1: Ako je moja pažnja previše fokusirana na gubitak i ako se osjećam loše zbog pogrešne odluke, prodat ću. Tada

želim prekinuti i poći dalje. Kao što sam rekao u drugim knjigama, znam da će od deset investicija dvije ili tri biti loše, dvije ili tri dobre, a sve u sredini leže "poput lijenog psa". Ponekad ću lijene pse ostaviti da leže tako dugo dok ne gube novac. Ako postanu pravi psi, prekidam, razmotrim greške i izvlačim lekcije.

Razlog br. 2: Volim kupovati. Čak i ako imam manje novca za kupnju, sretniji sam kad kupujem i ulažem, nego kad kupujem, zadržavam i molim se da će se investicija jednog dana isplatiti. Kao što sam rekao, većina ljudi ne plače kad prodaje svoj nekada nov, a sada rabljeni automobil uz gubitak. Ne plaču zato što obično kupuju novi automobil.

### ***Koliko dugo je dionica "plavog čipa" plava?***

Postoji još jedna strategija investiranja koju često čujem, a kaže: "investiraj dugoročno i kupuj samo dionice "plavog čipa" (velikih tvrtki). Za mene je to zastarjela ideja, jer je funkcionirala u Industrijskom dobu, ali ne funkcionira u Informatičkom dobu. Stara strategija ne funkcionira jer dionice "plavog čipa" više nisu "plavi čipovi". Na primjer, da ste investirali u Xerox prije 20 godina, danas biste bili na gubitku, iako biste kupili dionice "plavog čipa". Pravo pitanje koje si svatko od nas mora postaviti jest: koliko će dugo dionica "plavog čipa" biti plava?

Mnoge od kompanija s današnje liste kompanija Fortune 500 za deset godina možda neće postojati, zbog tehnoloških promjena i drugih inovacija. Kompanije "plavog čipa", koje su nekada trajale 65 godina, sada traju samo 10. Te stvari demonstriraju kako stara strategija biznisa u današnjem svijetu više ne funkcionira.

U ovom svijetu sve brže tehnologije, kompanija se može razviti i propasti za samo nekoliko godina. Ta brzina promjene zahtijeva od svih nas da budemo pažljiviji i da zadržimo novac u kretanju, umjesto da ga ostavimo parkiranog i čekamo da tržište vječno raste. Strategija "kupi, zadrži i pomoli se" u redu je za prosječne investitore, ali to nije dobra strategija za one koji se žele umiroviti mladi i bogati.



*Šesnaesto poglavlje*

## *Poluga nekretnina*

### *Investiranje novcem vašeg bankara*

Neku večer bio sam na večeri s prijateljicom i njezinim ocem. On je umirovljeni civilni pilot. Tržište dionica upravo je palo za još 3 % toga dana i on je bio vrlo uznemiren, jer je njegova mirovinska štednja gubila svu dobit. Kad sam ga upitao što misli o tržištu, rekao je: "Moja druga kćer nazvala me i rekla mi da mogu doseliti k njoj ako sve izgubim."

Oprezno sam ga upitao: "Zar želite reći da ste investirali samo u tržište dionica?"

"Pa da", reče on. "Kakva još investiranja postoje? Tržište dionica je jedino mjesto za koje znam. U što se još može investirati?"

### *Riskiranje vašeg portfelja*

Uobičajena mantra koja se danas može čuti jest: "Investirajte dugoročno, pazite na prosjek cijena, učinite portfelj raznolikim, itd. itd. itd." To je odlična mantra za ljude koji ne znaju mnogo o investiranju. Ono što sam uvijek propitivao jest "raznolikost" u investiranju. Kada čujem kako netko kaže da ima raznolik



portfelj, često ga pitam što želi time reći. Uglavnom odgovaraju: "Imam neke fondove rasta, fondove obveznica, međunarodne fondove, sektorske fondove, fondove srednjeg kapitala", i tako dalje.

Moje je slijedeće pitanje: "Jesu li svi oni u uzajamnim fondovima?" I opet, u većini slučajeva, odgovor je: "Da, moje su investicije raspoređene u različitim uzajamnim fondovima." Iako oni možda imaju više uzajamnih fondova, u stvarnosti, njihov izabrani instrument investiranja, u ovom slučaju uzajamni fondovi, nisu raznoliki. Čak i ako kažu: "Bavim se i dionicama, investiram u REITS i imam nešto udjela u tvrtkama", tvrda je činjenica da većina ljudi ima samo papirnatu aktivu. Zašto?... Zato što je s papirnatom aktivom lakše započeti i raditi. Kao što je rekao bogati otac: "Papirnata aktiva je sterilnija. Čišća je i urednija. Većina ljudi nije iz B kvadranta i nikada neće izgraditi biznis u B kvadrantu, a većina ljudi neće investirati u nekretnine zbog izazova kupnje, likvidnosti i menadžmenta."

Samo u Sjedinjenim Državama ima preko 11,000 uzajamnih fondova na izbor, i taj broj raste. Ima više uzajamnih fondova nego kompanija u koje oni investiraju. Zašto postoji tako mnogo uzajamnih fondova? Iz istih, gore navedenih razloga. Oni su sterilni, a često i sterilizirani u ime zaštite javnosti. Problem javnosti je otkrivanje koji od 11,000 fondova je za njih najbolji. Kako znate da će fond, koji je danas uspješan, biti uspješan i sutra? Kako možete danas izabrati dobitni fond za svoju sutrašnju mirovinu? Ako je 80% vašeg portfelja investiranje u uzajamne fondove, je li to zaista raznolikost i je li to pametno? Osobno, ne mislim tako. Ako netko ima 80 ili više posto svojeg portfelja u različitim fondovima, nije investirao u raznolike stvari i riskirao je svoj portfelj.

### ***Tragični nedostatak uzajamnih fondova***

Neki od vas možda su svjesni skrivenog poreznog nedostatka u uzajamnim fondovima. Nažalost, mnogi investitori u uzajamne fondove nisu svjesni tog nedostatka, koji prebacuje plaćanje poreza na kapitalne dobitke na investitora. To znači da, ako

postoji profit i kao posljedica toga porez na kapitalnu dobit, taj porez ne plaća fond, već investitor. Ovaj nedostatak naročito je izražen na tržištu koje pada. Međutim, postoje iznimke: na primjer, dobiti u uzajamnim fondovima koji se drže u određenim mirovinskim fondovima odbijaju se od poreza.

Recimo da je fond bio vrlo uspješan više godina. Kupovao je pametno i mnoge dionice koje je izabrao zabilježile su veliko povećanje vrijednosti. Iznenada, tržište se okreće prema dolje, investitori se uspaniče i počinju tražiti povrat novca. Fond tada mora brzo prodati najbolje dionice kako bi investitorima vratio novac. Kada fond prodaje svoje dionice, na njih se plaćaju kapitalne dobiti. Na primjer, fond je kupio dionice XYZ korporacije za 10\$ po dionici, a kad ih je prodao, prodao ih je za 50\$ po dionici. Dakle, menadžer fonda učinio je ispravno kad je rano izabrao dionice, ali sada, u vrijeme prodaje, investitor mora platiti porez na kapitalnu dobit od 40\$. U takvim vremenima, investitor može izgubiti novac jer se vrijednost fonda možda spustila, dok u isto vrijeme mora plaćati porez na kapitalnu dobit. Dakle, od njega se može tražiti da plati porez na kapitalnu dobit, iako je izgubio novac, umjesto da ga zaradi. Osobno, ne volim plaćati porez kada gubim novac. To je kao da plaćam porez na prihod za prihod koji nisam dobio. Početkom 2001., mnogim investitorima vrijednost njihovih uzajamnih fondova prepolovljena je, a u isto vrijeme morali su platiti porez na kapitalnu dobit o kojoj su ih izvijestili uzajamni fondovi. Za mene, to je tragični nedostatak.

Govorim li da ne investirate u uzajamne fondove? Ne, i ja imam novac u njima. U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, govorio sam o financijskim planovima za sigurnost, udobnost i bogatstvo. Uzajamni fondovi mogu igrati važnu ulogu u vašim financijskim planovima za sigurnost i udobnost. Pronađite kompetentne financijske savjetnike da vam pomognu u razvoju pravog financijskog plana za vas, ali imajte na umu da što se više educirate o svim postojećim financijskim investicijama, postajete financijski pismeniji. Postoje neki vrlo dobri uzajamni fondovi koji koriste sistematizirane pristupe u izboru kompanija za investiranje i to čine proučavanjem njihovih temeljnih podataka.

## Ljepota investiranja u nekretnine

Otac moje prijateljice, umirovljeni civilni pilot koji je mislio da su vrijednosni papiri jedina vrsta investicija, tek sada otkriva tragični nedostatak uzajamnih fondova. Dok se večera bližila kraju, rekao je: "Izgubio sam većinu svoje ušteđevine jer je vrijednost mojih dionica opala i sada moram platiti porez na kapitalnu dobit iako je vrijednost pala. Htio bih da postoji nešto drugo u što mogu investirati."

"Zašto ne investirate u nekretnine?" upitah ja.

"Zašto? U čemu je razlika?" upita on.

"Postoje mnoge razlike", odgovorih ja. "Ispričat ću vam o jednoj razlici koja je vrlo zanimljiva."

Umirovljeni pilot otpije gutljaj kave i reče: "Recite, pretvorio sam se u uho."

"Kod nekretnina mogu zaraditi novac, a država će mi dozvoliti da to zabilježim kao gubitak novca", rekoah ja.

"Mislite, zaradite novac i dobijete porezne olakšice umjesto da platite porez?" upita pilot.

"Država mi daje porezne olakšice za moju dobit, umjesto da me natjera da platim porez na kapitalnu dobit", rekoah ja. "Država mi dopušta da zadržim više novca, umjesto da platim veći porez. Jedan način je kroz smanjenje vrijednosti, ili ono što je moj bogati otac nazvao *fantomski protok novca*, protok novca koji prosječni investitor ne može vidjeti."

Umirovljeni pilot dugo je slušao u tišini i napokon reče: "Ima li još?"

"Mnogo više", rekoah ja. "Čak će mi i dati novac."

"Kako?" upita pilot.

"Ako se radi o povijesnoj zgradi, država vam može dati porezni kredit, što je mnogo bolje od poreznog odbitka, kako biste popravili svoje investicije", rekoah ja. "Mislite li da bi vam država dala porezni kredit da kupite još više uzajamnih fondova?"

"Ne znam za to", reče pilot. "Sve što sam vidio u posljednje vrijeme jest porez na kapitalnu dobit za novac koji nisam dobio,

a u stvari sam ga izgubio. Zvuči kao da plaćam porez na novac koji sam izgubio, a vi dobivate poreznu olakšicu na novac koji ste zaradili. Ima li još nešto što bih trebao znati?"

"Ima", rekoah ja. "Možete dobiti porezni kredit od 50% za troškove poboljšanja vezane uz zakon za Amerikance s invaliditetom. Na primjer, ako platite 10,000\$ za postavljanje prilaza za ljude u kolicima svojoj poslovnoj zgradi, možete dobiti maksimalni kredit od 5,000\$."

"Dobivate kredit od 5,000\$?" upita pilot. "Što ako prilaz za kolica ne košta 10,000\$? Što ako vas košta samo 1,000\$?"

"Još uvijek dobivate porezni kredit od 50% cijene koju ste platili za poboljšanje uvjeta", rekoah ja. "Naravno, savjetujem vam da se dogovorite sa svojim knjigovođom prije no što učinite nešto takvo. Morate biti sigurni da poznajete postojeća pravila i beneficije prije no što učinite nešto takvo."

Pilot je sjedio i tiho razmišljao. "Ima li još nečeg?"

"Mnogo više. Previše za razgovor tijekom ove večere", rekoah ja. "Ali dajte da vam nabrojim još tri prednosti nekretnina pred uzajamnim fondovima."

"Samo još tri?" reče pilot uz sarkastični osmijeh.

"Jedna je prednost to da će vam banka pozajmiti novac da kupite svoju nekretninu. Koliko ja znam, banka vam neće posuditi novac da investirate u uzajamne fondove ili dionice. Oni mogu koristiti takvu aktivu kao dodatak, ali tek nakon što ste investirali novac da je kupite."

Pilot klimne glavom i reče: "A broj dva?"

"Broj dva jest da nema poreza na kapitalnu dobit," rekoah ja, "ako znate što radite."

"Mislite, moram platiti porez na kapitalnu dobit za novac koji nisam zaradio? U stvari sam ga izgubio, a s nekretninama se može izgubiti porez na kapitalnu dobit?"

Klimnuh glavom. "To se radi cijelo vrijeme. Radi se putem razmjene koja se zove razmjena 1031. Na primjer, recimo da kupim kuću za 50,000\$, dam predujam od 5,000\$, posudim preostalih 45,000\$ od banke. Recimo da najamnina pokriva i više od mojih mjesečnih troškova, pa od svoje investicije imam prtok novca."

"Dakle, vaš novac radi za vas", reče pilot.

"Da", rekoah ja. "A taj prihod je pasivni, pa se za njega plaćaju porezi po nižoj stopi zarađenog prihoda kao što je plaća, prihodi od štednje i 401(k)."

Pilot u tišini odmahne glavom. Ranije te večeri, već smo razgovarali o razlikama između zarađenog i pasivnog prihoda, te prihoda od vrijednosnih papira.

Nastavio sam rekavši: "Nakon nekoliko godina, otkrijete da vaša kuća za najam sada vrijedi 85,000\$. Prodate je uz dobit od 35,000\$, ali ne morate platiti porez na kapitalnu dobit ako je želite investirati u veću investiciju."

I opet pilot tiho odmahne glavom, rekavši: "U ovom primjeru, zaradili ste 35,000\$ u kapitalnoj dobiti i niste platili porez na kapitalnu dobit. Ja sam izgubio novac u svojem uzajamnom fondu i morao sam platiti porez na kapitalnu dobit. Vi dobivate prtok novca, i taj prihod pokrijete fantomskim gubicima i troškovima i platite manje poreza na prihod, jer je to pasivni, a ne zarađeni prihod."

"A nemojte zaboraviti niti porezni kredit za poboljšanja uvjeta iz zakona za Amerikance s invaliditetom, ili ukoliko zgrada ima povijesnu vrijednost", dodah ja.

"Oh, ne", reče pilot. "Kako bih mogao zaboraviti porezne kredite? Svi znaju za porezne kredite. A što je treća stvar?"

"Treća stvar glasi: što je veća investicija u nekretnine, država i banke vam više žele pozajmiti novac."

"Zašto?" upita pilot.

"Kada odete svojem bankaru s investicijom u nekretnine većom od, recimo, milijun dolara, bankar ne pozajmljuje novac vama. On ga pozajmljuje imanju."

"U čemu je razlika?" upita pilot.

"Kada prosječna osoba pođe u banku i zatraži pozajmicu, banka evaluira njegovu kreditnu sposobnost. Kada ista ta osoba želi kupiti, recimo malo imanje za iznajmljivanje, imanje kao što je stan, kuća, ili kuća s dva stana, bankar još uvijek evaluira primarno osobu. Sve dok imate siguran posao i dovoljno prihoda da plaćate za ta mala imanja, banka će pozajmiti novac vama, a ne imanju."

"Ali na većim imanjima, kada cijena imanja znatno preraste prihode pojedinca, banka gleda prihode i rashode samog imanja", reče pilot. "Je li razlika u tome?"

"Prilično ste blizu", rekoah ja. "Na većim imanjima aktiva jest imanje i njegov prtok novca, a ne prtok novca osobe koja diže zajam."

"Znači, lakše je kupiti veće imanje nego manje imanje", reče pilot.

"Ako znate što radite", rekoah ja. "Isto vrijedi i za pozajmicu od države. Ako pođete državi s imanjem od 150,000\$, u mnogim slučajevima državna agencija nije zainteresirana. Ali ako želite kupiti imanje koje je loša četvrt i pretvoriti ga u sigurnu i jeftinu stambenu četvrt, država će vam pozajmiti milijune dolara. U stvari, ako vaša investicija nije preko 5 milijuna dolara, teško je bilo koga u državnoj agenciji zainteresirati za vaše imanje."

"Ima li još što?" upita pilot.

"Popis se nastavlja", odgovorih ja. "Ali reći ću vam i lošu stranu nekretnina."

"A to bi bilo?" upita pilot.

"Nekretnine u većini slučajeva nisu likvidne poput vrijednosnih papira. To znači da kupnja i prodaja nekretnine može duže potrajati. Tržište nekretnina nije niti učinkovito kao tržište vrijednosnih papira. I može zahtijevati intenzivan rad na rukovođenju", rekoah s osmijehom.

"Zašto se smiješite?" upita pilot.

"Jer su nedostaci često najveće prednosti za profesionalnog investitora u nekretnine", rekoah ja. "Nedostaci su često nedostaci za nove i nesofisticirane investitore."

"Dajte mi primjer", reče pilot.

"Vrlo kratko", odgovorih ja. "Budući da nekretnine nisu tako likvidne i teže je pronaći kupca ili prodavača, profesionalni investitor često može imati dovoljno vremena da zaključi posao."

"Mislite, može pregovarati s prodavačem oči u oči?" reče pilot.

"Ili kupcem", odgovorih ja. "Na tržištu dionica, često se radi samo o kupnji ili prodaji. Vrlo rijetko postoji pregovaranje oči u

oči između kupca i prodavača, barem ne kod većine investitora."

"Želite reći da postoje pregovori oči u oči između kupaca i prodavača na tržištu dionica?" upita pilot.

"Da", odgovorih ja. "Ali time zalazimo u sivu zonu unutarnjih investitora i profesionalnih igrača. To se može učiniti legalno, ali to obično ne rade prosječni investitori."

"Oh", reče pilot. "Ali to se radi cijelo vrijeme kod nekretnina."

"Zato su nekretnine zabavne", odgovorih ja. "Tamo možete postati kreativni, pregovarati oko cijena, postići bolji posao, sniziti ili povisiti cijenu. Postaje zabavno kad naučite igru."

"Što još?" upita pilot.

"Možete smanjiti troškove, unaprijediti vrijednost imanja, dograditi dodatnu spavaću sobu, obojiti kuću, prodati nešto viška zemlje i tako dalje. Nekretnine su odlične za kreativnog investitora koji je dobar pregovarač. Ako ste kreativni i dobar pregovarač, možete zaraditi bogatstvo na nekretninama i dobro se zabaviti."

"Nikada nisam tako gledao na to", reče pilot. "Sve što sam radio bilo je da kupujem i prodajem kuće u kojima je živjela moja obitelj. Ali, kada razmislim o tome, bilo je zabavno, a na kućama sam ostvario bolji povrat no što sam ostvario na uzajamnim fondovima."

Mogao sam vidjeti da mu se upalila lampica. Sada je mogao vidjeti da postoji još nešto u što je mogao investirati, osim da investira u raznolike uzajamne fondove. Dok se u njegovoj glavi palila lampica, već je bilo kasno i morali smo krenuti kući, tako da je večer uskoro završila. Nekoliko tjedana kasnije, nazvao me da mi kaže kako traži svoje prvo imanje za iznajmljivanje i da se zabavlja, umjesto da brine. Rekao je: "Iako se moj prihod od najma izjednačio s mojim troškovima, ipak mogu zaraditi s nekretninama. Razumijevanje fantomskog pritoka novca i poreznih zakona je poput financijske pobjede bez zarade novca."

Rekao sam samo: "Počinjete shvaćati."

## ***Loš savjet savjetnika***

Financijski savjetnici su važni. Problem je u tome što mnogi od njih nisu bogati, niti su uspješni investitori. U jednom velikom američkom časopisu, profesionalna financijska planerka rekla je slijedeće o mojem savjetu vezanom uz nekretnine: "Mnogi ljudi zaradili su mnogo novca na nekretninama, ali primarno na mjestima kao što su Kalifornija ili Connecticut. Naši klijenti ovdje na Srednjem zapadu nisu imali takvih iskustava."

Njezini klijenti trebali bi je otpustiti. Njezini klijenti sa Srednjeg zapada nisu zaradili novac na nekretninama jer im je ona bila savjetnica. Ako razumijete nekretnine, porezne zakone i korporacijske zakone, i imate dobrog brokera i računovođu, možete zaraditi na nekretninama iako vrijednost imanja ne raste, i ne dobivate profit od najma. Njezin izvještaj o tome kako vrijednost imanja raste samo u Kaliforniji i Connecticutu također je pogrešan. Da je poznavala tržište nekretnina, znala bi da su tržišta nekretnina s najbržim rastom u Americi Las Vegas, Nevada, od malih gradova, a Phoenix, Arizona, od velikih. Ona je samo čula za Kaliforniju i Connecticut jer zna samo za ono o čemu govore vijesti, a većina vijesti o investiranju odnosi se na vrijednosne papire. Ona ne zna ono što znaju profesionalni investitori u nekretnine, ali daje savjete kao da zna.

Bogati otac često je govorio: "Nikad ne pitaj prodavača osiguranja trebaš li kupiti osiguranje." Većina financijskih planera su primarno prodavači osiguranja, a ne investitori. Osiguranje je vrlo važan produkt investiranja, ali ne i jedini.

## ***Kako pronaći sjajnu investiciju***

Kao i kad se radi o drugim investicijama, često me pitaju: "Kako ću pronaći dobru investiciju u nekretnine?" Moj je odgovor: "Morate izvježbati mozak da vidi ono što drugi ne vide."

Slijedeće je pitanje: "Kako ću to učiniti?"

Odgovor je: "Isto onako kao što bilo koji kupac pronalazi dobar posao." Na početku ove knjige govorio sam o ljudima koji su se



fokusirali na štednju i voze od trgovine do trgovine tražeći jeftinu hranu. Isto vrijedi i za nekretnine, ili bilo koju drugu investiciju: morate postati profesionalni kupac.

100:10:3:1

Dr. Dolf DeRoos, moj stari prijatelj, napisao je knjigu za serijal *Savjetnici bogatog oca*, pod naslovom *Bogatstvo u nekretninama: Kako se obogatiti koristeći novac vašeg bankara*. Očito je da smo se dogovarali oko naslova. U svojoj knjizi, on detaljno opisuje kako pronaći poslove s nekretninama koje većina ljudi propušta. Također raspravlja i o tome kako poboljšati imanje da biste povisili njegovu vrijednost. Bit onoga što govori jest kako kupovati imanje. On to naziva metodom 100:10:3:1 za kupnju imanja. To znači da analizira 100 imanja, nudi kupnju za njih 10, tri kupca mu odgovaraju pozitivno, a jedno kupuje. Drugim riječima, treba pregledati preko 100 imanja da bi se kupilo jedno.

### ***Poljubiti mnogo žaba***

Kao što znate, bogati otac volio je bajke kao sredstvo učenja. Volio je priču o princezi koja je morala poljubiti žabu kako bi pronašla svojeg princa. Bogati je otac često govorio: "Moraš poljubiti mnogo žaba da bi znao koja je princ." U investiranju, kao i u mnogim drugim aspektima života, ova je izjava točna. Uvijek se zapanjim kada čujem kako se netko zaposlio s 25 godina i ostao na tom poslu cijeli život. Pitam se kako takva osoba zna razliku između dobrog i lošeg posla. Kad upoznam osobu koja je s 15 godina odlučila postati liječnik, pitam se je li koristila stvarnost u donošenju svoje odluke. Isto vrijedi i za veze, kao i za investiranje.

Bogati otac rekao je: "Većina ljudi izbjegava ljubiti žabe, pa se umjesto toga vjenčaju s njima." Ono što je htio reći bilo je da, kad se radi o investiranju i njihovoj budućnosti, većina ljudi ne ljubi dovoljno dugo. Umjesto da odvoje vrijeme kako bi potražili dobru investiciju, većina ljudi djeluje impulsivno, na

temelju vrućih savjeta, ili pušta prijatelja ili rođaka da se bavi njihovim financijskim investicijama.

## ***Vjenčanje sa žabom***

Nedavno mi je došla prijateljica i rekla: "Poslušala sam tvoj savjet i investirala u imanje za iznajmljivanje."

Znatiželjan, upitao sam je: "Što si kupila?"

"Kupila sam lijepi mali kondominium<sup>1</sup> blizu plaže u San Diegu."

"Koliko si imanja pogledala?" upitao sam.

"Dva", rekla je. "Broker mi je pokazao dvije zgrade u istom kompleksu i jednu sam kupila."

Oko godinu dana kasnije, upitao sam je kako napreduje njezina investicija u nekretnine. "Gubim oko 460 \$ mjesečno", odgovorila je.

"Zašto toliko?"

"Jedan od razloga je taj što je odbor koji vodi udruženje kućevlasnika povisio mjesečni iznos za održavanje. Drugi je razlog taj što nisam znala koliku ću mjesečno stanarinu ubirati. Bilo je mnogo niže no što sam mislila", reče ona pomalo bojažljivo. "Pokušala sam je prodati, a onda sam otkrila da sam je platila 25,000\$ više no što je tržište spremno platiti. I tako, ne želim gubiti novac svaki mjesec, a ne mogu si priuštiti da izgubim 25,000\$ tako što ću je prodati za manje no što sam je platila."

Kao što bi rekao bogati otac: "To je cijena toga što se ne poljubi dovoljno žaba. Ako ne poljubiš dovoljno žaba, na kraju ćeš se oženiti žabom." Budući da moja prijateljica nije napravila zadaću, udala se za žabu, i to skupo.

Kako ćete evaluirati dobru investiciju u nekretnine? Iskustvo je najbolji učitelj. U nastavku knjige slijedi deset vrlo važnih lekcija koje smo moji prijatelji i ja vremenom naučili. Osim toga, opisat ću i nekoliko drugih izvora informacija koji vam mogu biti važni.

<sup>1</sup> vrsta stambene zgrade sa specifično reguliranim vlasništvom (prim. prev.)

## ***Cijena neodlaska u kupnju***

Kad me ljudi pitaju kako sam naučio tražiti dobru investiciju u nekretnine, jednostavno odgovorim: "Išao sam u kupnju."

Slažem se s formulom Dolf DeRoosa 100:10:3:1 za pronalaženje dobre investicije. Tijekom godina, Kim i ja pregledali smo i analizirali bukvalno tisuće imanja. Kad nas pitaju: "Kako ste naučili tako mnogo o nekretninama?" mi jednostavno kažemo: "Pregledali smo tisuće i tisuće prilika za investiranje." Također smo načinili stotine ponuda za kupnju i na mnoge su se smijali. Bit je u tome što je naše iskustvo i znanje o tržištu nekretnina i o ljudskoj prirodi raslo sa svakim imanjem koje smo pregledali.

Kad nas pitaju: "Što činite kad nemate novca?" odgovor je isti: "Idemo u kupnju." Na seminarima o investiranju često govorim: "Kada ideš u šoping centar, nitko te ne pita imaš li novca. Prodavači žele da kupujete i razgledate. Isto vrijedi i za većinu investicija. Kupnja, propitivanje, analiziranje poslova - tako sam ja stekao svoju edukaciju. Ono što sam naučio o investiranju ne može se pronaći u knjizi. Kao što ne možete naučiti igrati golf po knjizi, ne možete iz knjige naučiti vidjeti investicije koje drugi ne vide. Morate izaći i krenuti u kupnju."

## ***Pogled unatrag sve vidi***

Moja prijateljica koja se vjenčala sa žabom mogla je naučiti nekoliko vrijednih lekcija, da nije odlučila reći: "Nekretnine su trula investicija. Ne možeš zaraditi novac na nekretninama." Kad sam je pitao što je naučila, ljutito je rekla: "Nisam te trebala slušati. Tržište se promijenilo i danas ne možeš zaraditi na nekretninama."

Postoji izreka: "Pogled unatrag sve vidi." Problem je u tome što se morate okrenuti i pogledati iza sebe. Moja prijateljica nije pogledala niti učila. Čak i nakon što sam je pohvalio zato jer je poduzela akciju, još je uvijek bila uvjerenjena da su nekretnine loša investicija, jer nije učila iz svojih neprocjenjivo vrijednih pogrešaka, pogrešaka i lekcija koje su je u budućnosti mogle

učiniti pametnijom i bogatijom. To je cijena posjedovanja konteksta koji kaže: "Pogreške su loše." Da je imala kontekst koji kaže: "Poduzela sam akciju, učinila neke pogreške i sada mogu učiti iz njih", bila bi mnogo bogatija osoba. Ljudi koji moraju biti savršeni ili si ne mogu dozvoliti pogreške, često su ljudi koji nemaju "dobar vid unatrag", i često rade istu pogrešku, a to je da ne uče iz svojih grešaka.

Lekcije koje je moja prijateljica previdjela iz ove jednostavne investicije su:

1. Pregledaj više imanja.
2. Uzmi si vrijeme. Ima više dobrih prilika. Previše ljudi kupuje jer vjeruje kako je posao koji su pronašli jedini na svijetu.
3. Analizirajte tržište iznajmljivanja, kao i kupoprodajno tržište.
4. Razgovarajte s više prodavača nekretnina.
5. Pazite kada investirate u kondominijume. Oni najčešće imaju odbor direktora, koji je sastavljen od kućevlasnika. Kućevlasnici i investitori nemaju uvijek iste stavove. Većina kućevlasnika želi zadržati svoja imanja lijepima, pa previše troše na održavanje. Iako je dobro održavati imanje, investitor gubi kontrolu nad tim vrlo važnim područjem investiranja, područjem kontrole troškova.
6. Ako troškovi izmaknu kontroli, to utječe i na buduću prodajnu cijenu vlasništva.
7. Nikada ne kupujte očekujući da će cijena imanja porasti. Imanje bi trebalo biti dobra investicija i u dobroj i u lošoj ekonomskoj situaciji. Kao što je uvijek govorio bogati otac: "Profitiraš kad kupuješ, ne kad prodaješ."
8. Ne investirajte emotivno. Kada kupujete osobnu investiciju, u redu je uključiti osjećaje. Kada kupujete imanje u svrhu investiranja, osjećaji vas mogu zaslijepiti. Moju prijateljicu više je oduševila blizina plaže nego povrat na investiciju. Gledala je plažu, a ne financijska izvješća.
9. Nije mogla mnogo učiniti da popravi imanje. Jedan od načina na koji možete zaraditi mnogo novca jest kontrola nad promjenama, modifikacijama ili unapređivanju

vrijednosti imanja, nešto što ne možete učiniti s dionicama ili uzajamnim fondovima. Često obično dodavanje garaže ili dodatne sobe može multiplicirati vaš povrat od investicije.

10. Ona nije učila iz ovog iskustva. Iako je to bilo relativno skupo iskustvo, mogla je cijenu te lekcije pretvoriti u milijune dolara da je bila spremna ostati ponizna, učiti i pokušati ponovo. Umjesto toga, rekla je: "Ne možeš zaraditi na nekretninama."

### ***Greške vam popravljaju vid***

Investirajući vrijeme u analizu tisuća investicija, polako samo popravljao svoj vid. Svaki put kad bih načinio ponudu za kupnju nešto sam naučio, čak i kad bi se smijali na ponudu ili je glatko odbijali. Svaki put kad bih dogovarao financiranje s bankarom, nešto sam naučio. Svaki put kad bih kupio imanje, naučio bih nešto novo i vrijedno, čak i ako sam gubio novac na imanju. Danas je akumulacija svih tih lekcija, dobrih i loših, ona edukacija i iskustvo koji su me učinili bogatim i omogućili mojoj supruzi i meni da zarađujemo sve više novca na nekretninama.

Odlične investicije možete vidjeti samo u umu i nigdje drugdje. U stvarnom svijetu, nema natpisa "Na prodaju" na kojima piše: "'Ovo je dobar posao". Sve što natpis kaže jest: "Na prodaju". Vaš je posao da uvježbate mozak kako biste znali vidjeti dobar posao, ili pregovarati o njemu. To zahtijeva predanost i praksu.

### ***Ono što može učiniti svatko***

Kao što sam i obećao, tvrdim da svatko može učiniti ono što je potrebno da bi se obogatio. Svatko može ići u kupovinu nekretnine. Ako se vi i vaš partner dogovorite da pogledate pet, deset, dvadeset ili dvadeset i pet imanja tjedno, čak i ako nemate novca, obećavam da će se vaš vid popraviti. Nakon što analizirate 100 mogućnosti, znam da ćete pronaći jednu ili dvije uzbuđujuće investicije. Kad ste uzbuđeni zbog mogućnosti da se obogatite, vaš mozak prebacuje se u drugi kontekst i počinjete

tražiti drugi sadržaj, sadržaj koji može odgovoriti na pitanje: "Kako ću doći do novca kako bih se mogao obogatiti?"

Svatko to može učiniti, čak i ako nema novca. To Kim i ja redovito činimo. Sada kad imamo malo više iskustva, proces analize imanja ide nam brže. U najboljim i najgorim ekonomskim uvjetima, uvijek smo uspijevali pronaći dobar posao. Ne kupujemo uvijek, niti uvijek pravimo ponude, ali proces traženja investicija i analiziranja čuva nam oštrinu uma i održava nas u kontaktu s obiljem mogućnosti koje postoje, samo ako ih potražite.

Proizvod koji vam može pomoći u karijeri investiranja u nekretnine jest audio kazeta pod naslovom *Financijska pismenost*. Na toj kazeti su uzorci različitih financijskih formulara koje svatko mora znati pročitati. Jedan formular je "Ček lista stvari na koje treba obratiti pažnju". Taj formular je vitalan za ispitivanje fizičkog stanja zgrade. I dok vam financijska izvješća pružaju financijske podatke za analizu, ovaj formular vas vodi u ispitivanju samog imanja. On vam može uštedjeti novac, ali vam i donijeti mnogo novca. I on se može upotrijebiti kao sredstvo analize, ali i sredstvo pregovaranja. Kao što je rekao bogati otac: "Financijska pismenost je više od brojeva. Financijska pismenost je poznavanje riječi koje vašem mozgu ukazuju na vrline i mane vaše investicije. Financijska pismenost je poznavanje onoga što treba gledati, stvari koje prosječni investitori propuštaju." Ovaj se proizvod može naručiti i putem Web stranice [richdad.com](http://richdad.com).

Još jedna stvar. Investiranje u nekretnine ili u bilo što drugo zahtijeva više od kupnje jedne stvari i očekivanja da će vas jedan proizvod učiniti bogatim. Kod nekretnina, Kim i ja imamo plan kupnje 10 imanja, što znači da ih moramo pogledati 1,000. Od tih deset, za dva očekujemo da će biti odlična, a dva loša, na kojima bismo mogli izgubiti novac. Ta se uglavnom odmah prodaju. Preostalih šest investicija moramo ili prodati ili popraviti. Bez obzira na to radi li se o nekretninama, dionicama, uzajamnim fondovima ili gradnji tvrtki, omjeri su uglavnom isti. Profesionalni investitor to zna.

## ***Prednosti koje drugi propuštaju***

Svaki ribar ima priču o "jednoj koja je pobjegla." Svaki investitor u nekretnine ima priču o jednoj investiciji koju je pronašao, a koju su drugi propustili. Slijede dvije priče koje su napisane s namjerom da vas inspiriraju da počnete pregledavati svojih prvih 100 investicija.

## ***Pretvaranje problema u prilike***

Priča broj jedan: prije nekoliko godina, Kim i ja putovali smo kroz planine, na nekoliko sati od naše kuće. Odlučili smo uzeti nekoliko slobodnih dana i uživati u miru i samoći šuma. Kao što uvijek činimo, zaustavili smo se u uredu za nekretnine i pogledali što imaju na prodaju. Agentica nam je pokazala uobičajena precijenjena imanja koja smo preskočili. U svojoj knjizi prodaja, imala je malu brvnaru s petnaest ari zemlje po cijeni od samo 34,000\$. Upitao sam je zbog čega je tako podcijenjena.

Odgovorila je: "Ima problem s vodom."

"Kakav problem?" upitao sam.

"U bunaru nema uvijek dovoljno vode. Povremeno se puni. Zato je na prodaju već godinama. Svima se sviđa, ali nema dovoljno vode."

"Povedite me da je vidim", rekoh ja.

"Oh, neće vam se svidjeti", odgovori ona. "Ali povest ću vas tamo."

Otprilike pola sata kasnije, hodali smo po tom lijepom šumovitom zemljištu, na kojem se nalazila brvnara. "To je problem", reče agentica pokazavši nam bunar. "Ovaj bunar i zemlja nemaju dovoljno vode."

Klimnuh glavom, rekavši: "Da, taj problem s vodom je ozbiljan."

Idućeg dana vratio sam se na imanje s lokalnim stručnjakom za bunare. Pogledao je bunar i rekao: "Ovaj se problem može lako riješiti. Bunar stvara dovoljno vode, ali u različito vrijeme. Sve

što morate učiniti jest da dodate još jednu cisternu i problem je riješen."

"Koliko to košta?" upitah ja.

"Cisterna od 3,000 galona košta 2,300\$ s instalacijom", reče on. Klimnuh glavom. Vratio sam se do ureda za nekretnine i iznio ponudu. "Nudim prodavaču 24,000\$ za imanje."

"To je stvarno malo", reče ona, "čak i uz problem s vodom."

"To je moja ponuda", odgovorih ja. "Uzگرد, kada je posljednji puta imao ponudu?"

"Prije mnogo vremena", reče ona. "Mislim da je prošlo više od godine."

Te noći agentica je nazvala i rekla: "Ne mogu vjerovati. Vaša ponuda je prihvaćena. Ne mogu vjerovati da su prihvatili vašu cijenu i uvjete."

Rekao sam samo: "Hvala." U glavi i u srcu skakutao sam od veselja. Prodavač nije imao ponudu više od godinu dana i bilo mu je dosta plaćanja popravaka kuće. Prihvatio je moju cijenu, moj predujam od samo 2,000\$ i uvjet da mu iznos platim za godinu dana. Drugim riječima, dobio sam imanje za mali predujam i bez plaćanja tijekom godine dana.

Slijedećeg jutra, našao sam se sa stručnjakom za bunare i zamolio ga da instalira dvije cisterne od 3,000\$. Problem s vodom riješen je za manje od 5,000\$. Mjesec dana kasnije, Kim i ja pošli smo u našu novu brvnaru. Kad smo odlazili iz grada, dali smo imanje na prodaju. Stavili smo cijenu od 66,000\$ i prodano je dva tjedna kasnije. Problem je riješen, a imanje je u rukama mladog para koji sada ima svoju kuću iz snova u planinama.

### ***Promjena konteksta***

Priča broj dva: imam prijatelja Jeffa koji je pejzažni arhitekt. Ispričao mi je sjajnu priču o investiranju u nekretnine, koju ću vam prenijeti.

Rekao je: "Prije godinu dana, nazvala me žena i rekla: "Imam četrdeset ari zemlje i želim da je pogledate." Kupila je to



zemljište za 275,000\$ putem dražbe. Gradić u kojem se nalazilo zemljište bio je protiv bilo kakvog razvoja."

"Zašto te nazvala?" upitah ja.

"Željela je da nacrtam viziju budućnosti, za grad i za imanje. Također je unajmila bivšeg urbanističkog planera da bude dio tima."

"I što se dogodilo?" upitah ja.

"Pa, napravili smo nacрте, napisali prijedlog za budućnost i izašli pred gradsko vijeće. Odbijali su nas triput", reče on.

"Zašto?" upitah ja.

"Gradsko vijeće imalo je nekih primjedbi i tražilo je od nas da mijenjamo naše nacрте i naš prijedlog."

"Tražili su da se vratite?"

"Više ili manje. No, mi smo ih propitali oko tih primjedbi i vraćali smo se s nacртima i prijedlozima koji su rješavali njihove primjedbe. Napokon je vijeće odobrilo naš plan i promijenilo kategoriju imanja iz poljoprivrednog u komercijalno."

"Promijenilo kategoriju imanja?" upitah ja. "Iz poljoprivrednog u komercijalno? Koliko je to promijenilo vrijednost imanja?" upitah ja.

"Nakon što su joj planovi odobreni, prodala je imanje nacionalnoj osiguravajućoj kompaniji za 6.5 milijuna dolara. Tamo će izgraditi veliki hotel."

"Koliko je trajao taj proces?" upitah ja.

"Ukupno devet mjeseci", reče Jeff. "Platila je meni i planeru po 25,000\$, kao što smo se dogovorili."

"Dakle, potrošila je 50,000\$ i zaradila gotovo 6 milijuna dolara?" izustih ja.

Moj prijatelj Jeff se nasmiješi i klimne glavom. "To imanje bilo je tamo godinama. Svi su ga gledali i govorili da je preskupo. Ali ona je mogla vidjeti ono što drugi nisu i profesionalno nam je svima pokazala ono što nam je bilo pred nosovima."

"Jesi li ljut što si zaradio samo 25,000\$?" upitah ja.

"Ne. Bila je to poštena plaća za moj posao. Osim toga, ja sam se složio na taj iznos, a ona je riskirala. Da nismo ostvarili

promjenu kategorije imanja, ona bi izgubila novac. Ali zauvijek ću joj biti zahvalan na tome što mi je dala viziju. Naučila me da vidim ono što nikada ne bih vidio. Naučila me da vidim obilje koje se nalazi pred svakim od nas, samo kad bismo mogli uvježbati mozak i oči da to vidimo."

Čestitao sam mu na novoj stvarnosti, i rekao: "Stekao si nešto mnogo vrednije od svojeg honorara od 25,000\$, zar ne?"

Jeff reče, klimajući: "Nešto mnogo vrednije. Planer se osjeća prevarenim, ali ja ne. Uvijek sam te slušao kako govoriš o kontekstu i stvarnosti tvojeg bogatog oca, ali te mi riječi nikada nisu imale mnogo smisla. Sada imaju. Shvatio sam da sam u svojem kontekstu razmišljao u terminima tisuća dolara. Shvatio sam da je ona bogatija jer je njezin kontekst veći i razmišlja u terminima milijuna. Također sam shvatio da ja još razmišljam iz S kvadranta, a ona iz B i I kvadranta. I da mi nije platila ništa, ono što sam naučio je neprocjenjivo jer je zauvijek promijenilo moj život. Naučila me kako biti bogat."

Promjena kategorije neke nekretnine je jednostavna promjena konteksta. Prijelaz iz siromaštva u bogatstvo je također promjena konteksta. Svatko to može učiniti, ako želi.

### ***Gdje držati novac***

Kao tinejdžer, Dolf DeRoos je načinio opsežnu studiju bogataša. U dobi od sedamnaest godina, putem istraživanja je otkrio da se većina bogataša ili obogatila putem nekretnina, ili su držali veliki dio imovine u nekretninama, nakon što bi se obogatili. To je činio i bogati otac. Iako je mnogo zaradio putem svojeg biznisa i igranjem na tržištu dionica, u nekretnine je parkirao svoje bogatstvo.

Postoje mnogi razlozi iz kojih bogati to čine:

1. Porezni zakoni potiču bogataše da investiraju u nekretnine.
2. U nekretninama je veća poluga. Bogata osoba može se još i više obogatiti investirajući s novcima bankara.

3. Prihod od nekretnina je pasivni prihod na koji se plaća najmanji porez. Ako postoji kapitalna dobit od prodaje imanja, plaćanje poreza na nju može se odgađati godinama, što omogućuje investitoru da ponovno investira s onim što je trebao biti državni novac.
4. Nekretnine pružaju investitoru mnogo veću kontrolu nad aktivom.
5. To je mnogo sigurnije mjesto za parkiranje novca, ako investitor zna kako voditi novac i imanje.

Prosječni investitor jako riskira držeći veći dio svojeg bogatstva u papirnoj aktivi. Kao što govorim kroz cijelu knjigu, što će se dogoditi ako vrijednosni papiri umirovljenika propadnu, a tržište skrahira? Je li sve izgubljeno? Odgovor je ne, ne ako osoba zna kako zaštititi svoje vrijednosne papire od gubitka na tržištu koje pada. Ako ipak želite držati svoje bogatstvo u vrijednosnim papirima, slijedeće poglavlje vam je vrlo važno.

*Sedamnaesto poglavlje*

## *Poluga vrijednosnih papira*

### *Kako investirati uz manji rizik i s većim povratima*

Prije nekoliko mjeseci, prijatelj mi je rekao da je izgubio preko milijun dolara na tržištu. Sada se morao vratiti na posao. Kad sam ga upitao zašto je izgubio tako mnogo, rekao je: "Što sam mogao učiniti? Učinio sam onako kako su mi rekli savjetnici, a to je bilo: "Kupuj kada dionice padaju." I tako, kupovao sam dionice koje padaju i stalno gubio. Sada kad sam izgubio preko milijun dolara, isti ti savjetnici kažu mi da štedim i investiram dugoročno. Nemam više mnogo godina za čekanje."

Investiranje ne mora biti rizično. Kao što je rekao bogati otac: "Iako rizik postoji, investiranje ne mora biti rizično." Ne morate izgubiti novac ako tržište promijeni smjer. U stvari, ako tržište krene prema dolje, mnogi sofisticirani investitori zarađuju mnogo novca. Slijede lekcije mog bogatog oca o tome kako investirati u tržište dionica i zaraditi, bez obzira na to raste li tržište ili pada.

## ***Imajte otvoren kontekst***

U ovom dijelu knjige važni su otvoreni um i fleksibilan kontekst. Ako čujete svoj kontekst kako govori: "To je nemoguće", "Ne možeš to učiniti", "To je nezakonito", "To je prerizično", ili: "To bi mi bilo preteško naučiti", jednostavno se podsjetite da držite otvoren kontekst kako biste mogli čuti sadržaj.

## ***Investiranje s osiguranjem u vrijednosnim papirima***

"Bi li vozio auto bez osiguranja?" upitao me bogati otac.

"Ne", odgovorio sam. "To bi bilo glupo. Zašto me to pitaš?"

Bogati otac nasmiješi se i upita: "A bi li investirao bez osiguranja?"

"Ne", odgovorio sam. "Ali ja investiram u nekretnine. Uvijek osiguravam svoja imanja od štete. U stvari, banka zahtijeva da osiguram svu imovinu."

"Dobar odgovor", reče bogati otac.

"Zašto mi postavljaš ta pitanja o osiguranju?" upitah ja ponovo.

"Jer je vrijeme da naučiš kako investirati u vrijednosne papire, aktivu kao što su dionice, obveznice i uzajamni fondovi."

"Ti možeš investirati u vrijednosne papire s osiguranjem?" upitah ja. "Misliš, možeš se osigurati od gubitka ili minimizirati gubitak?"

Bogati otac klimne.

"Dakle, investiranje u vrijednosne papire ne mora biti rizično?" upitah ja.

"Ne, ne mora", reče bogati otac. "Investiranje ne mora uopće biti rizično, ako znaš što radiš."

"Ali nije li investiranje u vrijednosne papire rizično za prosječnog investitora?" upitah ja. "Zar prosječni investitor ne investira bez osiguranja?"

Bogati otac opet klimne, pogleda me u oči i reče: "Zato te podučavam ovome. Ne želim da budeš prosječni investitor. Prosječni investitor zainteresiran je za prosjeke i zato je

prosječan. Zato postoji industrijski prosjek na Dow Jonesu. Prosjek za prosječne ljude. Zato tako mnogo ljudi sluša svoje financijske savjetnike i uzbuđi se kad ovi kažu: "Tržište je imalo prosječan povrat od 12% tijekom 40 godina", ili: "Ovaj uzajamni fond ima prosječan povrat od 16% tijekom posljednjih 5 godina." Prosječni investitori vole prosjek."

"Što je loše u prosjeku?" upitah ja.

"Zapravo ništa", reče bogati otac. "Ali, ako želiš biti bogat, moraš biti mnogo bolji od prosjeka."

"Zašto te prosjek sprečava u tome da se obogatiš?" upitah ja.

"Jer su prosjeci zbroj gubitaka i dobitaka", reče bogati otac.

"Na primjer, iako je točno da je tržište u prosjeku raslo proteklih 40 godina, u stvarnosti je i raslo i padalo."

"Pa što?" rekoah ja. "Zar to ne zna većina ljudi?"

"Da, većina ljudi to zna", reče bogati otac. "Ali zašto gubiti ako ne moraš? Prosječni investitori zarađuju kada tržište raste, a gube kad tržište pada. Zato su prosječni. Kakav bi bio tvoj prosjek kad bi zarađivao kada tržište raste, ali i kada pada?"

"To bi bilo dobro", odgovorih ja. "Ali što rade sofisticirani investitori?" upitao sam. "Zar oni ne koriste prosjeke?"

"Da, i oni koriste prosjeke, ali druge prosjeke. Ono što želim reći jest slijedeće - budući da prosječni investitori znaju samo zarađivati na tržištu koje raste, sretan je što čuje da je tržište u prosjeku raslo proteklih godina. Sofisticirani investitor ne traži prosječnu informaciju. On ne mari za to je li tržište raslo ili padalo jer zarađuje u oba slučaja."

"Misliš, nikada ne gubi?" upitah ja.

"Ne, nisam to rekao. Svi investitori ponekad gube. Ali ono što želim reći jest da je sofisticirani investitor *sposoban* za zarađivanje na tržištima koja rastu i tržištima koja padaju. Prosječan investitor ima samo strategiju za dobivanje na tržištu koje raste, a gubi na tržištu koje pada. Sofisticiranom investitoru ne sviđa se da gubi poput prosječnog. On nije uvijek u pravu, i ponekad i gubi, ali razlika je u tome što je zbog njegove obuke, vještine, oruđa i strategija njegov gubitak općenito daleko manji, a dobiti daleko veći od prosječnog investitora."

Tijekom godina, činilo mi se čudnim to što su ljudi spremni investirati svoj teško zarađeni novac, ali ne i investirati vrijeme u to da nauče kako investirati. Nakon svih svojih godina s bogatim ocem, nisam mogao shvatiti zašto ljudi više vole naporno raditi cijeli život umjesto da nauče da njihov novac radi za njih. I kad investiraju svoj teško zarađeni novac na tržište dionica, spremni su ga riskirati bez osiguranja od gubitka. Razmišljao sam o svojem siromašnom ocu, koji je vrijedno radio i uvijek govorio: "Investiranje je rizično." Govorio je to a da nije istražio ili pohađao tečajeve o investiranju. Bogati otac naučio me kako sigurno investirati u nekretnine, a sada me učio i kako sigurno investirati u vrijednosne papire.

"Dakle, investiranje u tržište dionica ne mora biti rizično?" upitah kako bih dodatno pojasnio stvar.

"Ne. Apsolutno ne", reče bogati otac.

"No, milijuni ljudi investiraju bez zaštite od gubitka, bez mnogo edukacije i to ih čini rizičnim investitorima."

"Vrlo rizičnim", reče bogati otac. "Zato sam te pitao imaju li tvoje nekretnine osiguranje. Znao sam da imaju jer tvoj bankar to zahtijeva. Ali prosječna osoba na tržištu dionica nema osiguranja. Milijuni i milijuni ljudi investira u svoje mirovine bez ikakvog osiguranja od katastrofalnog gubitka. To je rizično. Vrlo rizično."

"Pa zašto im to ne kažu financijski savjetnici, brokери i prodavači uzajamnih fondova?" upitah ja.

"Ne znam", reče bogati otac. "I sam sam se to često pitao. Mislim da je razlog za to činjenica da većina financijskih savjetnika, brokera i savjetnika za uzajamne fondove nisu i sami investitori, a još manje sofisticirani investitori. Većina ljudi iz financijskog resora su ljudi koji rade za plaću, kao što i njihovi klijenti rade za plaću."

"I oni daju savjete drugim ljudima, prosječnim investitorima", rekoh ja. "Ljudima kao što su i oni sami."

Bogati otac klimne glavom. "Sofisticirani investitor može zaraditi novac na tržištu koje raste i onom koje pada. Prosječni investitor povremeno zarađuje na tržištu koje raste i gubi novac

na tržištu koje pada. Nakon što izgubi mnogo novca, prosječni investitor zove svojeg savjetnika i pita ga: "Što da sada učinim?"

"I što kaže njegov broker?" upitao sam.

"Oni često kažu: "Pričekajte, tržište će porasti za nekoliko mjeseci." Ili: "Kupujte više po prosječnoj cijeni."

"Ti to ne bi učinio", rekoh ja.

"Ne", reče bogati otac. "Ne bih. Ali prosječni investitor to čini."

"Kažeš mi da mogu investirati s manje rizika i zaraditi na tržištu dionica."

"Točno", reče bogati otac. "Sve što moraš učiniti jest da ne budeš prosječni investitor."

### ***Riječi koje vas čine bogatim***

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranju*, napisao sam da su siromašni i srednja klasa uglavnom zainteresirani za uzajamne fondove. No, bogati preferiraju osigurane ("*hedge*") fondove. I opet, moć riječi ulazi u igru. Sama riječ *osigurani* važna je za sofisticiranog investitora, a ogromna je razlika između uzajamnog i osiguranog fonda. Većina nas zna za izraz "osigurajte naše uloge". Termin "osigurani fond" u ovom kontekstu je druga riječ za *osiguranje*. Baš kao što vrtlar uzgaja živicu (*"hedge"*) kako bi zaštitio svoje vrt od životinja, sofisticirani investitor će postaviti osiguranje kako bi zaštitio svoju aktivu.

Jednostavno rečeno, riječ *osiguranje* u ovom kontekstu znači zaštitu od gubitka. Kao što ne biste trebali voziti automobil bez osiguranja, kao investitor ne biste trebali investirati bez osiguranja ili zaštite od katastrofalnog gubitka. Koliko god to bilo uvriježeno, prosječni investitori investiraju *goli*, što je još jedan termin koji koriste sofisticirani investitori. Riječ *goli* u ovom se slučaju ne odnosi na ljudsko tijelo, već na aktivu koja je izložena bez nekog oblika zaštite od gubitka. Sofisticirani investitor ne voli investirati gol, što znači da je izložen nepotrebnim rizicima. On će investirati kada pokrije svoje



financijske položaje. Baš kao što prodavač osiguranja pita: "Jeste li pokriveni, sofisticirani investitori će se pitati isto to. Općenito, prosječni investitor i investitor u uzajamne fondove investiraju *goli* jer nisu *pokriveni* od gubitka.

### ***Rizično je ne zaštititi svoju aktivu***

Prije nekoliko dana bio sam jedan od glavnih govornika na konferenciji za investitore. Glavna gošća bila je vrlo poznata osoba s televizije, koja izvještava na jednoj od većih televizijskih mreža posvećenih financijama. Njezin govor bio je informativan i mnogo sam naučio. No, bilo mi je zanimljivo čuti da ona investira samo u uzajamne fondove.

Izenenada, jedan sudionik podigao je ruku i rekao: "Ne osjećate li se krivom što ste odgovorni za milijarde dolara koje su vaši gledatelji izgubili na tržištu dionica?" Njegov ton bio je ljutit i dok je govorio, mogao sam osjetiti da se mnogi investitori slažu s njim. Činilo se da su mnogi investitori došli na tu konferenciju ne zato da bi naučili u što investirati svoj novac, već otkriti što se dogodilo s novcem koji su izgubili.

"Zašto bih se trebala osjećati krivom?" upitala je. "Moj posao je da vam dajem informacije i dajem vam mnogo informacija. Nisam vam davala savjete o investiranju. Samo informacije o tržištu. Zašto kažete da bih se trebala osjećati krivom?"

"Zato jer ste bili glavna navijačica tijekom ovog uspona tržišta", reče ljutiti sudionik. "Zbog vas sam nastavio investirati i sada sam izgubio sve."

"Ja nisam navijala", reče ona. "Samo sam vam davala informacije o dobrom tržištu, kao što vam danas dajem informacije o lošem tržištu."

Slijedećih nekoliko minuta ljutnja se rasplamsala. Neki ljudi složili su se sa ljutitim sudionikom, a drugi su zauzeli njenu stranu. Napokon su se stvari smirile. Voditeljica je zatražila daljnja pitanja. Jedna ruka podigla se u zrak i čovjek je upita: "Zašto niste rekli svojem gledateljstvu o mogućnosti minimiziranja rizika putem opcija?" Ovaj sudionik nije bio

ljutit. Zvučao je znatiželjno i htio je da publika shvati kako mogu minimizirati svoj rizik koristeći opcije.

"Opcije?" reče ona. "Zašto bih im govorila o opcijama?"

"Zbog zaštite od gubitka na tržištu koje pada", reče on.

"Oh, to nikada ne bih učinila", odgovori ona. "Opcije su prerizične. Ima li još pitanja?" upita ona, signalizirajući osobi koja je postavila pitanje o opcijama da sjedne.

Nisam mogao vjerovati u to što čujem. Ova osoba s televizije jedna je od najcjjenjenijih osoba u financijskom novinarstvu. Ona utječe na živote milijuna ljudi. Mnogi ljudi slušaju njezine savjete o investiranju, a ona je rekla: "Opcije su rizične." Za mene je rizično ne zaštititi svoju aktivu. Za mene je rizično biti financijski nezalica. Lako je naučiti kako koristiti opcije za zaštitu svojih vrijednosnih papira, i to je lako učiniti. U stvari, ako imate dobrog brokera, proces je vrlo lagan. I dijete bi ga moglo naučiti. Sve što morate učiniti jest da naučite definicije nekoliko novih riječi, pronađete dobrog brokera i počnete s malim kako biste stekli neko iskustvo. Umjesto toga, gledao sam kako mnogi u prostoriji klimaju glavom, slažući se s tim da je investiranje s opcijama rizično.

Dok sam sjedio tamo, gledajući kako njezini vjerni sljedbenici klimaju glavom na ideju da su opcije rizične, moj um otplovio je na lekciju bogatog oca o investiranju u vrijednosne papire. Mogao sam ga čuti kako govori: "Prije više stotina godina, u drevnom Japanu, japanski seljaci počeli su koristiti opcije kako bi zaštitili cijene svojih usjeva riže."

"Prije više stotina godina?" upitah ja. "Prije više stotina godina koristili su opcije kao zaštitu od gubitka?"

Bogati otac klimne. "Da, prije više stotina godina. Još od Agrarnog doba, pametni poslovni ljudi koristili su opcije kako bi zaštitili svoj biznis od gubitka. Pametni poslovni ljudi čine to i danas."

Moje misli vratile su se u prostoriju u Chicagu u kojoj je govorila TV novinarka. Pitao sam se: "Ako su pametni poslovni ljudi godinama koristili opcije, zašto ova vrlo utjecajna osoba pogrešno informira svoje gledatelje?" Zatim sam se upitao: "Što je rizičnije? Kupnja dionice ili uzajamnog fonda i promatranje

kako im vrijednost opada 40% do 60%, pa čak i do 90%, bez da su pritom zaštićeni? Moj bankar od mene zahtijeva da osiguram svoju nekretninu. Zašto industrija vrijednosnih papira ne zatraži od svih investitora da kupe osiguranja na svoje vrijednosnice, aktivu na koju milijuni ljudi računaju za svoju mirovinu?" Do danas, nemam odgovor na ta pitanja. Kao što sam ranije rekao, ako vam kuća izgori, možete je zamijeniti za manje od godinu dana i platiti je zahvaljujući svojoj osiguravajućoj kompaniji. Ali ako vam mirovinski plan skrahira nakon što se umirovite, što ćete učiniti? Kupiti, zadržati i pomoliti se još jednom? Nadati se da će tržište opet porasti? Ja se i dalje pitam zašto bankari zahtijevaju od investitora da investiraju s osiguranjima, a industrija vrijednosnih papira to ne čini. I dalje se pitam zašto profesionalni investitori investiraju s osiguranjem, ali prosječni investitor, koji računa na tržište dionica kao izvor financijske sigurnosti kad mu završe radni dani, investira gol i nepokriven?

### ***Vokabular osiguranja***

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, važno je da investirate neko vrijeme učeći kako zaštititi svoju aktivu, naročito ako planirate zadržati bogatstvo u vrijednosnim papirima. To ćete učiniti učeći i razumijevajući ono što je moj bogati otac nazvao "jezikom sofisticiranog investitora". Na svojim seminarima o investiranju, ja to zovem vokabularom osiguranja.

Prije no što prijeđem na te riječi, vjerujem kako je važno promotriti nekoliko drugih riječi. Slijede riječi koje treba definirati prije no što prijeđem na riječi osiguranja:

1. Investitor - trgovac: Većina ljudi koji misle da su investitori, zapravo su trgovci. Kao što većina ljudi misli kako su njihove obveze aktiva, tako su i mnogi investitori prije trgovci nego investitori. Još jedna stvar. Mnogi ljudi koji misle da su investitori, zapravo su *štediše*. Zato većina ljudi koji imaju 401(k) mirovinske planove, ili IRA, Keoghove planove, često kažu da štede za mirovinu. Štediša jednostavno stavlja novac na račun i ne čini ništa drugo. Investitor je osoba koja aktivno upravlja svojim portfeljem ili računom.

Dakle, kakva je razlika između investitora i trgovca? Investitor kupuje i zadržava, a trgovac kupuje i prodaje. Kada netko kaže: "Kupio sam ovu dionicu ili nekretninu jer znam da će cijena porasti", znam da je ta osoba zapravo trgovac. Drugim riječima, ona kupuje kako bi trgovala, a ne i koristila. Zato kažem da su ljudi većinom trgovci, a ne investitori. Trgovac uglavnom želi da cijena njegove aktive poraste kako bi je mogao prodati uz profit. Investitor želi da mu njegova investicija vrati novac što je moguće brže, a pritom zadržava aktivu. Bogati otac rekao je: "Investitor kupuje kravu zbog mlijeka i junadi. Trgovac je kupuje za klanje."

Ako želite biti uspješni u svijetu investiranja, bez obzira na to radi li se o vrijednosnim papirima, tvrtkama ili nekretninama, morate biti i investitor i trgovac. Investitor zna što analizirati i kako voditi investicije, a trgovac zna kako i kada kupiti i prodati. Investitor obično želi prtok novca od aktive, a trgovac želi ostvariti kapitalnu dobit od jeftine kupnje i skupe prodaje.

2. Fundamentalni investitor - tehnički investitor: Fundamentalni investitor gleda financijsko izvješće kompanije ili imanja. Fundamentalni investitor razmišlja o zaradama, menadžerskom timu i dugoročnom potencijalu tvrtke. Čisti tehnički investitor ne brine o fundamentalnim informacijama o tvrtki. On čak i ne mari za to je li kompanija profitabilna ili dobro vođena. Tehnički investitor razmišlja samo o osjećajima tržišta u tom trenutku. I dok fundamentalni investitor gleda financijska izvješća, tehnički investitor radije gleda povijesne grafikone koji odražavaju stav tržišta. U ovom poglavlju prikazat ćemo vam neke grafikone.

Tehnički investitor može biti dobar investitor, a ipak izgubiti novac jer mu nedostaju temelji. Mnogi "jednodnevni trgovci" na kraju gube ili bankrotiraju jer imaju slabe temelje u menadžmentu novca. Isto vrijedi za fundamentalne investitore. Mnogi fundamentalni investitori pitaju se zašto ne zarađuju ili gube novac iako investiraju u dobre, čvrste, profitabilne kompanije. Mnogi fundamentalni investitori gube, iako investiraju s dobrim temeljima, jer nemaju znanje o tehničkom trgovanju.

Zato je bogati otac htio da njegov sin i ja budemo kvalificirani ili sofisticirani investitori, investitori koji imaju dobre temeljne i dobre tehničke vještine.

3. Prosječni investitor - sofisticirani investitor: Prosječni investitor jedva i zna što je to financijsko izvješće. Prosječnom investitoru bolje je da investira dugoročno, ulaže u raznolike investicije, uzajamne fondove, a zatim i to da kupuje, zadrži i pomoli se. Sofisticirani investitor je osoba koja ima novac i razumije tehnike fundamentalnog investiranja i tehničkog trgovanja.

### ***Riječi koje vam pomažu da dobivate na svim tržištima***

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, od vitalne je važnosti zaštita ili osiguranje vaše aktive od katastrofalnog gubitka. Prosječni investitor u vrijednosne papire nikada se ne osjeća sigurnim. Zato prosječni investitor osjeća da je investiranje rizično, a za njega i jest. Budući da se osjeća nesigurno, on povjerava svoj novac menadžeru fonda, svojem bratu brokeru ili financijskom planeru, nadajući se da će ih ta osoba zaštititi od katastrofe na tržištu. Problem je u tome što prosječnog investitora prosječni menadžer fonda ili broker ne može zaštititi od kraha niti mu može pomoći da zaradi novac na tržištu koje se kreće prema dolje.

Način da dobijete i zaštitite svoju aktivu na bilo kojem tržištu jest da naučite i stvarno shvatite vokabular fundamentalnog i tehničkog investitora, naročito onaj povezan s vrijednosnim papirima. To je lako učiniti ako uložite malo vremena. Kao što će bankar od vas tražiti da vidi vaše financijsko izvješće prije no što vam da pozajmicu, što je fundamentalno, i zahtijevati da osigurate imanje i hipoteku u koje ste investirali, što je osiguranje od tehničkog ili katastrofalnog rizika, tako biste i vi trebali tražiti sami od sebe ako želite investirati u vrijednosne papire. Način na koji ćete to učiniti jest da shvatite riječi osiguranja kad investirate u vrijednosne papire. Evo nekoliko takvih riječi:

1. Trendovi
2. Kretanje prosjeka
3. Naručeno stopiranje
4. Pozivne opcije
5. Položene opcije
6. Ulaganje s dvije strane
7. Kratice
8. I mnoge druge

Prosječni investitor možda je čuo neke od tih termina, ali ih vjerojatno ne razumije ili ih nikada nije koristio. Mnogi prosječni investitori jednostavno odbacuju te vrlo važne riječi govoreći: "To je prerizično." Govoriti kako je nešto rizično isto je što i reći: "Previše sam lijen da bih proučio tu temu."

### ***Ono što morate znati***

Ako želite zadržati svoje bogatstvo u vrijednosnim papirima, morate znati kako ih osigurati od kraha tržišta. Slijede primjeri za ono što morate znati. I opet, počinje s riječima.

#### ***trendovi***

Svi sofisticirani investitori moraju razumjeti trendove. Postoji izreka koju koriste svi sofisticirani investitori, a glasi: "Trend ti je *frend*." Molim vas da zapamtite i koristite tu izreku.

Što je, dakle, trend? Najbolji način da vam to objasnim jest da vam ispričam priču. Dok sam bio tinejdžer i odrastao na Havajima, većina mojih prijatelja vježbali su da postanu surferi na velikim valovima. Svake zime, kad su dolazili veliki valovi sa sjevera, ulazili bismo u vodu da dokažemo hrabrost i unaprijedimo vještinu. Jedne godine s kontinenta je došao novi student. Bio je prilično dobar surfer na ljetnim valovima. Kad je došla zima, otisnuo se na more misleći da se ništa nije promijenilo, osim visine valova. Na prvom velikom valu izgubio je kontrolu i pao pri dnu vala. Veliki se val prelio preko njega i nismo ga dugo mogli vidjeti. Napokon, izronio je nedaleko od nas, kašljući i plivajući što je snažnije mogao.

Nismo mogli vjerovati da pokušava plivati protiv struje. Napokon je to jedan od nas i rekao: "Oh, ne. Ne mogu vjerovati da pokušava plivati protiv struje. Nitko nije tako dobar plivač." Kad veliki valovi udare o obalu, sva ta voda mora se vratiti natrag na more. To kretanje vode prema moru uzrokuje snažnu struju. To je poput rijeke koja se kreće paralelno s plažom i vraća u more. Mi koji smo odrasli na otocima znamo da se moramo samo opustiti i dozvoliti struji da nas ponese do dublje vode. Kad struja oslabi, znamo kako jednostavno doplivati ili dosurfati kroz sigurniji kanal. Naš novi prijatelj nije znao kako struja može biti snažna. Umjesto da se kreće s tokom, pokušavao se boriti protiv njega, iscrpio se i gotovo utopio. Ista se stvar događa s novim investitorima.

Ciklusi investiranja dolaze u valovima, poput morskih valova. I oni se mijenjaju s vremenom. Surferi su naučili poštivati promjene u snazi valova i vode koje dolaze s promjenama godišnjeg doba. Zato sofisticirani investitori kažu: "Trend je tvoj *friend*." Kao štoiskusni surferi nauče da se ne bore protiv valova ili struja, sofisticirani investitori idu s trenovima, mijenjaju strategije po potrebi ili stoje po strani ako stvari ne idu glatko. Prosječni investitori i dalje kupuju i zadržavaju, ili zovu i pitaju svoje brokere: "Je li to dno?" dok gube.

### ***Tri osnovna trenda***

Postoje tri osnovna trenda koja utječu na vrijednosne papire, kao i druge produkte investiranja. Jedan je tržište s trendom porasta, "Bull market" ili bikovsko tržište. Drugo je tržište s trendom pada, "Bear market" ili medvjede tržište. Treće je tržište s trendom kretanja u stranu, i ono ne raste niti pada. Sofisticirani investitori koriste različite strategije za različite trendove. Prosječni investitor ima samo jednu strategiju i pokušava je upotrijebiti na tri različita trenda. Zato na kraju gubi. Ideja dugoročnog investiranja bazično je dobra ideja, ali dugoročno investiranje sa samo jednom strategijom je gubitnički način investiranja.

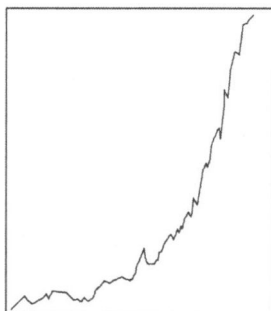
Čak su i životinje svjesne promjene godišnjih doba. Kad se pojave prvi zimski mrazovi krajem jeseni, većina životinja zna

da se mora pripremiti za promjenu koju nosi zima. Isto vrijedi i za sofisticirane investitore. Samo prosječni investitori vjeruju u riječi financijskih savjetnika: "Investirajte dugoročno. Kupujte i zadržavajte iako tržište pada." Ako su životinje dovoljno pametne da znaju kako se stvari mijenjaju, zašto to nisu i ljudi?

### ***KRETANJE PROSJEKA***

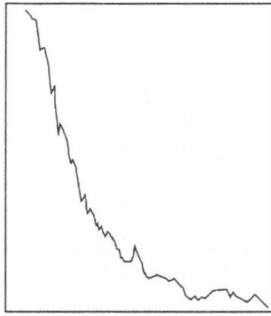
Trendove uzrokuju kupci i prodavači. Ako ima više kupaca, trend je prema porastu. Ako ima više prodavača, trend je prema padu. Prosječni investitor tješi se kad mu financijski savjetnik kaže: "Tržište je raslo prošlih 40 godina." Sofisticirani investitor ne gleda dugoročni prosjek, već kretanje prosjeka. Kao što surfer gleda svakodnevni rast i pad plime, sofisticirani investitor promatra tijek novca na tržište i iz njega. Sofisticirani investitor gleda te grafikone jer mu oni govore kada treba promijeniti strategiju.

Dolje prikazani dijagram je grafikon kretanja prosjeka. Kao što sam ranije rekao, fundamentalni investitori gledaju financijska izvješća i menadžerske timove, tehnički investitor gleda grafikone, a ovaj dolje prikazani dijagram je jedan od grafikona koje gledaju.

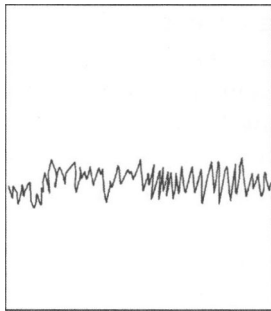


Točka jedan je uzlazni trend





Točka dva je silazni trend



Točka tri je trend kretanja u stranu.

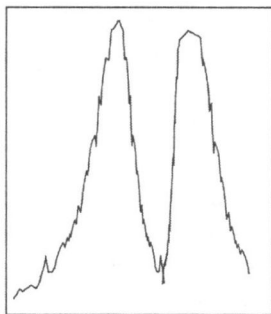
### ***Kako znate da se trend mijenja?***

Daje li vam tržište signale da će se promijeniti? Odgovor je da. To nije egzaktna znanost, ali sigurno je bolje od pogađanja, pretpostavki i investiranja na temelju vrućih savjeta.

Većina nas zna da meteorolozi mogu predvidjeti hurikan. Iako predviđanje vremena nije egzaktna znanost, ipak danas možemo dosta dobro predvidjeti sprema li se velika oluja. Tehnički trgovac može učiniti gotovo isto to. To znači da dok prosječni investitor zadržava i moli se da tržište ostane gore, profesionalni investitori prodaju prije no što počne oluja.

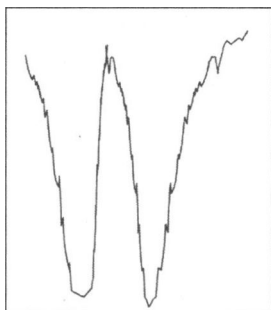
Postoje mnogi znakovi koje tehnički trgovci gledaju. Slijedeći grafikon pokazuje jedan od obrazaca na koji tehnički investitori paze.

### ***DVOSTRUKI VRH***



Tehnički trgovci zovu ovaj obrazac dvostruki vrh. Kad tehnički investitori vide ovaj obrazac, postaju oprezni i počinju mijenjati strategije investiranja ili odmah izlaze s tržišta. Ako primjećujete, cijena dionica oštro je pala odmah nakon dvostrukog vrha.

### ***DVOSTRUKO DNO***



Sličan obrazac događa se kad tržište dotakne dno. Ovaj obrazac zove se dvostruko dno. Kad tehnički investitori vide kako se pojavljuje ovaj obrazac, opet mijenjaju strategije ili počinju

kupovati dionice dok su prosječni investitori izgubili nadu i počeli prodavati.

Postoje mnoge vrste obrazaca na koje paze tehnički investitori. Ti obrasci nisu apsolutna jamstva. No oni pružaju sofisticiranim investitorima značajnu prednost nad prosječnim investitorima, koji nemaju pojma o tim signalima s tržišta. Jedna velika prednost koju ima tehnički investitor jest to što ima vremena zaštititi svoju aktivu osiguranjem. Prosječni investitor sjedi potpuno izložen, neosiguran i zaštićen. Milijuni investitora riskiraju svoju financijsku budućnost, nadaju se i mole da će ih savjet njihovih financijskih savjetnika štititi od oluja koje se redovito vraćaju na sva financijska tržišta.

Svaki put čujem takozvane financijske stručnjake kako savjetuju: "Investirajte dugoročno. Ne paničarite. Samo se držite. Uvijek imajte na umu da je tržište u prosjeku raslo proteklih 40 godina", zgrozim se. Kad čujem te stručnjake kako govore takve riječi, odmahujem glavom i žalim one milijune koji slušaju takve stručnjake i povjeravaju im financijsku budućnost.

### ***Oruđa sofisticiranog investitora***

Prosječni investitor ima samo dva izbora kada tržište promijeni smjer. Može zadržati i izgubiti ili prodati i izgubiti. Neki dan, čuo sam cijenjenog savjetnika za investiranje kako kaže "U veljači 2000. rekao sam vam da prodate sve što imate." To bi mogao biti dobar savjet za prosječnog investitora, ali sofisticirani investitor ima i druge izbore osim kupovanja i gubitka ili prodavanja i gubitka.

Slijede neka od mentalnih oruđa koje sofisticirani investitori koriste kako bi zaštitili svoju aktivu i zaradili na tržištima koja rastu i onima koja padaju. To su oruđa koja im pomažu da zarade novac i zaštite ga kad tržište krene prema dolje.

### ***NARUČENO STOPIRANJE***

Sofisticirani investitor može pozvati svojeg brokera i naručiti stopiranje ako preptostavlja da bi cijena dionica mogla pasti,

naročito ako je trend tržišta usmjeren prema dolje. Prosječni investitor ne čini ništa, a ako cijena njegovih dionica padne, samo promatra kako se to događa. Ne zna što učiniti, pa se njegova strategija "kupi, zadrži i pomoli se" pretvara u strategiju "kupi, zadrži i izgubi".

Ovako funkcionira naručeno stopiranje. Recimo da je vrijednost vaše dionice danas 50\$, a grafikoni vam pokažu da je trend tržišta kretanje prema dolje. Sve što morate učiniti jest da nazovete svojeg brokera i i naručite stopiranje na, recimo, 48\$. Ako cijena dionica počne padati na, recimo, 30\$ jer je više prodavača ušlo na tržište, vaše naručeno stopiranje postaje tržišna narudžba, dionica se prodaje po 48\$ i vaši gubici ograničeni su na 2\$. Prosječni investitor izgubio bi 18\$ i još bi se držao tih dionica.

Iako se naručena stopiranja često koriste kao "osiguranja", ne koriste ih uvijek vrlo sofisticirani investitori. Često se cijene dionica razlikuju pri otvorenim transakcijama, a sofisticirani investitori već znaju vijesti i odlučili su trebaju li prodati dionice ili poništiti narudžbu stopiranja. Slijede dva razloga iz kojih naručeno stopiranje možda neće uspjeti na tržištu koje pada ili je nepredvidljivo.

Prvi razlog zbog kojeg profesionalni investitor možda neće upotrijebiti naručeno stopiranje jest činjenica da je silazni trend prebrz. Ponekad, na tržištu koje brzo pada, naručeno stopiranje ne mora se izvršiti. Na primjer, recimo da je cijena dionica 50\$. Budući da je trend silazni, investitor naruči stopiranje na 48\$. To znači da se dionica automatski prodaje ako cijena padne na 48\$. Ako tržište padne prebrzo, moguće je da cijena od 48\$ bude preskočena. To znači da toliko mnogo ljudi prodaje, da nema kupaca po 48\$ pa ta granica biva preskočena. Ako se cijena zaustavi na 40\$ jer se pojavi premalo kupaca, najbolje što investitor može učiniti jest da zadrži dionice na 40\$ ili ih proda po toj cijeni. Njihova granica je preskočena.

Drugi razlog zbog kojeg profesionalni investitor neće naručiti stopiranje jest činjenica da nije siguran u trend tržišta. Na primjer, opet uzmimo da je cijena dionice 50\$ i da se naruči stopiranje na 48\$. Kada dionica prema očekivanjima padne na

47\$, dionica se prodaje po 48\$. Investitor osjeća olakšanje dok ne shvati da je tržište naglo poraslo i da je cijena dionica sada 65\$. Ne samo da je izgubio 2\$ po dionici, već i 17\$ od porasta vrijednosti.

### ***Ubiti ili biti ubijen***

Često smo čuli kako netko kaže: "Ubijam na tržištu." Tijekom ekspanzije kompanija s Interneta i nakon njihovog sloma, mnogi ljudi su ušli u maniju s idejom da će "ubiti" na tržištu, a umjesto toga oni su ti koji su "ubijeni". U današnjim vijestima, mnogi ljudi se smiju maniji kompanija s Interneta, govoreći: "Kako su ljudi mogli biti tako glupi?" Ono o čemu mnogi nisu čuli, su ljudi koji jesu "ubijali" dok je tržište raslo, ali i dok je padalo.

Jedan moj prijatelj zaradio je cijelo bogatstvo kupujući u ranoj fazi IPO ludila. "Ubio" je, kako kažu. Međutim: "ubijao" je i kad je tržište išlo prema dolje. Prije no što je doseglo vrh, krajem 1999., prodao je sve dionice kompanija s Interneta koje je posjedovao. Dok se vrhunac približavao, počeo je selektivno kratiti (objašnjeno kasnije) neke od tih istih dionica kompanija s Interneta koje su ga učinile bogatim dok je tržište raslo. Tri od tih kompanija pale su tako nisko da su bankrotirale. Dakle, on je zaradio dok je tržište raslo, a zaradio je još i više dok je padalo. Zašto? Zato što nije koristio svoj novac i nije plaćao porez na novac koji je zaradio kraćenjem dionica kompanija koje su bankrotirale.

Kad sam ga upitao "Zašto?", rekao je: "Skratio sam dionice na vrhu, što znači da sam ih posudio. Zatim su kompanije propale i bankrotirale. Ja tek moram platiti poreze jer nije bilo završne transakcije, pa sada ne dugujem porez. Sve što sam učinio bilo je da sam prodao dionice koje nisam posjedovao ili sam posudio, pa sada čekam vrijeme kad ih budem mogao otkupiti i vratiti osobi od koje sam ih posudio."

Danas on ima gotovo 875,000\$ u novcu koji je zaradio skraćujući nekoliko dionica, čekajući u fondu s gradskim obveznicama oslobođenom poreza i prikupljajući kamate

oslobođene poreza. Kamate od novca koji je dobio prodajući dionice koje nije posjedovao. On kaže: "Čekam priliku da otkupim te dionice, ali do tada dobivam kamate na novac od kapitalne dobiti oslobođen poreza."

Ako ne shvaćate ovu transakciju, ne brinite. Većina ljudi je ne shvaća. Ako biste je htjeli bolje razumjeti, kontaktirajte brokera ili vašeg računovođu i zamolite ga da vam to bolje objasni.

Bit je u tome da, ako želite "ubijati" na putu prema gore, morate naučiti "ubijati" i na putu prema dolje. Ako to ne učinite, vjerojatno ćete i sami biti "ubijeni".

Postoji još mnogo toga što treba naučiti o upotrebi oruđa profesionalne trgovine kao što su stopiranja. Također, ima mnogo više u investiranju uz pomoć tih oruđa od molbe vašem brokeru da stopira prodaju ili kupnju, što je stopiranje u drugom smjeru. Sofisticirani investitori moraju imati mnogo više oruđa od prosječnih investitora. Ako to ne učine, i sami će biti "ubijeni" od strane svojih kolega.

Ova nepravedna prednost sofisticiranih investitora je razlog zašto, kada me pitaju: "Kakav biste savjet dali prosječnom investitoru?", ja odgovorim: "Nemoj biti prosječan." Kažem to zato jer su vaša financijska budućnost i sigurnost prevažni da bi ostali prosječni.

Upozorenje: Ovo nije knjiga o tehničkom trgovanju. Gornji primjer za stopiranje je vrlo jednostavno objašnjenje.

Sofisticirani investitor zna kako i kada upotrijebiti kraćenje jer postoje situacije kada stopiranje funkcionira dobro i situacije kada uopće ne funkcionira. Prije no što odjurite i upotrijebite bilo koji od ovih tehničkih procesa, molim vas, pročitajte, pitajte, pohađajte seminare i steknite iskustvo.

Neke od tih tehnika opisujem zato da objasnim ljudima koji misle da je investiranje rizično da ne mora biti takvo. O pojedincu ovisi hoće li potražiti daljnje pojašnjenje ako želi upotrijebiti te tehnike.

## **POZIVNE OPCIJE**

Druga riječ za opcije je "osiguranje". Jednostavno rečeno, pozivna opcija daje vlasniku opcije pravo da kupi dionice po određenoj cijeni tijekom unaprijed određenog vremenskog razdoblja. Pozivna opcija je polica osiguranja, koja štiti investitora od toga da promaši iznenadni *porast* cijene dionice. Na primjer, recimo da trendovi i grafikoni kretanja prosjeka indiciraju da više kupaca ulazi na tržište, pa cijene rastu i investitor želi biti siguran da može kupiti dionicu po boljoj cijeni u slučaju da joj poraste vrijednost. Upotrijebimo primjer dionice čija je cijena danas 50\$. Investitor zove svojeg brokera i kaže: "Želim kupiti pozivnu opciju za kupnju 100 dionica po cijeni od 50\$ po dionici." On će možda platiti 1\$ po dionici za pozivnu opciju, što ga košta 100\$ (svaka opcija pokriva 100 dionica). On štiti sam sebe od iznenadnog porasta.

Tri tjedna kasnije, investitor se vrati s pecanja i otkrije da je cijena dionice porasla na 60\$ po dionici. Pozivna opcija tehnički omogućuje investitoru da kupi 100 dionica po cijeni od 50\$ po dionici. On tada može, ako želi, prodati istih 100 dionica za 60\$ po dionici.

U suprotnom, da je dionica ostala na cijeni od 50\$ ili pala ispod toga, opcija bi bila bezvrijedna ili, kao što kažu sofisticirani investitori, "ode novac".

U slučaju u kojem cijena raste na 60\$, prosječni investitor bi mogao iskoristiti svoje pravo da kupi 100 dionica po cijeni od 50\$ za ukupno 5,000\$ i istovremeno proda 100 dionica za 6,000\$, ostvarivši dobit od 900\$ (6,000\$ manje 5,000\$ manje cijena opcije od 100\$). S druge strane, sofisticirani investitor bi izabrao da proda svoju opciju za 10\$ po dionici ili 1,000\$ za paket od 100 dionica, ostvarujući dobit od 900\$ (1,000\$ manje cijena opcije od 100\$).

Kad proučite ovu transakciju, vidite da prosječni investitor ulaže 5,000\$ da bi zaradio 900\$. Sofisticirani investitor ulaže 100\$ da bi zaradio 900\$. U ovom pojednostavljenom primjeru, koji je investitor zaradio više novca svojim novcem?

Moj je odgovor, investitor koji je kupio i prodao opcije, to jest sofisticirani investitor. Prosječni investitor uložio je 5,000\$ da zaradi 900\$, i dobio povrat od 18% mjesečno. Sofisticirani investitor uložio je 100\$ i zaradio 900\$ za manje od mjesec dana i uz povrat od 900%.

Opet naglašavam, ovo je pojednostavljeni primjer i ja vam snažno preporučam da više učite, steknete neko iskustvo i pronađete kompetentnog brokera da vam pomaže u ovom procesu učenja.

Ovaj primjer ilustrira zašto bogati otac nije htio posjedovati mnogo toga, već je tražio samo kontrolu. Opcije vam daju kontrolu nad procesom kupoprodaje. Primjer također ilustrira primjer o tome kako se poluga može stvoriti vrijednosnim papirima i kako se poluga može koristiti uz manji rizik i više povrate ako znate što radite. U ovom primjeru, sofisticirani investitor riskira samo 1\$ po opciji, a prosječni investitor riskira 50\$ po dionici. Kad se vratite na raspravu o brzini novca, čiji novac se brže kreće? Koji će se investitor brže obogatiti?

### ***Bogati ne vole posjedovati stvari***

Možda ste primijetili nešto u ovom posljednjem primjeru. Možda ste primijetili da ne morate nužno posjedovati dionicu da biste posjedovali opciju. Ovaj detalj koji se često previđa može imati velike financijske posljedice ako ga shvaćate.

Ono što želim reći jest da moj bogati otac nikada nije htio posjedovati ništa, a moj siromašni otac jest. Moj siromašni otac često je govorio: "Ova kuća glasi na mene", "Moj auto glasi na mene." Moj bogati otac govorio je: "Ne želiš posjedovati ništa. Sve što želiš, je kontrolirati to." Opcije su još jedan primjer za ovaj način razmišljanja. Moj siromašni otac htio je posjedovati dionicu, a moj bogati otac htio je samo posjedovati opciju za kupnju ili prodaju dionice. Primjećujem da je danas mnogo ljudi ponosno što posjeduju dionicu iako je na mnogo načina mnogo bolja poluga u kupnji i prodaji opcija. Drugim riječima, potrebno je mnogo manje novca da bi se zaradilo trgujući opcijama nego kupujući dionice.



## POLOŽENE OPCIJE

U prethodnom primjeru, vidjeli ste kako se pozivna opcija koristi za zaradu na tržištu koje raste. Kad je trend tržišta kretanje prema dolje, sofisticirani investitor će upotrijebiti položene opcije ne samo da zaradi novac, već i da zaštiti vrijednost svoje dionice ukoliko cijene počnu padati.

Na primjer, cijena dionice je 50\$. Tržište padne i cijena dionice pada na 40\$. Prosječni investitor izgubio je 10\$ po dionici. Da je imao 100 dionica, izgubio bi 1,000\$ na papiru. Bit je u tome da je investitor izgubio samo na papiru, ali ne i u stvarnosti. Da proda dionice po cijeni od 40\$, tada bi izgubio. Ta ideja, da se radi samo o gubitku na papiru, razlog je iz kojeg tako mnogo investitora koji gube iznenada kaže: "Ja sam tu na duge staze." Te riječi obično znače da će investitor čekati dok se dionica ne vrati na 50\$, što se može dogoditi preko noći, za nekoliko godina ili nikada. To je strategija "kupi, zadrži i pomoli se", koju imaju vječni optimisti ili ljudi koji mrze priznati da su bili u krivu i izgubili.

Sofisticirani investitor investira na drukčiji način. Umjesto da sjedi i brine o tome hoće li cijena dionice pasti, taj investitor će od svojeg brokera naručiti stopiranje ili kupiti položenu opciju. I opet, postoje različiti razlozi za korištenje narudžbe stopiranja ili položene opcije, a ti su razlozi izvan opsega ove knjige. Bit je u tome da će sofisticirani investitor učiniti nešto za slučaj da tržište promijeni smjer i krene prema dolje.

Umjesto da se moli da tržište ne krene prema dolje, recimo da sofisticirani investitor kupi položenu opciju za 1\$ za pravo da proda svoje dionice za 50\$ po dionici. Položena opcija koštala bi ga 100\$, ili 1\$ po dionici za 100 dionica. Tržište pada kad na njega ulazi veći broj prodavača i cijena dionice pada na 40\$. Sofisticirani investitor je sretan jer je zaštitio svoj položaj po cijeni od 50\$. Ono što i dalje gubi dugoročno gledano dok dionica pada ispod 50\$, vraća kroz porast vrijednosti položene opcije. Investitor bez položene opcije gubi dolar za dolarom dok cijena dionica pada. Sofisticirani ili zaštićeni investitor

ostaje na istom. Gubitak na dionici vratio je dobitkom kroz položenu opciju.

Kako sofisticirani investitor zarađuje putem položene opcije kad prosječni investitor gubi? Sofisticirani investitor može iskoristiti svoje pravo da proda 100 dionica za 50\$ po dionici i dobiti 5,000\$. Ako tako odluči, može poći na tržište i kupiti 100 dionica po cijeni od 40\$ po dionici za ukupno 4,000\$. Neto rezultat jest takav da ima svojih 100 dionica i dodatnih 900\$ (1,000\$ manje cijena položene opcije). (Postoje mnoga sigurnosna pravila i regulacije koje treba uzeti u obzir i poštivati).

Prosječni investitor, sa ili bez položene opcije, ima samo svoje dionice, koje sada vrijede manje, a još uvijek nije dobio svoj novac.

Ako vas ovo zbunjuje, ne brinite, to je u početku zbunjujuće za većinu ljudi. Važno je zapamtiti ono što sam prije napisao o potrebi da se razmišlja u suprotnim terminima. Za mnoge je ljude učenje korištenja opcija poput toga da uče jesti lijevom rukom nakon što su godinama jeli desnom. To se može učiniti. Samo treba malo vježbe. Važno je zapamtiti da proces korištenja opcija radi zaštite aktive i zarade na tržištu koje pada ili raste nije složen proces. Većina ljudi može ga naučiti ako si daju malo vremena da ga zapamte. Ponovit ću to još jednom jer je važno: investiranje ne mora biti rizično ako imate dobar savjet i dobre savjetnike. Ne morate provesti život brinući o tome kako će vaš portfelj s vrijednosnim papirima nestati krahom tržišta. Umjesto da brinete o krahom tržišta, možete se pripremiti za to da postanete bogatiji što više tržište raste, pada ili se kreće u stranu.

Treba uočiti da prosječni investitor koji gubi novac često sjedi, čeka i sluša savjet svojeg financijskog savjetnika: "Zadrži i investiraj dugoročno." Oni to čine jer imaju strategiju samo za jedan trend tržišta, a kao što znate, na tržištu postoje tri trenda.

## ***Sofisticirani investitor možda neće kupovati dionice***

Postoje sofisticirani investitori koji nikada ne kupuju niti prodaju dionice. Oni trguju samo opcijama. Kad sam pitao jednog svojeg prijatelja koji trguje opcijama zašto investira samo u opcije, a ne i u dionice, rekao je: "Investiranje u dionice je presporo. Mogu zaraditi mnogo više novca s manje novca investiranog u opcije. Mogu ga zaraditi i u kraće vrijeme. Investiranje u dionice i nada da ćeš zaraditi novac je isto kao da sjediš i čekaš da se boja osuši."

### ***OBOSTRANO ULAGANJE ILI "OVRATNICI"***

Obostrano ulaganje ili "ovratnici" krajnji je način zaštite investicije. Pojednostavljeno rečeno, obostrano ulaganje ili "ovratnik" je postavljanje položene i pozivne opcije oko položaja dionice. Na primjer, ako je cijena dionice 50\$, sofisticirani investitor može postaviti pozivnu opciju na 52\$ po dionici, a položenu opciju na 48\$ po dionici. Ako tržište iznenada naraste na 62\$ po dionici, investitor ima pravo da kupuje za 52\$ po dionici. Ako tržište padne na 42\$, investitor može dionice prodati po 48\$, minimizirajući gubitke. Ako je tržišna cijena dionice 42\$, a investitor ima položenu opciju, opciju da proda dionicu po 48\$, ta opcija postaje vrlo vrijedna, u nekim slučajevima mnogo vrednija od same dionice. Bit je u tome da se "ovratnici" ili obostrana ulaganja koriste za zaštitu od rizika i mogućnosti porasta i pada tržišta. To može biti ultra-konzervativna strategija, ako znate što radite.

I opet kažem, ovo nije knjiga o trgovini opcijama. Ja sam očito pojednostavio proces u svrhu promocije temeljnog razumijevanja opcija. Također, postoje i mnogo sofisticiranije strategije koje se mogu koristiti i koje se koriste za zaštitu aktive i za povećanje povrata.

### ***KRATICE***

Kad sam bio dijete, rekli su mi da ne diram i ne koristim stvari koje mi ne pripadaju. To ne vrijedi na tržištu dionica. Kad netko

krati dionicu, to bukvalno znači da prodaje nešto što ne posjeduje. Kad bi moja majka znala da to radim, imala bi sa mnom dug razgovor. Ali, moja majka nije investitor, prije svega, *kratica* nije opcija. Kada netko kaže: "Skraćujem ovu opciju", znači da trguje dionicama, a ne opcijama. Sofisticirani investitor zna razliku između kratice i opcije i zna kada ih treba koristiti, a kada ne. I opet, to izlazi izvan opsega ove knjige.

Zašto kratiti dionicu? Općenito, ako investitor osjeća da je cijena dionice previsoka, a tržište se kreće prema dolje, sofisticiranom investitoru može biti profitabilno upotrijebiti kratice da zaradi novac. Kraćenje dionice je posuđivanje nečije tuđe dionice, prodaja te dionice na tržištu i stavljanje novca u svoj džep. Ako i kada tržišna cijena dionice padne, investitor otkupljuje dionicu i vraća je osobi od koje ju je posudio.

Na primjer, recimo da je cijena dionica XYZ korporacije 50\$, a tržište pada. Evo slijeda događaja povezanog s kraćenjem dionice:

1. Investitor zove svojeg brokera i zatraži kraćenje 100 dionica XYZ korporacije.
2. Broker posuđuje 100 dionica s računa drugog klijenta i prodaje 100 dionica po 5,000\$.
3. Broker polaže 5,000\$ na račun investitora koji nije posjedovao dionicu.
4. Na računu njegovog klijenta, računu s kojeg su posuđene dionice, nalazi se 100 dionica, a ne 5,000\$.
5. Tijekom vremena, cijena dionica XYZ pada na 40\$ po dionici.
6. Investitor koji je posudio dionice zove brokera i kaže: "Kupi mi 100 dionica XYZ po 40\$."
7. Broker kupuje 100 dionica po cijeni od 40\$ i vraća 100 dionica na račun klijenta, koji je posudio dionice investitoru.
8. Broker plaća 100 dionica s 5,000\$ na račun investitora. 5,000\$ došlo je od originalne prodaje 100 dionica po 50\$.

9. Investitor je ostvario profit od 1,000\$, bez honorara i poreza, prodajući dionice koje nije posjedovao. Investitor je zaradio novac bez mnogo novca. To je pojednostavljeni prikaz kraćenja dionice.

Još nekoliko točaka:

- Točka br. 1: U trenutku kad je investitor kupio dionice po 40\$ i vratio 100 dionica originalnom investitoru, za investitora koji je kratko kaže se da je "pokrio svoj kratki položaj". To su vrlo važne riječi koje treba zapamtiti.
- Točka br. 2: Kao što možete vidjeti, u kraćenju dionice prisutan je ogroman rizik. Osoba može izgubiti mnogo novca krateći dionicu ako tržište krene prema gore i naraste cijena dionica. U ovom primjeru, isti investitor izgubio bi 1,000\$ ako cijena dionice skoči na 60\$. No, kao što je bogati otac često govorio: "Samo zato što postoji rizik, to ne mora nužno biti rizično." Postoje sofisticirani investitori koji će obostrano osigurati kraticu kupujući pozivnu opciju za 51\$. Ako se trend okrene i cijena dionice skoči na 60\$, investitor će platiti 51 \$ po dionici umjesto 60\$ po dionici i time minimalizirati svoj gubitak.
- Točka br. 3: Možda ste primijetili da sam se osvrnuo na trendove tržišta. Zapamtite izreku: "Trend ti je *friend*." Nemojte biti poput mojeg prijatelja koji je pokušao plivati protiv struje. Još važnije od poznavanja definicija riječi kao što su "kratice", "obostrano ulaganje", "pozivne opcije" i tako dalje, važno je znati kako su one povezane jedna s drugom. Drugim riječima, korištenje kratice prilično je sigurno na tržištu koje pada, a mnogo rizičnije na tržištu koje raste ili se kreće u stranu.
- Točka br. 4: Ako nemate pojma o čemu smo upravo pričali, ne brinite. Treba samo malo vremena i malo vježbe da bi te riječi učinili dijelom svojeg vokabulara, ako želite. Bit svega ovoga jest u tome da investiranje ne mora biti rizično ako ste voljni investirati malo vremena da biste unaprijedili svoju edukaciju, kao što činite sada. Kad naučite minimizirati rizik, možete u velikoj mjeri

povećati svoje povrate jer ne radite ono što rade prosječni investitori.

## ***Zašto nije potreban novac da bi stvarao novac***

Ljudi me često pitaju: "Zar nije potreban novac da bi se stvarao novac?" Ako ste shvatili proces kraćenja dionice, znat ćete odgovor na to pitanje. Kad osoba krati dionicu, dobiva novac za prodaju nečeg što ne posjeduje. Dakle, zaista nije potreban novac da bi se stvorio novac. No, pravi odgovor na pitanje "Zar nije potreban novac da bi se stvarao novac?" jest: "Zависи o tome tko investira."

Bogati otac rekao je: "Što si manje financijski inteligentan, više ti novca treba da zaradiš manje novca. Ako si financijski inteligentan, ne treba ti novac da zaradiš mnogo novca." Slijedeći primjer dalje ilustrira ovu činjenicu, a ilustrira i vrijednost posjedovanja snažnog i bogatog financijskog vokabulara.

Prije nekoliko mjeseci, nazvao sam svojeg brokera i rekao: "Napiši golu položenu opciju na XYZ. Napiši je za deset ugovora."

Moj broker Tom postavio je još nekoliko pitanja, a zatim rekao: "Gotovo je." Pitao me o vremenskom roku za opciju i postavio druga pitanja koja su izvan opsega ove knjige.

Ono što sam upravo učinio bilo je da sam prodao, a ne kupio položene opcije. To je važno zato što su se do sada opcije koristile kao police osiguranja, zbog čega većina ljudi kupuje opcije. Kad upotrijebite riječi "napiši opciju", to znači da prodajete opciju, ne da je kupujete. Vrlo bogati, umjesto da kupuju opcije, prodaju ih kao što prodaju dionice. Bill Gates postao je najbogatiji čovjek na svijetu prodajući, a ne kupujući dionice Microsofta. Isto vrijedi i za svijet opcija, samo što je mnogo brže, lakše i može biti profitabilnije, ako znate što radite.

Kad sam rekao svojem brokeru: "Napiši golu položenu opciju", rekao sam mu: "Želim prodati opcije za dionice koje ne

posjedujem." U ovom slučaju, to su položene opcije i htio sam deset ugovora, što znači 1,000 dionica, jer je ugovor 100 opcija. Tom me nazvao kasnije toga dana i rekao: "Dobio si 5\$." Rekao sam: "Hvala ti", i transakcija je završila. Nisam morao paziti na dionicu ili tržište i mogao sam raditi što sam htio. Kad je Tom rekao da sam "dobio" 5\$, to je značilo da je tog dana na moj račun stavio 5,000\$. Drugim riječima, trebalo mi je manje od 5 minuta da zaradim 5,000\$. Povrh toga, nisam položio nikakav novac niti sam prodao bilo što materijalno. Na mnogo načina, nisam prodao ništa i zaradio sam 5,000\$ za manje od 5 minuta. (Da bih dalje pojasnio, iako nisam položio nikakav novac niti prodao bilo što materijalno, imam drugu aktivnu na svojem brokerskom računu koji djeluje kao kolateral na transakciji, što mi omogućava da radim sa svojim brokerom na taj način.)

Nekoliko tjedana kasnije, Tom me nazvao i rekao: "Ode novac."

"Odlično", odgovorih ja. "Uzgred, kad ćemo igrati golf?"

### ***Prijevod***

Prije svega, ne pišem o toj transakciji da bih se hvalio. Pišem o toj transakciji samo da bih ilustrirao moć riječi. Te riječi za mene su više od riječi. One su žive i stvarne u mojoj glavi. Te su riječi oruđe, oruđe koje me čini bogatim, oruđe koje mi dozvoljava da zarađujem bez novca. Kao što je bogati otac uvijek govorio: "Postoje riječi koje te čine bogatim i riječi koje te čine siromašnim."

Kad sam rekao Tomu: "Napiši golu položenu opciju na XYZ", govorio sam: "Prodaj nekome pravo na to da mi proda dionicu koju posjeduje po određenoj cijeni." Toga dana, dionice XYZ-a se prodavala za oko 45\$. Moja položena opcija govorila je osobi koja je kupovala položenu opciju da ću kupiti njezine dionice za 40\$ po dionici. Drugim riječima, prodavao sam osiguranje vlasniku XYZ dionica. Da je cijena dionice pala na 40\$ i da je pravo iskorišteno, kupio bih je po toj cijeni, što bi ga zaštitilo od daljnjih gubitaka.

Kad me Tom nazvao i rekao: "Dobio si 5\$", mislio je da sam dobio 5\$ po dionici pokrivenoj položenom opcijom. U vokabularu trgovaca opcijama: "pisanje" znači prodavanje. Ta ista riječ koristi se u industriji osiguranja. Mnogi od nas čuli su prodavača osiguranja kako kaže: "Pišem vam životnu policu osiguranja na 100,000\$." Druga riječ koju koristi industrija osiguranja jest "potpisivanje", što znači da vam za nešto jamče uz određenu cijenu. Drugim riječima, "pisanje" znači prodavanje u svijetu osiguranja i svijetu opcija. U ovom slučaju, potpisivao sam rizik investitora od 45\$ za 5\$ po dionici. Jamčio sam investitoru da ću kupiti njegove dionice po cijeni od 40\$ ako cijena padne tako nisko. U ovom slučaju, ja sam postao osiguravajuća kompanija i zato sam "pisao голу položenu opciju".

### ***Kontekst gubitnika***

Sada mogu čuti neke od vas kako govore: "Ali to je prerizično.

Što ako tržište dionica skrahira? Što ako moraš kupiti dionice po 40\$?" Kao što govorim kroz cijelu ovu knjigu, čovjek mora držati svoj kontekst otvorenim ako želi nešto naučiti. Ili, kako je rekao bogati otac: "To što postoji rizik ne znači da mora biti rizično."

Ostavio sam ovaj dio za kraj knjige jer sam htio biti siguran da je vaš kontekst donekle pripremljen da prima tu informaciju. Prije nisam pisao o tome jer prije nisam pisao o važnosti konteksta. Konteksti većine ljudi nisu u stanju shvatiti, a kamoli prihvatiti ono što ću objasniti. Ako ste do sada ostali uz mene, čestitam vam. Kad govorim s nekim od svojih prijatelja ili drugima s gubitničkim kontekstom, što je kontekst koji je vođen strahom od gubitka, šum njihovog straha tako je glasan da ne mogu čuti ono što govorim. Njihov strah od rizika i gubitka uključuje se, a njihovi umovi isključuju, govoreći: "To je prerizično. Ne govori mi više ništa. TO ne mogu učiniti." Hvala vam što ste ostali sa mnom do sada.

U toj petominutnoj transakciji, u osnovi sam pristao kupiti 1,000 dionica XYZ kompanije za 40\$ po dionici ako mi



investitor koji posjeduje dionice plati minimalno 5\$ po dionici. Novac, ili 5,000\$, položen je na moj račun. Nekoliko tjedana kasnije, cijena dionice bila je na oko 43\$, pa je opcija ili polica osiguranja postala bezvrijedna ili "ode novac", kako kažu. Mogao sam zadržati 5,000\$ bez honorara i poreza. Ono što želim naglasiti jest da je to trajalo manje od 5 minuta, nisam ništa prodao, nisam ništa učinio nakon toga, što znači da nisam morao sjediti pred ekranom računala gledajući uspone i padove tržišta i zaradio 5,000\$. Mnogi ljudi ne zarađuju 5,000\$ mjesečno, a ako i zarade, plaćaju mnogo veći porez no što sam ja platio na istu količinu novca. Radnik bi platio porez na samozapošljavanje na tih 5,000\$, a ja ne, jer se ne radi o istoj vrsti prihoda. Radnik dobiva 5,000\$ kroz zarađeni prihod, a ja 5,000\$ kroz prihod vrijednosnih papira.

### ***Stvaranje novca ni iz čega***

Prije no što nastavim dalje, mislim da je za vas važno da razmislite o tome kako je zarađeno tih 5,000\$, zato jer je to novac stvoren ni iz čega. Kad provjeravate ovu transakciju, počete ćete shvaćati da sam ja zaradio novac prodajući nešto što *ne postoji*, dok nisam odlučio da postoji. Transakcija je poput stvaranja novca ni iz čega. Ako stvarno shvatite što se dogodilo u ovoj transakciji, fizički kao i mentalno, možete shvatiti moć vašeg uma da stvori novac ni iz čega. Ta sposobnost često se zove moć alkemije. Sada možete još bolje shvatiti zašto me bogati otac učio da radim besplatno dok sam bio dijete. Htio me naučiti da stvaram novac, a ne da radim za novac. Htio je da razvijem drukčiji kontekst, kontekst u kojem bogaćenje ne zavisi o napornom radu.

### ***Usrećivanje gubitnika***

Ljudima rijetko pričam o ovom procesu. Umorio sam se od svađe i pokušavanja da objasnim ovaj proces gubitničkom kontekstu. Kad bih govorio o ovom procesu s opcijama čuo sam komentare kao što su:

1. Potrebno je previše vremena. Ne želim provoditi vrijeme gledajući tržište.
2. Prerizično je i ne mogu si dozvoliti da izgubim.
3. Nemam pojma o čemu pričate.
4. To ne možete učiniti. Ilegalno je.
5. Moj broker kaže da nije tako jednostavno.
6. Što ako ste u krivu i ako pogriješite?
7. Lažete. To ne možete učiniti.

Drugim riječima, gubitnici gube jer ne mogu slušati ako se ne ubacuje njihov kontekst. Ova knjiga govorila je o kontekstu i o stvarnosti osobe. Oklijevam u tome da dajem ljudima sadržaj jer kontekst većine ljudi ne može podnijeti sadržaj o kojem sam upravo pisao. Sada kad se knjiga bliži kraju, spremniji sam dati sadržaj koji toliki žele. Vjerujem samo da će vam kontekst dozvoliti da ga apsorbirate, upotrijebite i pretvorite u akciju.

Drugim riječima, kad me pitaju da ispričam što radim i ja im kažem, u mnogim slučajevima suprotstavlja mi se njihov kontekst. Njihov kontekst se suprotstavlja, zatvara, svađa ili traži razloge iz kojih se to ne može učiniti. Sada kad sam neko vrijeme objašnjavao kontekst, dat ću vam sadržaj o tome zašto je ispisivanje gole položene opcije investicija niskog rizika i visokog povrata, čak i ako stvari ne krenu po vašoj volji.

### ***Cijena pada na 35\$***

Prije svega, nije me zabrinjavalo to što sam morao ponuditi 40,000\$ da bih pokrio svoj goli položaj. Tri su razloga zbog kojih se nisam brinuo jesam li u krivu. Razlozi su:

1. Imao sam novac da pokrijem svoj položaj u slučaju da sam morao kupiti dionice.
2. Povijest pokazuje da 85% svih opcija istječe a da se ne iskoristi. Šansa za dobitak od 85% mnogo je bolja no vjerojatnost koju nudi tržište dionica ili Las Vegas.
3. Ionako sam htio kupiti dionice. Samo sam ih htio po velikom popustu.

Dakle, pitanje je: je li cijena dionica mogla pasti i jesam li ja mogao biti prisiljen da ih kupim za 40\$ po dionici? Odgovor je: da. To je ugovor koji sam prodao kao голу položenu opciju. Razlika je u tome što osoba s pobjedničkim kontekstom zna da može pobijediti čak i kad gubi. Zato se ne boji gubitka. Gubitnik može razmišljati samo o gubitku i zato rijetko pobjeđuje.

Recimo da cijena dionica padne na 35\$. Osoba s gubitničkim kontekstom vidjela bi samo gubitak, a nikada dobitak. Gubitnik bi rekao: "Upravo sam izgubio 40,000\$ jer sam morao kupiti 1,000 dionica po cijeni od 40\$." Gubitnik bi vidio koliki je to rizik i nikada ne bi krenuo u posao. Njihov kontekst bi se zatvorio ili bi brbljao o tome koliko je ta ideja rizična. Oni ne bi mogli dalje razmišljati jer njihove bi emocije preuzele njihove misli. Gubitnik bi prije vidio 40,000\$ izloženih većem riziku od gubitka nego mogućnost zarade 5,000\$ u pet minuta. Povrh toga, kad bi vrijednost dionica opala na 35\$, vidjeli bi dodatni gubitak od 5,000\$. Njihov gubitnički kontekst preuzeo bi potpunu kontrolu nad njima.

Na početku knjige proveo sam toliko vremena na poluzi uma upravo zbog primjera ovakvih transakcija. Kada kažem ljudima što radim, bez obzira na to radi li se o gradnji tvrtke, investiranju u nekretnine ili investiranju u vrijednosne papire, najčešće kontekst osobe vrednuje moj sadržaj. Gubitnik će uvijek, baš uvijek smatrati da je ono što činim rizično, iako možda i nije. Siromašna osoba će uvijek, baš uvijek smatrati da si ne može priuštiti ono što ja radim. Osoba koja naporno radi, često će reći: "Nemam vremena za to što radite jer sam prezaposlen." A osoba koja nije zainteresirana za ono što radim reći će: "Zvuči prekomplicirano. Jednostavno ne shvaćam. Osim toga, nisam tako zainteresiran za novac."

Većina ljudi neće se umiroviti mladi i bogati jer nemaju kontekst koji je u stanju tu ideju pretočiti u stvarnost. Zato sam posvetio toliko vremena na početku ove knjige poluzi vašeg uma i vašeg plana. Kontekst je važniji od sadržaja. Ono što sam radio i što i dalje radim da bih se umirovio mlad i bogat jednostavno je ako imate pravilan kontekst. Ono što radim nije

teško niti komplicirano. Kao što sam rekao, trebalo mi je manje od 5 minuta da zaradim 5,000\$. Za mnoge ljude ta je mogućnost izvan njihovog konteksta, što znači izvan njihove stvarnosti. Mnogi ljudi spremni su raditi 30 dana za 5,000\$. Spremni su raditi 30 dana jer im njihov kontekst dopušta da misle da je 5,000\$ u 30 dana moguće ili stvarno. Ali 5,000\$ za 5 minuta nije unutar njihovog konteksta, pa na tu ideju reagiraju: "On laže, to je prerizično, ne mogu to učiniti." Drugim riječima, njihov kontekst odbija tu mogućnost. Umjesto toga, njihov kontekst stvara ideje koje mu odgovaraju. Zato tako mnogo ljudi provodi život u napornom fizičkom radu, umjesto na širenju svojeg konteksta. Oni rade fizički naporno za novac, umjesto da šire svoj financijski kontekst i uvećavaju financijski sadržaj koji si stavljaju u glavu.

### ***Pobjednički kontekst***

Pitanje koje bi osoba s pobjedničkim kontekstom postavila jest: "Kako bih mogao pobijediti kada gubim?" "Što se događa ako cijena XYZ padne ispod 40\$? Kako bih tada mogao pobijediti?" To je kontekst pobjednika. Oni znaju da mogu pobijediti čak i kada gube. Što je najvažnije, oni mogu zadržati otvoreni um, iako je ono što čuju izvan njihovog konteksta. Drugim riječima, pobjednik može držati otvoreni um, iako ga ono što čuje plaši ili mu je potpuno novo. Kao što bogati otac uvijek govori: "Um gubitnika zatvara se brže od uma pobjednika."

U ovoj sam knjizi već pisao o važnosti izlazne strategije. Pobjednik uvijek traži pobjedničku izlaznu strategiju, čak i ako gubi. Uzmimo ovu голу položenu opciju kao primjer. Prije ulaska u transakciju, već sam imao izlaznu strategiju koja bi mi dopustila da pobijedim, čak i ako stvari ne bi krenule dobro. I opet, više se radi o kontekstu nego o sadržaju. Bez obzira na to radilo se o dionicama, nekretninama ili biznisu, pobjednički kontekst omogućava pobjednicima da pobjeđuju, čak i ako gube. U ovom primjeru, kontekst posjedovanja pobjedničke izlazne strategije dio je pobjedničkog konteksta. Gubitnik vidi samo rizik ili gubitke, a nikada i mogućnost dobitka, čak i ako gubi. Gubitnik riskira samo ako ima jamstvo da će stvari biti po

njegovom. Zato tako mnogo ljudi želi zajamčenu plaću i beneficije. Oni bi više voljeli imati jamstva, nego mogućnosti. Pobjednik će potražiti mogućnosti znajući da će pobijediti i ako stvari ne idu po njegovom. To ne znači samo biti optimist. Kao što je rekao bogati otac: "Postoje mnogi ljudi koji razmišljaju pozitivno, ali unutar gubitničkog konteksta. Posjedovanje pobjedničkog konteksta jest spoznaja da ćeš pobijediti, čak i ako izgubiš."

### ***Kako pobijediti ako gubite***

Onog dana kad sam nazvao Toma, već sam napravio domaću zadaću, za što je trebalo manje od minute. Ovo sam znao prije no što sam mu prenio nalog:

1. Tržište se kretalo prema dolje.
2. Cijena XYZ-a nedavno je pala za 20\$, na 45\$. Investitori koji su posjedovali dionice vjerojatno su bili prilično nervozni.
3. Znao sam da je XYZ dobra kompanija, s dobrim zaradama i dividendama. Bila je dobro vođena i dobro je funkcionirala i u dobroj i u lošoj ekonomiji.
4. To je kompanija za koju je zainteresiran veliki broj investitora.
5. To je kompanija koju bih htio posjedovati i zadržati, ako su cijene dobre.
6. Imao sam 100,000\$ na računu s kamatama za slučaj da moram kupiti dionice. Sve što je Tom morao učiniti bilo je da prebaci novac, a imao je ovlast da to učini.

Da je cijena dionica pala na 35\$, bio bih sretan, čak i da sam morao platiti 40,000\$ kako bih ispunio svoj ugovor za položene opcije. Zašto? I opet, odgovor leži u mojoj uzlaznoj strategiji. Recimo da sam morao platiti 40,000\$ za 1,000 dionica. Koja je moja stvarna cijena dionica?

Odgovor je 35,000\$ jer sam već dobio 5,000\$ za opcije. Iako je cijena pala ispod moje cijene položene opcije od 40\$ po dionici,

ipak sam plaćao samo 35\$ po dionici, što bi ionako bila odlična cijena za dionicu i ja bih je posjedovao.

Slijedeći korak bio bi da odmah *prodam deset pokrivenih pozivnih opcija (100 dionica po pozivnoj opciji)* za 5\$ po dionici na 1,000 dionica koje posjedujem. Razlog zbog kojeg iz zovem *pokrivena* jest to što bih sada zaista posjedovao dionice za koje sam prodavao opcije. Termin *gole* koristio sam za položene opcije jer nisam posjedovao dionice. I opet, većina ljudi bi jednostavno rekla: "Prerizično je prodavati nešto što ne posjeduješ." I jest, ako nemate pravi kontekst i sadržaj.

Zašto prodavati pokrivenu pozivnu opciju? Odgovor se nalazi u terminu *brzina novca*, terminu o kojem sam prije govorio. Prodajući pokrivenu pozivnu opciju, pristajem prodati svoje dionice za, recimo, 40\$ po dionici, u slučaju da cijena brzo naraste. Osoba koja se boji da bi mogla propustiti porast tržišta, platit će za opciju. Kad bi cijena dionice porasla na, recimo, 50\$ po dionici, ja bih morao prodati svojih 1,000 dionica po 40,000\$. U ovom bih slučaju dobio natrag sav svoj novac, plus novac koji sam dobio od svojih opcija. Dakle, pobijedio bih iako sam izgubio.

Kada cijena dionica ne bi porasla, ipak bih zaradio nešto novca, u ovom slučaju 5,000\$ za pozivne opcije, čak i ako se ništa ne dogodi s cijenom dionica.

Prosječni investitor držao bi se gubitničkog položaja s tom dionicom i slušao svojeg financijskog savjetnika koji govori: "Investirajte dugoročno. Budite strpljivi. Tržište dionica u prosjeku je raslo proteklih 40 godina. Zato se strpite i čekajte." To je više mentaliteta "kupi, zadrži i pomoli se" nego što ga ima većina investitora i mnogi investicijski savjetnici.

Prodajući pokrivena pozivna opcija, mogao sam staviti još 5,000\$ u svoj džep, spuštajući osnovicu svojih dionica na 30\$ po dionici, što bi me još više usrećilo, jer sam ionako htio posjedovati dionice. Zbog toga što sam prodao svoje položene i pozivne opcije, umjesto da platim 40,000\$ za dionice koje sam htio posjedovati, plaćao sam 30,000\$, iako bi u ovom slučaju tržište bilo na 35,000\$.

## ***To je kao da učite jesti lijevom rukom***

I opet, ako niste ovo potpuno shvatili, ne brinite. U teoriji je jednostavno i lako shvatljivo, ako provedete neko vrijeme proučavajući temu. To je kao da učite jesti lijevom rukom nakon što ste cijeli život jeli desnom. Jednostavno je u teoriji i jednostavno je kad to naučite raditi. Ponekad je teško razmišljati i činiti stvari na drukčiji način.

## ***Što svatko može učiniti***

Za mene, kupnja opcija radi zaštite aktive ima smisla, a prodaja opcija radi protoka novca zabavna mi je. Ne brinem za novac zato što znam da mogu izaći na tržište i zaraditi više novca za nekoliko minuta no što većina ljudi zaradi mjesecima i platiti za to manje poreze od njih.

Može li to svatko učiniti? Apsolutno, ali samo ako je spreman uložiti neko vrijeme u širenje svojeg konteksta i povećavanje svojeg financijskog konteksta.

Što je to što svatko može učiniti? Slijede neke sugestije:

1. Posudite u knjižnici knjigu o trgovanju opcijama. Najprije naučite definicije riječi, a zatim pročitajte kako biste bolje razumjeli.
2. Kupite knjigu u svojoj lokalnoj knjižari ili je naručite preko Interneta. Preporučam da fizički pregledate knjigu prije no što je naručite jer dobro bi bilo da počnete s jednostavnijim knjigama.
3. Pođite na seminar o trgovini opcijama. Postoji mnogo takvih seminara.
4. Pronađite brokera koji će vas učiti i voditi kroz proces.
5. Odigrajte PROTOK NOVCA 101 barem dvanaest puta kako biste shvatili mentalni sklop fundamentalnog investiranja. Nakon što svladate 101, prijeđite na PROTOK NOVCA 202, koji uči ljude kako koristiti pozivne i položene opcije, kratice i obostrana ulaganja. Što je najvažnije, PROTOK NOVCA 202 uči vas kako

razmišljati u više smjerova, zavisno o promjeni trendova tržišta. Vjerujem da je najmoćniji aspekt PROTOKA NOVCA 202 taj što se radi o fizičkom, mentalnom i emocionalnom načinu učenja, o multidimenzionalnoj temi. Drugim riječima, igra će vas naučiti da razmišljate u različitim smjerovima. Najviše investitora gubi zato što su ih kod kuće, u školi i na radnom mjestu učili da razmišljaju samo u jednom smjeru. Sofisticirani investitor mora razmišljati o tome kako zaraditi novac na tržištu koje se kreće prema gore, prema dolje ili u stranu. PROTOK NOVCA 202 uči vas da razmišljate u tom smjeru, zabavite se i učite koristeći novac iz igre umjesto pravog.

### ***Je li investiranje rizično?***

Dakle, je li investiranje rizično? Moj je odgovor - apsolutno ne. Po mojem mišljenju, rizično je biti neznalica. Ako se želite umiroviti mladi i bogati, od temeljne je važnosti naučiti kako osigurati aktivu od gubitka. Prosječni investitor je taj koji radije ne bi učio i koji bi rekao da je investiranje rizično - to je najveći rizik. Kao što sam rekao: "Nikada u povijesti nije tako mnogo ljudi stavljalo svoju financijsku budućnost i sigurnost na milost i nemilost uspona i padova tržišta." To je rizično samo zato što ti investitori znaju da je rizično, a ne čine ništa po pitanju tog rizika. Kao što je rekao moj bogati otac: "'I' u I kvadrantu znači "investitor", a ne "ignorancija"". Rekao je: "Investiranje u sebe nije rizično. Ali financijsko neznanje i primanje savjeta od savjetnika koji su financijske neznalice vrlo je rizično. Ne samo da je rizično, već je i skupo. Skupo je ne samo u terminima novca, već i u terminima vremena. Milijuni ljudi provode život držeći se sigurnosti posla, umjesto da potraže financijsku slobodu, i to zbog financijskog neznanja. Zbog financijskog neznanja, mnogi ljudi drže se malih plaća, umjesto da potraže obilje novca koje je na raspolaganju. Zbog financijskog neznanja, ljudi stavljaju novac na mirovinske račune i brinu hoće li novac biti tamo kad ga budu trebali. Zbog financijskog neznanja, milijuni ljudi provode više vremena na poslu i čine bogate bogatijima, umjesto da provedu život obogaćujući živote



onih koje vole. Ne, ne bih rekao da je investiranje rizično. Ali rekao bih da je financijsko neznanje rizično i skupo."

Informacije koje se ovdje nalaze služe isključivo u obrazovne svrhe i utemeljene su na izvještajima, komunikacijama i izvorima za koje se pretpostavlja da su pouzdani. Međutim, te informacije nisu verificirane i ne jamčimo njihovu točnost. Transakcije s opcijama mogu sadržavati dodatnu razinu rizika. Prije no što poduzmu bilo kakvu transakciju s opcijama, svi investitori trebali bi potražiti vodstvo i savjet licenciranih profesionalaca za opcije.

*Osamnaesto poglavlje*

## *Poluga biznisa iz B kvadranta*

### *Najbogatija igra na svijetu*

Najveći samoizgrađeni bogataši na svijetu su poduzetnici iz B kvadranta. Oni su daleko bogatiji od filmskih i sportskih zvijezda i visoko plaćenih profesionalaca. Kad sam odlučio da ne krenem stopama svojeg siromašnog oca nakon povratka iz Vijetnama, moj je bogati otac predložio da počnem učiti izgradnju biznisa. Rekao je: "Najbogatiji ljudi na svijetu nalaze se u B kvadrantu jer je to najteži kvadrant za uspjeh. Ali ako si uspješan, otvaraju se brane obilja i bogatstvo se obrušava na tebe. Ako možeš izgraditi biznis u B kvadrantu, igraš u najbogatijoj igri na svijetu."

Kada pogledate noviju povijest, ljudi poput Billa Gatesa, Michaela Della, Thomasa Edisona, Henryja Forda, Teda Turnera, Johna D. Rockfellera nalaze se na vrhu liste slavnih iz B kvadranta. Postoje i mnogi drugi koji nisu tako slavni. Svi su oni postali financijski divovi jer su izgradili divovsku aktivu. Oni su koristili najveću od svih poluga, polugu izgradnje biznisa koji je služio milijunima.

Rečeno je da je najbolja investicija koju možete učiniti investicija u vlastiti biznis i ja se slažem s tim. Povrat na vašu investiciju nadmašuje normalne investicijske proračune, ako znate što radite. Moguće je uzeti nekoliko stotina dolara i pretvoriti ih u milijarde. Također je moguće da se obogatite ne samo vi, već i vaši prijatelji, obitelj, poslovni suradnici, zaposlenici i investitori, i to više no što ste mogli i sanjati. Zato ja to zovem najbogatijom igrom na svijetu.

Kad sam bio mladi, bogati me otac stalno podsjećao na to da postoje tri osnovne klase aktive. To su:

1. Nekretnine
2. Vrijednosni papiri
3. Tvrtke

Iako sam se bavio i vrijednosnim papirima i nekretninama, bogati otac me poticao da se fokusiram na izgradnju aktive biznisa. Rekao je: "Počni s najtežim, i ostalo će biti lakše." Danas se slažem s njim.

### ***Izlazna strategija***

U ovoj knjizi pisao sam o važnosti izlazne strategije. Izlazne strategije su:

Za siromašne	25,000\$ ili manje godišnje nakon mirovine
Za srednju klasu	25,000\$ do 100,000\$ godišnje
Za dobrostojeće	100,000\$ do 1 milijun dolara godišnje
Za bogate	1 milijun dolara ili više godišnje
Za ultra-bogate	1 milijun dolara ili više mjesečno

Dok se ova knjiga bliži kraju, molim vas da počnete obraćati pažnju na ideju vaše osobne izlazne strategije. Također uočite vaš mentalni sklop ili kontekst dok razmišljate o svojem izboru. Govori li vaš um: "Ne mogu to učiniti?", "To bi bio preveliki posao", "Nisam dovoljno pametan", ili izražava neku drugu osobnu stvarnost koja definira vaš kontekst?

Kad je moj bogati otac radio sa mnom na mojoj osobnoj izlaznoj strategiji, morao sam proći kroz sumnje i ograničenja koja je prouzročio moj ograničeni kontekst. Nakon nekoliko mjeseci diskusije, znao sam da najviše šansi imam u B kvadrantu. Po mojem mišljenju, čak i prije no što izaberete svoju razinu izlaza, bilo bi dobro da procijenite vlastite snage i slabosti, kao i to koji vam kvadrant nudi najbolju priliku da se umirovite mladi i bogati.

Nedavno je netko na mojem tečaju o investiranju rekao: "Oprah Winfrey je postala najbogatija žena na području zabave kroz S kvadrant."

Pitao sam tog čovjeka zašto misli tako. Odgovorio je: "Jer ona je samozaposlena osoba. Kad bi prestala raditi, njezini bi prihodi stali."

"Kako to znate?" upitao sam ga. Zatim sam ga upitao da li zna što su HARPO produkcije. Nije znao.

Odgovorio sam: "HARPO produkcije, a to je Oprah čitano unatrag, jest njezina kompanija, njezin biznis u B kvadrantu. Taj biznis vode drugi ljudi i investiraju u druga područja. Ona je možda zvijezda u S kvadrantu, ali njezin je kontekst B kvadrant."

Bit toga jest da kvadrant u kojem se nalazite nema mnogo veze s vašom profesijom. Michael Jordan možda jest zaposlenik Chicago Bullsa, ali on sa strane posjeduje svoj biznis u B kvadrantu. Liječnik može biti u E, S, I ili B kvadrantu, zavisno o svojem kontekstu. Isto vrijedi i za domara. Govorim to zato što previše ljudi ima samo jedan kontekst, umjesto da nauči imati više konteksta. Ti ljudi s uskim ili rigidnim zidovima konteksta često rade najviše i najduže, i završavaju zadnji. U današnjem Informatičkom dobu, imperativ je da svi imamo više od jednog konteksta i da budemo u više od jednog kvadranta. Ako možete to učiniti, otkrit ćete da su vaše mogućnosti ostvarivanja više izlazne strategije lakše i stvarnije.

Drugim riječima, razlog zašto smo Kim i ja mogli izaći na razini ultra-bogatih jest taj što smo djelovali primarno iz B kvadranta. Umjesto da radimo za tisuće ili milijune, radimo na izlaznoj strategiji od desetina milijuna dolara, a možda i više.

## *Vodič bogatog oca u investiranje*

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, pisao sam o svojoj odluci da naučim postati poduzetnik. U svim svojim knjigama, pisao sam o situacijama u kojima nisam uspio i o tome što mi je trebalo da se oporavim. Po mojem mišljenju, to je kontekst uspješnosti, bez obzira na to u kojem se kvadrantu nalazite. Knjigu broj tri spominjem zato što druga polovina te knjige govori o izgradnji biznisa, što je najveća i najbogatija aktiva. Ako želite izgraditi biznis u B kvadrantu, bilo bi dobro da pročitate tu knjigu, jer ja u ovom poglavlju neću govoriti o izgradnji te aktive.

Također, mrežni marketing podržavam zato što vrlo bogati upotrebljavaju riječ "*mreža*". Nedavno sam napisao knjigu za industriju mrežnog marketinga pod naslovom *Poslovna škola za ljude koji vole pomagati drugim ljudima*. Ta kratka i jednostavna knjiga napisana je za sve one koji se žele prebaciti iz E i S kvadranta. Knjiga i audio kazeta podržavaju sve one koji žele investirati vrijeme u to da promjene svoj kontekst iz E i S kvadranta u B kvadrant, kvadrant koji stvara najbogatije ljude na svijetu. Knjiga i audio kazeta objašnjavaju zašto su ljudi poput Johna D. Rockfellera i Billa Gatesa gradili mreže. Knjiga i kazeta počinju s izrekom bogatog oca: "Najbogatiji ljudi na svijetu traže i grade mreže; svi drugi traže posao."

Ako želite nabaviti primjerak knjige i audio kazete, posjetite našu Web stranicu [richdad.com](http://richdad.com) i naručite ih.

Prošle godine prijatelj mi je rekao: "Dobio sam povrat od 35% od svojih uzajamnih fondova u 1999." Odgovorio sam mu iskreno: "Čestitam." Kad me pitao koliki su moji povrati, rekao sam mu: "Stvarno ne znam." Nije da ja nisam to znao, već nisam znao kako mu priopćiti da moji povrati ne ulaze u normalne standarde mjerenja. Dok je uzajamni fond mojem prijatelju pružio 35% povrata na njegov novac, što je vrlo dobro, moji su povrati iznosili milijune dolara bez da sam investirao i malo vlastitog novca. Možda se sjećate kako sam u prošlom poglavlju govorio o brzini novca. Imao sam problem u

odgovaranju na njegovo pitanje jer je moj novac već krenuo dalje i moji povrati na investicije bili su tehnički beskonačni. Zato nisam mnogo pričao o svojim povratima i čestitao sam mu na njegovom uspjehu na tržištu u 1999.

I opet, ne govorim to kako bih se hvalio svojim rezultatima. Ono što želim istaći jest razlika u kontekstima. Moj prijatelj je sretan zbog povrata od 35%, dok osoba koja gradi biznis ne bi bila s tim zadovoljna. Po mojem mišljenju, to je moć koja se nalazi u razlici konteksta. Osoba iz E i S kvadranta često ima različit pogled na ono što je financijski moguće. Osoba iz E i S kvadranta često je spremna zauvijek naporno raditi i ne zapitati se postoji li još neki način da ostvari ono što želi ostvariti. Zato, industriju mrežnog marketinga i njezine edukativne programe preporučam primarno kako bih ljudima pružio mogućnost da svoje kontekste otvore prema drugim gledištima.

Uzgred, 35% povrata mojeg prijatelja pretvorilo se u negativni povrat nakon ožujka 2000. Sada je ljut na Alana Greenspana i nada se i moli da će se tržište oporaviti. Ako se ne oporavi, možda će se morati vratiti na posao.

### ***Zašto više ljudi ne gradi biznise u B kvadrantu?***

Pitanje je, ako su biznisi u B kvadrantu tako plodonosni, zašto ih više ljudi ne gradi? Dio odgovora nalazi se u slijedećoj lekciji bogatog oca.

Kad sam donosio odluku da pokrenem svoj prvi pravi biznis u B kvadrantu, upitao sam bogatog oca: "Ako je gradnja biznisa najbogatija igra na svijetu, zašto više ljudi ne igra tu igru? Je li to zbog nedostatka novca, vještina ili talenta?"

Bogati otac odgovorio je kratko i jasno. Rekao je: "Najteža stvar u biznisu je rad s ljudima."

"Ljudima?" upitao sam. "Rad s ljudima je najteži dio biznisa?"

Bogati otac klimnuo je i rekao: "Većina ljudi ne može izgraditi biznis jednostavno zato jer ne posjeduje vještine međuljudske komunikacije. Ljudi rade s ljudima po cijele dane, ali to što rade zajedno ne znači da zajedno mogu pokrenuti biznis. A ako

i pokrenu biznis zajedno, to ne znači da će on izrasti u veliki biznis."

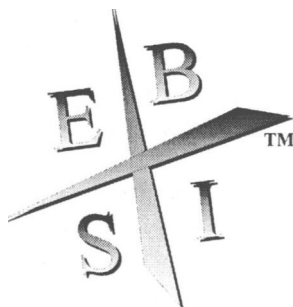
"Dakle, ako naučim raditi s ljudima, mogu igrati najbogatiju igru na svijetu?" upitah ja. "Ako naučim raditi s ljudima mogu postati vrlo bogat?"

Bogati otac klimnuo je glavom.

***Ako možete raditi s različitim ljudima, možete se obogatiti više no što ste mogli i sanjati***

Tijekom godina, bogati otac proveo je mnogo vremena učeći svojeg sina i mene kako raditi i surađivati s različitim tipovima ljudi. Ako ste čitali knjigu *Bogato dijete, pametno dijete*, sjetit ćete se da smo njegov sin i ja često sjedili s njim dok je intervjuirao ljude. Učenje zapošljavanja i otpuštanja ljudi bio je zanimljiv proces, naročito kad su ljudi koje je bogati otac zapošljavao i otpuštao bili stari poput moje majke i oca. Za njega, podučavanje svojeg sina i mene kako raditi s različitim tipovima ljudi bila je jedna od najvažnijih obrazovnih prednosti koju nam je mogao dati. Rekao bi: "Ako možeš raditi s različitim ljudima, možeš se obogatiti više no što si ikada sanjao."

Oni od vas koji su pročitali *Kvadrant PROTOKA NOVCA bogatog oca* sjetit će se koliko je ovaj jednostavni dijagram bio važan bogatom ocu:



Bogati je otac stvorio taj dijagram kako bi ilustrirao činjenicu da se poslovni svijet sastoji od četiri različite vrste ljudi. E

kvadrant predstavlja zaposlenike, S male poduzetnike ili samozaposlene, B kvadrant vlasnike biznisa, a I kvadrant investitore.

Primarna bit ovog dijagrama jest u tome da su ljudi iz različitih kvadranta u temelju različiti. Bogati otac rekao bi: "Da bi bio uspješan u B kvadrantu, moraš znati kako komunicirati i surađivati s ljudima iz sva četiri kvadranta. To je jedini kvadrant koji zahtijeva tu sposobnost." Drugim riječima, tako mnogo biznisa propada zato što poduzetnik često nije u stanju raditi i slagati se s različitim tipovima ljudi.

Tijekom 80-tih vratio sam se na Havaje i bogati otac pozvao me da sjedim na sastanku odbora na kojem je on bio jedan od direktora. Kompanija je bila u nevolji i bogati otac htio je da nešto naučim iz tog neugodnog iskustva. Kompanija je bila mala i nova, i tražila je naftu u Kanadi. Bogati otac nije stvorio tu kompaniju, ali sada kad je bila u nevolji, pozvali su ga u odbor da procijeni može li se spasiti.

Kompanija je upala u nevolju zbog jedne direktorove odluke. Ta je odluka dovela kompaniju u velike dugove i na rub bankrota. Nakon što je sastanak počeo, bogati otac pitao je ostatak odbora: "Zašto je njemu (direktoru) bilo dopušteno da donese tako veliku financijsku odluku bez odobrenja odbora?" Odgovor drugog člana odbora bio je: "Jer je bio potpredsjednik XYZ divovske naftne kompanije."

Bogati otac podigao je glas rekavši: "Pa što? Što ako je u jednom trenutku bio potpredsjednik velike naftne kompanije?" "Pa, mislili smo da zna mnogo više od nas. Pustili smo ga da djeluje sam", reče drugi član odbora.

Bogati otac udario je prstima po stolu, pa rekao: "Možda je bio potpredsjednik, ali ipak je bio zaposlenik 30 godina. Bio je zaposlenik velike kompanije. Nema pojma o tome kako voditi male novonastale tvrtke s vrlo ograničenim budžetom. Preporučam vam da ga zamijenite, po mogućnosti s nekim tko je posjedovao vlastitu kompaniju i osjetio punu financijsku odgovornost, čak i ako se nije radilo o naftnoj kompaniji. Vrlo je velika razlika između zaposlenika i poduzetnika, bez obzira na to iz koje industrije dolazi. Vrlo je velika razlika između



vođenja male kompanije i velike kompanije. U velikoj kompaniji tako velika greška ne može previše oštetiti kompaniju. U maloj kompaniji, takva je greška može uništiti."

Kompanija je na kraju bankrotirala. Godinu dana kasnije, upitao sam bogatog oca zašto je propala. Rekao je: "Kompanija je bila jako loše vođena, od odbora pa nadalje. Iako je unajmila odlične ljude i platila im mnogo novca, ti ljudi nikada nisu postali dobar tim. Uspješni poduzetnici stvaraju dobre timove. Tako se uspijevaju natjecati s velikim kompanijama s više novca i više ljudi."

### ***Različite vještine***

U knjizi *Vodič bogatog oca u investiranje*, pisao sam o B-I trokutu bogatog oca, koji je prikazan na slijedećoj stranici.

B-I trokut važan je za svakoga tko želi pokrenuti biznis u B kvadrantu ili ga već posjeduje. Također je važan za svakog tko ima ideju od milijun dolara i planove da je pretvori u biznis. Drugim riječima, jedan od razloga zašto ljudi imaju poteškoća u pokretanju biznisa u B kvadrantu jest to što pravi biznis zahtijeva više od jedne vještine ili specijalnosti.



Naš školski sustav stvara ljude s tim specijaliziranim vještinama. Potreban je pravi poduzetnik da spoji te vještine i pokrene ih u timskim radu kako bi izgradio moćnu kompaniju.

### *Veliki problem*

Veliki problem nalazi se dalje od toga da imate sva četiri kvadranta u svojem biznisu i da imate različite tehničke vještine za B-I trokut. Problem je u pronalaženju voditelja, poduzetnika koji može spojiti sve te različite ljude s različitim vještinama i temeljnim vrijednostima da rade zajedno, kao tim. Zato je bogati otac rekao: "Najteža stvar u biznisu je rad s ljudima." Također je rekao: "Biznis bi bio lagan da se ne radi o ljudima." Drugim riječima, poduzetnik mora najprije biti odličan voditelj, a svi mi možemo raditi na poboljšanju naših vještina vođenja.

### *Što je poduzetnik?*

Bogati otac naučio je svojeg sina i mene da budemo poduzetnici. Kad sam ga pitao što je to poduzetnik, rekao je: "Poduzetnik vidi priliku, sastavlja tim, gradi biznis koji profitira iz prilike."

Zatim sam ga pitao: "Što ako vidim priliku i mogu je sam iskoristiti?"

"Odlično pitanje", reče bogati otac. "Ako vidiš priliku i možeš je iskoristiti sam, tada si mali poduzetnik ili samozaposlena osoba." Bogati otac objasnio je razliku između trgovca i poduzetnika. Rekao je: "Trgovac ili obrtnik je netko tko može uglavnom sam stvoriti proizvod ili osigurati uslugu. Na primjer, umjetnik sam može naslikati sliku, a zubar ti sam može popraviti zub. Pravi poduzetnik ne može sam učiniti ono što treba učiniti. Poduzetnik mora biti u stanju dobiti pametne ljude iz različitih disciplina i s različitim vještinama i navesti ih da rade zajedno kako bi ostvarili zajednički cilj. Drugim riječima, poduzetnik gradi timove koji rade proizvode koje niti jedna osoba ne može stvoriti sama. Ljudi ostaju mali jer rješavaju probleme koje mogu riješiti sami."

"Dakle, poduzetnik se prihvaća posla koji zahtijeva tim", rekoh ja. "Osoba iz B kvadranta ne dobiva plaću ako njegov tim ne čini ono što treba učiniti kao tim. Većina zaposlenika i samozaposlenih osoba biva plaćena za ono što rade kao pojedinci. Poduzetnik nije plaćen ako njegov tim nije uspješan."

Bogati otac klimne glavom i nastavi objašnjenje: "Kao što građevinski poduzetnik koristi obrtnike poput vodoinstalatera, električara, stolara i profesionalaca poput arhitekata i računovođa da bi izgradio kuću, tako i poduzetnik uključuje trgovce, tehničare i profesionalce koji mu pomažu izgraditi biznis."

"Dakle, po tebi, poduzetnik je voditelj tima, iako on ili ona ne mora fizički raditi u timu?" upitah ja.

"Što bolje možeš voditi tim pametnih, kvalificiranih ljudi, a da ne moraš djelovati kao dio tima, to veći i bolji poduzetnik možeš postati", reče bogati otac. "Posjedujem nekoliko kompanija, ali ne radim nikakav posao unutar kompanija. Na taj način mogu zaraditi više novca i napraviti više posla a da ne moram stvarno raditi. Zato je vodstvo temeljna vještina koja je potrebna pravom poduzetniku."

"Mogu li se vještine vođenja naučiti?" upitah ja.

"Da", reče bogati otac. "Primijetio sam da svi mi imamo nekakve voditeljske vještine. Problem kod većine ljudi jest taj što posvete svoj život razvoju svojih profesionalnih vještina i zato se više ljudi nalazi u E ili S kvadrantu. Vrlo malo ljudi posveti život razvoju svojih vještina vođenja, a to je vještina koja je najpotrebnija u B kvadrantu. Da, vještina vođenja može se naučiti." Više godina kasnije, bogati otac rekao je: "Voditelji prihvaćaju izazove, dok ostali traže siguran posao."

### ***Lekcije o vodstvu iz Vijetnama***

Neki od vas možda znaju da sam otišao u Vijetnam iz nekoliko razloga. Jedan je bio taj što su oba moja oca smatrala da je obveza sinova da brane ili se bore za svoju zemlju. Drugi je razlog bio učenje vještina vođenja. Bogati otac rekao je: "Zahtijevanje od vojnika da prevladaju svoje strahove i djeluju hrabro pod intenzivnim pritiskom, kao i da riskiraju živote, test je njihovih vještina vođenja." Dok sam bio u Vijetnamu, vidio sam kako ljudi rade užasne stvari, ali i herojstva koja nikada neću zaboraviti. Jedan od mojih zapovjednika rekao je: "Unutar svakog vojnika krije se heroj. Posao vođe jest da tog heroja izvede na površinu." Danas u svojem biznisu koristim mnoge vještine vođenja koje sam naučio u borbi. U borbi, nismo svojim mladim vojnicima davali zapovijedi i očekivali da ih slijepo slijede. U borbi smo naučili tražiti od mladića da budu heroji i ta vještina funkcionira u biznisu jednako kao i u borbi.

### ***Razvijte vlastite vještine vođenja***

Ne morate ići u rat da biste razvili vještine vođenja. Sve što morate učiniti jest da prihvatite izazove od kojih drugi bježe. Većina nas čula je savjet: nikada se za ništa ne javljaj dobrovoljno. Za mene, to je moto osobe koja nazaduje u životu. Bogati otac često je govorio: "Vođe prihvaćaju izazove kojih se drugi boje." Također je rekao: "Veličina vođe mjeri se zadatkom kojeg se prihvati." Dwight Eisenhower slavan je jer je zapovijedao invazijom na dan D i europskom kampanjom tijekom II svjetskog rata. John Kennedy prihvatio je zadatak da

dovede čovjeka na Mjesec. Vođe traže izazove od kojih drugi bježe. Mnogo ljudi nikada ne razvije vještine vođe jer im je navika da se povlače od izazova koji su postavljeni pred njih. Razvili su naviku da *nikada ne volontiraju*.

Svaki biznis, svaka crkva, svaka dobrotvorna organizacija i svaka zajednica treba više voditelja. Svaka organizacija daje vam priliku da istupite i prihvatite odgovornost. Svaka takva prilika daje vam mogućnost da naučite te neprocjenjivo vrijedne vještine vođenja koje se traže u svijetu poduzetništva.

Mnogi ljudi nisu kvalificirani da sudjeluju u najbogatijoj igri na svijetu, igri izgradnje biznisa, jer nemaju vještine vođenja.

Ako istupite i prihvatite odgovornost za posluživanje obroka u vašoj crkvi, istupate kako biste stekli više vještina vođenja. Čak i ako se nitko drugi ne prijavi osim vas, naučit ćete nešto važno. Naučit ćete kako stupiti u kontakt s herojem koji se nalazi u svima nama. Ako to naučite, slijedeći voditeljski zadatak kojeg poduzmete bit će lakši, uspješniji i naučit ćete još više o vodstvu. Ako ne razvijete svoje vještine vođenja, šansa da izgradite biznis i sudjelujete u najbogatijoj igri na svijetu možda se nikada neće ispuniti. Upoznao sam mnoge pametne ljude s odličnim poslovnim idejama, ali nisu imali vještine vođenja, vještine potrebne za izgradnju poslovnog tima koji će te ideje pretvoriti u milijune, a možda i milijarde dolara. U najbogatijoj igri na svijetu, ključ je u vodstvu, jer potreban je vođa da bi pojedince pretvorio u tim.

### ***Preporučena literatura***

Neke knjige koje sam pročitao mogu vam pomoći u poduzetničkom razvoju. To su:

*1. Svećenik i zagonetka* Randyja Komisara (Harvard Business School Press). Tu knjigu dao mi je prijatelj Tom, moj broker. Tom je odličan trgovac opcijama, ali još je bolji u tome da izabere male nove kompanije i investira u njih dok postaju sve veće. Dao mi je tu knjigu u vrijeme kad sam se spremao prodati jednu od svojih kompanija. Nakon što sam pročitao knjigu,

zadržao sam kompaniju i počeo je graditi, umjesto da je prodam. To je odlična knjiga o jednoj od najvećih životnih zagonetki.

2. *Najprije prekršite sva pravila* Marcusa Buckinghama i Curta Coffmana (Simon and Schuster). Odlična knjiga za sve koji upravljaju ljudima. Ova je knjiga utemeljena na intervjuima koje je organizacija Gallup provela s 80,000 menadžera u preko 400 kompanija.

U Industrijskom dobu, vođenje ljudi bilo je poput vođenja ovaca. Danas, u Informatičkom dobu, vođenje ljudi je poput vođenja mačaka. To znači da danas svaku osobu treba tretirati kao individuu, a ne kao dio grupe. Ova knjiga daje odlične uvide u to kako raditi s različitim tipovima ljudi koji se kreću u različitim smjerovima i kako ih pretvoriti u tim.

3. *Emocionalno stvaranje marke* Daryla Travisa (Prima Publishing). Koliko vrijedi marka? Nedavno sam pročitao da Coca Colin pogon, oprema i druga kapitalna imovina vrijede oko 8 milijardi dolara, a marka vrijedi 80 milijardi.

Jedna od manje poznatih prednosti ulaganja vremena u izgradnju biznisa je prednost izgradnje marke. U ovom svijetu sve veće globalne kompeticije, što ste bolji u izgradnji biznisa kao i izgradnji marke, to ste bogatiji.

Zamislite na trenutak moć koju IBM ima nad XYZ računalima. XYZ možda ima bolje računalo, ali IBM ima bolju marku. Mi u richdad.com-u shvaćamo da naša vrijednost u velikoj mjeri prelazi naše knjige, igre i druge proizvode. Vrlo svjesno gradimo svjetski poznatu marku, kao i biznis.

4. *Zaštita vaše aktive br. 1* Michaela Lechtera (Warner Books). Ova knjiga spada u serijal Savjetnici bogatog oca. Michael Lechter je moj odvjetnik. On je i suprug moje poslovne partnerice i koautorice, Sharon Lechter. Michael je jedan od vrhunskih odvjetnika na području intelektualnog vlasništva kao što su marke i patenti. Kao što možete vidjeti iz primjera Coca-Cole, marka ili ideja mogu vrijediti milijarde dolara.

Za one od vas koji u glavi imaju ideju od milijun dolara za biznis ili proizvod, ova knjiga je obvezatno štivo. Vaša aktiva broj jedan u Informatičkom dobu su vaše ideje. Prije no što ih stavite u opticaj, važno je da pročitate ovu knjigu. Michaelovi honorari su visoki, pa vam ova knjiga jeftino pruža neprocjenjivo vrijedne informacije.

5. *Psi prodaje* Blaira Singera (Warner Books). I ovo je jedna od knjiga iz serijala Savjetnici bogatog oca. Blair Singer mi je preko 20 godina jedan od najboljih prijatelja. Blair i ja počeli smo zajedno kao prodavači na ulicama Havaja, tražeći biznis. Jedan od najvažnijih obrazovnih procesa kroz koje sam prošao bilo je učenje prodavanja, a zatim i vođenje tima od preko 350 prodavača u Americi i Kanadi. Bio je to težak posao, ali naučio sam mnogo. Počeo sam kao užasan prodavač i užasan menadžer prodaje. Proces učenja bio je neprocjenjivo vrijedan, iako povremeno i bolan.

Blairova knjiga važna je svakome tko želi unaprijediti svoje vještine osobne prodaje, što je vještina koju treba posjedovati svatko tko radi s ljudima i treba voditi ljude. Ova je knjiga važna i za menadžere prodaje, jer učenje vođenja tima prodavača samo po sebi je velik zadatak. Ako je menadžment u današnje vrijeme nalik vođenju mačaka, menadžment prodajnog tima je poput vođenja čopora pasa, pasa s različitim navikama. Zato se ta knjiga zove *Psi prodaje* - jer prostorija puna prodavača više podsjeća na psetarnik nego na ured. Ova knjiga pruža vrlo važne menadžerske i poslovne uvide, pružene kroz humorističan pogled na različite pse koji čine prodajni tim. *Psi prodaje* važna je knjiga za sve one koji žele unaprijediti svoju poslovnu vještinu broj jedan, a to je sposobnost prodaje ideje drugim ljudima. U svojem životu, upoznao sam mnoge pametne ljude koji su imali financijskih problema samo zato jer nisu znali prodavati niti voditi druge ljude.

## *Savjet iz marinaca*

Kad sam bio mladi poručnik u Vijetnamu, moj zapovjednik istaknuo je ovaj jednostavni dijagram:

### **Misija Tim Pojedinač**

Rekao je: "Misija je najviši prioritet. Pojedinač je na posljednjem mjestu."

Nakon povratka iz Vijetnama, često sam sretao ljude s drugim rasporedom prioriteta. U biznisu i u svakodnevnom životu često vidim ljude s ovakvim rangiranjem prioriteta:

### **Pojedinač Tim Misija**

Drugim riječima, oni su na prvom mjestu, njihova grupa na drugom, a misija organizacije ili tvrtke na posljednjem, ako je uopće ima.

U Vijetnamu, moj zapovjednik objasnio je da nam je, kao nižim časnicima, posao da štitimo misiju i timove od izdaje pojedinaca. Drugim riječima, bili smo obučeni da *uklonimo*, na jedan ili drugi način, bilo koga u vlastitim redovima tko je sebe stavljao na prvo mjesto i time ugrožavao tim i misiju. Učenje i prakticiranje toga u borbi u velikoj je mjeri utjecalo na moj način poslovanja.

Za one od vas koji su gledali film Stevena Spielberga *Spašavanje vojnika Ryana*, po mojem mišljenju najrealističniji ratni film koji sam ikada gledao, u filmu se nalazi velika lekcija. U filmu, Tom Hanks, učitelj koji je postao poručnik, nije mogao ubiti njemačkog zarobljenika. Za mene, to je ključni trenutak filma i jedna od velikih lekcija. Zato što nije mogao izvršiti svoj posao, što je u ovom slučaju bilo da ukloni pojedinca, njemačkog zarobljenika, doveo je sebe, svoj tim i



misiju tima u veliku opasnost. Na kraju, ne samo da su mnogi njegovi ljudi ubijeni zbog njegove nesposobnosti da ubije njemačkog zarobljenika, već je i misija skoro propala, a i samog Toma Hanksa ubija čovjek kojega on nije htio ubiti.

Dobro je da se većina ljudi nikada neće morati suočiti s užasima rata i nekima od teških odluka koje često treba donositi. Ipak, svi se mi u privatnom i poslovnom životu susrećemo s teškim odlukama. Evo nekih primjera:

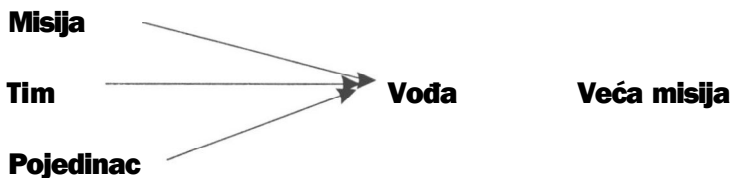
1. Neku večer, na zabavi u kući prijatelja jedan od gostiju se napio. Kad smo odlazili, domaćin je od njega zatražio ključeve auta i ponudio mu da pozove taksi. Gost se veoma naljutio, odbacujući ideju da je previše pijan da bi vozio. Izbila je neugodna scena i domaćin je ustrajao, da bi na kraju oborio gosta na tlo i silom mu oduzeo ključeve. Pozvao je taksi i gost je otišao siguran, ali vrlo ljut. Gost i domaćin od tada nisu razgovarali. Da bi stvar bila još gora, neki drugi gosti smatrali su da je domaćin pretjerao, pa su i oni odlučili više ne razgovarati s domaćinom. Ja osobno mislim da je domaćin bio vrlo hrabar i da je u tom trenutku učinio najbolju stvar. Je li mogao riješiti to i na drukčiji način? Sigurno. Ali učinio je ono što je u tom trenutku smatrao najboljim. To je ono što rade i vođe, čak i ako ono što rade i nije najbolja odluka.

2. Prije više godina, moj bogati otac otkrio je da jedan od njegovih vrhunskih menadžera ima vezu s jednom od tajnica u kompaniji. Odmah je pozvao tog čovjeka i otpustio ga. Otpustio je i tajnicu. Kad sam ga upitao zbog čega, jednostavno je rekao: "Oboje su vjenčani i imaju djecu. Onaj tko vara supružnika i djecu, varat će bilo koga." Ne kažem da je bogati otac učinio pravu stvar, ali učinio je ono što je tada smatrao najboljim. Iako su mu oboje bili vrlo važni zaposlenici, osjećao je da njihova djela nisu u skladu s vrijednostima njegove kompanije. Rekao je: "Kad zauzmem stav, svi drugi znaju na čemu su."

Obje priče su primjer vodstva. Rečeno je da vođe rade ispravne stvari, a menadžeri rade stvari ispravno. Bogati otac slagao se s tom tvrdnjom. Rekao je: "Vodstvo nije natječaj popularnosti. Vođe nadahnjuju druge da budu vođe."

## Završna lekcija iz Vijetnama

Na kraju svojeg razgovora s mladim časnicima, moj zapovjednik dodao je slijedeće riječi svojem dijagramu:



Zapovjednik je tada rekao: "Vođa je odgovoran za misiju, tim i pojedince. Ali, kao što vidite, dobar vođa mora biti i dobar sljedbenik, shvaćajući da je misija njegovog tima važna zato što je dio veće misije i višeg razloga."

Bogati otac rekao je: "Pračka je samo pračka. Kad je David istupio da bi se suprotstavio Golijatu, najveće moći na svijetu istupile su s njim." Također jer rekao: "Uvijek imaj na umu da je najveća igra na svijetu ona igra koja ima misiju i viši razlog." I tako, u zaključku, ostavljam vam ove ideje. Svakog dana rađaju se novi Golijati, i novi Golijati istupaju. Ono što svijetu treba je sve više novih Davida, naoružanih samo pračkom, ali podržanih od strane najvećih sila na svijetu. Bez obzira na to izabrali vi da igrate najbogatiju igru na svijetu ili ne, znajte da i vi možete imati pristup silama koje su pokrenule Davidovu pračku. Sve što morate znati jest tko je vaš Golijat, i tada pronaći hrabrost da istupite. Onog trena kada to učinite, počinjete igrati najbogatiju igru na svijetu, igru u kojoj su nagrade daleko važnije od novca. Kad istupite, dobivate uz sebe silu koja je stajala iza Davidove pračke. Kada otkrijete tu silu, vaš život više nikada neće biti isti. Kao što kažu u *Ratovima zvijezda*, modernijoj verziji Davida i Golijata: "Neka sila bude s vama." Ta nevidljiva sila je najveća od svih poluga, a ta je poluga dostupna svima nama. Sve što morate učiniti jest da istupite i suprotstavite se nečemu većem od sebe.

Zaključni dio ove knjige govori o nagradama od gradnje ili kupovine aktive koja će naporno raditi umjesto vas.



*Devetnaesto poglavlje*

## *Vrući savjeti*

***Stvari koje većina ljudi može učiniti kako bi se brzo obogatili i zauvijek ostali bogati***

Proces umirovljenja u mladosti i bogatstvu mentalni je i emocionalni proces u većoj mjeri no što je to fizički proces. Ako ste mentalno i emocionalno spremni, ono što fizički morate učiniti vrlo je malo. Slijede neki dodatni mentalni i emocionalni procesi koje ćete možda željeti uključiti u svoj život. Ako te procese provodite redovito i oni postanu dio vašeg života, vjerujem da će vam biti lakše umiroviti se mlad i bogat.

***Zašto vam je potrebna plaća?***

Kad sam bio srednjoškolac, bogati otac često me posjedao pokraj sebe kad bi ljudi došli k njemu tražeći posao. Tijekom jednog od intervjua, čovjek nekoliko godina stariji od bogatog oca prijavio se na položaj menadžera u jednoj od kompanija bogatog oca. Taj kandidat imao je oko 45 godina, bio je dobro obrazovan, imao impresivan životopis, odlične preporuke, bio je dobro odjeven i izgledao je samopouzvano i sposobno. Za vrijeme intervjua, taj je gospodin stalno podsjećao bogatog oca

da je pohađao poznati koledž i da je magistrirao na prestižnom sveučilištu na Istočnoj obali.

"Zainteresiran sam da vas zaposlim", rekao je bogati otac, nakon sat razgovora: "ali zašto želite tako visoku plaću?"

Kandidat je opet spomenuo svoju impresivnu edukaciju i radne uspjehe, rekavši: "Dobro sam obrazovan, imam traženo iskustvo, što me čini visoko kvalificiranim za posao i takvu plaću."

"Nije da se ne slažem s vama", reče bogati otac. "Ali dajte da vas nešto pitam. Ako ste tako dobro obrazovani iiskusni, zašto vam je potreban posao? Ako ste tako pametni, zašto trebate plaću?"

Kandidat je bio zatečen tim pitanjem. Malo je zamucuo i rekao: "Pa, svatko treba posao. Svi trebamo plaću."

Soba je utihnula dok je bogati otac pustio da njegov odgovor odjekuje u sobi. Bilo je očito da kandidat dolazi iz druge stvarnosti, drukčijeg konteksta, drukčijeg umnog sklopa od bogatog oca. Počeo se svađati i braniti svoju stvarnost, umjesto da pokuša shvatiti stvarnost bogatog oca. Gledajući kandidata, bogati otac tiho je rekao: "Ja ne trebam. Čak i da ova tvrtka propadne, nikada ne bih trebao plaću." Zatim se okrenuo svojem sinu i meni i rekao: "Ovi momci ne trebaju. Oni za mene rade besplatno. Zato će jednog dana biti daleko bogatiji od vas, čak i ako ne budu pohađali tako dobre škole kao vi i ne budu tako dobri studenti kao vi. Ne želim da im ikada zatreba plaća." Bogati otac uzeo je kandidatov životopis, stavio ga na vrh hrpe drugih životopisa, i rekao: "Nazvat ću vas ako vas budem htio zaposliti." Razgovor je završio.

### ***Savjeti o tome kako se brzo obogatiti***

U knjizi *Bogati otac, siromašni otac*, pisao sam o tome kako mi je bogati otac uzimao mojih 10 centi na sat i ponudio mi svoju stvarnost, stvarnost da se mogu brže obogatiti ako radim besplatno. Ljudi često kažu: "Nisi zaista radio besplatno", ili: "Moja kuća je aktiva." Iako su pročitali knjigu, i dalje gledaju na svijet iz iste stvarnosti, konteksta ili mentalnog sklopa.

Kad je bogati otac upitao tog kandidata: "Ako ste tako dobro obrazovani iiskusni, zašto vam je potreban posao? Ako ste tako pametni, zašto trebate plaću?", tražio je od njega da proširi svoju stvarnost. Ali umjesto da da sve od sebe i proširi svoju stvarnost, kandidat se svađao i branio postojeću stvarnost, zatvorio je um i praktički potpuno izgubio mogućnost da ga bogati otac zaposli.

### *Svijet bez plaća*

Stvorio sam igru PROTOK NOVCA da bih naučio ljude kako živjeti u svijetu bez plaća. Ljudi koji stalno iznova igraju igru često otkrivaju da je mogućnost takvog svijeta mnogo uzbudljivija od toga da cijeli život naporno rade za plaću. Ako se želite umiroviti što je moguće mlađi i bogatiji, morat ćete razmisliti o svijetu bez plaće. Ako u svojoj stvarnosti, kontekstu ili mentalnom sklopu trebate plaću, male su vam šanse da se umirovite mladi i bogati. Bogati otac često je govorio: "Ljudi koji trebaju plaću robuju novcu. Ako se želite osloboditi, plaća ili posao nikada vam ne smiju biti nužnost." Ako se ozbiljno želite umiroviti mladi i bogati, i vi ćete morati promijeniti svoju stvarnost tako da prihvatite mogućnost svijeta bez stalne plaće ili posla. Kad opisujem ovaj kontekst, kod većine ljudi mogu osjetiti kako im raste tlak, kako im se prsa i trbuh stežu i kako im podsvijest preuzima vlast nad sviješću. Strah od toga da nemate plaću kojom ćete osigurati život jest strah koji je dobro poznat većini nas. Ako vam je teško vidjeti sebe u svijetu bez plaće ili stalnog posla, vaš je prvi korak da se zapitate: "Kako se mogu obogatiti bez plaće ili stalnog posla?" Onog trena kad si postavite to pitanje, otvarate svoj um i započinjete svoje putovanje u drugu stvarnost.

Kad je bogati otac upitao kandidata: "Ako ste tako dobro obrazovani iiskusni, zašto vam je potreban posao? Ako ste tako pametni, zašto trebate plaću?" tražio je od njega da rastezne svoju stvarnost i ugleda jednu drugu stvarnost. Međutim, kandidat se svađao i branio je svoju stvarnost, misleći da je to jedina stvarnost. Vidio sam i kako bogati otac postavlja to pitanje drugim kandidatima. Bio je to njegov pokušaj da pomogne kandidatima. Bio je to njegov pokušaj da poduč

kandidata vrlo važnoj, temeljnoj financijskoj lekciji, lekciji da vas novac neće učiniti bogatim i da vam dobro plaćeni posao neće riješiti financijske potrebe. Kad bi bogati otac nekome postavio to pitanje, pokušavao je tu osobu navesti da shvati da akademski uspjeh ne mora nužno biti popraćen financijskim uspjehom. Kao što je često govorio: "Visok akademski IQ ne mora nužno značiti da imaš visok financijski IQ." Tijekom razgovora s osobom koja je bila tako ponosna na svoja akademska postignuća, bogati je otac zapravo davao sve od sebe da otkrije je li ta osoba zainteresirana da nauči kako povisiti svoj financijski IQ. Kao što sam rekao, vidio sam bogatog oca kako postavlja isto pitanje i drugim kandidatima. Oni koji su saslušali njegovu stvarnost i učili radeći za njega, postali su vrlo bogati, umirovili se rano i nastavili sa životom financijske slobode, iako nisu dobili visoke plaće koje su u početku željeli.

Bit je u slijedećem: ako se želite umiroviti mladi i bogati, financijski IQ važniji je od akademskog IQ-a. Ono što slijedi, zapravo su savjeti o tome kako povećati vaš financijski IQ kako biste zaživjeli u svijetu u kojem nije potrebna plaća. Što prije vidite svijet bez plaće, imate bolje šanse da se ranije obogatite.

### **VRUĆI SAVJET br. 1**

Dakle, vrući savjet br. 1 jest da vidite sebe u svijetu ili stvarnosti u kojoj nikada više nećete trebati plaću ili posao. To ne znači da nikada više nećete raditi, to samo znači da ćete prestati biti tako financijski zahtjevni, pa čak i očajni i da ćete prestati prodavati svoj život za nekoliko dolara, živeći u stalnom strahu od gubitka plaće ili otkaza.

Kad uspijete spoznati svijet u kojem vam više nikada neće biti potrebna plaća, početak ćete gledati u drugi svijet, svijet bez poslova ili plaća.

### ***Bill Gates je slabo plaćen***

Prije nekoliko godina, vidio sam naslov u novinama *Bill Gates nije najbolje plaćen čovjek na svijetu*. Članak je govorio o tome kako u poslovnom svijetu ima mnogo direktora koji su plaćeni mnogo više od Billa Gatesa, no Gates je ipak najbogatiji čovjek

na svijetu. Članak je ustvrdio da je u to vrijeme Gates imao plaću od samo 500,000\$ godišnje, ali njegov temelj aktive mjerio se milijardama.

## **VRUĆI SAVJET br. 2**

Ako odustanete od ideje da vam je potrebna stalna plaća, slijedeće pitanje koje si morate postaviti jest kakav prihod želite. Na primjer, u ovoj knjizi već sam rekao da postoje 3 osnovne vrste prihoda. To su:

1. Zараđeni - novac od 50%
2. Prihod od vrijednosnica - novac od 20%
3. Pasivni prihod - novac od 0%

To su tri glavne kategorije, ali postoje i mnoge druge vrste prihoda. Većina ljudi provede život učeći i radeći za zarađeni prihod, i zato se tako malo ljudi umirovi mladi i bogati. Ako se stvarno želite umiroviti mladi, počnite proučavati razne vrste prihoda, koji će vam omogućiti da se obogatite a da ne morate zauvijek raditi. Još neke vrste prihoda su:

4. Rezidualni prihod, a to je prihod od biznisa, poput mrežnog marketinga ili franšize, koju vi posjedujete, ali netko drugi je vodi.
5. Prihod od dividende, što može biti prihod od dionica.
6. Prihod od kamata, što je prihod od štednje ili obveznica.
7. Prihod od autorskih prava, što može biti prihod od pjesama ili knjiga koje ste napisali, kao i izuma koje ste stvorili.
8. Prihod od financijskih instrumenata, kao što je prihod od zaklada.

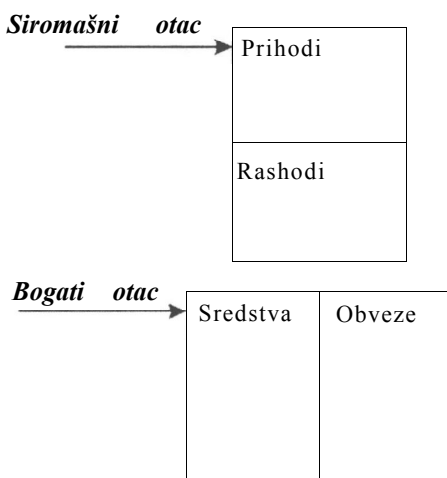
Vrući savjet jest da, kad se naviknete na ideju da nemate prihod od posla ili rada, možete početi istraživati druge vrste prihoda koje dolaze od različitih tipova aktive. Bogati otac poticao je Mikea i mene da učimo i proučavamo različite vrste prihoda i zatim odlučimo koji vrstu želimo dalje proučavati.



Možete poći u knjižnicu ili upitati svojeg računovođu o tome kakve sve vrste prihoda postoje; prihoda koji se dobiva iz drugih izvora, osim vašeg rada. Onog trenutka kad počnete proučavati i pronalaziti različite vrste prihoda koje vas zanimaju, počinjete rasti u svojoj novoj, proširenoj stvarnosti.

Bitno je da se ne trudite previše. Samo dozvolite da druge vrste prihoda i aktive uđu u vašu stvarnost. Što vam ideja o različitim vrstama prihoda bolje sjedne, što više razmišljate o takvim приходima, to više ta ideja pušta korijen u vašem mozgu i počinje rasti. Većina ljudi smatra da mora nešto učiniti odmah, ali moje iskustvo nije takvo. Ja sam pustio da se ideja o investiranju u nekretnine radi pasivnog prihoda vrti u mojoj glavi godinama prije no što sam kupio prvo imanje. Jednog dana probudio sam se i znao da je došlo vrijeme da krenem na seminare i počnem investirati. Bilo je to relativno lagano, ali tek nakon što sam dopustio da ideja postane dijelom moje nove stvarnosti.

Kada pogledate financijsko izvješće, razumljivo je zbog čega je moj siromašni otac inzistirao na sigurnom poslu.



Budući da moj siromašni otac nije imao aktive i uvijek je govorio da je investiranje rizično, normalno je da se očajnički

držao svojeg posla. Uostalom, to je sve što je imao, a jedini prihod za koji je znao bio je zarađeni prihod.

Moj bogati otac poticao je svojeg sina i mene da se fokusiramo na kupnju aktive i razvoj svojeg financijskog IQ-a uz pomoć kojeg ćemo kupovati aktivu. Budući da smo naučili važnost financijskog IQ-a, njegov sin i ja vrijedno smo radili na tome da usavršavamo naše vještine kupnje te aktive. Iako smo u početku bili nervozni, danas je kupnja aktive zabavna i lagana stvar. Kad kažem da je lako brzo se obogatiti i zauvijek ostati bogat, govorim istinu, ako si date vremena da ta stvarnost sraste s vašom stvarnošću.

Dok sam putovao kroz Australiju, mladi nosač uzeo je moje torbe na aerodromu i rekao: "Svidaju mi se vaše knjige."

Zahvalio sam mu na tome i upitao ga što je naučio.

"Pa, prvo sam naučio da se nikada neću obogatiti na poslu. Zato noću radim, a novac od drugog posla investiram u nekretnine."

"Odlično", rekoh ja. "I kako vam ide?"

"Kupio sam šest imanja za godinu i pol."

"Odlično", rekoh ja. "Ponosan sam na vas. Jeste li zaradili što?"

"Ne, još ne", reče ovaj naočiti mladić. "Ali naučio sam nešto vrlo važno."

"Što je to?" upitah ja.

"Postaje sve lakše. Kad sam riješio svoju početnu sumnju, strah i nedostatak novca, otkrio sam da je sve lakše biti investitor. Što više tražim i što više investicija kupujem, investiranje postaje lakše. Moj financijski IQ nikada ne bi narastao da sam strahu i sumnji dozvolio da me paraliziraju. Umjesto da se bojim, danas osjećam uzbuđenje, iako još nisam zaradio mnogo novca. U stvari, na dvije od šest investicija izgubio sam novac. Kao što kažete u svojim knjigama, greške su iskustvo učenja. One su neprocjenjivo vrijedne ako učite iz njih. Sada mogu sebe vidjeti kako jednog dana postajem investitor u nekretnine za puno radno vrijeme. Za nekoliko godina, više mi nikada neće trebati posao niti plaća."

"Imate li cilj, specifični datum kada ćete izaći iz utrke štakora i postati financijski slobodni?" upitah ja.

"Definitivno", reče mladić uz osmijeh. "Imam još tri prijatelja moje dobi. Svi to radimo zajedno. Ne gubimo vrijeme poput

drugih mladića naših godina. Učimo zajedno, zajedno pohađamo seminare i pomažemo si u investiranju. Ne planiramo poći stopama svojih roditelja. Ne želimo raditi iste greške koje su oni radili, tako što su bili zaposlenici 45 godina, u strahu od gubitka poslova, nadajući se povišici plaće i čekajući dob od 65 godina da bi se umirovili. Moji roditelji tako su naporno radili uspinjući se hijerarhijskom ljestvicom da nisu imali vremena za djecu niti stvari koje su zaista voljeli. Sada su pred mirovinom, ali su stari. Ne želim biti poput njih. Ne želim biti star kada prestanem raditi. Nas četvorica smo mlađi od 24 godine i imamo cilj da postanemo financijski slobodni prije 30. godine."

"Čestitam", rekoh, stisnuvši mladiću ruku. Dok je ostavljao moje torbe, zahvalio sam mu što je pročitao moje knjige i što me učinio ponosnim poput ponosnog oca.

Dok sam odlazio, mladić se nasmiješio i viknuo: "Najbolje je to što postaje sve lakše", reče mladić. "Što se više fokusiram na aktivu, postaje sve lakše."

Mahnuo sam mu i pojurio na avion.

### ***Pogledajte našu Web stranicu radi novih ideja***

Tijekom slijedećih godina, mi iz richdad.com-a dodavat ćemo sve više informacija na našu Web stranicu. Naša Web stranica posvećena je tome da svima pomogne u stjecanju novih ideja, edukacije i iskustva uz pomoć kojih se mogu umiroviti mladi i bogati. Redovito posjećujte našu Web stranicu i umirovite se mladi i bogati i u stvarnosti.

U mojoj stvarnosti, što ste bolji u kupnji aktive, bogaćenje je sve lakše i brže. Ako zadržite poniznost, iako ste bogati, i ako budete zahvalni na svojem bogatstvu, a ne arogantni, vjerujem da imate bolju šansu zauvijek zadržati to bogatstvo.

Dakle, i dalje posjećujte našu Web stranicu radi najnovijih informacija i ideja. U bliskoj budućnosti, imat ćemo igre PROTOK NOVCA 101 i 202 na Internetu, pa ćete se moći zabavljati i učiti igrajući s ljudima poput vas, ljudima koji se žele umiroviti mladi i bogati.

### *Sharonine napomene*

Veći dio vremena, moja financijska filozofija isprepliće se s Robertovom tijekom pisanja knjiga iz serijala Bogati otac. Ja ostajem relativno nevidljiva. Ali ponekad mi se neka tema čini toliko važna da je želim posebno naglasiti za vas. Ovo je jedna od tih situacija!

Većina mojih kolega računovođa, financijskih planera i bankara jednostavno ne shvaća! Put prema financijskoj slobodi jednostavno je:

#### KUPOVANJE AKTIVE

"Kupujte aktivu koja generira protok novca - SADA, ne jednom u budućnosti!"

Zapamtite kako bogati otac definira aktivu: "Aktiva vam stavlja novac u džep, obveze vam uzimaju novac iz džepa." To je vrlo jednostavno. Što više aktive možete kupiti, više će novca raditi za vas.

Mnogi računovođe, financijski planeri i bankari zapeli su na kalkulacijama neto vrijednosti. Oni jednostavno ne shvaćaju protok novca. Obučeni su tako da stavljaju novac na stranu dok im ne zatreba u budućnosti - mentalitet štediša. Kad bi sa svojim klijentima radili na tome da SADA generiraju protok novca od aktive, njihovi bi klijenti prošli mnogo bolje financijski, sada i u budućnosti.

Problem je u tome što oni računaju vašu neto vrijednost, uključujući kuću, auto, palice za golf i svu vašu osobnu imovinu kao aktivu. Mi ih zovemo "stvarčice". To NIJE način na koji bi investitor trebao gledati na neto vrijednost. Pregledajte svoja financijska izvješća i uklonite sve čestice u svojoj rubrici aktive koje vam ne stvaraju protok novca.

Kada imate aktivu koja generira dovoljan protok novca da pokrije vaše mjesečne troškove, tada ste financijski slobodni!

**KUPUJTE AKTIVU, ne obveze!**

### **VRUĆI SAVJET br. 3**

Vrući savjet br. 3 možda će vam zvučati čudno, pa vas molim da pažljivo čitate. Vrući savjet br. 3 jest da lažete o svojoj budućnosti.

Mladi nosač mogao je vidjeti svoju budućnost i bio je radostan zbog nje. Ne može svatko vidjeti tako sjajnu budućnost, zbog čega vrući savjet br. 3 može zvučati čudno, ali to je važan dio procesa u kojem ćete se umiroviti mladi i bogati.

Prije nekoliko mjeseci, predavao sam na seminaru o investiranju, a nekoliko sudionika nije prestajalo govoriti stvari kao što su:

1. "Ja to ne mogu."
2. "Nikada se neću obogatiti."
3. "Nisam dobar investitor."
4. "Nisam dovoljno pametan."
5. "Investiranje je rizično."
6. "Nikada neću imati novac da učinim ono što želim."

Na tečaju se nalazila vrlo uspješna psihoterapeutkinja koja je podigla ruku u želji da pomogne. Rekla je: "Sve što se kaže o budućnosti jest laž."

"Budućnost je laž?" upitah ja. "Zašto to kažete?"

"Prije svega," reče ona, "želim razjasniti da ne potičem nikoga da laže u svrhu prevare. Je li to jasno?"

Klimnuh glavom. "Shvaćam, ali moje je pitanje, zašto kažete da je budućnost laž?"

"Dobro pitanje", reče ona. "Drago mi je čuti da imate otvoren um. Ono što sam htjela reći rekavši da je budućnost laž jest to da sve što se kaže o budućnosti još uvijek nije činjenica, pa je sve to tehnički laž."

"Kako je to korisno za ove sudionike, koji, čini se, ne mogu prevladati neke od svojih negativnih percepcija o sebi i svojim sposobnostima?"

"Kada osoba kaže: "Nikada se neću obogatiti", ona govori nešto što bi u budućnosti trebalo biti istina. U ovom slučaju, ideja da se nikada neće obogatiti", reče terapeut. "Pa, ta je izjava u

stvari lažna. Ja ne kažem da je ta osoba lažac, samo kažem da je izjava lažna, jer se budućnost još nije dogodila."

"Pa što to znači?" upitah ja.

"To znači upravo ono što vi pokušavate objasniti na ovom seminaru. Moraju razumjeti da ono što govore i misle može postati stvarno, njihova stvarnost. Mnogo ljudi laže o svojoj budućnosti i te laži postaju njihova budućnost."

"Mislite, kada netko kaže: "Nikada se neću obogatiti", laže jer govori o događaju koji je projicirao u budućnost. Želite li to reći?"

"Točno", reče terapeutkinja. "A problem je u tome što laž postaje istina."

"Dakle, kada netko kaže: "Investiranje je rizično", on na neki način laže ako govori o budućnosti?"

"Da, a ta laž, ako ne promijeni, postaje istina. Uvijek imajte na umu da je bilo što vezano uz budućnost zapravo laž, jer ništa u budućnosti još nije činjenica niti istina."

"Zašto nam je ova informacija korisna?" upitah ja ponovo.

"Pa, kao terapeut, otkrila sam da najneuspješniji, nesretni i neispunjeni ljudi o sebi govore najstrašnije laži. Oni govore ono što vi pokušavate spriječiti. Kažu: "Nikada se neću obogatiti", "Nikada to ne bih mogao učiniti", "To neće uspjeti." Sve su to laži, ali laži koje mogu postati istina."

"A ako ne govore te laži sami, provode vrijeme s ljudima koji ih govore", dodah ja.

"Točno", reče terapeutkinja. "Slično privlači slično."

"Što vrijedi i za lažljivce", rekoah ja.

Terapeutkinja se nasmije i klimne glavom.

"Dakle, pitam ponovo, zašto nam je ova informacija korisna?" upitah.

"Pa, budući da je sve što kažete o budućnosti zapravo laž, zašto ne lagati o onakvoj budućnosti kakvu želite, umjesto što lažete o budućnosti kakvu ne želite?" odgovori terapeutkinja.

Promislio sam u tišini o onome što je rekla. Na kraju rekoah: "Namjerno lagati o budućnosti?"

"Naravno, svi to radimo, neki od nas nesvjesno ili automatski. Pitanje za vas: kad se radi o novcu, je li vaš bogati otac pozitivno govorio o budućnosti?"

"Da", rekoah ja.

"I je li se veći dio onoga što je govorio obistinio?" upita ona.

Opet reko: "Jest."

"A kad se radi o novcu i budućnosti, je li vaš siromašni otac govorio negativno?"

"Da", reko.

"I je li se to obistinilo?"

Klimnuh glavom.

"Dakle, obje laži su se obistinile", reče terapeutkinja.

Samo sam klimnuo glavom, shvaćajući da su oba čovjeka lagala o budućnosti i da su se njihove laži obistinile. "Dakle, kažete da bih trebao lagati o budućnosti koju želim, a ne o onoj koju ne želim?"

"Da", reče ona. "Upravo to kažem. Zapravo, kladim se da vi to već i radite. Kladim se da ste i u najgora vremena govorili svojoj ženi i bliskim prijateljima kako će vam budućnost biti dobra i koliko ćete zarađivati. Govorili ste to iako niste imali prebijene pare."

Nasmijao sam se, rekavši: "Da, jesam. Ali lagao sam samo prijateljima koji su me voljeli i podržavali. Nikada svoje pozitivne laži o budućnosti nisam govorio ljudima koji bi ih poricali."

"Vrlo mudro od vas", reče terapeut. "Kakve ste laži govorili svojoj ženi u najgora financijska razdoblja?"

"Želite da to kažem sudionicima?" upitah ja, pomalo postišeno.

"Da. Recite sudionicima što ste govorili kad su vremena bila teška." Malo sam promislio i sjetio se trenutka kad smo Kim i ja bili u najgoroj financijskoj situaciji. Polako sam rekao sudionicima: "Sjećam se da sam čvrsto uhvatio Kim i rekao: "Jednog dana sve će ovo biti iza nas. Jednog dana bit ćemo bogatiji no što možemo i sanjati. Danas je naš problem nedovoljno novca, ali jednog dana naš problem bit će previše novca.""

"I je li se to obistinilo?" upita terapeutkinja.

"Da, jest", odgovorih ja. "I više no što sam mogao i sanjati. Malo se stidim reći da danas imamo velik problem jer imamo previše novca. Shvaćam koliko je moja obitelj bila siromašna, jer danas se Kim i meni teško i sjetiti svih stvari koje možemo kupiti. Mnogo novca dajemo u dobrotvorne svrhe, ali još uvijek ga imamo mnogo i moramo proširiti našu stvarnost o tome što da kupimo jer možemo si priuštiti gotovo sve čega se sjetimo."

Pokušaj da pronađemo stvari koje su izvan onoga što si možemo priuštiti vrlo je zanimljiv proces."

"Zašto mislite da su se vaše laži obistinile?" upita ona.

## ***20 posto svih ljudi su okorjeli lašci***

"Jer oba su oca insistirala da nikada ne obećavam nešto što ne mogu ispuniti. A ako ne mogu ispuniti obećanje, ja moram biti prvi koji će obavijestiti osobu kojoj sam dao obećanje da ga ne mogu ispuniti. Oba oca naglašavali su da vrijedimo samo koliko i naša riječ, a obojica su bili ljudi od riječi."

"Vrlo dobro", reče terapeutkinja. "Vidite, 80% ljudi u osnovi su poštene. Oko 20% ljudi su okorjeli lašci, i bez obzira na to što rade, moraju lagati. Čak i ako pozitivno lažu o svojoj financijskoj budućnosti, to postaje negativna laž, jer okorjeli lašci u duši nemaju integriteta. Ali otkrila sam da su ljudi uglavnom poštene, pa čak i ako lažu, njihove se laži obistinjuju." Terapeutkinja zastane na trenutak pa reče: "Dosta razgovora o laganju. Hajde da naučimo kako pozitivno lagati o svojoj budućnosti. I zapamtite, svrha ove vježbe nije da varamo, nego da pomognemo jedni drugima u tome da stvorimo novu, bolju stvarnost za sebe."

Složio sam se i terapeutkinja je podijelila sudionike u parove. "Sada želim da svojem partneru kažete najveću i najbolju laž o tome koliko ćete biti bogati u budućnosti. Govorite im o milijunima dolara koje svaki mjesec dobivate od svojih investicija u nekretnine, prihoda od vaših naftnih kompanija i o tome koliko je velika kuća u kojoj živite."

Nekim ljudima bilo je teško govoriti pretjerane laži o svojem budućem financijskom uspjehu. Drugi su bili dobri u tom procesu. Ipak, za nekoliko minuta, energija u prostoriji narasla je za 100% i buka je bila zaglušujuća. Čuli su se ispadi histeričnog smijeha dok su ljudi pričali gigantske, pretjerane stvari o svojoj budućnosti. Mnogi su kasnije rekli da su se njihovi životi i njihove budućnosti promijenile u tom trenutku.

Dakle, evo vrućeg savjeta br. 3 - kad god se nađete u situaciji da se osjećate loše i govorite negativne laži o sebi i svojoj



financijskoj budućnosti, pronađite povjerljivog prijatelja i zamolite ga da mu ispričate veliku laž o tome koliko ćete biti financijski uspješni u budućnosti. Mislim da će vam to biti odlična terapija, a tko zna, laž koju izgovarate o financijskoj budućnosti možda se jednog dana i ostvari.

Ako ste dovoljno hrabri, nemojte čekati da se osjećate loše prije no što počnete pozitivno lagati. Što je moguće prije pronađite povjerljivog prijatelja ili voljenu osobu i zamolite ih da vam dozvole da im pričate velike laži o tome kako će vaša financijska budućnost biti fantastična. Kao što sam rekao, može biti zabavno, a vaša laž jednog dana može se i obistinuti.

### ***Kralj pobjedničkog oprčavanja***

Bit je u tome da se vaša budućnost tek treba stvoriti. Možete je izmisliti i danas i oblikovati kako želite, a ne onako kako ne biste htjeli. Previše ljudi razmišlja o *najgorem scenariju* umjesto o *najboljem scenariju* kad razmišlja o promjeni svoje financijske budućnosti. Najgori ili najbolji, scenarij budućnosti je ionako laž, barem prema terapeutkinji. Veliki Babe Ruth imao je običaj da uzme svoju palicu i uperi je prema ogradi za oprčavanje. Na taj je način govorio: "Idem na zid." Stalno je to radio, iako je pogađao više puta od većine ljudi. Iako je najčešće pogađao, nikada nije prestao usmjeravati palicu prema udaljenoj ogradi, a danas je poznat kao kralj pobjedničkog oprčavanja.

### ***Baba Roga***

Kad smo bili mali, mnogi od nas zamišljali su kako nam se pod krevetom ili u ormaru krije Baba Roga. Neki od nas nisu mogli spavati, u strahu i brizi zbog ovog lika koji je postojao samo u našim umovima, kasno u noći, kad bi sva svjetla bila pogašena. Kad odrastemo, mnogi od nas zamijene Baba Rogu s poreznikom ili s nekom strašnom financijskom nesrećom koja se još nije dogodila. Bez obzira radi li se o Babi Rogi ili porezniku, rezultati su isti: ležimo budni do kasno u noć i brinemo o stvarima o kojima ne bismo trebali brinuti. Također

ocrnjujemo svoju budućnost lažući sebi o nekoj financijskoj katastrofi koja se nije dogodila, i možda nikada i neće.

Dakle, umjesto da se probudimo ujutro i poput Babea Rutha pokažemo palicom prema ogradi, odlazimo nevoljko na posao, prodajući naše dragocjene živote za nekoliko dolara, i živimo u lažnom osjećaju financijske sigurnosti od neke imaginarne Baba Roge, pitajući se: "Što ako se dogodi ovo?", "Što ako se dogodi ono?", "Što će biti ako..." Postajemo stariji, ali Baba Roga još uvijek postoji i oduzima nam sjajne mogućnosti u životu. Zato ovaj proces laganja o budućnosti može biti vrijedan za poštene ljude koji žele hrabro napredovati u životu, pokazujući svojom palicom prema ogradi koja je vrlo, vrlo daleko.

Bogati otac govorio je: "Svi imamo dobru i lošu sreću. Neuspješni ljudi žive život ne radeći ništa, izbjegavajući dobru i lošu sreću. Teško je imati bilo kakvu sreću ako ne radite ništa, paralizirani strahom. Uspješna osoba je ona koja djeluje i uzima dobro zajedno s lošim, znajući da može pretvoriti lošu sreću u dobru."

Jednog dana, novinar me upitao kako sam prevladao svoj strah od neuspjeha i htio je čuti neki savjet o tajnama uspjeha. Promislio sam trenutak i rekao: "Moj bogati otac naučio me da svoju lošu sreću pretvaram u dobru." Dakle, da biste imali sreće, krenite malim koracima i krećite se prema životu o kakvom sanjate, a nemojte živjeti u strahu od neke imaginarne noćne more. Ne dopustite Baba Rogi da vam ukrade snove. Budite poput Babea Rutha, pričajte velike laži o svojoj budućnosti i hrabro zamahnite palicom.

**Važna napomena:** Molim vas da imate na umu kako ovaj savjet nije dozvola za laganje s namjerom da se vara ili prikriva istina. Nikada ne bih poticao takvo što. Gornja preporuka vrijedi samo za poštene ljude, ne osobe koje lažu iz navike. Ako lažete iz navike, molim vas da potražite profesionalnu pomoć i počnete govoriti istinu umjesto laži.

## ***Još 12 savjeta za vas***

### ***Sažetak prethodnih savjeta iz ove knjige uz još nekoliko dodatnih savjeta***

U uvodu sam vam obećao da ću vam dati popis stvari koje svatko može učiniti kako bi poboljšao svoje šanse da se umirovi mlad i bogat. O većini njih već sam govorio, ali možda će vam pomoći ovaj sažeti pregled.

To su stvari koje ja redovito činim. To su stvari koje su mi u velikoj mjeri pomogle u tome da se umirovim mlad i bogat. Vjerujem da bi i vama mogle biti korisne. Uvijek imajte na umu da je proces prema tome da se umirovite mladi i bogati prije svega mentalni i emocionalni proces. Kad započnete s tim putovanjem u umu i u srcu, ostatak vašeg bića trebao bi ih uskoro slijediti.

**1. Odlučite.** Ja svakoga dana ustajem i biram tko i što želim biti. Pitam se: želim li danas živjeti kao osoba sa siromašnim kontekstom, kontekstom srednje klase ili bogatim kontekstom? Imajte na umu da će osoba sa siromašnim kontekstom govoriti stvari poput: "Nikada se neću obogatiti." Osoba s kontekstom srednje klase mogla bi reći: "Siguran posao je važan." Osoba s bogatim kontekstom mogla bi reći: "Moram povećati svoj financijski IQ kako bih mogao raditi manje, a zarađivati više."

**2. Pronađite prijatelja ili voljenu osobu koja je spremna poći na put s vama.** Znam da ne bih uspio bez svoje supruge Kim i svojih prijatelja poput Larryja Clarka. Pazite da pronađete prijatelje koji traže od vas više, umjesto da vam predbacuju da nešto ne možete učiniti.

Izbor pravih prijatelja i životnog partnera vrlo je važan za uspješan život. Ako imate prijatelje ili obitelj koji nisu posvećeni poboljšanju svojeg financijskog IQ-a, život vam može biti duga financijska borba, bez obzira na to koliko zarađivali.

**3. Potražite stručan savjet i počnite graditi vlastiti tim financijskih i pravnih savjetnika.** Uvijek imajte na umu ono što je rekao bogati otac: "Savjet koji će vas najviše koštati jest besplatni savjet koji dobivate od prijatelja i rođaka koji imaju financijske probleme." Bogati otac u tu izjavu uključio je i financijske savjetnike koji ne prakticiraju ono što govore, niti kupuju investicijske produkte koje vama prodaju. I opet, izbor pravih ljudi vrlo je važna vještina. Ljudi mogu biti aktiva ili obveza.

Jednog mi je dana bogati otac rekao: "Ako ti je automobil pokvaren, odvezi ga na popravak stručnom mehaničaru. Čim opet sjedneš u auto, znat ćeš je li mehaničar dobar ili loš. Problem kod tih tzv. financijskih savjetnika jest taj što još godinama ne možeš znati jesu li ti dali dobar ili loš savjet. Sto se događa ako počneš slušati savjete svojeg financijskog savjetnika u dobi od 25 godina, a u dobi od 65 otkriješ da ti je davao loše savjete? Svoj uništeni financijski život ne možeš vratiti financijskom savjetniku kao što pokvareni auto možeš vratiti mehaničaru. Ja više vjerujem automehaničarima i prodavačima rabljenih automobila nego većini financijskih savjetnika jer brže mogu vidjeti rezultate njihovog rada. Većina ljudi završava u siromašnoj ili srednjoj klasi jer više vremena provode birajući rabljeni auto nego dobar financijski savjet."

Bit je u tome da budete vrlo oprezni oko savjeta koje prihvaćate. Uzmite vrijeme da pronađete dobre financijske savjetnike. Oni postoje, a honorar koji ćete im platiti može biti vaša najbolja investicija.

**4. Odredite datum odlaska u mirovinu. Sjednite sa svojim voljenima, svojim savjetnicima i odredite datum ranog umirovljenja.** Ovo je kao kad Babe Ruth pokazuje svojom palicom prema ogradi. Ako želite ostvariti taj proces i s tim ljudima razgovarati o datumu, vaš postojeći kontekst počet će se svađati s vašim budućim kontekstom. To je vrlo zabavan proces. Definitivno ćete čuti mnogo različitih stvarnosti i konteksta.

Sastanite se s grupom svaka tri mjeseca i nastavite raspravu o datumu svojeg ranog umirovljenja.

**5. Kad ste odredili datum ranog odlaska u mirovinu, zapišite svoj plan na komad papira.** Zalijepite taj plan na hladnjak kako biste ga svakog dana mogli čitati. Obnavljajte plan dok napredujete i učite sve više.

Kad smo Kim, Larry i ja proveli taj vikend na planini Whistler, smrzavajući se u snijegu, plan koji smo napravili promijenio je smjer naših života. To je moć plana: stvar je u tome što činjenica da ste danas siromašni ne mora značiti da ćete to biti i sutra. Postati i ostati bogat zahtijeva plan i odlučnost da ga se slijedi, dan za danom. Kim i ja slijedili smo naš plan dan za danom gotovo deset godina. Kao što sam rekao, danas nam je problem to što imamo previše novca i trudimo se pronaći način da ga mudro potrošimo. To možda i jest problem, ali to je problem koji mi se sviđa i želim da ga i vi doživite.

**6. Isplanirajte svoju zabavu povodom ranog odlaska u mirovinu.** Budite ekstravagantni. Kad se umirovite, novac vam više neće biti problem. Čak i ako ne postignete svoj cilj, zabavit ćete se u ovom procesu. A tko zna, možda ćete tu zabavu napraviti i ranije.

**7. Svaki dan pogledajte jednu poslovnu priliku. Imajte na umu da je odlazak u kupnju besplatan.** Bit je u tome da svakog dana učinite nešto za unapređivanje svoje financijske inteligencije, i to barem deset minuta na dan. To može biti nešto jednostavno poput čitanja financijskih ili poslovnih članaka u vašim novinama, čak i ako vas to ne zanima. To će vam popraviti Vokabular. Slušajte kazete ili CD-e s poslovnim i financijskim informacijama dok vozite ili vježbate. Prisustvujte financijskom seminaru barem jednom godišnje. Ako ne želite plaćati seminar, pogledajte financijski dio vaših lokalnih novina i pronaći ćete mnoge besplatne seminare o investiranju. Čak i ako ništa ne naučite, sigurno ćete sresti druge ljude poput vas.

**8. Imajte na umu da sva tržišta slijede tri glavna trenda.** To su rast, pad i kretanje u stranu. Neka tržišta variraju tijekom godina, a neka za manje od minute. Zato, kad vam netko

savjetuje da investirate dugoročno, upitajte ga na što misli. Zatražite detaljnije objašnjenje. Većina financijskih savjetnika jednostavno ponavlja ono čemu ih je podučio njihov menadžer prodaje, pa će možda imati poteškoće u objašnjavanju onoga što su htjeli reći.

Ako se želite brzo obogatiti, jedan od najboljih načina jest tamo gdje se mijenja trend. Mnogo je istine u staroj izreci: *Važno je biti na pravom mjestu u pravo vrijeme*. Ako svakodnevno gledate poslovne mogućnosti, bolje ćete osjetiti promjene i povećati svoje šanse da budete na pravom mjestu u pravo vrijeme. Na primjer, da ste ušli na tržište dionica 1991. i investirali mnogo novca u tehnološke dionice, danas biste bili bogati. No, kada se trend promijenio u ožujku 2000., ako niste promijenili svoju strategiju, izgubili ste sve što ste stekli. Da ste promijenili strategiju u ožujku 2000., zaradili biste novac još i brže dok tržište pada i povećali svoje bogatstvo. Zato, ako se želite brzo obogatiti i ostati zauvijek bogati, morate postati svjesni trendova i imati tri različite strategije za tri različita trenda. Upoznao sam mnoge ljude koji su zaradili novac na jednom trendu i bankrotirali kad se trend promijenio.

### ***Kupujte visoko, prodajte nisko***

Izdanje magazina *Forbes* iz lipnja 2000. objavilo je zanimljiv članak. U naslovu je pisalo:

"Kupujte visoko, prodajte nisko. Ono što ste oduvijek znali: analitičari su sjajni savjetnici ako učinite suprotno."

Citiram članak:

*"Nova istraživanja četvorice profesora iz Kalifornije pokazuju da ne samo da biste izgubili novac kupujući dionice koje su analitičari preporučali prošle godine, već biste zaradili novac da ste kupovali one za koje su oni preporučali da ih prodate. I to uz veliki povrat. Zaradili biste 38% na vaš uloženi novac, što je bolje od uspjeha koji je S&P imao još od 1958."*

U drugom članku u časopisu *Fortune* od 16 srpnja 2001., pod naslovom "Je li Wall Street ozbiljno pristupio reformi?", autor Shawn Tully slaže se s naslovom. U tom članku piše:

*"Sparnog srpanjskog jutra, zastupnik Richard Baker republikanac iz Louisiane, otvorio je dramatično kongresno saslušanje udarajući po temi koja je uznemirila sve, od barmena do nogometaša - nazvavši to "Kako Wall Street vara malog čovjeka". Svojim otegnutim naglaskom, Baker je izrekao svoj bijes na način na koji novi aristokrati Wall Streeta - analitičari osiguranja - uzimaju novce malim dioničarima."*

Po mojem mišljenju, većina analitičara i financijskih savjetnika nisu profesionalni investitori. Oni ne znaju ono što profesionalni investitor mora znati. Zato je većina savjeta o investiranju dobra za prosječne investitore, ali isti ti savjeti loši su za profesionalne investitore, naročito ako se želite brzo obogatiti i ostati zauvijek bogati.

Profesionalni investitori znaju da ti je *trendfrend*. Profesionalni investitor je onaj tko zna da nitko nije dovoljno jak da ide protiv trenda. Dok smo kao djeca surfali, jako smo pazili na promjene u trendu ili raspoloženju oceana. Turisti, koji su znali plivati u jezeru ili bazenu, bili su ti koji su imali problema u oceanu, a neki su se čak i utopili. Morate poštivati trendove, kao što surferi poštuju snagu oceana. Ako želite biti u toku s trendovima i promjenama, definitivno trebate ozbiljno shvatiti savjet br. 9.

**9. Redovito posjećujte našu Web stranicu.** Mi se trudimo da stranica bude zanimljiva i informativna. Razmišljajte o našoj Web stranici kao o mjestu za ljude koji će se umiroviti mladi i bogati.

U bliskoj budućnosti, imat ćemo i naše igre PROTOK NOVCA na Internetu, pa se možete zabaviti, brzo učiti i upoznati ljude koji razmišljaju poput vas. U bliskoj budućnosti, igrat ćete naše igre i učiti kako trgovati u uzlaznom trendu, silaznom trendu i trendu kretanja u stranu, i zaraditi novac u svim smjerovima.

Kad vam netko kaže: "Investirajte dugoročno", upitajte ga što time želi reći. *Dugoročno* ima različito značenje za prosječnog i za profesionalnog investitora. Ako se želite brzo obogatiti i ostati zauvijek bogati, ne možete biti prosječni investitor koji investira dugoročno. Morate biti profesionalni investitor koji je daleko bolje obrazovan od prosječnog investitora. Zato vam preporučam da redovito posjećujete našu Web stranicu richdad.com. Naš je posao da vam osiguramo *najzabavniju i najprofitabilniju financijsku edukaciju na svijetu*.

Ako ne planirate slijediti stope svojih roditelja i naporno raditi cijeli život, počnite redovito posjećivati richdad.com. Jedan od problema vezanih uz savjet vaših roditelja jest to da se tehnologija i financijski IQ mijenjaju brže no što se većina ljudi može mijenjati. Danas se moguće brzo obogatiti i ostati zauvijek bogat ako ostanete u toku s promjenama u tehnologiji i financijskoj inteligenciji. Na primjer, u svijetu opcija, pojavile su se nove opcije koje se zovu "*knockout*" opcije. One su daleko brže od standardnih položenih i pozivnih opcija koje većina trgovaca danas koristi. Većina ljudi ne zna za te "*knockout*" opcije jer su ih izumile strane burze ili strane mjenjačnice. Za nekoliko godina, te nove "egzotične" opcije, kako se zovu, počet će ulaziti na tržišta dionica. Bez da zalazim u detalje, jednostavno rečeno: "*knockout*" opcija znači da možete zaraditi više novca, brže i sigurnije nego sa standardnim opcijama. Zapamtite ovo - dok napredujemo u tehnologiji, napredujemo i u financijskoj inteligenciji. To znači da je sve lakše i lakše obogatiti se na brz i siguran način. U čemu je stvar? Morate nastaviti učiti i pronaći dobre savjetnike. Zato želite biti dobro informirani i zato trebate redovito posjećivati našu Web stranicu.

### ***Stari psi uče nove trikove***

Kao što ste možda već i shvatili, volim magazin za međunarodne biznismene i investitore *Forbes*. U izdanju *Forbes Globala* od svibnja 2001., objavljeno zanimljiv članak o Johnu Templetonu. Sir John Templeton poznat je kao vrijednosni investitor, koji globalno investira u podcijenjene



dionice i gleda kako rastu. Članak u *Forbesu* pod naslovom "Stari pas, novi trikovi" opisuje kako čak i Templeton, okorjeli "bik" i fundamentalni investitor, može naučiti kako postati tehnički trgovac koji investira na tržištu koje pada. Članak govori o tome kako je u 2000., umjesto da investira dugoročno, što je nekada savjetovao, i on po prvi puta investirao kratkoročno. Za njega je to bio novi način investiranja. U jednoj godini zaradio je preko 86 milijuna dolara naučivši novi način investiranja. Kao što je rekao bogati otac: "Novac je samo ideja." U ovo vrijeme, morate stvarati nove ideje. Ako sir John Templeton može promijeniti svoj kontekst u dobi od 88 godina, možete i vi.

I dok su prosječni investitori slušali svoje financijske savjetnike u vezi dugoročnog investiranja, pravi investitori su mijenjali strategiju i prešli na kratkoročno. Milijuni investitora koji su investirali dugoročno slušajući takve savjete, na kraju su izgubili milijune dolara. Može li se to ponoviti? Sigurno. Zato morate paziti na to čije financijske savjete slušate ako se želite brzo obogatiti i zauvijek ostati bogati.

**10. Uvijek imajte na umu da su riječi besplatne.** Ako se želite brzo obogatiti, potreban vam je bogati vokabular. Uvijek imajte na umu da postoje tri osnovne klase aktive. To su biznis, vrijednosni papiri i nekretnine. Svaka od tih aktiva koristi različite riječi. Svaka od tih aktiva je poput druge države s drugim jezikom. Ako vas zanimaju nekretnine, počnite učiti vokabular ili žargon. Kad naučite riječi, lakše ćete komunicirati sa sobom i drugima u toj klasi aktive.

Riječi su najmoćnije sredstvo koje imamo kao ljudska bića. Zato svoje riječi pažljivo birajte. Uvijek imajte na umu da postoje dvije osnovne vrste riječi:

1. Jedna vrsta su riječi za sadržaj. Na primjer, "*unutarnja stopa povrata*" važna je fraza, naročito za investitore u nekretnine koji investiraju s mnogo poluge. Unutarnja stopa povrata je skupina riječi za sadržaj.
2. Druga vrsta riječi su riječi za kontekst. Na primjer, kada netko kaže: "Nikada neću shvatiti unutarnju stopu

povrata", ta osoba opisuje svoj mentalni kontekst o riječima za sadržaj, u ovom slučaju o unutarnjoj stopi povrata.

Svjesno nastojite stalno proširivati svoj vokabular sadržaja i pazite na svoj vokabular konteksta, jer riječi su oruđe koje napaja jednu od vaših najmoćnijih aktiva, vaš mozak. Zato vam preporučam da si zabranite govoriti: "Ne mogu si to priuštiti", "Ne mogu to učiniti", ili: "To nikada ne bih mogao naučiti." Umjesto toga, upitajte se: "Kako bih si to mogao priuštiti?", "Kako bih mogao to učiniti?" ili: "Kako bih mogao to naučiti?" Imajte na umu da je velika razlika između bogate i siromašne osobe jednostavno u kvaliteti njihovih riječi. Vaš financijski IQ započinje s vašim financijskim vokabularom. Zato pazite na vaše riječi, jer one se utjelovljuju i postaju vaša budućnost. Ako se želite brzo obogatiti i ostati bogati zauvijek da biste se mogli umiroviti, vaše riječi su ključ... A riječi su besplatne.

**11. Razgovarajte o novcu.** Kad sam nedavno bio u Kini i Japanu, mnogi ljudi prišli su mi i rekli: "U orijentalnoj kulturi nepristojno je razgovarati o novcu pa o tome nikada ne govorimo." Kad sam u Americi, Australiji ili Europi, mnogi ljudi govore slične stvari. Kažu: "U mojoj obitelji o novcu se ne govori."

Vrući savjet je da razgovarate o novcu. Ako vaši prijatelji ne žele razgovarati o tome, možda biste trebali pronaći novu skupinu prijatelja. U mojoj skupini prijatelja razgovara se o novcu, biznisu, investiranju, uspjesima i problemima. Većina mojih prijatelja jako je bogata i nemaju kontekst u kojem je razgovor o novcu nešto zlo ili prljavo. Moja supruga Kim i ja stalno razgovaramo o novcu. Nama je zabavno zarađivati, bogatiti se i živjeti u obilju... I uživamo u igri novca, pa o njemu i razgovaramo. Uživamo u igri novca kao što ljudi uživaju u sportu. Budući da nam je novac zajednička igra, naš je brak ispunjen bliskošću, edukacijom, uzbuđenjem i zabavom. Novac je tema zajednička svim ljudima na svijetu, zašto ne razgovarati o tome?

**12. Zaradite milijun dolara počevši ni iz čega.** Jedan od razloga zašto mi nije potreban posao ili plaća jest taj što me bogati otac naučio da stvaram novac ni iz čega.

Jedna od najtužnijih stvari koje danas vidim su ljudi koji ne znaju kako stvoriti novac ni iz čega. Neki dan jedna se žena kandidirala za posao u jednoj od mojih kompanija. Došla je iz velike multinacionalne korporacije gdje je bila potpredsjednik marketinga. Bila je otpuštena kao tehnološki višak i željela se oprobati kao potpredsjednik marketinga u mojoj maloj poduzetničkoj kompaniji. Kao test, zatražio sam od nje da pripremi medijski budžet za tu kompaniju. Došla je tri dana kasnije s budžetom od 1.6 milijuna dolara za godinu dana.

"1.6 milijuna dolara", izustih ja. "To je mnogo novca."

"Shvaćam", reče ona svojim tonom. "Ali ako želite postići rezultate koje želite, toliko će vas koštati."

"Spreman sam to platiti", odgovorih ja. "Ali, prije no što pristanem na taj budžet, recite mi kako bismo mogli postići isti rezultat za 160,000\$ ili bez novca."

"Oh, to ne možete učiniti", reče ona oholim tonom. "Morate potrošiti novac da biste zaradili novac."

Ne moram niti reći da nije dobila posao. Očito smo došli iz različitih stvarnosti ili konteksta. Kao poduzetnik, gradio sam kompanije ne potrošivši apsolutno ništa na formalnu reklamu. Mi trošimo novac na odnose s javnošću, ali ne trošimo ga na ono što se zove formalno reklamiranje. Kada pogledate uspjeh richdad.com-a, gledate svjetski uspjeh, sa stotinama milijuna dolara od prodaje, bez ijednog dolara potrošenog na formalnu reklamu i možda će način na koji smo to učinili biti tema još jedne knjige. Ali taj uspjeh rezultat je poduke bogatog oca koji je svojeg sina i mene naučio da zaradimo milijune ni iz čega.

Tužan sam kada vidim odrasle, dobro plaćene službenike velikih korporacija koji znaju kako potrošiti mnogo novca, ali ne znaju sami zaraditi mnogo novca. Sjedim u odborima nekoliko javnih kompanija i gledam kako ti direktori troše novac investitora, kao što su kompanije s Interneta činila kasnih 90-tih, ali nisu u stanju stvoriti profit.

Bogati otac često je govorio: "Postoje velike razlike između poduzetnika i birokrata. Većina ljudi su birokrati, jer naše škole obučavaju ljude da postanu birokrati. Poduzetnik mora znati kako biti i jedno i drugo. Mnogi birokrati sanjaju o tome da postanu poduzetnici, ali većini to nikada neće uspjeti." Rekao je: "Birokrat zna zaraditi novac samo ako mu ga daš. Poduzetnik može zaraditi novac ni iz čega."

Prije nekoliko godina, sjedio sam s direktorom velike međunarodne izdavačke kuće. Upravo je došao s jednog od mojih razgovora o poduzetništvu i o tome kako stvoriti biznis. Pogledao me u oči i rekao: "Nikada se neću obogatiti jer treba mnogo novca da bi se zaradio novac. Imam budžet za reklamu od 20 milijuna dolara i trebam za to svaki dolar da bih prodao onoliko koliko želim." U tom trenutku, znao sam zašto je on birokrat velike korporacije, a ne poduzetnik. Njegova stvarnost zauvijek će ga zadržati tamo.

Također me rastužuje kad vidim male kompanije koje ne mogu rasti jer poduzetnik ne zna kako zaraditi novac ni iz čega. Bogati otac rekao je: "Velika je razlika između nove tvrtke i male tvrtke. Nova tvrtka ima potencijal izrasti u veliku tvrtku u B kvadrantu. Mala tvrtka može biti profitabilna, ali nema potencijal da preraste u tvrtku u B kvadrantu." Objasnio je da razlika nije u tvrtkama, već u mentalnom sklopu poduzetnika koji stoji iza tvrtke. Klasičan je primjer priča o braći McDonald i Rayu Kroc. Ray Kroc otkupio je malu prodavaonicu hamburgera koju su vodila dva brata i pretvorio je u vrlo, vrlo, vrlo veliku međunarodnu tvrtku koja se zove McDonald's.

Ukratko, Ray Kroc bio je zaposlenik iz E kvadranta koji je prodavao mikser, kupio tvrtku iz S kvadranta i pretvorio je u veliku tvrtku iz B kvadranta. To je moć ovog jednostavnog procesa kojeg ću sada podijeliti s vama, procesa kojeg možete redovito provoditi, a bit će vam besplatan i može vas učiniti bogatijim no što ste ikada mogli i sanjati.

Posljednji je savjet da provedete neko vrijeme s voljenim osobama i prijateljima koji su na putovanju s vama i napravite popis načina na koje neku ideju možete pretvoriti u milijune dolara, počevši bez novca ili s vrlo malo novca. Taj proces je

poput vježbanja za razvoj mišića. Takvo redovito vježbanje osnažuje vam mozak i priprema ga za trenutak u kojem ćete se pokrenuti.

Prije no što sam upoznao Kim, Larry i ja sjedili bismo u kafiću u prizemlju zgrade Xeroxa. Provodili smo sate i popili mnogo kave smišljajući kako zaraditi milijune ni iz čega. Imali smo neke stvarno dobre ideje, neke loše i mnogo glupih ideja. Imali smo ideje o prodaji T-majica, slagalicama od drveta, proizvodima za turiste koji uključuju paketiće havajskog šećera, financijski časopis. Većina tih ideja nikada se nije pokrenula, ali imali smo odličnu mentalnu vježbu. Iako većina tih ideja nije funkcionirala, došli smo na ideju o najlonskim i Velcro novčanicima za surfere i pretvorili je u milijune dolara. Nažalost, nismo poduzeli korake da je zaštitimo i na kraju smo izgubili od konkurencije.

Prije sam spomenuo da sam pročitao kako kapitalizacija kompanije Coca-Cola vrijedi 8 milijardi dolara, ali da je vrijednost marke Coca-Cole bliža 80 milijardi dolara, gotovo deset puta više od kapitalizacije kompanije. Kako je to moguće? Coca-Cola je agresivno zaštitila svoje intelektualno vlasništvo na međunarodnoj razini, a kao rezultat toga, marka Coca-Cole postala je nevjerojatno vrijedna.

## ***Zaključak***

Vi i ja znamo da je mozak još uvijek vaša najmanje korištena aktiva. Ima još mnogo konjske snage koju treba upotrijebiti. Bogati otac običavao je govoriti: "Lijeni ljudi žele se obogatiti brzo, a uspješni ljudi žele brzo postati financijski pametni i postajati sve pametniji." Želim reći da, ako se želite umiroviti mladi i bogati, a nemate mnogo novca, edukacije niti iskustva, počnete koristiti svoj mozak. U mojoj stvarnosti, novac nije potreban da bi se postalo bogat. U mojoj stvarnosti, potrebna je mentalna i emocionalna snaga. Svi vrući savjeti koje sam vam dao na raspolaganju su vam da ih koristite, ako to želite.

Krajnja bit svih tih savjeta jest da niti jedna od spomenutih vježbi ne zahtijeva mnogo vremena ili novca. Sve te vježbe

pomoći će vam da se umirovite mladi i bogati ako ih redovito prakticirate. Uvijek imajte na umu da je vaša budućnost određena onim što radite danas, a ne sutra.

Ako redovito budete prakticirali neke od ovih jednostavnih vježbi, otkrit ćete da ste prošli kroz zrcalo u potpuno drukčiji svijet. A to je tema slijedećeg poglavlja.

### **Završna misao 3. dijela:**

#### **Vi ste već stručnjak**

Kao što ste već možda shvatili, nije ono što *činite* to što vas čini siromašnim ili bogatim. Kontekst koji okružuje ono što činite čini vas siromašnim ili bogatim. Zato, kad me ljudi upitaju što radim i u što investiram, odgovaram: "Molim vas da me ne pitate što radim. Pitajte me što mislim o onome što radim." Na primjer, mnogi ljudi investiraju u dionice, ali samo malobrojni se tako obogate. Isto vrijedi za nekretnine ili tvrtke.

U čemu je razlika? Ja kažem da je razlika u kontekstu koji okružuje sadržaj ili akcije. Upoznao sam ljude koji su mi rekli:

Pa, po mojem mišljenju, nisu nekretnine loša investicija, već je ta osoba loš investitor. Osoba s kontekstom bogatog investitora može uzeti lošu investiciju i pretvoriti je u bogatu investiciju. U stvari, to je ono što čini većina bogatih investitora.

### *"Svi dugovi su dobri"*

Isto vrijedi i za temu dugova. Većina ljudi zna kako se zadužiti. Većina ljudi stručnjaci su za zaduživanje. Problem je u tome što se zaduže i postanu siromašniji. Većina ljudi uzme dobar dug i pretvori ga u loš. Kao što mi je rekao bogati otac: "Svi dugovi su dobri dugovi. Ali ne znaju ih svi ljudi koristiti, pa dobar dug pretvore u loš."

Ako se želite obogatiti, prvo morate poraditi na svojem kontekstu, više nego na onome što radite. Kao što je rekao bogati otac: "Većina ljudi već se zna zadužiti. Problem je u tome što ne znaju okrenuti dug u svoju korist. Ako se netko želi obogatiti koristeći dug, najprije mora promijeniti svoj kontekst, a tada može upotrijebiti dug da bi postao vrlo bogat." Ako ne možete promijeniti svoj kontekst siromašne osobe ili osobe iz srednje klase vezan uz temu duga, najbolje je da otkazete kreditne kartice, otplatite kuću što je moguće brže i štedite novac.

Ako se želite umiroviti mladi i bogati, najprije morate promijeniti svoj kontekst. Zato vam preporučam da povremeno pročitate ove vruće savjete i nastavite raditi na proširenju svojeg konteksta. Ako imate kontekst bogate osobe, bez obzira na to što radite, postajat ćete sve bogatiji. Ako imate kontekst siromašne osobe, rezultat će biti isti, rezultat siromašne osobe. Imajte na umu da ono što smatrate stvarnim i postaje stvarno, bez obzira na to što činite. Kao što je rekao bogati otac: "Dug vas neće nužno učiniti siromašnim. Ali kontekst siromašne osobe ili osobe iz srednje klase hoće."

## **Besplatna ponuda**

Ako želite čuti mene kako govorim o tim savjetima, molim vas da posjetite našu Web stranicu [richdad.com](http://richdad.com) i poslušate audio prezentaciju koju sam osmislio za ljude poput vas, ljude koji se žele umiroviti mladi i bogati. Ako ste posvećeni tome da se umirovite mladi i bogati, naša Web stranica je za vas. Ako želite naporno raditi cijeli život radi sigurnosti posla ili investirati uz visok rizik i niske povrate, za vas postoje i bolje Web stranice od naše.





## *Dvadeseto poglavlje*

# *Završno poglavlje*

Ono što slijedi jest opcionalna vježba koju možete izvesti ako ste dovoljno hrabri.

To su pitanja koja treba postaviti za slijedećom večerom, ili na ručku sa suradnicima, ili s prijateljima i obitelji. Kažem da je opcionalna jer će slijedeća pitanja pokazati različite stvarnosti o novcu od ljudi kojima ih postavite.

Ako svakom date vremena da vam u cijelosti odgovori na svako pitanje, čut ćete mnoge različite stvarnosti, razloge, izgovore, laži, pretpostavke i drugo psihobrljanje koje ljudi imaju u glavi vezano uz novac i svoje živote. Možete čuti odgovore kao što su: "Kako glupo pitanje", "Što misliš, tko si ti?", "To ne možeš učiniti.", "To je nemoguće." "Ja volim svoj posao. Nikada neću prestati raditi." Umjesto slaganja ili neslaganja s odgovorima ili komentarima na pitanja, jednostavno poslušajte i pokušajte jasno shvatiti stvarnost te osobe vezanu uz novac i njezin financijski život. Ako imate hrabrost postaviti dolje navedena pitanja svojim voljenima, prijateljima ili suradnicima, želim vam sreću. Ako tu vježbu izvedete s drugim ljudima, mislim da ćete naučiti vrlo mnogo o moći koju njihova stvarnost ima nad njihovim financijskim stanjem u životu.

Slijede pitanja ili skupine pitanja koja možete postaviti:

## ***Kakav život želite živjeti?***

### ***Usporedba stvarnosti***

1. Da imate sav novac na svijetu i više nikada ne morate raditi, što biste učinili sa slobodnim vremenom?
2. Kad bi vi (i vaš supružnik, ako ste u braku) danas prestali raditi, što bi se dogodilo s vašim životom? Koliko dugo biste mogli preživjeti i održavati svoj stil i standard života?
3. U kojoj dobi ćete moći otići u mirovinu, ako još niste u mirovini? Biste li se htjeli umiroviti ranije? Kad se umirovite, hoćete li zarađivati više novca nego danas ili manje?
4. Biste li radije živjeli tako da vam više ne treba plaća ili tako da uvijek morate raditi i tražiti bolje plaćen posao? Biste li radije bili nezapošljivi ili zapošljiviji? Kakav život vodite danas?
5. Želite li živjeti život u kojem naporno radite pokušavajući potrošiti novac jer ga imate previše, ili život u kojem naporno radite i štedite novac? Kakav život vodite sada?
6. Biste li radije živjeli život u kojem ne morate naporno raditi da biste više zaradili, ili život u kojem morate raditi još više da biste više zaradili? Kakav život živite?
7. Mislite li da je investiranje rizično? Mislite li da je potreban novac da bi se stvorio novac? Biste li voljeli biti u stanju investirati bez novca i bez mnogo rizika uz vrlo visoke povrate? Kad biste mogli investirati s tuđim novcem, biste li to učinili?
8. S kojih šestero ljudi pored vaše obitelji provodite najviše vremena? Kakav je njihov stav prema novcu? Je li bogat, siromašan ili stav srednje klase? Od tih šestero ljudi, koliko će ih se moći umiroviti mladi i bogati? Je li vrijeme da nađete nove prijatelje?
9. Biste li radije vodili život u kojem nastojite postati bogati kupujući ili gradeći aktivu, ili život u kojem radite zbog sigurnosti posla i stalne plaće. Kakav život živite?

10. Da vam ponude milijardu dolara da napustite svoj posao, biste li to učinili? Ako je milijardu dolara važnije od vašeg posla, zašto ih ne pokušate stvoriti? Ako ne biste napustili posao za milijardu dolara, zašto ne? Ne biste li mogli upotrijebiti milijardu dolara da napravite više dobra nego što činite sada?
11. Živate li život u kojem zarađujete bez obzira na to kreće li se tržište prema gore ili dolje, ili živite život u strahu od kraha tržišta i gubitka novca? Koji život živite? Zašto?
12. Vezano uz temu novca, kad biste mogli učiniti stvari na drugi način, što biste učinili drukčije? Ako postoji nešto što biste učinili drukčije, zašto to ne činite?

Ovu vježbu predlažem vam samo ako ste dovoljno hrabri jer nakon rasprave možete izgubiti sve prijatelje i možda ćete morati pronaći nove. Ako uvidite da vaša obitelj, prijatelji i suradnici ne dolaze iz istog konteksta kakav vi želite, posjetite Web stranicu [richdad.com](http://richdad.com) i upoznat ćete ljude koji žele isti kontekst kao i vi. U najmanju ruku, zabavit ćete se razgovarajući o odgovorima koje dobivate od ovog završnog ispita od dvanaest pitanja. Najvažnije je to da ćete vidjeti različite stvarnosti i različite svjetove iz kojih dolaze različiti ljudi kad se radi o novcu. Kao što je rekao bogati otac: "Novac je samo ideja." Kad postavite ta pitanja, otkrit ćete mnoge različite ideje i stvarnosti.

Najvažnije u ovoj vježbi jest da saslušate različite misli i stvarnosti, i odlučite kakvu stvarnost ili financijski život želite vidjeti. To što sam imao dva oca omogućilo mi je da vidim oba svijeta i donio sam odluku oko toga koji od ta dva svijeta želim gledati i dalje. Dakle, izbor je na vama. Ako postavite ta pitanja svojoj obitelji i prijateljima, čut ćete njihove ideje. Nakon što saslušate njihove ideje, bit ćete u stanju načiniti bolji izbor između ideja i načina življenja kakve želite za sebe.

## ***Podijelite svoje rezultate***

Posjetite našu Web stranicu [richdad.com](http://richdad.com) i podijelite odgovore koje dobivate na tom testu. U našem forumu za diskusiju podijelite smješnije, ciničnije, zabavnije ili neobičnije odgovore na ta pitanja. Na tim forumima možda ćete susresti svoje poslovne partnere i postati bogatiji od svojih prijatelja, a možda i od Billa Gatesa. Možda se čak i umirovite mladi i vrlo bogati.

*DIO IV*

## *Poluga prvog koraka*

Bogati otac rekao je: "Prvi korak jest odluka u kakvom svijetu želiš živjeti. Želiš li živjeti u svijetu siromašnih, srednje klase ili bogatih?"

"Zar većina ljudi ne bi izabrala život u svijetu bogatih?" upitah ja.

"Ne", reče bogati otac. "Većina ljudi sanja o životu u svijetu bogatih, ali ne načine prvi korak, a to je odluka. Kad odlučiš, ako si zaista odlučio, nema povratka. Onog trenutka kada odlučiš, sve u tvom svijetu će se promijeniti."



*Dvadeset i prvo poglavlje*

## *Kako nastaviti*

Često me pitaju: "Kad ste odlučili da se umirovite mladi, što je Kim i vas potaknulo da nastavite? Kako ste prevladali prepreke i zašto se niste okrenuli kad su vremena postala teška?" Uglavnom odgovaram klišejima kao što su odlučnost, snažna volja i vizija. Koristim te stare klišeje jer rijetko imam vremena za objašnjavanje onoga što sam uglavnom objasnio u ovoj knjizi. Budući da ste do sada čitali, a nadam se i shvatili većinu onoga što je napisano do sada, podijelit ću s vama iskrenije objašnjenje onoga što nas je tjeralo da nastavimo.

Dvije dublje bajke koje me bogati otac potaknuo da pročitam bili su klasici Lewisa Carrolla *Alisa u Zemlji čuda* i *Alisa s onu stranu ogledala*. Obje knjige opisuju putovanje u drukčije stvarnosti. U knjizi *Alisa u Zemlji čuda* Alisa slijedi Bijelog zeca u njegovu jazbinu i u drugi svijet, svijet koji me podsjeća na industriju financijskih usluga. U knjizi *Alisa s onu stranu ogledala*, Alisa opet putuje u drugu stvarnost iza ogledala. Iza ogledala Alisa pronalazi knjige napisane tako da ih se ne može čitati osim u ogledalu, što podsjeća na osobno financijsko izvješće. Ipak, za bogatog oca, vrijednost obje priče leži u ideji putovanja iz jedne stvarnosti u drugu. Bogati otac rekao je:



"Problem je u tome što većina ljudi živi samo u jednoj stvarnosti i misli da je *njihova* stvarnost *jedina* stvarnost."

### ***Odgovaranje na često postavljana pitanja***

Najčešće, kad mi postavljaju pitanja kao što su: "Što je vas i Kim potaklo da nastavite? Kako ste nastavili kad ste bili bez novca, bez posla i financijski gubitnici?" odgovaram s oprobanim i istinitim jednostavnim klišejima. Kažem: "Trebalo je imati odlučnosti", ili: "Znali smo da se nikada nećemo vratiti." Ali ti klišeji ne pričaju pravu priču. Oklijevam da započnem s pravim objašnjenjem jer odgovor leži izvan stvarnosti većine ljudi, pa govorim vrlo malo.

Prije nekoliko tjedana na seminaru, imao sam vremena da detaljnije objasnim razlog iz kojeg smo Kim i ja nastavili. Budući da ste čitali do sada, reći ću vam koji sam odgovor podijelio s polaznicima seminara. Ne mislim da je to potpuni odgovor na pitanje, pitanje kako smo nastavili, ali mislim da će vam odgovor dati malo dodatne hrane za razmišljanje.

Dok se seminar približavao kraju, jedan student podigao je ruku i upitao: "Kad je bilo najteže, što vas je potaklo da ustrajete? Želim čuti pravi razlog, ne one koje ste nam do sada davali."

### ***Odgovor***

Neko sam vrijeme razmatrao njegov zahtjev i napokon odlučio otkriti poticaj koji nas je motivirao da nastavimo, kad smo odlučili umiroviti se mladi i bogati. Objašnjenje je počelo:

"Kad sam bio u kasnim dvadesetima, bogati otac prenio mi je lekciju koja započinje s ovim pitanjem. Lekcija i dijalog trajali su godinama, a iako njega više nema, ja se i dalje vraćam na tu lekciju i tražim daljnje odgovore."

### ***Svijet bez rizika koji ne zahtijeva novac***

"Što bi učinio da nema rizika i da nije potreban novac da bi se postalo bogat?" upitao me bogati otac.

"Bez rizika i bez novca?" ponovih ja, ne uviđajući kamo bogati otac smjera s tim pitanjem. "Zašto pitaš?" napokon ga upitah. "Takav svijet ne postoji."

Bogati otac pustio me da malo promislim o odgovoru. Njegova tišina bila mi je najbolji znak da opet propitam svoj odgovor i promislim o njemu. Kad je znao da sam razmislio, napokon je rekao: "Jesi li siguran da takav svijet ne postoji?"

"Svijet u kojem nema rizika i u kojem nije potreban novac?" upitah ja, želeći biti siguran da razgovaramo o istoj stvari. Sve što sam mogao čuti bio je moj vlastiti otac koji govori: "Investiranje je rizično", i "Potreban je novac da bi se stvorio novac."

Bogati otac klimnuo je glavom. "Da. Što bi učinio da postoji takav svijet?"

"Pa, pošao bih ga pronaći", rekoh ja. "Ali kad bi barem postojao."

"A zašto ne bi postojao?" upita bogati otac.

"Jer to je nemoguće", odgovorih ja. "Kako može postojati svijet u kojem nema monetarnog rizika i nije potreban novac da bi se postalo bogat?"

"Pa, ako si već odlučio da je nemoguće da takav svijet postoji, tada ne može postojati", reče bogati otac tiho.

"Zar ti želiš reći da postoji?" upitah ja.

"Nije važno što *ja* mislim. Važno je što *ti* misliš", reče bogati otac. "Ako kažeš da ne postoji, tada ne postoji. Ono što ja mislim nije važno."

"Ali takav svijet je nemoguć", odgovorih ja. "Znam da je nemoguće. Mora postojati rizik."

"Tada ne postoji", slegne bogati otac ramenima. "Ako misliš da je nemoguće, tada je nemoguće." Bogati otac sada je odgovarao malo energičnije, s naznakom frustracije u glasu. "Takav svijet ne postoji zato što još uvijek imaš stvarnost i uvjerenja svojeg oca. Držiš se tih uvjerenja jer je to stvarnost u kojoj si odgojen. Ne mogu te podučiti mnogo više osim ako nisi u stanju promijeniti tu stvarnost. Mogu ti davati sve više i više savjeta o tome kako se obogatiti, ali moji odgovori ne koriste ti ako se držiš stvarnosti svoje obitelji o novcu i životu."

"Ali bez novca i bez rizika? Ma daj", rekoj ja. "Budi realan. Nitko ne vjeruje da postoji svijet bez novca i bez rizika."

"Znam", reče bogati otac. "Zato se mnogo ljudi drži sigurnosti posla i pretpostavlja da je investiranje rizično ili da je potreban novac da bi stvarao novac. Oni ne propituju svoje pretpostavke. Ne izazivaju ih. Umjesto toga, vjeruju da su stvarne i nikada se ne pitaju može li postojati druga stvarnost ili možda druga pretpostavka. Ne možeš postati bogatiji ako najprije ne propitaš pretpostavke koje leže ispod tvojih vjerovanja. Zato tako malo ljudi postaje bogato ili istinski financijski slobodno. Ali još uvijek nisi odgovorio na pitanje."

"Pa ponovi ga", rekoj ja, osjećajući se vrlo frustrirano i pitajući se što je htio reći time da ne propitujem svoje pretpostavke.

"Pitanje je bilo: što bi učinio da nema rizika i da nije potreban novac da bi se obogatio, reče bogati otac, ponavljajući polako, dajući sve od sebe da se probije kroz moju reakciju na pitanje, tako da bih ga mogao čuti.

"Još uvijek mislim da je pitanje smiješno, ali ipak ću odgovoriti", rekoj ja.

"Zašto kažeš daje smiješno?" upita bogati otac.

"Zato što takav svijet ne postoji", odbrusih ja. "To je glupo pitanje i gubitak vremena. Zašto bih uopće odgovarao na njega ili razmišljao o njemu?"

"U redu", reče bogati otac. "Dobio sam odgovor. Također mogu čuti tvoju osnovnu pretpostavku. Za tebe je gubitak vremena razmišljati o takvom svijetu, pa čak ni to ne želiš učiniti. Već si pretpostavio da takav svijet ne postoji pa misliš da je propitivanje takve ideje gubitak vremena. Ne želiš propitivati svoje pretpostavke. Zato što smatraš da takav svijet ne postoji, ne želiš razmišljati o njemu. Želiš razmišljati na način na koji si oduvijek razmišljao. Želiš se obogatiti, ali živiš u strahu od gubitka novca ili s idejom da nemaš dovoljno novca. Za mene, to je čudna stvarnost, ali mogu prihvatiti tvoj odgovor. Shvaćam tvoje pretpostavke, jer one su vrlo česte."

"Ne, ne, ne", rekoj ja. "Odgovorit ću na tvoje pitanje. Samo te pitam želiš li reći da takav svijet postoji?" rekoj ja podigavši glas, ljutit i s obrambenim stavom.

Bogati otac tiho je sjedio, ne odgovarajući na moje pitanje, puštajući da slušam sam sebe. Puštao me da slušam vlastitu stvarnost.

"Želiš da vjerujem da takav svijet postoji?" upitah ja žučljivo.

"Ponovit ću. Nije važno u što ja vjerujem", reče bogati otac.

"Važno je u što ti vjeruješ."

"U redu, u redu, u redu", rekoah ja. "Kad bi postojao svijet bez finansijskog rizika i svijet koji od mene ne zahtijeva novac da bih se obogatio, ja bih bio bogatiji no što mogu i sanjati. Ne bih se bojao. Ne bih se izgovarao da nemam novca ili da mogu doživjeti neuspjeh. Živio bih u svijetu beskrajnog obilja, svijetu u kojem mogu imati što god hoću. Živio bih u potpuno drukčijem svijetu - definitivno ne u svijetu u kojem sam odrastao."

"Kad bi takav svijet postojao, bi li bio vrijedan putovanja?" upita bogati otac.

"Naravno", odgovorih ja oštro. "Tko ne bi krenuo na takvo putovanje?"

Bogati otac slegnuo je ramenima u tišini i pustio me da promislim o vlastitim riječima.

"Želiš li reći da takav svijet postoji?" upitah ja opet.

"Ti trebaš odlučiti o tome. Ti možeš odlučiti kakav svijet postoji. Ja to ne mogu učiniti umjesto tebe", reče bogati otac.

"Ja sam prije mnogo godina odlučio za kakve svjetove želim da postoje."

"Jesi li pronašao svoj svijet?" upitah ja.

Bogati otac nije odgovorio na pitanje. Rekao je samo: "Sjećaš li se priče *Alisa s onu stranu ogledala*?"

Klimnuh glavom.

"Prije mnogo godina, i ja sam prošao s onu stranu ogledala. Ako vjeruješ da takav svijet postoji, tada možeš odlučiti da kreneš na drugu stranu ogledala. Ali krenut ćeš na taj put samo ako vjeruješ u mogućnost postojanja takvog svijeta. Ako ne vjeruješ da postoji, vidjet ćeš samo ogledalo i ostat ćeš s ove strane ogledala, gledajući svoj odraz kako gleda u tebe."

## *Moj odgovor sudionicima*

Kad sam tu priču ispričao sudionicima, svi su sjedili u tišini. Nisam znao je li im moj odgovor imao smisla. Bez obzira na to imao smisla ili ne, dao sam im priču iza priče. Zatim sam počeo zamatati odgovor, rekavši: "Tada je moje putovanje započelo. Nakon tog razgovora s bogatim ocem postao sam vrlo znatizeljan. Nekoliko godina razmišljao sam o onome što je rekao. Sto sam više razmišljao o tome, to se više ono što je rekao činilo mogućim. Kad sam bio u ranim tridesetima, znao sam da moram proširiti svoju stvarnost. Znao sam da su moji školski dani s bogatim ocem završili. Znao sam da me bogati otac ne može naučiti mnogo više niti mi dati daljnje odgovore sve dok ne odlučim promijeniti svoju stvarnost i započeti svoje putovanje. Daljnji odgovori neće mi pomoći. Trebao sam novu, proširenu stvarnost. Znao sam da je vrijeme da napustim gnijezdo, kako kažu. Nisam znao postoji li takav svijet, ali htio sam da postoji. Moje putovanje počelo je kad sam odlučio da je takav svijet moguć. S tom odlukom krenuo sam u potragu za takvim svijetom, svijetom u kojemu nema rizika i u kojem nije potreban novac da bi se stvarao novac. Umorio sam se od toga da se gledam u ogledalo i da mi se ne sviđa ono što vidim. Tada sam potražio svijet s druge strane ogledala."

Sudionici su i dalje sjedili u tišini. Mogao sam osjetiti da su neki od njih otvoreni prema ideji, dok se drugi bore protiv nje. Student je podigao ruku i rekao: "Dakle, vi ste povjerovali da takav svijet postoji? Želite li nam to reći?"

Nisam odgovorio na njegovo pitanje. Umjesto toga, nastavio sam s pričom. "Ubrzo nakon što sam odlučio da je takav svijet moguć, upoznao sam Kim i ispričao joj o putovanju na koje krećem. Iz nekog razloga, i ona se htjela ukrcati. Rekla je: "Pa, ono o čemu govoriš bolje je od stvarnosti kakvu ja sada imam - stvarnosti da radim na poslu cijeli život. Ne sviđa mi se moja trenutna stvarnost pa sam spremna potražiti novu."

Student koji je htio da mu odgovorim na pitanje napokon je spustio ruku i nastavio slušati. "Kim je bila prva žena koju sam

sreo, koja je bila voljna prihvatiti tako ludu pomisao. Oklijevao sam da joj kažem, ali ona se nije suprotstavila mojim idejama. Umjesto toga, danima je slušala dok sam joj pričao o svijetu za kojeg sam vjerovao da je moguć. Tada je počelo naše putovanje. Nije se toliko radilo o novcu, koliko o potrazi za drukčijim svijetom. Iskreno vam kažem da je potraga za tim svijetom potakla Kim i mene da ustrajemo.

Kad smo donijeli odluku, počeli smo s našim putovanjem kroz ogledalo. Znali smo da, kada krenemo na putovanje, moramo biti hrabri, ponizni, da moramo stalno učiti i to brzo, kako se lekcije pojavljuju, i što je najvažnije, da moramo širiti svoju stvarnost, jer znali smo da se to putovanje odvija samo u našim srcima i umovima. Znali smo da putovanje nema mnogo veze sa svijetom oko nas i da je isključivo vezano uz stvarnost unutar nas. Kad su vremena bila zaista loša, ta potraga za drukčijom stvarnošću, drukčijim svijetom održala nas je. Kad je putovanje počelo, znali smo da se nikada nećemo vraćati. Ta potraga za drugim svijetom nas je održala."

U prostoriji za seminar nastala je duga tišina. Iznenada, jedna studentica podigla je ruku u zrak i upitala: "Jeste li ga pronašli? Recite mi ako jeste. Ako postoji, i ja želim poći tamo. Ne želim provesti pedeset godina života radeći za novac. Ne želim provesti život tako da mi novac zapovijeda i u strahu da neću imati dovoljno novca. Recite mi postoji li drukčiji svijet."

Zastao sam na trenutak, isto onako kao što je bogati otac postupio sa mnom prije mnogo godina, dopuštajući im da oslušnu vlastitu stvarnost. "Na vama je da odlučite", odgovorio sam nakon duge tišine. "Nije stvar u tome u što ja vjerujem, već u što vi vjerujete. Ako smatrate da takav svijet postoji za vas, proći ćete kroz ogledalo. Ako ne, ostat ćete na ovoj strani ogledala, gledajući sebe kako gledate sebe. Kad se radi o novcu, vi imate moć odlučiti što je stvarno i u kakvoj stvarnosti želite živjeti." Seminar je završio. Većina sudionika bila je duboko zamišljena. Kad sam pospremio stvari u svoju aktovku, okrenuo sam se prema njima i rekao: "Hvala vam na pažnji. Hvala što ste slušali. Seminar je gotov."



## *Zaključno*

U jesen 1994. Kim i ja uzeli smo produženi godišnji odmor na Fijiu. Prijatelj nam je preporučio ovo malo ekskluzivno odmorište na malom privatnom otoku. Prije no što je sunce izašlo jednog jutra, član osoblja hotela pozdravio nas je u našoj luksuznoj kolibici. "Vaši konji su spremni", rekao je šaptom, uz osmijeh.

U tom trenutku na otoku smo bili peti dan. Napokon sam se opuštao i ulazio u harmoniju s polaganim, nježnim ritmom tog prelijepog otočkog raja, okruženog kristalno plavim vodama Pacifičkog oceana. Prošlo je devet godina otkad smo Larry, Kim i ja sjedili na planini Whistler, sjeverno od Vancouvera, Britanska Kolumbija, prekriveni snijegom, smrzavali se i stvarali planove za financijsku slobodu. Dok sam se penjao na konja, razmišljao sam o tom vremenu. Smještajući se u sedlu, razmišljao sam o tome koliko su stvari u našim životima sada drukčije. Nismo drhtali od hladnoće i nismo bili siromašni, bez novca. Što je još važnije od novca, sada smo bili slobodni. Nikada više nismo morali raditi.

Konji su polako napredovali duž puteljka koji je vodio usporedo s prelijepom plažom prekrivenom bijelim pijeskom, koja je okruživala otok. Iako još nisam vidio ništa jer je bilo



mračno, mogao sam čuti ocean udaljen samo nekoliko metara i vjetrić koji je dopirao s oceana, dok su konji polako hodali uskim puteljkom. Miris otočke zemlje i tropskih biljaka, u kombinaciji sa slanim zrakom, vratio me u moje djetinjstvo na Havajima, u vrijeme dok su Havaji još bili Havaji. Iako je to bilo kratko jahanje, sjećanja su premostila cijeli jedan život.

Nakon pola sata jahanja, član hotelskog osoblja zaustavio je konje i pomogao nam da siđemo na tlo. U blizini sam mogao vidjeti nekoliko svijeća koje su plesale na vjetru. Vodič nas je uzeo za ruke i nježno nas poveo prema svijećama. Svijeće su stajale na stolu s bijelim stolnjakom, u pijesku, samo nekoliko metara od blagog zapljuskivanja valova. Član osoblja posjeo je Kim i mene za jedini stol u najljepšem restoranu na svijetu. Čim smo sjeli, pojavio se drugi član osoblja s bocom omiljenog šampanjca moje supruge. Uz svjetlost svijeća, Kim i ja nazdravili smo jedno drugome i našem putovanju. Nikada u životu nisam toliko volio svoju prelijepu suprugu. Ostala je uz mene kroz neka od najtežih razdoblja u mojem životu. Nismo ništa govorili. Tiho smo posegli preko stola i uhvatili se za ruke, držeći u drugoj ruci čaše sa šampanjcem i pogledima rekli jedno drugom: "Hvala ti, volim te!" Uspjeli smo.

Kao po scenariju, sjaj sunca provirio je iza oceanskog horizonta i mogli smo vidjeti remek-djelo prirode koje nas je okruživalo. S jedne strane mogli smo vidjeti bujni zeleni otok koji se izdiže iz mora. Pred nama je bio čisti bijeli pijesak, a iza nas visoko zeleno drveće s pticama koje su počinjale s pjevom. Mirni plavi ocean prostirao se od plaže u daljinu pozdravljajući sunce. Činilo se da spaja sve stvari.

Konobar nam je donio doručak od svježeg tropskog voća dok smo sjedili u tišini, gledajući sunce kako se diže iz vode i polako osvjetljava ljepotu koja nas je okruživala. Osim konobara, mi smo bili jedini ljudi na tom mjestu. Vladala je savršena tišina, osim zvukova prirode. Nije bilo susjeda, automobila, šetača, glasne glazbe, mobitela. Što je najbolje, nije bilo nikakvog biznisa. Nije bilo sastanaka. Nije bilo rokova. Nije bilo budžeta. Biznis je nestao. Ispunio je svoju svrhu i prodali smo ga. Nismo imali ništa osim svoje slobode. Sve što

je postojalo u tom trenutku bili smo Kim i ja i neizreciva ljepota prirode, veličanstvena Božja kreacija.

Kad je sunce napokon izašlo, nešto je puklo u mojoj glavi. Vid mi se nije pomutio, samo se činilo da vibrira i zatim sam se kratko stresao. Bio je to mali potres, drhtaj koji je iznenada prostrujao mojim tijelom i dušom. Nešto se promijenilo u mojoj dubini. Od tog iskustva još sam se više opustio. Dok je toplina sunca počela stizati do nas preko vode, osjećaj ogromne zahvalnosti stvorio se u mojim grudima i proširio mojim tijelom. Prije nego sam to shvatio, moj kontekst potpuno se promijenio - prošao sam kroz ogledalo i sada sam jasno mogao vidjeti novi način života. Počeo sam plakati, ne od tuge, već od dubokog ushita zbog savršenstva, bogatstva i obilja koje je okruživalo ne samo Kim i mene, već sve nas.

Polako sam shvaćao da me previše vremena moj strah od toga da nisam dovoljno dobar i da nemam dovoljno imovine sprečavao da uvidim koliko obilje pruža život na zemlji. Shvatio sam da je moja osobna borba da se obogatim moja borba protiv straha od siromaštva. Također sam shvatio zašto je moj bogati otac uvijek govorio: "Tvoj te strah čini svojim vlastitim zarobljenikom. Tvoj te strah zatvara u tvoj ćeliju, zatvor koji ne propušta unutra božje obilje." Moj um otplovio je u mladost i mogao sam ga čuti kako govori: "Prečesto mislimo da smo sami i da sami moramo preživjeti. Prečesto vjerujemo da sami moramo obavljati posao da bismo preživjeli. Često nas uče da preživljavaju najsposobniji i da nećemo preživjeti ako nismo sposobni. To je način razmišljanja zatvorenika. Mnogi ljudi su financijski zatvorenici svojih strahova. Zato se čvrsto drže za slamke sigurnosti, postaju pohlepni i bore se za ostatke novca kao što se izgladnjeli psi bore za kost, umjesto da potraže financijsku slobodu.

"Pronalaženje vlastite slobode je lako. Sve što moraš učiniti jest da pogledaš i vidiš što Bog želi da se učini, i zatim učiniš ono što Bog želi darovima koje ti je dao. Ako ustraješ u tome, Božje obilje doći će u tvoj život. Svrha života nije zarađivanje za život. Pogledaj ptice, cvijeće i svu kreaciju prirode oko sebe. Ptice ne zarađuju za život. Ptice i druga Božja stvorenja

jednostavno čine ono što trebaju. Ako jednostavno vjeruješ u Boga i činiš ono zbog čega si poslan, Božje obilje bit će zauvijek s tobom." Bogati otac također je rekao: "Ne moraš raditi posao ptice, ona ga već radi." Rekao je to jer je vidio kako se previše ljudi natječe za posao, umjesto da potraže ono što treba učiniti. Rekao je: "Ako potražiš ono što treba učiniti i učiniš to, pronaći ćeš Božje obilje."

Kim i ja sjedili smo za našim stolićem na plaži još sat vremena. Po prvi puta u životu, shvatio sam što je bogati otac govorio. Nisam ga u potpunosti shvaćao prije toga. Još uvijek sam imao svoj osobni kontekst ili stvarnost u načinu na koji sam prihvaćao njegove riječi. Ali dok sam sjedio na toj plaži, napokon sam prošao kroz ogledalo i potpuno shvatio svojeg bogatog oca.

Vjetar je zapuhao s oceana i mogao sam čuti kako konji u daljini postaju nemirni. Bilo je vrijeme da pođu kući, a trebali smo poći i Kim i ja. Godinu dana kasnije, tiho sam sjedio u svojoj kolibi na planini i pitao se: "Što treba učiniti?" i "Što mogu učiniti?"

Kad me ljudi danas pitaju zašto i dalje radim, iako ne trebam novac, odgovaram riječima svojeg bogatog oca. Kažem: "Radim i dalje jer postoje stvari koje treba napraviti." Danas Kim i ja koristimo polugu onoga što smo naučili kako bismo učinili više onoga što treba učiniti. Ironija je u tome da što više koristimo poluge da učinimo ono što treba, postajemo sretniji i bogatiji.

Dobra vijest je to što ne morate ostaviti posao da biste učinili ono što treba učiniti. Ne morate za to otići u mirovinu. Pogledajte oko sebe i vidjet ćete što treba učiniti. Trebate samo činiti ono što je potrebno s darovima koje imate. Ako to učinite, otkrit ćete obilje, obilje koje oduvijek postoji za sve nas, a ne samo neke od nas.

Svoj posljednji dan na tom prelijepom privatnom otoku na Fijiu proveo sam sjedeći na plaži i ne radeći apsolutno ništa. Nisam se imao čemu vraćati, osim apsolutno novom načinu života, životu slobodne osobe. Stisnuo sam ruku Kim, poručujući joj koliko je volim, poštujem i zahvalio sam joj što je bila uz mene

na tom putovanju. Ne bih uspio bez nje. Prije no što smo pokupili ležaj i krenuli na večeru, mogao sam čuti kako bogati otac govori: "Mnogi mali ljudi provode život napadajući divove. Oni kritiziraju, tračaju i lažu o njima, dajući sve od sebe da ih unište. Oni vide ono što ne valja, umjesto onoga što valja kod diva. Zato ostaju mali. David je možda bio mlad i nije imao mnogo, samo običnu pračku, i bio je fizički manji od Golijata, ali David nije bio mala osoba." Bit ove knjige jest u tome da se u svakome od nas krije mala osoba, David i Golijat. David je mogao ostati mala osoba da je preuzeo kontekst male osobe i rekao: "On je veći od mene. Kako mogu napasti diva s običnom pračkom?" Umjesto toga, David je postao div izabравši da preuzme kontekst diva. Tako je pobijedio Golijata i sam postao div. I vi možete učiniti isto.

Zaključno, poluga je svugdje. Poluga je moć. Poluga se nalazi unutar nas, oko nas, a mi je i stvaramo. Sa svakim novim izumom, kao što je automobil, zrakoplov, telefon, televizija i World Wide Web, stvara se i nova vrsta poluge. Sa svakom novom vrstom poluge, stvaraju se novi milijunaši i milijarderi zato što oni koriste polugu, a ne uništavaju je niti zloupotrebljavaju. Uvijek imajte na umu da se moć poluge može upotrijebiti, zloupotrijebiti ili je se možete bojati. Kako ćete koristiti moć poluge u svojem životu ovisi o vama i samo o vama.

Hvala vam što ste pročitali ovu knjigu i zapamtite: imajte otvoren kontekst. Budućnost je vrlo svijetla i donijet će slobodu sve većem i većem broju ljudi.

## ***O Autorima***

### ***Robert T. Kiyosaki***

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

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

1994. godine, Robert je prodao svoj biznis i umirovio se u dobi od 47 godina. Tijekom svoje kratke mirovine, napisao je knjigu *Bogati otac, siromašni otac*. Uskoro nakon toga napisao je i *Kvadrant protoka novca bogatog oca, Vodič bogatog oca u investiranje* i *Bogato dijete, pametno dijete*. Sve knjige bile su na popisima uspješnica *Wall Street Journala*, *Business Week-a*, *The New York Timesa*, *E.Trade.com-a*, i drugih. Robert je također stvorio edukacijsku igru PROTOK NOVCA kako bi ljude naučio iste financijske strategije koje je njegov bogati otac godinama učio njega, iste strategije koje su mu omogućile da se umirovi u 47. godini života.

Robert često kaže: "Idemo u školu kako bismo naučili teško raditi za novac. Ja pišem knjige i stvaram proizvode koji uče ljude kako da novac radi za njih i kako bi mogli uživati u luksuzima ovog velikog svijeta u kojem živimo."

## *Sharon L. Lechter*

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

Sharon je sretno udana za Michaela Lechtera preko 20 godina i ima troje djece, Phillipa, Shelly i Williama. Dok su joj djeca odrastala, žustro se uključila u njihovu edukaciju i uvijek je zauzimala vodeće položaje u njihovim školama. Postala je vokalni aktivist u područjima matematike, računala, i učenja čitanja i pisanja. Bila je oduševljena kad se 1989. mogla pridružiti izumitelju prve elektroničke "pričajuće knjige" i pomoći u širenju industrije elektroničkih knjiga na multimilijunsko internacionalno tržište. Danas je pionir u razvoju novih tehnologija za vraćanje edukacije u živote djece. Kao koautor serijala knjiga Bogati otac i direktor CASHFLOW Technologies, Inc, sada fokusira svoj rad na polje financijske edukacije. "Naš trenutni edukacijski sustav nije sposoban držati korak s globalnim i tehnološkim promjenama u svijetu. Moramo podučavati mlade ljude vještinama, školskim i financijskim, koje će trebati ne samo za preživljavanje, već i za napredovanje u svijetu s kojim su suočeni."

Kao aktivan filantrop, Sharon "vraća" dug društvu kao volonter i kao donator. Vodi Fondaciju za financijsku pismenost, i direktor je odbora Dječje pomoći SAD za Arizonu, nacionalne organizacije formirane s ciljem iskorjenjivanja zlostavljanja djece u SAD-u. Kao aktivan član organizacije žena-predsjednica, uživa u kontaktima s drugim profesionalkama u cijeloj zemlji.

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

**RichDad.com**

**CASHFLOW Technologies, Inc**

CASHFLOW Technologies, Inc i richdad.com, rezultat zajedničkog rada Roberta i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter, stvaraju inovativne proizvode financijske edukacije.

Misija Kompanije jest:

**"Unapređivanje financijskog blagostanja čovječanstva"**

CASHFLOW Technologies, Inc, predstavljaju Robertovo učenje kroz knjige *Bogati otac, siromašni otac, Kvadrant PROTOKA NOVCA bogatog oca, Vodič bogatog oca u investiranje, Bogato dijete, pametno dijete* i *Umirovite se mladi i bogati*, društvene igre *PROTOK NOVCA 101, PROTOK NOVCA 202* i *PROTOK NOVCA za djecu*, kao i prateće kazete. Dodatni proizvodi su raspoloživi, ili su u izradi za ljude koji traže financijsku edukaciju koja će ih povesti putem prema financijskoj slobodi. Za najnovije informacije posjetite richdad.com ili kontaktirajte info richdad.com.

## **SAVJETNICI BOGATOG OCA**

*Savjetnici bogatog oca* je zbirka knjiga i edukacijskih proizvoda koji odražavaju stručnost profesionalnih savjetnika uz pomoć kojih su CASHFLOW Technologies, Inc i direktori Robert i Kim Kiyosaki i Sharon Lechter izgradili svoju financijsku slobodu. Svaki savjetnik je specijalist za neko područje B-I trokuta, poslovnih temelja koje podučavaju CASHFLOW Technologies, Inc.

**Kako biste naručili knjige, posjetite [www.richdad.com](http://www.richdad.com)**

**Sjeverna Amerika/Južna Amerika/Europa/Afrika:**

CASHFLOW Technologies, Inc.  
4330 N. Civic Center Plaza, Suite 101  
Scottsdale, Arizona 85251  
USA  
(800)3083585  
Fax: (480) 348-1349  
e-mail: [info@richdad.com](mailto:info@richdad.com)

**Australija/Novi Zeland:**

CASHFLOW Education Australia  
Reply paid AAA401  
PO Box 122  
Rosebery NSW 1445, Australia  
Tel: 1300 660 020 ili (61) 2 96628511  
Fax: 1 300 301 998 ili (61) 2 9662 8611  
e-mail: [info@cashfloweducation.com.au](mailto:info@cashfloweducation.com.au)



THE YOUNG  
RICH DAD



*Robert i Kim Kiyosaki, Fiji 1994. Napokon slobodni.*

**Ova knjiga govori o tome kako smo počeli ni iz čega  
i umirovili se finansijski slobodni za manje od deset godina.**

**Otkrijte kako i vi možete učiniti isto.**

**Ako ne planirate naporno raditi cijeli život...  
ovo je knjiga za vas.**

**Zašto se ne umirovite mladi i bogati?**

[www.richdad.com](http://www.richdad.com)

 **RichDad.com**

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

ISBN 953-236-041-7



9 789532 360417



**KATARINA ZRINJSKA**  
I. o. o. ZRINJSKA

**\*Klub prijatelja knjige**

[www.kz.hr](http://www.kz.hr)  
**042/241-899**