

BOHATÁ ŽENA

KNIHA URČENÁ ŽENÁM

Vezměte svou
finanční budoucnost
do vlastních rukou!

Kim Kiyosaki

Předmluva Robert Kiyosaki a Sharon Lechter



Bohatá žena

**Pro ženy, které se rozhodly stát se finančně nezávislé...
a nebýt závislé na manželovi, rodině, společnosti
nebo na vládě a nevyžadovat, aby se o ně někdo postaral**

Tahle kniha je určená vám, pokud:

- už nikdy nechcete kvůli penězům trávit bezesné noci
- chcete vzít do vlastních rukou svou finanční budoucnost
- vás už nebaví vyhlížet prince z pohádky
jste se rozhodly být skutečně nezávislé!



Šokující statistika! Věděly jste to?

- 47 % žen ve věku nad 50 let je svobodných.
- 50 % manželství končí rozvodem.
- Během prvního roku po rozvodu klesne životní standard ženy v průměru o 73 %.
- Ze starších lidí žijících v chudobě jsou 3 ze 4 ženy – a 80 % těchto žen nežilo v chudobě, když byl naživu jejich manžel.
- Přibližně 7 z 10 žen bude v určité době svého života žít v chudobě.

***„Tuhle knihu by měly číst všechny ženy. Právě
dnes, mnohem víc než kdy jindy, se ženy potřebují
vyznat v oblasti financí.“***

Donald J. Trump

Obsah

<i>Předmluva</i>	ROBERT KIYOSAKI	7
<i>Předmluva</i>	SHARON LECHTER.	9
<i>Úvod</i>		13
První kapitola	OBĚD S PŘÍTELKYNĚMI	27
Druhá kapitola	PŘÍTELKYNĚ . .	32
Třetí kapitola	MŮJ PŘÍBĚH	40
Čtvrtá kapitola	PŘED DVACETI LETY... NA OSTROVECH.	54
Pátá kapitola	NEJDE JEN O PENÍZE .	60
Šestá kapitola	„JÁ NEMÁM ČAS!“	72
Sedmá kapitola	CO ZNAMENÁ BÝT FINANČNĚ NEZÁVISLÁ?	84
Osmá kapitola	„NEJSEM DOST CHYTRÁ!“	94
Devátá kapitola	JAK ZMOUDŘET... CO NEJRYCHLEJI .	106
Desátá kapitola	„MÁM PŘÍŠERNÝ STRACH!“	113
Jedenáctá kapitola	JAK JSTE BOHATÁ? . .	125
Dvanáctá kapitola	„NEMÁM PENÍZE!“	137
Třináctá kapitola	JEŠTĚ NĚCO O PENĚZÍCH	150
Čtrnáctá kapitola	„MÉHO PARTNERA TO NEZAJÍMÁ!“	157
Patnáctá kapitola	PROČ JSOU ŽENY SKVĚLÍ INVESTOŘI .	171
Šestnáctá kapitola	„JSEM PŘIPRAVENA ZAČÍT!“	184
Sedmnáctá kapitola	DEVADESÁT PROCENT ÚSPĚCHU SPOČÍVÁ V TOM, ŽE SE NĚKDE OBJEVÍTE!	190
Osmnáctá kapitola	JDEME NA VĚC!	198
Devatenáctá kapitola	TŘI TYPY MUŽŮ/TŘI TYPY INVESTIC. .	210
Dvacátá kapitola	ČTYŘI HLAVNÍ ZÁSADY ÚSPĚŠNÉHO INVESTORA	222
Dvacátá první kapitola	DALŠÍCH PĚT ZÁSAD ÚSPĚŠNÉHO INVESTORA	235
Dvacátá druhá kapitola	„PŘEDLOŽTE MI PLÁN!“	248
Dvacátá třetí kapitola	NA PLNÝ PLYN	256
Dvacátá čtvrtá kapitola	VEČEŘE S PŘÍTELKYNĚMI – OSLAVA	265
<i>Úvaha na závěr</i>		271
<i>Slovníček</i>	273

Věnování

*Tato kniha je věnována mým rodičům
Winnie a Billu Meyerovým.*

ROBERT KIYOSAKI

Je rčení, které praví, že „Za každým úspěšným mužem stojí silná žena“ V mém případě je toto rčení naprosto pravdivé. Nikdy bych nemohl být tak úspěšný, jak jsem, nebýt mé manželky Kim. Občas si říkám, kde bych byl, kdybych ji neměl.

Když jsem potkal Kim, zaujala mě samozřejmě nejdřív její krása. Na první schůzce jsem zjistil, že nemá jen krásnou tvářičku. Že má i mozek. A že je velmi chytrá. Jak jsme se navzájem poznávali, uvědomoval jsem si, že její vnitřní stránka je mnohem krásnější než ta vnější, a zamiloval jsem se do ní. Pokud existuje to, co se nazývá duchovní partneři, pak věřím, že já jsem svou duchovní partnerku našel.

Tehdy byly dost těžké časy a já jsem zjistil, že je to silná osobnost. Měla hodně vnitřní síly, která nám pomáhala zvládat i tu nejobtížnější dobu, které jsem musel čelit, a pochybuji, že bych ji bez ní překonal. Mnohokrát nastala situace – v dobách, kdy jsme neměli peníze, střechu nad hlavou ani žádné auto – kdy mě podržela a já se mohl vyplakat jako malý kluk. Ona byla ta statečná, ta základna, ta, která ve mně stále věřila, i když jsem já už v sebe věřit přestával.

Tak jako většina párů jsem se i my občas pohádali a vedli spolu spory. Určitě jsme nevedli takový život, jako Ozzie a Harriet. Na těch těžkých časech – na výhrách a prohrách, na omylech – však bylo krásné, že z mé lásky ke Kim se zrodila úcta. Je to výrazná osobnost. Nepotřebuje, abych se o ni staral. Je moderní, skvělá, zábavná, bohatá, laskavá, milující, nádherná a nezávislá.

Když spolu hrajeme golf, odpaluje míčky tak, jako muži. Nevyžaduje ani neočekává žádné úlevy jen proto, že je žena. A je pravda, že mě velmi často vyřadí a dosáhne většího skóre. Ale bohudík mi to nijak nepředhazuje.

Když jsem se s ní seznámil, měl jsem jen spoustu dluhů, záplavu špatných vlastností, velké životní lekce a svůj sen. Byla ochotna spojit se mnou svůj život, i když jsem nic neměl, a umožnit mi, abych mohl svůj sen uskutečnit. Dnes jsem ušli už dlouhou cestu od počátečních snů a žijeme sny, které přesahují i tu nejbujnější fantazii.

Vím, že si mě nevezala pro peníze, protože když jsme se seznámili, žádné jsem neměl. V oblasti investic jsem věděl jen to, co mě naučil můj *bohatý táta*. Ona se do téhle oblasti pohybovala jako ryba ve vodě. Dnes je mnohem lepší investor, než já, a dojednává mnohem větší kontrakty, než jaké jsem kdy uzavřel. Je to žena, která se vypracovala sama. Je to *bohatá žena*.

Proto jsem hrdý na to, že mohu napsat předmluvu k první z jejích mnoha knih. Splňuje mou představu o ideální moderní ženě – zábavné, milující, laskavé, krásné, nezávislé, chytré a bohaté. V oblasti peněz a investic vždy ví, o čem mluví. Sledoval jsem, jak se vypracovala z mladé dívky, která nevěděla nic o penězích a investicích, v bohatou ženu představující v této sféře výraznou osobnost. Kim dělá to, co říká. A jsem nesmírně rád, že jsem mohl napsat předmluvu ke knize mé nejlepší přítelkyně, mé obchodní partnerky a mé manželky Kim.

SHARON LECHTER

Kim je má přítelkyně a obchodní partnerka už více než deset let. Je mi ctí, že mě požádala, abych napsala tuto předmluvu, a jsem velmi ráda, že mám možnost podílet se o své zkušenosti s Kim a s jejím zaníceným přístupem.

Mnoho lidí si okamžitě pomyslí, že pro Kim je snadné investovat, protože je Robertovou manželkou. Často slyšíme větu, „To pak není žádný problém!“ Ale je-li žena vdaná za někoho tak známého a charizmatického, je pro ni mnohem těžší dopracovat se sama k nezávislosti a úspěchu. Kim stála vždy po Robertově boku a cestovala s ním po světě s cílem vzdělávat lidi v oblasti peněz a investic, a to už více než dvacet let. Během té doby se také zaměřovala na realizaci vlastních investičních plánů a současně budovala impérium mající hodnotu mnoha milionů dolarů.

Mohu upřímně říct, že Kim je opravdu výrazně nezávislá žena, a její touha pomáhat jiným ženám získat finanční nezávislost je základem její duše. Kim by si mohla bez problémů užívat „spokojený život“, který jí zaručují úspěchy naší společnosti a její další investice. Ale namísto toho se v době, kdy začala být finančně nezávislá, rozhodla zasvětit své úsilí povzbuzování dalších žen a vést je k tomu, aby získaly kontrolu nad svým životem z hlediska financí.

Když jsme zahájili činnost společnosti Rich Dad Company, věděla jsem stejně jako Kim, že nejlepším způsobem, jak vybudovat základy projektu Rich Dad (Bohatý táta), bude zaměřit se na Roberta a udělat z něho mluvčího společnosti. Byl, je a i nadále bude „celebritou“ a nejlépe prodávaným autorem píšícím

pod hlavičkou Rich Dad. A já i Kim ho s radostí podporujeme „v pozadí“ při vytváření společnosti takové, jaká dnes je. Více než dvacet tři titulů knih spojených s projektem Rich Dad bylo přeloženo do více než čtyřiceti pěti jazyků, produkty společnosti Rich Dad se prodávají v devadesáti šesti zemích a knihu *Rich Dad Poor Dad* (Bohatý táta, chudý táta) mají The New York Times na seznamu bestsellerů už déle než pět let. A my teď jasně cítíme, že nastal čas, abychom naší společnosti a sami sobě stanovili nové cíle.

V průběhu loňského roku Robert mnohokrát říkal mně a Kim, „Oběma vám děkuji. Obě jste mi pomohly uskutečnit mé sny a teď je řada na vás. Je načase zaměřit se na to, co zajímá vás.“ Projekt *Rich Woman* (Bohatá žena) započal touto knihou o ženách a investování a společně s Kim plánujeme rozšíření daného tématu na další knihy pod hlavičkou Rich Woman. Koncem tohoto roku odstartujeme projekt Rich Family (Bohatá rodina), a to knihou, kterou právě píšete.

Nadšení Kim je výzvou všem ženám k tomu, aby se staly finančně nezávislé. Mou touhou je pomáhat rodičům vést děti tak, aby dokázaly nejen přežít, ale i dosáhnout úspěchu ve finančním světě, s nímž se denně setkáváme.

Až budete tuhle knihu číst, zřejmě se poznáte v některé z charakteristik, které v ní Kim uvádí. Zabývá se mnohými výmluvami, kterými ženy sobě a ostatním odůvodňují, PROČ nejsou schopny investovat.

„Můj manžel se o mě postará.“

„Mám příliš náročnou práci.“

„Chci být při práci něčím prospěšná.“

„Nemám čas.“

„Nemám peníze.“

„Nejsem na to dost chytrá.“

„Mé děti mě potřebují.“

„Nechci si přidělávat práci.“

Kim se na všechny tyto výmluvy zaměřuje a radí, jak je můžete překonat.

Určitě jste se nevdávala s tím, že se někdy rozvedete. Mnohé ženy setrvávají v nešťastném a nedobřém vztahu jen kvůli penězům.

V zaměstnání platí, že čím jste úspěšnější, čím víc máte práce a tím méně času máte na další aktivity. A čím úspěšnější budete v oblasti investic, tím větší volnost získáte. Vaše investice budou pilně pracovat za vás, namísto abyste vy pilně pracovala za peníze.

Během několika posledních týdnů jsem ztratila otce a jednoho blízkého přítele. Má matka i má přítelkyně se teď cítí samy a mají strach z budoucnosti. Obě jsou to velmi bystré ženy a než se vdaly, tak chodily do práce. Nyní se znovu učí, jak si obstarat peníze. To jen jasně ukazuje, proč se ženy musí naučit investovat.

Život nám všem přináší neočekávané a nevitane změny. Tato kniha vám ukáže, jak se můžete v jakékoli složité situaci spolehnout samy na sebe. Bez ohledu na to, odkud pocházíte, jaké máte vzdělání, kolik peněz právě máte nebo jaké jsou vaše případné výmluvy, vám tahle kniha ukáže, jakou odvalu je třeba projevit při změně svého života.

Jak lépe se něco naučíte než prostřednictvím zkušeností? Kim vám zde ukazuje, jakým obavám musela čelit, když začala podnikat v oblasti investic, jak své obavy překonala a jak si nakonec vybudovala vlastní finanční říši, která je na společnosti Rich Dad nezávislá. Nezáleží na tom, zda jste matka, která se nedávno rozvedla, nebo svobodná žena čelící vidině osamělého stárnutí, vdova nebo šťastně vdaná manželka snažící se sehnat dostatek peněz na důchod. Nejste sama.

První krok bývá většinou nejtěžší. Ovládnutím své finanční budoucnosti naleznete sebedůvěru, která vám pomůže ve všech oblastech života. A díky většímu sebevědomí zjistíte, jak být svobodná a jak můžete dělat a mít vše, co chcete.

Proč je kniha určena výhradně ženám?

Ve světě investic platí otázka, *jak investovat* – jak koupit nájemní nemovitost, jak vybírat akcie nebo jak mít dobrou návratnost svých investic – a platí stejně pro ženy, jako pro muže. V oblasti akcií, obligací nebo nemovitostí není nijak rozhodující, zda je to muž, či žena, kdo něco kupuje, prodává, vlastní, přetváří nebo najímá.

Proč je tedy zapotřebí nějaká kniha o oblasti investic, která je určena výhradně ženám?

Odpověď zní – protože *pokud jde o peníze*, jsou muži a ženy jiní, a to z hlediska historického vývoje, psychologie, psychiky a emocí.

Tyto rozdíly jsou hlavním důvodem, proč mnoho dnešních žen tápe v temnotách, když se dostanou do sféry peněz a investic. A tyhle rozdíly jsou tím, co odděluje obě pohlaví, a také jsou důvodem, proč je tato kniha věnována ženám.

Nesnáším, když mi říkají, co mám dělat!

Podtitul této knihy *Vezměte svou finanční budoucnost do vlastních rukou* mi jde ze srdce. Jednou odpoledne jsme se s manželem Robertem sešli s několika přáteli na oběd a zrodil se přitom námět této knihy. Titul byl jasný – *Bohatá žena*. O podtitulu jsme tehdy ještě neměli jasno. U stolu padlo několik návrhů.

Pak se na mě Robert obrátil a zeptal se mě: „Řekni mi, co tě žene k tomu, že chceš být finančně nezávislá? Není to pro tebe nic nového, protože to v tobě bylo vždycky. Vychází to z tvé

podstaty. Jaký je ten důvod? Jaký je základ toho, že musíš být za každou cenu schopna dokázat všechno sama? Řekni mi, co tě k tomu žene."

Vedle mě seděla má přítelkyně Suzi. Jsme si v mnohém velmi podobné. A to tak moc, že jsem se na sebe podívaly a téměř současně pronesly větu, „Já prostě nesnáším, když mi říkají, co mám dělat!“ A obě jsem ihned rozjely improvizaci na téma, jak to nemůžeme vystát, a uváděly jsme příklad za příkladem, abychom ukázaly, kolikrát nám lidé říkali, co máme dělat, a jak jsme na to reagovaly a proč už nikdy nikomu nedovolíme, aby nám diktoval, co máme v životě dělat.

(Vím, že existuje spousta žen, které přesně chápou, o čem mluvím. A patříte mezi ně možná právě vy.)

Pak jsme přestaly mluvit, já se rozhlédla kolem sebe a všichni mlčeli a všichni se usmívali. „Tak se zdá, že ten podtitul už máš,“ řekl Robert.

Když jsem byla mladá

Není to pro mě nic nového. Vím, že mám problém s poslušáním příkazů, a to už od dob, kdy jsem chodila do školky. Nikdo jiný z mé třídy netrávil tolik času venku v hale. Dnes se tomu říká „přestávka“. Nechtěla jsem po obědě spát, chtěla jsem si hrát s kamarády - venku v hale. Chtěla jsem malovat prsty a nechtěla jsem poslouchat pohádku - chtěla jsem být v hale. A prosím, nenuťte mě jíst to odporné jídlo v jídelně - jasně, už jdu ven do haly.

Během studií na univerzitě mě *dvakrát* vyhodili z práce, kterou jsem si přivydělávala - *dvakrát* ze stejného místa! Důvodem nebyla lenost nebo neschopnost, právě naopak. Ale můj vrozený instinkt se nedal potlačit. Byla jsem příliš nezávislá a v jednadvaceti jsem měla samozřejmě na všechno odpověď. A když se to spojilo s neochotou poslouchat příkazy, nevznikl z toho dobrý recept na mé budoucí působení v dané společnosti.

Tahle záležitost mě poznamenala natolik, že když mi někdo rázně řekl, že mám něco udělat, tak i když jsem věděla, že je to vážně to nejlepší, co můžu udělat, neudělala jsem to, protože jsem nechtěla, aby mi někdo říkal, co mám dělat.

Způsobilo mi to v životě celou řadu problémů... a dovedlo mě to k tomu, že jsem se rozhodla být naprosto nezávislá, a to hlavně ve finanční oblasti.

Možná znáte rčení, které praví, že „Ten, kdo má peníze, stanovuje pravidla“ Já to chápu tak, že člověk, který má peníze, může ostatním říkat, co mají dělat. A proto jsem se tehdy rozhodla stát se tím, kdo pravidla stanovuje, nikoli tím, komu se říká, co má dělat.

Hlouposti, které ženy dělají

Jednou odpoledne vešel Robert do pokoje a našel mě tam, jak ječím na televizi: „Prober se! Nebuď blázen! Přestaň se chovat jako hloupá holka! Vzchop se!“

Robert se tomu smál. „Copak to dávají?“

Naprosto zničeně jsem odpověděla: „Přivádí mě k šílenství, když vidím, jak ženy provádějí naproste hlouposti, když jde o peníze! Tahle žena se ptá úplně cizího člověka, který se v televizi staví do role finančního poradce, co má dělat s několika tisíci dolary, které si ušetřila. On jí radí špatně a ona jen řekne, Já vám moc děkuji. Přesně tak to udělám.“ Taková hloupost! Je skvělým příkladem toho, jak ženy v případě peněz a investic jednají často naprosto stereotypně.“

„Ta ti pořádně zahrála na nervy,“ řekl Robert a usmál se. „Třeba si ženy jen neuvědomují, co dělají. Teď máš šanci jim to objasnit.“

Seznam pošellosti

Tohle mi vážně zahrálo na nervy. My ženy skutečně

Mým cílem je zdůraznit, jak důležité je být připravena na vše, co se může stát. A povzbuzuji vás, abyste se pravdivě podívali, na kom nebo na čem jste závislé ohledně své finanční budoucnosti.

děláme v životě určité nepochopitelné hlouposti – a všechny se točí kolem peněz. Já si myslím, že nastal čas, abychom byly v téhle věci konečně trochu chytřejší.

Chci tím říct, že ženy jsou hloupé? Ani náhodou. Nic nemůže být dál od pravdy. Říkám tím, že děláme jisté neuvěřitelně pošetilé věci. A většina z těchto pošetilostí se přímo týká peněz.

Tady je seznam několika pošetilostí, které dělají mnohé ženy, pokud jde o peníze.

- Vdáváme se kvůli penězům.
- Setrváváme v nefunkčním manželství nebo vztahu, protože se bojíme, že jinak bychom to samy finančně nezvládly.
- Necháváme na muži veškerá zásadní finanční rozhodování.
- Přijímáme mýtus tvrdící, že muži se umějí lépe pohybovat v oblasti financí.
- Přijímáme mýtus tvrdící, že muži se umějí lépe pohybovat v oblasti investic.
- Nezpochybňujeme mužova rozhodnutí týkající se financí, protože nechceme jít do střetu a urazit jeho ego.
- Přijímáme finanční rady od údajných „expertů“, protože si myslíme, že nejsme dost chytré.
- Jsme zticha, aby byl doma klid.
- Příliš dlouho váháme (přinejmenším v oblasti financí), protože jsme pohodlné.
- Zaostáváme za mladšími ženami..., protože jsme příliš nerozhodné.
- Doufáme, že se muž změní.
- Spokojujeme se s dobrým životem, ačkoli bychom ve skutečnosti chtěly, aby byl skvělý.
- Když se muž ztratí, nezeptá se, kudy má jít dál..., a my ho následujeme.
- Prodáváme se za nízkou cenu.

- Jsme smířeny se všemi nevýhodami v zaměstnání, jen když dostaneme plat.
- Cítíme se provinile, máme-li pracovat přesčas, protože bychom se měly věnovat dětem.
- Mine nás povýšení, které si zasloužíme..., a my zůstaneme dál.
- Nastoupíme za nižší plat než naši mužští kolegové a často skončíme tak, že děláme jejich práci.
- Nemůžeme jít na fotbalový zápas nebo na vystoupení, na kterém účinkují naše děti, protože musíme pracovat.
- Často hledíme do budoucnosti a myslíte si, „Snad někdy...”

Většina z nás se jedné nebo více hloupostí z tohoto seznamu dopustila. A samotného dna dosáhneme tehdy, když ve jménu peněz prodáme i svou duši. Opravdový zločin je situace, která nás připraví o sebeúctu, sebedůvěru a pocit vlastní hodnoty.

Ano, tahle kniha je o ženách a investicích, ale ve skutečnosti není jen o tomhle. Je o tom, jak má žena vzít do ruky vlastní život. Je o důstojnosti. Je o sebeúctě.

Muž, rodina, společnost nebo vláda

Původní podtitul této knihy zněl „Pro ženy, které chtějí být finančně nezávislé..., a nebýt závislé na tom, zda se o ně postará muž, rodina, společnost nebo vláda“. A to je pravá podstata toho, o co v mé knize jde. V průběhu dějin se od žen očekávalo a byly vedeny k tomu, aby byly finančně závislé na někom jiném, pokud mají být nějak zabezpečeny. Ocitnout se dnes v této pozici může být dost nebezpečné. Teď je naprosto jiná doba.

Muž

Z historického pohledu je zcela nemožné mluvit o mužích, ženách a penězích, aniž bychom se zmínili o sexu. Sex, peníze a ženy jsou úzce propojené věci a my často ani nevní-

máme, jak se navzájem ovlivňují, protože jsme byly po celé generace vychovávány, abychom to přijímaly jako určitý společenský standard.

Když je nám šestnáct, a někdy i dříve, tak si my ženy, tedy dívky, začneme uvědomovat, jak obrovskou moc máme nad muži – moc sexu. Zatímco většina pubertálních hochů jsou nemotorná a přihlouplá stvoření chovající se jako štěňata na vratkých nohách, my dívky si začneme všimnout, že se na nás kluci i muži najednou dívají nějak jinak... dívají se na nás očima sexu. A i když jsme ještě hodně mladé, často si všimneme, že se na nás dospělí muži usmívají, někteří zapískají, jiní nám činí zjevné návrhy a další jen zírají a slintají.

Určitě si každá z nás vybaví „tu holku“ ze třídy, která byla mnohem „vyspělejší“ než ostatní. V mé třídě to byla dívka jménem Melody. Když jí bylo čtrnáct, věděla, že je něčím jiná, že má nad ostatními dívkami určitou *výhodu*, a vychutnávala si svou právě objevenou sexualitu. A na střední škole se kolem ní tvořil dav. Věděla, jak přilákat veškerou pozornost, kterou od mužů vyžadovala.

Až teď si uvědomuji, že Melody je výjimkou potvrzující pravidlo. Ale pokud jsme upřímné, stejně si musí většina z nás přiznat, že přesně ví, jak mocná bývala naše mladistvá sexualita. Malý flirtik se dal rozvíjet do nekonečna.

Právě potřeba sexu, kterou muži mají, dává nám ženám už odmala tak neobyčejnou moc a začíná utvářet náš pohled na to, co máme dělat a jak jednat, abychom v tomhle světě dostaly, co chceme. A tohle pravidlo funguje... dokud jsme mladé a sexuální přitažlivé. Ale čas kvapí a věci se mění.

Bod zlomu

Je mi čtrnáct let. Vracím se domů ze školy, vejdu do dveří a slyším, jak se maminka v jídelně baví se svými nejlepšími přítelkyněmi. Jak se k nim blížím, zahlédne mě maminka koutkem oka a naznačí mi, abych tam nechodila a nerušila je. Jdu

do kuchyně dát si svačinu. Když vyndávám z ledničky krabici s mlékem, zaslechnu nechtěně jejich rozhovor.

Je zjevné, že mamčiná přítelkyně Gloria je velmi nešťastná. „Já věděla, že máme problémy,“ řekla. „Ale myslela jsem si, že kvůli dětem mě neopustí.“

„A co ti řekl?“ zeptala se maminka.

„Řekl, že se schází s nějakou ženou ve městě – mnohem mladší ženou – a to už celý rok,“ odpověděla Gloria. „A tvrdí, že se s ní cítí jako hrdina. Takže je jasné, že se mnou se cítí jako ubožák.“

„Tys o té jeho avantýře věděla?“ zeptala se maminka.

„Upřímně řečeno jsem měla pocit, že se něco děje, ale vlastně jsem to ani vědět nechtěla. Jen jsem doufala, že je to jen úlet a že brzy bude zase všechno tak, jako dřív.“

„Takže kdesi v hloubi jsi to tušila?“ pronesla maminka.

„Ano, tušila jsem to. Jen jsem si to nechtěla přiznat,“ pokývala Gloria. „Naše manželství příliš dobře nefunguje už několik let. Po těch letech máme čím dál tím méně společného. On měl svou kariéru a já měla děti. On jezdil na služební cesty a já seděla doma.“

„Tak když vaše manželství nefunguje a ty víš, že má nějakou jinou, proč v něm zůstáváš?“

„Kvůli dětem,“ odpověděla rychle Gloria.

„Kvůli dětem?“ zeptala se překvapeně maminka. „Glorie, ale děti jsou už dospělé. Tvůj syn právě ukončil vysokou školu. V tom musí být ještě něco jiného.“

Gloria chvíli váhala a pak tiše řekla: „Neopustila jsem ho kvůli penězům. I když už dlouho není naše manželství nic moc, byla jsem aspoň finančně zabezpečená. Děsilo mě pomyšlení, že bych se musela starat sama o sebe. Už dvacet let jsem nechočila do práce. Nevím, jestli bych to sama zvládla. Je pravda, že naše manželství se už celé roky rozpadá, ale já jsem byla vděčná za to, že jsem alespoň finančně zajištěná.“

Slyšela jsem, jak Gloria začala plakat. „Já prostě nevím, co mám dělat. Má strach si přiznat, že je mi čtyřicet pět let, jsem

sama a musím se o sebe postarat. Nikdy mě nenapadlo, že bych se mohla dostat do takové situace.”

Vrátila jsem krabici mléka do ledničky a šla do svého pokoje. Jak jsem stoupala po schodech, uslyšela jsem, jak maminka přítelkyně říká: „Já prostě nevím, jestli se o sebe dokážu postarat, abych měla nějaké peníze.“ Ta slova mě doslova provokovala.

Pomyslela jsem si: „Tahle žena žije v ponižujícím manželství a smířila se s tím, protože je závislá na svém manželovi, který ji zabezpečuje.“ V tu chvíli jsem si uvědomila, že život nemusí být jen pohádkou se šťastným koncem, jak jsem si myslela. Vzpomínám si, že toho dne jsem učinila jedno zásadní rozhodnutí a udělala jsem si z něho své vlastní motto.

„Nikdy v životě nebudu závislá na muži ani na nikom jiném v otázce svých financí.“

A tohle rozhodnutí mě provázelo celým životem.

Je načase provést změnu

Nemyslete si prosím, že mám něco proti mužům. Já muže miluji. Jenom na nich nechci být finančně závislá. A stejně je na tom dnes spousta žen.

Velmi často se setkávám se ženami, kterým bylo čtyřicet, padesát let, jsou rozvedené a zápasí o svou existenci. Je to stále stejný příběh – „Byly jsme tak šťastné, když jsme byly mladé. Pak jsme zestárly. A on nás opustil kvůli mladší ženě. Poprvé v životě se o sebe musíme postarat.“

Já jsem měla velké štěstí. Moji rodiče se mi stali skvělými vzory pro manželství. Žili spolu víc než padesát let a já si je беру za vzor, protože mě naučili, jak mít láskyplné a trvalé manželství plné vzájemné úcty.

Mnoho manželství však bohužel zkoušce času neodolá. Počet rozvodů stoupá a rozvádí se jedno ze dvou manželství. Já neříkám, abyste počítaly s tím, že se rozvedete. Já říkám, abyste uvažovaly realisticky a finančně se zabezpečily, bez ohledu na to, co se stane. Glorie žádný „plán B“ neměla. Měla jen jeden

plán - zůstat za každou cenu vdaná výměnou za pohodlný materiální život.

Využívání mládí a sex-appealu k získání pozornosti a vlivu potřebného k tomu, abychom měly to, co chceme, u většiny z nás velmi dobře fungovalo, když nám bylo dvacet, třicet let, ale už to neplatí k dosažení toho, co chceme, je-li nám čtyřicet, padesát nebo šedesát. Úvahy říkající, že muži se změní, jsou ztrátou času. Je načase, aby se změnily ženy. Co hrálo v náš prospěch, když jsme byly mladé, ztrácí se zvyšujícím se věkem svou účinnost. Pro mnohé z nás nastala doba, kdy je třeba tento přístup změnit. A peníze hrají v této rovnici klíčovou roli. Když jsme byly mladé, dodával nám moc sex, jakmile začneme stárnout, převezmou hlavní roli peníze.

Krásně to vyjádřila Katherine Hepburnová, když řekla:

„Ženy, kdybyste měly volit mezi penězi a sex-appealem, vyberte si peníze. Až zestárnete, stanou se peníze vaším sex-appealem.“

Doba se mění v mnoha směrech a my ženy se musíme měnit s ní. A právě to nabízí tato kniha - je to mapa ukazující cestu ke změně. Pokud jste přesvědčeny, že vaší nejlepší finanční strategií je to, že se o vás muž postará až do smrti, pak vám přeji hodně štěstí. Pro nás ostatní, které jsme ochotny provést změny v životě, které chtějí mít svůj život ve vlastních rukou a které pro připraveny dát se do akce, nabízím tuto alternativu.

Rodina

Některé z nás mají tu výhodu, že se mohou spoléhat na majetek své rodiny, který je provází celým životem. Ale těchto případů není určitě většina. Některé mé přítelkyně se teď starají o své rodiny, namísto aby se rodiny staraly o ně. Jedna má známá z Honolulu začala pečovat o nemocnou matku, která je doma a nedokáže se o sebe postarat, takže jí dcera zajišťuje

hlavní péči. Je to nejen finančně velmi nákladné, ale má známá navíc přichází o značnou část svého platu, protože se kvůli péči o matku nemůže věnovat zaměstnání na plný úvazek.

Moje další přítelkyně platí osm tisíc dolarů za to, že se o její matku starají v pečovatelském domě. A nikdy nečekala, že se do takové situace může dostat.

Jedna paní ze Scottsdale nedávno zdělila po smrti své matky rodinný dům. Rodiče té paní v něm žili třicet let. Problém byl v tom, že dům získal za třicet let takovou hodnotu, že ona paní společně s ním zdělila i nesmírně vysoký daňový výměr na nemovitost. Tak velkou částku nebyla schopna zaplatit, a proto musela rodinný dům prodat, aby mohla zaplatit daně, takže jí nakonec z dědictví nezbylo vůbec nic.

A uvedu ještě jeden příběh, který mi nedávno vyprávěla žena jménem Susan, a já upozoruji, že je čím dál tím běžnější. Otec Susan nahromadil během svého života značné jmění při obchodování s nemovitostmi a akciemi. Susanina matka zemřela a otec se znovu oženil. Pak ale vážně onemocněl a když byl v nemocnici a měl už smrt na jazyku, jeho nová manželka zanesla do závěti dodatek, že všechen jeho majetek zdědí její rodina. Naprosto z poslední vůle vyškrtla Susan, jejího bratra a sestru. Když Susanin otec zemřel, nedostala Susan z otcova jmění nic.

Těmito příklady ze života nechci trvat na tom, že se všechno může nějak zvrtnout. Chci tím zdůraznit, jak je důležité být připravena na všechno, co by se mohlo stát. A mít dost odvahy otevřeně si přiznat, na kom budete ve své finanční budoucnosti závislé.

To, co se dnes děje v rámci společností a vlád, zcela jasně osvětlí důvody, proč není závislost na rodině v otázce finanční podpory zřejmě tou nejlepší volbou.

Společnost nebo vláda

31. října 2005 vyšel *TIME Magazine* a na obálce se skvěl obří titulek - *Velká důchodová loupež*. A podtitulek zněl: „Miliony Američanů, kteří se domnívají, že si budou užívat výhodných

důchodů, čeká NEPŘÍJEMNÉ PŘEKVAPENÍ. Jak korporace vykrádají lidem kapsy - s pomocí Kongresu“ Článek vysvětloval, jak americké společnosti využily nebo doslova ukradly penze lidí, kteří pro ně pracovali. Vládní legislativa umožnila společnostem velmi jednoduše obejít sliby, které daly svým zaměstnancům, aby si tak zajistily měsíční vyplácení důchodů a lékařského pojištění pomocí důchodového zabezpečení svých zaměstnanců.

Ve článku se dále uvádělo - „TIME při svém zkoumání došel k závěru, že dávno předtím, než dnešní pracující Američan dosáhne důchodového věku, politická rozhodnutí Kongresem podporovaných korporálních a jiných zájmů postihujících pracující doženou miliony starších Američanů - *z nichž tvoří většinu ženy* - do chudoby, další miliony se dostanou na samý okraj obživy a důchodová léta prožije téměř každý člověk, s výjimkou boháčů, ve značné bídě.“

A když jsem tenhle článek četla, upoutala mou pozornost především následující fakta. Jeho autor uváděl pět ukázkových případů lidí, kteří se stali obětí problému zvaného penze. A všech pět rozborů se týkalo výhradně žen. Jedna devětašedesátiletá paní přišla o 1200 dolarů, které jí byly měsíčně vypláceny šekem od doby, kdy se její manžel zabil při výkonu svého povolání. Ta paní dnes sbírá hliníkové plechovky, aby si přivydělala šedesát dolarů měsíčně navíc a byla tak schopna přežít.

Další žena, které bylo šedesát let, pracovala celých třicet pět let pro společnost Polaroid, kde začínala u přepážky a vypracovala se na výkonnou členku správní rady. Podílela se na plánu zaměstnaneckých akciových podílů. Do tohoto plánu odváděla osm procent svého platu s nadějí, že z podílu pak bude mít po odchodu do důchodu tisíce dolarů. Podíly společnosti však ztrácely svou hodnotu a vzhledem k nesprávným obchodním krokům a zásahům Kongresu přišla tahle žena o částku pohybující se od sto po dvě stě tisíc dolarů. V té době ještě stále čekala, že jí budou v penzi vypláceny desetiti-

síce dolarů. A když všechno skončilo, dostala jednorázově šek na čtyřicet sedm dolarů.

Oněch pět žen, jejichž příběhy byly v článku popsány, se domnívalo, že si budují finanční zabezpečení na důchodová léta, a dnes jsou nuceny bojovat s chudobou. Je to strašlivé. A neobjevují se sebemenší náznaky, že by se v budoucnosti měl penzijní systém nějak podstatně změnit. Zjevně se z něho už stala věc minulosti.

A tohle se nestává jen ženám, stává se to i spoustě manželů a rodinných příslušníků. Tahle krize postihuje všechny, bez ohledu na pohlaví.

Takže opakují, že je dobré zvážit, chcete-li se ve sféře financí spoléhat výhradně na svého manžela nebo na rodinu.

A vláda – pokud jde o vládu, pak je třeba říct, že v úpadku je jak systém sociálního zabezpečení, tak systém lékařského zajištění. Nevím, zda se někdy podaří tenhle problém vyřešit. Většina výzkumů naznačuje, že muži a ženy, kterým je dvacet až třicet let, si už uvědomují, že v době důchodu jim nebude sociální ani zdravotní pojištění schopno zajistit spokojený život. A pokud jde o důchodové plány, ani tam vláda nedokáže dostát slibům, které dala lidem přispívajícím na sociální a zdravotní zabezpečení po celou dobu výkonu jejich zaměstnání.

Je to vaše volba

Do budoucnosti je tu tedy manžel, rodina, společnost nebo vláda... ale já bych se na to *nespoléhala*. Nevsadila bych celou svou finanční budoucnost na něco, nad čím nemám naprostou kontrolu.

Stačí prostě jen učinit rozhodnutí – chci být v otázce financí nezávislá, nebo chci být na někom závislá? Je to vědomé rozhodnutí. Pokud si zvolíte finanční *závislost*, pak mějte na paměti, že souhlasíte s tím, aby byl za vaše finanční zajištění odpovědný někdo jiný... a přijměte dobré i nedobré následky, které s tím souvisejí.

Jestliže se naopak rozhodnete pro finanční *nezávislost*, pak volíte dlouhodobou svobodu oproti krátkodobému pohodlí. Vybíráte si tu těžší cestu - cestu, ze které už mnoho žen sešlo - abyste však následně vstoupily na snazší a přínosnou cestu v budoucnosti.

Jsem přesvědčena o tom, že každá žena, která se rozhodne převzít vládu nad svým finančním životem, dosáhne úspěchu. A ženám se to daří každý den.

Tato kniha je o finanční nezávislosti, protože já věřím, že klíč k osvobození žen spočívá především v jejich finanční svobodě.

OBĚD S PŘÍTELKYNĚMI

„Já jsem kromě všeho ostatního ale především žena.“

Jacqueline Kennedy Onassis

Miluji New York City. Je to naprosto úžasné město – je v něm tolik energie, tolik aktivity, neustále se tu něco děje. Zamávala jsem na taxík, ten zastavil a já do něho nastoupila na 51. ulici nedaleko Times Square. Ulice byly jako vždycky plné lidí kráčeících na obchodní schůzky, pouličních prodavačů nabízejících hodinky, peněženky a pečené kaštiny, lidí okukujících zboží ve výkladech, a hladových mužů a žen spěchajících na oběd. A tam jsem mířila i já. „Kam to bude?“ zeptal se mě řidič. „Hotel Plaza,“ odpověděla jsem. Byl nádherný, svěží a jasný den – obloha byla modrá a vanul mírný vánek, který trošku ochlazoval vzduch.

Jízda k hotelu byla kratší, než jsem čekala. „Bude to pět dolarů sedmdesát centů,“ oznámil mi řidič, jakmile zajel k hlavnímu vchodu. Když jsem vystupovala z taxíku, cítila jsem se trochu nervózně a zároveň i vzrušeně. Letěla jsem z Phoenixu do New York City jen kvůli tomuhle jedinému obědu. Netušila jsem, co mohu očekávat, a upřímně se přiznám, že jsem ani přesně nevěděla, s kým budu vlastně obědovat. Ale bylo mi jasné, že tenhle oběd bude buď úžasný, nebo to bude velký omyl. A ještě něco jsem věděla naprosto jasně – že se určitě nebudu nudit.

Před dvěma měsíci jsem dostala e-mail, v němž stálo:

Ahoj holky!

OK. Tak jsme to zvládly! Daly jsme dohromady datum, čas a místo konání našeho výročního srazu. Sejdeme se všechny 22. března ve 12 hodin hotelu Plaza v New York City na oběd! Z Honolulu do New York City... ty časy se ale mění. Už se na to moc těším, až vás všechny uvidím a uslyším, jak šel život.

S láskou, Pat

Pat byla má kolegyně na The University of Hawaii. Chodily jsme společně na hodiny filozofie a jeden rok jsme spolu i bydlely. Neviděly jsme se asi dvacet let. Pat se rozhodla, že je načase uspořádat setkání naší „Havajské skupiny“

Naši Havajskou skupinu tvořilo šest přítelkyň. Scházely jsme se na výročních dnech v Honolulu. Byly jsme mladé, svobodné a žily jsme na Havajských ostrovech. A užívaly jsme si života.

Nevěděly jsme, jak se to Pat podařilo, ale prostě to zvládla. Pat nás pět ostatních (žijících v současné době v různých městech Spojených států) nějak vystopovala, zorganizovala program, vybrala místo a určila datum setkání Havajské skupiny. Ztratily jsme vzájemný kontakt, takže jsme asi všechny měly určitou obavu, jak to bude vypadat. Některé z nás se vdaly, takže se jmenovaly jinak. Všechny jsme odešly z Honolulu. Já sama jsem se několikrát stěhovala a stejně tomu zřejmě bylo i v případě ostatních. Ale nechme to na Pat, Slečné Organizátorce, ať začaruje, aby se tohle setkání mohlo uskutečnit.

Naposledy jsme se všechny sešly na obědě v Honolulu před dvaceti lety. Začínaly jsme rozjíždět kariéru a všechny jsme měly obrovské a nádherné sny. Vyrůstaly jsme spolu v Honolulu. Ohromně mě zajímalo, jak se mé přítelkyně mají... a jak se odvíjel jejich život.

Stoupala jsem po červeném koberci ke vchodu do hotelu. Dveřník mi podržel dveře a já vešla do hotelové haly a měla jsem

pocit, jako by se čas zastavil. Okamžitě mi došlo, že pár kroků ode mne stojí Pat a Leslie. Pat byla pečlivě upravená a když si sundala klobouk, nepohnul se ani jediný vlásek. Její oblečení bylo dokonale sladěné. Její lodičky zářily novotou, stejně jako rukavice. Každý detail seděl naprosto přesně. Taková byla vždycky. Připomínala mi puntičkářského Felixe Ungera z televizní show *The Odd Couple*.

Pat vždy trvala na tom, aby všechno bylo dokonalé. Proto také toho dne dorazila o hodinu dřív. Chtěla mít jistotu, že všechno bude přesně tak, jak si to představovala. Bylo jasné, že jedině Pat je schopna podobné setkání zorganizovat. A samozřejmě nás zároveň přiváděla k šílenství tím, že probírala každou minutu.

Leslie stála hned vedle Pat. Bylo zjevné, že je stále umělkyně. Měla na sobě barevné vrstvy oděvu – všechny rozevláté... a tvořila tak naprostý kontrast k Pat. Leslie vypadala, jako by měla každou chvíli vzlétnout. A já si říkala, co všechno bych asi tak objevila ve velké nadité kabele, která jí visela přes rameno. Člověk nikdy nevěděl, co může od Leslie očekávat, vzhledem k tomu, že byla umělkyně. Dokázala být občas přelétavá a tak trochu praštěná, ale v podstatě byla velmi bystrá. Když pracovala na malbách budov postavených v devatenáctém století, prostudovala si dějiny budov z té doby, životy umělců té doby a styly jejich malby. Nesmírně milovala umění a bylo to na ní jasně vidět.

Všechny tři jsme se nadšeně objaly a okamžitě jsme začaly klábosit. Ani jsme si neuvědomily, že povídáme už skoro dvacet minut, když náhle vletěla do dveří Janice, a to přímo z West Coast. Těžce oddechovala a funěla, popadala dech, byla mírně rozcuchaná a pak se na nás podívala a zaječela: „To je báječné, že se zase vidíme! Nemůžu uvěřit, že jsme všechny v New Yorku!“ vykřikovala. „Trvalo mi to věčnost, než jsem přešla město! A jedna schůzka se navíc protáhla. Že je venku přímo nádherně!“ Janice ze sebe tohle všechno vysypala na jeden

Naposledy jsme spolu obědvaly v Honolulu před dvaceti lety. Všechny jsme stály na počátku kariéry a měly jsme obrovské sny. Během dospívání jsme spolu v Honolulu trávil spoustu času...

nádech. Pal, Leslie a já jsme se na sebe podívaly a tiše přikývly, jako bychom tím chtěly říct, že některé věci (nebo lidé) se nikdy nezmění. Hned při příchodu to byla Janice, jakou jsme všechny znaly a mi-

lovaly. Vždycky dělala deset věcí najednou. Mluvila rychle. Chodila rychle. Měla nespoutanou energii. A nikdy neuměla vejít do místnosti klidně.

Pár minut jsme se bavily a ve chvíli, kdy už jsme se chtěly přesunout do salonku, zazvonil Pat mobil. Zaslechly jsme, jak Pat říká: „To je škoda. Vypadá to, že budeš muset pracovat celou noc. Díky za tvoji snahu. Všechno ti to vynahradím. Opatruj se.“

Pak nám Pat sdělila: „Tracy to nestihne. Má termín odevzdání nějakého projektu, na kterém pracuje už celé měsíce. Myslela, že ho dokončí dřív, ale dnes ráno provedl její šéf na projektu určité zásadní změny, a tak nemůže odjet. Chci vám říct, že Tracy věnovala spoustu času a energie na to, aby se dostala co nejvýš na žebříčku oné korporace. Ale bohužel se to často kříží s jejím osobním životem, třeba jako dneska. Říkala, že by tu s námi opravdu moc ráda byla.“

„A kde žije?“ zeptala se Leslie.

„V Chicagu. Pracuje pro jednu velkou telefonní společnost,“ odpověděla Pat.

Číšnice nás zavedla k našemu stolu. Pat objednala skvělé místo v rohu místnosti. Měla pro každou z nás dokonce i krabičku makadamových ořechů v čokoládě, abychom si tak připomněly společné dny na Havaji. A k našemu překvapení nám všem dala zarámovanou fotografii z našeho posledního společného setkání, které jsme měly před dvaceti lety v Honolulu. Všem nám bylo jasné, že to bude nezapomenutelný oběd.

Jak jsme tak koukaly na fotku, všechny jsme se shodly, že jsme se vlastně ani moc nezměnily. „A já jsem si jistá, že

plavky, které jsme tehdy nosily, by nám seděly stejně skvěle, jako tenkrát," prohlásila sarkasticky Janice a všechny jsme trochu zavaly.

„Kde je Martha? Má přijít?“ zeptala jsem se, když nám nalili sklenice vody. Pat odpověděla: „Doufala, že se tu objeví, ale musela to na poslední chvíli zrušit. Martha říkala, že její matce není dobře a prý by neměla dobrý pocit, kdyby ji musela nechat samotou celé tři dny. Z čehož usuzuji, že její otec už zemřel a s matkou teď žije jen Martha. Neměla žádné bratry ani sestry. Říkala, že vás mám všechny moc pozdravovat.“

„No ale čtyři ze šesti, to celkem ujde,“ pronesla Janice.

V tu chvíli se objevil číšník s kyblíkem na šampaňské v jedné ruce a s chlazeným šampaňským v druhé. Pat myslela na všechno. Na stole stály sklenice. Šampaňské bouchlo a opatrně se přemístilo do našich sklenic.

„Navrhuju přípitek,“ oznámila nám Pat. „Na báječné přátelství, které přetrvalo tolik let.“ Pozvedly jsme sklenky a navzájem si připily.

A pak jsme si zase sedly a pustily se do dlouhého a příjemného oběda.

Druhá kapitola

PŘÍTELKYNĚ

„Uvědomte si, že Ginger Rogers dělala všechno, co dělal Fred Astair, ale dělala to pozadu a na vysokých podpatcích.“

Faith Whittlesey

Hovor neutichal ani na jedinou minutu. Povídky jsme si jedna s druhou a pak se přidala celá skupina. Mluvily jsme spolu přes stůl a bavily se navzájem. Měli jsme hodně co dohánět.

Janice, která byla z naší skupiny zcela jednoznačně nejhlásitější, zavolala přes stůl na Leslie: „Tak Leslie, řekni mi, cos dělala za těch posledních dvacet let!“ Síla jejího hlasu upoutala pozornost všech, a tak jsem ztichly a poslouchaly, jak Leslie odpovídá.

Příběh Leslie

Leslie začala: „Vzpomínáte si na náš poslední oběd na Havaji, kdy jsem přemýšlela o tom, že odejdu z Honolulu a budu se rozhlížet po něčem lepším?“ Všechny jsme přikývly. „A tak jsem se asi o půl roku později odstěhovala do New York City. Domnívala jsem se, že se mi bude dařit tam, kde je rušněji, a že by to byla ta nejlepší možnost, jak proniknout do světa užitého umění. Měla jsem štěstí a našla jsem si hned práci u jedné malé grafické firmy zaměřené na design. To mi poskytlo možnost poznat město a uvědomit si, co chci skutečně dělat. Zpočátku jsem byla trochu nejistá – přestěhovat se z Havaje do New Yorku byl pro mě

šok. Nikdy předtím jsem nejela podzemkou. A brzy jsem zjistila, že je lepší nosit lodičky s sebou, ale nechodit v nich. Pak jsem měla několik zaměstnání, včetně práce v uměleckém oddělení u Bloomingdales & Macy.

Ve volném čase jsem pořád malovala. V rohu svého malého bytu jsem si udělala ateliér s malířským stojanem a barvami. Nejvíc mě bavilo, když jsem si sbalila věci a vyhlídla si nějaké místo ve městě, například Central Park nebo Rockefeller Center, a tam jsem celé hodiny malovala. Před pár lety jsem měla dokonce vlastní výstavu v jedné městské galerii. Byl to pro mě obrovský zážitek. Nevydělala jsem přitom sice moc peněz, ale prodala jsem několik obrazů a ohromně mne nadchlo už jen to, že je mé dílo někde vystavené.

Potom jsem poznala Petera, svého vysněného muže. Peter byl taky malíř. Zamilovali jsme se do sebe a po roce se vzali. Máme dvě děti – kluka a holku. Ale dva umělci pohromadě, to nedělá dobrotu. V žádném případě to nebyl ten sen, jaký jsem si představovala. Peter měl ve městě ateliér, kde maloval, a dařilo se mu dobře, protože prodával hodně obrazů a vedl malířské kurzy. Ale řekla bych, že hlavní problém byl v tom, že jsme byli příliš stejní. Byli jsme umělci! Oba jsme byli velmi spontánní, neukáznění a ani jeden z nás neuměl dohlížet na šekové knížky. Ale na utrácení jsme vždycky peníze měli. Naše manželství trvalo šest let. A rozešli jsme se jako přátelé.

Od té doby jsem se o naše dvě děti starala hlavně já. Peter mě finančně trochu podporoval, ale moc peněz nevydělával. Mé dceři je čtrnáct a synovi dvanáct. V současné době malují, kdy se dá, což ale není moc často. Pracuji v jedné umělecké galerii tady ve městě, nedaleko odtud. Je dost těžké mít všechno na starosti sama. Na Manhattanu je život velmi nákladný, tak jsme se přestěhovali do New Jersey, kde si můžeme dovolit lepší životní styl a děti chodí do dobrých škol. Takže celkově vzato, vyvíjí se to v pohodě, ale určitě to není ten život, jaký jsem si představovala, když mi bylo dvacet."

„Nedokážu si představit, že bych úplně sama vychovávala dvě děti,“ skočila jí do řeči Janice. „Stěží se dokážu postarat sama o sebe! Proto jsem se zřejmě ani nevdala. A žít v L. A. je sice drahé, ale nebude to tak hrozné jako v New York City. To jsi vážně dobrá, Leslie.“

„Díky,“ odpověděla Leslie.

„A jak se žije v L. A.?“ vyzvíдалa Pat a podívala se na Janice. „Nikdy jsem nebyla v Kalifornii moc dlouho.“

Příběh Janice

„Já miluji L. A.,“ začala Janice. „A navíc mě moc baví i moje práce – tedy aspoň většinou. Jak už jsem řekla, nikdy jsem se nevrhla do manželství. Před osmi lety už jsem tomu byla dost blízko, ale těsně předtím, než jsme rozeslali svatební oznámení, mi sdělil, že musí ‚najít sám sebe‘ a zmizel do Evropy! A nakonec mi po půl roce napsal, že má pocit, že není na manželství ještě zralý. Což mi samozřejmě došlo už tehdy! Naposledy jsem se o něm doslechla, že se přestěhoval na Bali nebo na Fidži a tam žije s nějakou dvacítkou. Zřejmě se už konečně ‚našel‘. A dneska, jak postupně stárnu, zjišťuji, že randění už není to, co bývalo. Vidám stále víc a víc starších mužů s mladšími ženami. Jak s nimi můžu soupeřit?“

A tak se zaměřuji na své zaměstnání. Dál jsem spolupracovala s tím párem, s kterým jsem začínala v Honolulu. Vzpomínáte si, jak obchodovali s dárky z tropických oblastí? Když jsem s nimi začínala, měli jeden obchod v Honolulu. Pak se ten obchod rozrostl na tři patra v Honolulu, jedno patro v Maui a jedno na Big Islandu. A potom se rozjela jejich hlavní zásilková činnost na kontinentě. Pracovala jsem pro ně asi pět let. Ušetřila jsem si poměrně dost peněz, a tak jsem se rozhodla dát výpověď a začít něco na vlastní pěst. Měla jsem hodně zkušeností s maloobchodem, tak jsem si myslela, že to bude pro mě ta nejlepší volba. Říkala jsem si, že to určitě zvládnou.

A pak jsem zjistila, jak jsem se mýlila. Měla jsem jasnou představu, že si otevřu malý obchod s vybranými lahůdkami. V Honolulu jsem jeden takový znala a věděla jsem, že je to dobrý byznys. Vzala jsem všechny peníze, které jsem si naspořila, a k nim ještě menší půjčku, najala si malý obchod na jedné rušné ulici na předměstí Waikiki, zakoupila jsem vybavení a otevřela. Byla jsem přesvědčená, že se lidé pohnou do dveří v celých zástupech. Když jsem seděla v obchodě už čtvrtý den a žádný zákazník nepřišel, došla mi jedna věc – nikomu jsem neřekla, že tu jsem. Jen jsem očekávala, že se někdo objeví. Tehdy jsem pochopila rozdíl mezi prodáváním zboží nepodléhajícího zkáze a prodáváním potravin. A také jsem tímhle drsným způsobem zjistila, že má nájemní smlouva obsahuje tvrdé pokuty, pokud nezaplátím včas.

Už jsem to několikrát málem vzdala. Ale pak jsem zavolala své bývalé šéfové a požádala ji o pomoc. Nejdřív se smála a řekla: ‚Vítej do světa soukromého podnikání!‘ A dodala: ‚Řekni mi, co se děje.‘ Stala se mou velkou učitelkou a pomohla mi rozjet obchod. Určitě bych to nezvládla, kdyby se mi z její strany nedostalo tak skvělého vedení.

Můj obchod se začal pomalu, ale jistě odrážet ode dna. Byla jsem nadšená, když jsem si dala první inzerát, že hledám pomocníka, protože jsem měla takové tržby, že jsem si to konečně mohla dovolit. Když se rozjel můj první obchod, otevřela jsem si druhý. Ten sice ze začátku taky trochu bojoval o existenci, ale postupně jsem začala mít z obou obchodů stálý a celkem slušný příjem.

Ale ani potom jsem nevydržela v klidu a dostala jsem další úžasný nápad. Rozhodla jsem se otevřít speciální obchod s věcmi, kterými se ženy mohou krásně a příjemně rozmazlovat. Ten obchod měl uklidňující prostředí a nabízeli jsme v něm rozsáhlou škálu výrobků od koupelových olejů a svíček přes různé služby zákazníkům až po dodání večeře přímo do domu.

lasu nesehnala práci, ale pak se stalo něco nečekaného. Zjistila jsem, že jsem těhotná. Naprosto neplánovaně.“

Všechny jsem si začaly dělat legraci z toho, jak je možné, že by v životě Pat mohlo být něco „naprosto neplánované“ To nám na Pat vážně nesešlo.

„Prostě se to stalo,“ pokračovala, „ale zkuste najít práci, když jste těhotná! Tehdy jsem si namlouvala, že to nebude tak těžké. Ale bylo. Je jasné, že když jsem při přijímacím pohovoru řekla, že jsem v jiném stavu, všechny hned napadlo - ‚Proč tu s ní maříme čas? Zaškolíme ji a ona za šest sedm měsíců stejně odejde.‘ Vypadalo to, že nikdo není nadšený představou, že by zaměstnal těhotnou ženu, natož pak matku s malým dítětem. Byla jsem z toho strašně rozčilená. Občas jsem něco někam napsala, ale převážně jsme byli závislí na Grantově platu. Bylo to frustrující a ponižující. Hodně mě to ničilo.“

Vzhledem k tomu, že jsme chtěli dvě nebo tři děti, jsem si říkala, že bychom je mohli mít co nejdřív a až budou trochu starší, tak bych se po pár letech mohla vrátit ke své novinářské práci. Ale z těch pár let bylo hodně let. Stala se ze mě hospodyňka se třemi báječnými dětmi. Granta několikrát povýšili a dnes je vedoucím řídicím pracovníkem a vydělává velmi slušné peníze, takže si nemohu stěžovat. Nikdy jsme vlastně nepotřebovali druhý příjem, a proto jsem se ani nesnažila vrátit se k novinářskému stolu. Teď už půjdou dvě z našich tří dětí brzy na univerzitu a já mám pocit, že budu mít konečně čas věnovat se psaní, ale ve světě se toho tolik změnilo a já za ta léta ztratila tolik času, že si nejsem jistá, zda mám dost energie, abych se ještě dokázala vrátit zpátky.“

Ten nejhlučnější stůl v restauraci náhle zcela ztichl. Vycítily jsme v hlase Pat náznak lítosti. Byly jsme v rozpacích a mlčely jsme. Žádná z nás nevěděla, co na to říct. Pak Pat vzhlédla od sklenky a jako by četla v naší mysli prohlásila: „Koukněte, všechny jsem se nějak musely rozhodnout a já si vybrala tohle. Je snad něco, co bych dneska udělala jinak? Určitě ano. Ale pro-

stě jsem dala přednost mateřství před kariérou a nijak toho nelituji," ukončila rázně svou řeč.

Pat byla naprosto upřímná a její poznámka uvolnila napětí u stolu, což přimělo Janice k tomu, aby pozvedla svou skleničku. A pronesla: „Na rozhodnutí! Nechť všechny využijeme co nejlépe ta rozhodnutí, která jsme kdy učinily, a ať nám nadcházející roky přinesou jen samá dobrá rozhodnutí!“ Všechny jsme si na to připily.

Leslie se podívala na svou prázdnou sklenku a řekla: „Myslím, že si dáme ještě trochu šampaňského. A pak si chci poslechnout Kim.“

Třetí kapitola
MŮJ PŘÍBĚH

*„Když dodržíte všechna pravidla, přijdete
o veškerou legraci.“*

Katharine Hepburn

Číšník zaslechl poznámku Leslie a okamžitě byl u stolu, aby nám dolil. Jakmile odešel, zeptala se Leslie: „Tak co se stalo za těch uplynulých dvacet let ve tvém životě, Kim?“

„Byla to dost divoká jízda,“ začala jsem. „Vzpomínám si, že když mi bylo asi tak třináct, četla jsem jednu knihu o mužích a ženách, kterým bylo kolem dvaceti let a cestovali napříč celou Evropou. Ta kniha velmi živě líčila dobrodružství, která je denně potkávala – ta dobrá i ta špatná. V té době jsem žila v New Jersey, kde jsem se narodila a kde jsem i vyrůstala, a tahle kniha mi otevřela oči natolik, že jsem si uvědomila, že svět existuje i mimo New Jersey, New York a Pensylvánii. A to byl důvod, proč jsem se přestěhovala na Havaj.“

„Vzpomínám si, že když jsme spolu studovaly, tvá rodina žila v Oregonu,“ řekla Pat.

„Když mi bylo čtrnáct, přestěhovali jsme se z New Jersey do Oregonu,“ odpověděla jsem. „Byl to první záblesk toho, že kromě světa, který jsem znala z dětství, je i nějaký jiný svět. Začala jsem cítit, že na tomhle světě je toho spousta k vidění, a rozhodla jsem se, že to chci vidět.“

A tak když se mě rodiče ptali, kam chci jít dál studovat, řekla jsem, že na Havaj. Myslela jsem si, že je to báječné místo

k žiti a zkoumání. Není divu, že se mě ptali, kolik času bych trávila ve třídě a kolik času bych trávila na pláži. Dobrý dotaz. Ale zároveň věděli, že nejsem příliš vzorná studentka a nebudu mít ambice dostat se na tradiční univerzitu, a tak souhlasili s tím, že tam na rok půjdu... a říkali si, že za rok mě tahle ‚havajská záležitost‘ přestane bavit a začnu brát své vzdělání konečně vážně.“

„Odjela jsi z Havaje,“ řekla Pat. „Ale zase ses vrátila.“

„Ano, vrátila,“ přikývla jsem. „Vzhledem k tomu, že jsem chtěla cestovat, jsem pětkrát během čtyř let změnila univerzitu. Nakonec jsem vystudovala Havajskou univerzitu, obor marketing. Jsem nejmladší ze tří dívek v naší rodině a rodiče nám všem umožnili studovat, a tak když jsem dostala diplom, zabalila jsem ho a poslala rodičům s poznámkou znějící ‚Gratuluji. Vy si ho zasloužíte víc, než já‘.“

„Vzpomínám si, jak jsem se s tvými rodiči setkala, když byli na výletě v Honolulu,“ řekla Pat. „Byli ohromně milí!“

„Měla jsem velké štěstí,“ řekla jsem. „Mí rodiče pro mě byli vždycky skvělým vzorem. Pamatuji si, jak mi vždycky říkali, že dokážu všechno, co chci. Povzbuzovali mě, abych uvažovala sama za sebe, a stále dokola mi říkali, že nejdůležitější ze všeho je, abych byla šťastná. A to, co mi říkali, také sami žili. Moje maminka učila ve škole a pracovala v tradičním školském systému a zároveň se věnovala i dětem s určitými poruchami – a byla to velká optimistka. Díky ní jsem pochopila, co je to laskavost, starostlivost a zvládání všech otravných drobností, které život přináší. Vždycky se mě ptala: ‚Vážně to stojí za to, aby ses tím trápila?‘ Můj otec byl obchodník a prodejce a byl mi příkladem v čestnosti a vyrovnanosti. Naučil mě, že když se s někým na něčem dohodnu, musím tu dohodu za každou cenu dodržet. I dnes jsou mi oba rodiče velkou oporou a jsou hrdí na to, co jsme s Robertem dokázali.“

„A stejně jako my všechny jsi ostrovy milovala a zůstala tam,“ řekla Janice.

„Příznejme si to,“ prohlásila jsem. „Byly jsme mladé, svobodné, žily jsme v Honolulu a neměly jsme téměř žádné povinnosti. Proč si takový život nezamilovat?“

„To máš pravdu,“ řekla Janice. „Byly to vážně báječné časy.“

Mé první zaměstnání

Pokračovala jsem ve vyprávění svého příběhu. „Poprvé jsem byla zaměstnána na plná úvazek v mediálním oddělení jedné z největších reklamních agentur v Honolulu. Byla to skvělá první práce. Vzhledem k tomu, že Honolulu je celkem malé město, poznala jsem velmi rychle celou reklamní komunitu. A byla to parta moc zábavných lidí.“

Z téhle reklamky jsem přešla na druhou stranu reklamní arény a přijala místo v reklamním prodeji. A tam jsem také pracovala, když jsme se viděly naposledy. Nevím, jestli si na to ještě vzpomínáte, ale obchodování jsem nijak v krvi neměla a neměla jsem ani žádný výcvikový program odpovídající mé práci. Bylo to učení se přímo v terénu. Bylo mi dvacet pět let a vedla jsem časopis pro jednu obchodní společnost z Honolulu. Mým hlavním zájmem bylo prodávat inzeráty pro publikace. A byli tam ještě dva zástupci, kteří pro mě pracovali. Kdyby nebyly obchody, nebyl by ani časopis. Každé nové číslo znamenalo další tlak na zvýšení obchodní reklamy oproti minulému číslu. Každý měsíc jsme s tím zápolili. A každý měsíc jsme to dokázali.“

„Takže tam jsi pracovala, když jsme měly poslední společný oběd v Honolulu. Kam jsi šla potom?“ zeptala se Leslie.

Jedna z nejdůležitějších lekcí bohatého táty, které mi sdělil Robert, zněla takto: Klíčem k vlastnímu Já, tedy k investorskému kvadrantu, je to, aby peníze tvrdě pracovaly pro vás, abyste vy nemuseli tvrdě pracovat pro peníze.

„V tom časopise jsem pracovala asi dva roky a pak jsem usoudila, že nastal čas pro velkou změnu. Můj plán zněl: Krok číslo jedna – Přestěhovat se do New York City, reklamní

Mekky světa. Krok číslo dvě - Vystoupat co nejvýše po žebříčku reklamních společností. Krok číslo tři - Za odměnu získat rohovou pracovnu na Madison Avenue! Tohle byl můj plán a já se ho držela... tedy aspoň jsem si to myslela.

Brzy mi došlo, že můj plán má jednu drobnou chybu. Uvědomila jsem si, že mám-li šplhat po společenském žebříčku, musím vynikat v plnění pokynů. Musím jednat vždy podle příkazů. A jak všechny dobře víte, já vážně nesnáším, když mi někdo říká, co mám dělat. Můj předchozí život byl jasným důkazem, že poslouchání příkazů není má silná stránka. A to jsem se nezmínila o tom, že mě z mého prvního zaměstnání dvakrát vyhodili, že ne?

A tak jsem se rozhodla, že se načas přesunout se k plánu B. Přiznám se k jedné charakterové vadě: Zoufale nesnáším, když mám pracovat pro někoho jiného. A tak jsem si řekla: „Už vím, co udělám. Budu sama sobě šéfkou!“

Čímž jsem se okamžitě dostala k dalšímu dilematu, které spočívalo v tom, že jsem o rozjetí jakéhokoli podnikání neměla ani to nejmenší tušení. Nevyrůstala jsem mezi podnikateli. Neměla jsem představu, jak s tím začít. V čem bych chtěla podnikat? Neustále jsem o tom dumala. Ale alespoň jedna věc mi byla jasná: Chci podnikat na vlastní pěst. Jak to provedu, to je už další věc. Bylo mi nadšených dvacet a něco a rozhodla jsem se, že se stejně přestěhuji do New York City a tam už mě něco určitě napadne.“

Mé první rande s Robertem

„Pozvala jsem přítelkyni Karen, aby se mnou zašla do TGI Friday's v Honolulu, abychom si popovídaly o mých plánech týkajících se přestěhování do New Yorku,“ vyprávěla jsem dál. „Setkaly jsme se po cvičení a právě jsme seděly v baru, když zahlédla svého přítele Roberta, který tam byl s kamarády. Pozdravili jsme se, a to bylo vše... aspoň jsem si to tehdy myslela.“

Abych to celé zkrátila, Robert mě zval na schůzku téměř šest měsíců. Já vytrvale říkala ne. Vysvětlila jsem mu, že se stěhuji do New York City a nechci uvažovat o tom, že bych navázala nový vztah. Celá ta situace byla ještě složitější o to, že se ukázalo, že Karen byla nejen Robertova známá, ale že spolu asi před osmi lety chodili. A tak Robert zavolal mé přítelkyni Karen a řekl: ‚Karen, já vím, že ty a Kim jste nejlepší přítelkyně. Mohla bys mi prosím prokázat laskavost?‘ Karen odpověděla: ‚Já tušila, že máš něco za lubem. Copak chceš?‘ Robert, rozený to obchodník, prohlásil: ‚Chci doporučení!‘ Já věděla, že to nebyl jen společenský hovor,‘ smála se tehdy Karen.

A tak mi Karen začala vykládat, jaký je Robert báječný chlap. Problém byl v tom, že odvedla při jeho ‚prodeji‘ tak skvělou práci, že jsem nabyla přesvědčení, že se jí ještě pořád líbí. A své přítelkyně mám ráda natolik, že bych nikdy nezačala chodit s někým, ke komu chovají určité city. A tak uplynuly další dva měsíce. Já jsem dál pracovala na svém plánu přestěhovat se do New Yorku. V té době mě Karen přesvědčila, že vůči Robertovi už žádné romantické city nechová. Robert mě asi měsíc pronásledoval a posílal mi květiny, pohledy z cest, lístky s osobními poznámkami a zase květiny. A pak mě jednou odpoledne navštívil v práci a znovu mě pozval na rande. Tehdy už jsem jednala diplomaticky a jeho pozornost mi lichotila, tak jsem řekla: ‚Tak co dnes večer?‘

A tím se vracím k Robertovu obchodnímu nadání. Z výzvědných telefonátů s Karen odhalil dvě z mých oblíbených věcí – dobré šampaňské a procházky po pláži. A to zcela stačilo k tomu, aby si vymyslel plán na náš první společný večer. Když jsem dorazila k luxusnímu hotelu na pláži v Diamond Head, kde Robert bydlel, otevřel portýr dveře mého malého vozu Toyota Celica a řekl: ‚Vy jste určitě Kim. Robert už vás očekává. Dovolte, abych vás doprovodil do jeho apartmá.‘ Otevřel dveře. Vešla jsem dovnitř a chvíli jsme si povídali. Potom jsme šli do Michael's, což je jedna z nejlepších restaurací v celém Honolulu a je

přímo na pláži. Přišel k nám číšník a řekl: ‚Pane Kiyosaki, mám pro vás stůl s vyhlídkou na pláž a šampaňské už je vychlazené.‘ Jasně, že to na mě udělalo velký dojem. Jakmile číšník nalil šampaňské, navrhl nám: ‚Pokud chcete, můžete si vzít šampaňské s sebou ven a projít se podél pobřeží.‘ No a to už na mě bylo moc. Byla jsem prodána. A od té doby jsme spolu.

Obchodní partneři... na první pohled

„Naše první rande trvalo do tří hodin v noci a pořád jsme si měli co povídat. Vzpomínám si na zásadní otázku, kterou mi tehdy Robert položil. Zeptal se mě: ‚Co chceš udělat se svým životem?‘ Okamžitě mi z úst vylétla tahle slova: ‚Chci podnikat. Nerada poslouchám něčí příkazy a miluji podnikání, takže jako nejlepší řešení vidím rozjet něco vlastního.‘ Jeho odpověď zněla: ‚S tím ti můžu pomoci.‘ Během jednoho měsíce jsme se spolu pustili do podnikání. Kromě toho, že se z nás na první schůzce stali životní partneři, tak od té doby jsme byli i obchodní partneři.

Té noci mi Robert také vysvětlil obchodní model, jaký ho naučil jeho bohatý táta. Načrtl tenhle diagram...



Vytáhla jsem z kabelky zápisník a vzorec si do něho nakreslila.

„Nazývám to Cashflow kvadrant,“ prohlásil Robert. „Představuje čtyři typy lidí vyskytujících se v obchodní branži. *Z* označuje zaměstnance. *S* označuje soukromé podnikatele. *M* označuje majitele podniku a *I* jsou investoři.“

„Takže já jsem teď *Z*,“ řekla jsem. „A když jsem ten kvadrant uviděla poprvé, zeptala jsem se Roberta: Jaký je rozdíl mezi soukromým podnikatelem a majitelem podniku?“

Vysvětlil mi, že soukromý podnikatel může být například lékař, účetní, mechanik nebo kosmetička. Má vlastní podnik a pracuje v podnikatelské sféře. Lidé označení *S* bývají většinou jediní tvůrci příjmů v podnikání. Majitel podniku je závislý na dalších lidech pracujících v této sféře a řídí svůj podnik pomocí výhodných systémů. Microsoft, Harley Davidson a Starbucks, to jsou příklady podnikání označeného *M*. Rozdíl mezi těmito dvěma způsoby spočívá v tomhle: Jestliže si *S* vezme jeden měsíc dovolenou, pak se jeho příjmy na jeden měsíc zastaví. Když si dopřeje pauzu, mají pauzu i jeho příjmy. Pokud si vezme měsíční nebo roční dovolenou *M*, v době, kdy se zase vrátí, bude jeho podnik fungovat stejně, ne-li lépe, jako by tam byl. Robert mi řekl: „Klíčem k *I* neboli k investorovi, je potřeba mít dost peněz, které pro tebe těžce pracují, takže ty nemusíš těžce pracovat pro peníze.“

„Tudíž ideální je pro mě přesunout se na tu stranu kvadrantu, kde je *M* a *I* a kde mi podnik sám vydělává peníze, takže ať tam jsem, nebo nejsem, mé investice fungují stejně dál,“ uzavřela jsem své úvahy.

„V tom ten plán spočívá,“ řekl Robert.

O dva měsíce později jsme společně rozjeli náš první podnik. Navrhli jsme logo znějící Win/Win a dali jsme ho vyšít na trička a mikiny a ty jsme rozdávali na různých konferencích, seminářích a zasedáních po celých Spojených státech. Cílem našeho prvního podnikání bylo vytvoření příjmů, které by hra-

dily naše cesty a výuku vzdělávacích programů po dobu jednoho roku, kdy jsme se připravovali na vytvoření našeho dalšího byznysu.“

Poznámka: Když se ženami mluvím o obchodování a investicích, vybízím je, aby se v rámci Cashflow kvadrantu přesunuly ze strany Z a S na stranu M a I. Tam se vaše úsilí zhodnotí nejvíce. (Prosím, přečtěte si knihu Cashflow kvadrant – Bohatý táta radí, jak dosáhnout finanční svobody.)

1985 – náš ďábelský rok

„V prosinci roku 1984 jsme prodali všechno, co jsme měli, a toho nebylo moc, a odjeli jsme z Honolulu, abychom rozjeli vlastní podnikání v jižní Kalifornii. Netrvalo dlouho, byly to přesně dva měsíce, a utratili jsme všechny peníze, které jsme měli. Byli jsme na dně a neměli jsme žádnou práci. Čekala nás ještě dlouhá cesta, než jsme byli připraveni pustit se do podnikání. Občas jsme neměli ani střechu nad hlavou a spali ve vyhřáté Toyotě Celica. Mohu upřímně říct, že rok 1985 byl tím nejhorším rokem našeho života.“

„A jaké to bylo?“ zeptala se Pat.

„Slyšely jste někdy rčení, že ‚Peníze vám štěstí nepřinesou?‘“ zeptala jsem se.

„No jasně,“ prohlásila Leslie.

„Tak já vám můžu z vlastní zkušenosti říct, že když peníze nemáte, cítíte se příšerně. Vždycky jsem si myslela, že boháči jsou hrabiví, bezcitní a zlí. Ale na vlastní kůži jsem poznala, že tyhle vlastnosti nejsou vyhrazeny jen bohatým lidem. Když jsme s Robertem neměli vůbec nic, začali jsme se hádat, obviňovali jsme jeden druhého. Stručně řečeno – nebyli jsme na tom nejlíp. Byli jsme ve stresu a ztráceli víru. Nejhorší na tom všem bylo, že jak jsem šla ke dnu, přestávala jsem si vážit sama sebe. Vždycky jsem byla velmi optimistická, šťastná, rozhodná a sebevědomá žena. Ale když jsme prožívali tohle děsivé období, začala jsem

váhat a pochybovat o všem, co jsem věděla a v co jsem věřila, včetně schopnosti cokoli dokázat. Ptala jsem se v duchu: „Umím vůbec něco?“ A to, co začínalo jako drobné pochybování o sobě samé, se rychle rozšířilo v cosi, co mi v té době připomínalo obrovskou temnou jámu, z níž nikdy nedokážu vylézt ven.“

„Jak ses proboha z toho průšvihů dostala?“ zeptala se Pat.

Útočiště na jednu noc

„Tehdy jsme s Robertem doslova klepali na dveře lidí, které jsme tak trochu znali, a prosili je, zda bychom u nich mohli jednu noc přespát. Na jednu noc z toho strašlivého období ani jeden z nás nikdy nezapomene. Naše kreditní karty byly úplně vyčerpány. V té době nebyly běžné automatické kreditky kontrolující stav karty. A tak nás jednoho odpoledne zavezl náš známý do 6-Pence Motelu. Byl to levný motel kousek od dálnice v San Diegu. Vešla jsem do haly a položila svou kreditku na pult a modlila se, aby ji muž za pultem nezačal kontrolovat. Ten ji ale klidně přijal a podal mi klíč od pokoje. Ovládla jsem se a nezačala jsem hned v hale skákat samou radostí. „Máme pokoj! Máme pokoj!“ řekla jsem tak hlasitě, jak to jen šlo, ale tak, aby mě nezalechl hotelový zřízenec.

Pro mnohé by to byl jen obyčejný levný motel. Ale pro nás to v onu noc bylo přímo nebe. Zašli jsme si přes ulici do Kentucky Fried Chicken a já tam koupila kousky kuřete a pak jsme si to zamířili vedle do obchodu s potravinami a koupili si balení plechovek s pivem. Potom jsme se vrátili do pokoje a byli konečně sami. V tu chvíli bylo všechno v naprostém pořádku. Měli jsme nějaké útočiště. V noci jsme se objímali a netušili, co nám přinese zítřek, ale alespoň tuto noc jsme byli v pohodě.

Vím s jistotou, že ani já, ani Robert bychom nedokázali takový rok zvládnout, kdybychom neměli jeden druhého. A navíc tu byli přátelé a rodina a všichni nám říkali: „Proč si neseženete nějakou práci? Budete mít nějaký příjem, dokud se vám nepodaří rozjet vlastní podnik.“ Věděli jsme, že když

se necháme zaměstnat, bude to krok zpátky. Došli jsme už tak daleko, že jsem to nechtěli vzdát. A také jsme věděli, že pokud si dopřejeme komfort ‚stálého platu‘, nikdy už asi nebudeme schopni pustit se do vlastního podnikání. Když se tak ohlédnu zpět, byla to příšerná situace, ale zároveň nás to popohánělo kupředu. Nutilo nás to najít cestu ven z průšvihů, ve kterém jsem se ocitli. A ta cesta nebyla snadná a nevedla přes stálé zaměstnání. Byli jsme odhodláni vybudovat si vlastní podnik.“

Je načase začít jednat

Pokračovala jsem ve vyprávění. „Nakonec nastala chvíle, kdy jsme už měli po krk chaosu, který jsem si sami způsobili. Robert dospěl k závěru, že nikdo za něho nemůže naši situaci zlepšit a že nastal čas smělých kroků. Já se rozhodla, že se přestanu litovat. A také jsem přestala obviňovat z našich průšvihů všechny ostatní kromě sebe. Tehdy jsme se oba rozhodli, že začneme ovládat svou budoucnost a pustíme se do práce. A to jsme taky udělali.“

„V čem jsem podnikali?“ zeptala se Janice.

„Vybuodovali jsme vzdělávací společnosti zaměřenou na soukromé podnikání,“ odpověděla jsem. „Než jsme se přestěhovali do Kalifornie, založil Robert několik podniků v Honolulu a já jsem několik let studovala, jak vést výuku a jak zavádět nové a inovační metody vyučování. Naše podnikání se rozrostlo na jedenáct poboček v sedmi zemích celého světa. Neustále jsme byli na cestách a většinou jsme cestovali mimo Spojené státy.“

Leslie se zeptala: „A kdy jsem se vy dva vzali?“

„Vzali jsme se v listopadu 1986 v La Jolla v Kalifornii,“ odpověděla jsem. „V té době ještě nebylo naše podnikání zcela na vrcholu, ale už jsme viděli jasnější zítřky.“

„A jak je to s tímhle podnikáním dnes?“ zeptala se Pat. „Pokračujete v něm?“

Vysvětlila jsem jí situaci: „V roce 1994, tedy deset let po založení společnosti, jsme ten podnik prodali a žili jen ze zisků. Mně bylo třicet sedm, Robertovi čtyřicet sedm. Nejlepší na tom všem bylo, že jsme byli nezávislí.“

„Finančně nezávislí?“ zeptala se Pat.

„Ano. Už jsme nemuseli pracovat kvůli penězům,“ odpověděla jsem. „Byl to příjemný pocit.“

Leslie se zeptala: „Tak to jste museli podnik prodat za hodně peněz, když jste pak už nemuseli pracovat - a to ti bylo navíc jen třicet sedm let. To znamená, že máte dost peněz, abyste s nimi vydrželi do padesáti nebo šedesáti nebo i dál.“

Zasmála jsem se. „Tohle si myslí většina lidí. Ale ten poklidný život nám neumožnil prodej společnosti. Kdybychom byli oba závislí jen na penězích z jeho prodeje, pak bychom už za dva roky neměli zřejmě vůbec nic.“

„To nechápu,“ prohlásila s údivem Leslie.

„V roce 1994 jsme si mohli začít užívat poklidný život díky našim *investicím*. Každý měsíc nám přicházejí peníze z našich investic, především z nemovitostí, které pokrývají většinu našich výdajů na živobytí. To jsem měla na mysli, když jsem říkala, že jsme finančně nezávislí.“

Má úplně první investice

„Já nevím o investicích vůbec nic,“ přiznala Pat. „Tahle věc je mi naprosto cizí.“

„Já jsem na tom byla stejně,“ prohlásila jsem. „Když jsem se vydávala na cestu investora, nevěděla jsem upřímně řečeno, co slovo *investování* znamená. Byla přede mnou velmi strmá a klikatá cesta vzhůru.“

„A do čeho jsi investovala?“ zeptala se Janice.

„Začínala jsem s nemovitostmi. Tím jsem o tom získala určitý přehled. Svou první nemovitost jsem koupila v roce 1989. Byl to malý, pěkný dvoupokojový nájemní domek s příslušenstvím v Portlandu v Oregonu. A byl jen dva bloky od místa, kde

jsme tehdy žili. Přiznám se vám, že to byla ta nejděsivější věc, jaké jsem kdy musela čelit. Měla jsem příšerný strach. Bála jsem se, že dělám chybu, která nás připraví o dost peněz. Vážně jsem netušila, co mohu čekat.

Nebudu zabíhat do detailů," řekla jsem. „Ale byla jsem ohromně nadšená, když jsem po prvním měsíci pronájmu měla ze své nemovitosti úžasný zisk padesát dolarů. V tu chvíli jsem tomu naprosto propadla. Dnes spravuji nemovitost v hodnotě mnoha milionů dolarů a mám různé další investice. A ty mi zajišťují každý měsíc dostatečný příliv peněz, takže dneska jsem finančně naprosto nezávislá.“

Janice řekla: „Vždycky jsem si pod slovem investování představovala vzájemné fondy nebo akcie nebo obligace. A vůbec mě nenapadlo, že jde i o nemovitosti. Vyděláváš peníze také koupí a prodejem domů?“

„Nejde tu o kupování a prodávání. Jde o kupování a vlastnění. Ale to je moc obsáhlá otázka. Budete-li chtít, můžeme si o tom popovídat později.“

Společnost Rich Dad neboli Bohatý táta

„Co jste s Robertem dělali, když se z vás stali rentiéři?“ vyzvala Leslie. „Nedokážu si představit, že byste celý den jen polehávali u bazénu.“

„Tak to jsme vážně nedělali,“ usmála jsem se. „Toho roku jsme koupili ranč o rozloze osmdesát pět akrů v městečku zvaném Bisbee. Bisbee je sídlem rádobyumělecké komunity vysoko v pohoří jižní Arizony. Na tom pozemku stála jen stará rozpadlá bouda, která byla v dobách divokého Západu stanicí dostavníků. Přestavěli jsme ji v nádherný dům s jedním pokojem a odděleným uměleckým ateliérem. Nebyla tam televize, rádio... jen klid a mír.“

A právě v poklidném Bisbee napsal Robert knihu *Bohatý táta, chudý táta* (Rich Dad Poor Dad) s podtitulem *Co bohatí učí svoje děti a chudí a střední vrstvy ne!* Zatímco Robert v Bisbee psal, já předělávala ve Phoenixu malý hotel v obytnou

budovu. Dělal jsem to poprvé a s radostí mohu říct, že to byla velmi úspěšná akce.

A když už mluvím o úspěchu, kniha *Bohatý táta, chudý táta* se stala jedním ze čtyř bestsellerů *New York Times* držících se nejdéle na vrcholu. Před vydáním této knihy jsme vymysleli deskovou hru nazvanou CASHFLOW 101. Navrhli jsme ji tak, aby lidi naučila vše, co jsme museli zvládnout, než jsme se stali finančně nezávislí. Když lidé tuhle hru hrají, získají zkušenosti s investováním i účetnictvím. Smyslem hry je vymanit se z ubíjející situace, v níž se lidé každodenně nacházejí, a dostat se na cestu vedoucí k větším investicím. A klíčem k přechodu z jednoho bodu do druhého je to, co se nazývá peněžní tok neboli cashflow. Je-li příliv peněz z vašich investic větší než vaše měsíční životní výdaje, pak jste z výchozí ubíjející situace venku!

Společně s Robertem a naší obchodní partnerkou Sharon Lechterovou jsme vydali knihu *Bohatý táta, chudý táta* vlastním nákladem. V dubnu 1997 vyšla v nákladu jeden tisíc výtisků. Přiznám se, že jsme si zpočátku mysleli, že to bude vánoční dárek, který nám vydrží na příštích deset let. Žádné knihkupectví tu knihu nechtělo. Žádný distributor se jí ani nedotkl. Žádný velkoprodávce neodpovídal na naše telefonáty. A tak jsme ji začali prodávat sami. První místo, kde jsme knihu nabízeli, byla myčka aut našeho přítele. Dali jsme ji všude, kam se dalo. Kniha se začala pomalu prodávat. Pověst o ní se mezi lidmi šířila a během dvou let se dostal *Bohatý táta, chudý táta* na seznam bestsellerů listu *The Wall Street Journal*. Byli jsme šťastní jako blechy!

Upřímně řečeno, neměli jsme v úmyslu zakládat nějakou společnost, ale Rich Dad Company se nakonec rozrostla nad všechna naše očekávání. V současné době byla kniha přeložena do více než čtyřiceti šesti jazyků a prodává se ve více než devadesáti sedmi zemích. Hra CASHFLOW byla přeložena do šestnácti jazyků a prodává se stále dál. Vyšla kompletní série knih *Bohatý táta* a také *Série knih Bohatého táty*, které napsali lidé radící nám v otázce investic a podnikání. Celá tato věc se dále

rozzrůstá a stává se z ní celosvětově známá značka představující finanční svobodu a nezávislost. *Nikdo z toho nemá větší radost a necítí větší vděčnost, než já a Robert.*"

„To je život!“ vykřikla Leslie. „Ty sis tedy prošla za těch dvacet let vším možným – od bezdomovce přes blažené odpočívání po vysoce úspěšnou mezinárodní společnost. Máš ohromné štěstí. Kéž bych byla dneska na tvém místě.“

„Určitě mám štěstí,“ připustila jsem. „Ale nevím, zda by většina lidí byla ochotna projít tím vším, co jsme museli s Robertem zvládnout, než jsme se dostali tam, kde dnes jsme. Byla to těžká cesta – cesta, jaké se většina lidí vyhýbá – výměnou za to, co by určitě byla snadnější cesta do budoucnosti. Naštěstí se nám naše rozhodnutí vyplatilo.“

Tak tohle je můj příběh. Jedno je jisté. Určitě to nebyla žádná nuda.“

Zvláštní poznámka určená ženám

Když mluvím s mnoha ženami, které v souvislosti s Rich Dad Company potkávám, stále mě žádají – Prosím, mohla byste říct ženám něco o otázce investic? A to byl podnět k napsání mé knihy. Její hlavní cíl je velmi prostý: inspirovat ženy k tomu, aby začaly jednat a pochopily, že stát se finančně nezávislou není žádná vyhájená iluze. Zvládne to každá z nás. Jen to vyžaduje určitý čas a znalosti.

Jedna věc, ve kterou věřím, což naprosto jasně ukážu i v této knize, je skutečnost, že dnes, víc než kdy předtím, už my ženy nemusíme záviset na někom jiném, ať už je to manžel nebo partner, naši rodiče, šéfové či vláda, abychom byly finančně zajištěné. To, co platilo v případě našich matek a babiček, už dnes neplatí. Podle mého názoru se musíme naučit investovat, abychom zabezpečily sebe a své děti. A v současné době to není jen nějaká možnost. Pravidla se změnila a je načase převzít dohled nad svou finanční budoucností do vlastních rukou.

PŘED DVACETI LETY... NA OSTROVECH

*„Ženy chtějí muže, kariéru, peníze, děti, přátele,
luxus, komfort, nezávislost, svobodu, úctu, lásku
a za tři dolary punčocháče, které nepouštějí oka.“*

Phyllis Diller

Když jsme vyličily, co jsme za těch předchozích dvacet let prožily, vrátily jsme se k našim společným dnům na Havaji. A stále zaznívala věta „Vzpomínáte si?“

Pat zvedla ruku. „Kdo si vzpomíná na náš poslední společný oběd?“

U stolu zavládlo asi na třicet vteřin ticho a okamžitě jsme se přenesly zpátky na ostrovy. Žádná z nás na Havaji nevyrostala. Všechny jsme se tam dostaly ze zcela jasných důvodů: písčité pláže, bezva životní styl, teplé vody oceánu, mírné tropické podnebí a zábava! Zábava! Zábava! Poprvé jsem Havaj navštívila se svou rodinou, když jsem chodila na střední školu. Během toho jednoho prázdninového týdne jsem si říkala, že nejšťastnější lidé žijí na Havaji a že bych tam chtěla žít taky.

Všechny jsme se přenesly do těch bezstarostných dní volnosti v ráji. Nakonec ticho prolomila Janice, když řekla: „Před dvaceti lety v Tahitian Lanai.“

Leslie se zasmála. „To bylo v lednu. Byl nádherný slunečný den. Jasně si vzpomínám na Janice v jejím velkém širokém klo-

bouku a na Marthu v těsném růžovém tílku s puntíky. Muži na ní mohli oči nechat.“

„Já si vzpomínám, jak jsme všechny seděly venku na pláži. Přímo cítím vůni opalovacího krému,“ dodala Pat. „A v té době tam měli skvělé domácí víno, žádné drahé šampaňské. Byly to báječné časy. Žádné povinnosti, žádné starosti, neměly jsme skoro žádné peníze, ale žily jsme si skvěle.“

„A žily jsme v plavkách a byly jsme v úžasné formě,“ prohlásila Janice.

„Prožily jsme toho spolu skutečně hodně,“ řekla jsem. „Je škoda, že sem nemohly Martha a Tracey dneska přijít. Bylo by skvělé, kdybychom tu byly všechny. Víš Pat, jsi vážně úžasná, že se ti podařilo dát nás zase dohromady. Jsme ti za to moc vděčné.“

Příběh Marthy

Leslie se ponořila do vzpomínek. „Pamatuji si, že Martha byla vždycky v plavkách. A vždycky měla s sebou na pláži surfovací prkno. Byla to ta pravá ‚surfovací holka‘. Vyrůstala na plážích jižní Kalifornie. Nebylo divu, že když tolik milovala oceán a všechno, co s ním bylo spojené, šla pak studovat oceánografii.“

Janice řekla: „Vzpomínám si, že když jsme se setkaly naposledy, začínala Martha zrovna pracovat v Marine Life Institute. Byla v sedmém nebi. Toužila po tom, aby mohla přispívat k uchování oceánů a podmořského života. Jejím posláním bylo zachránit svět! A snila o tom, že bude pracovat s Jacquesem Cousteau na jeho slavné lodi Calypso. Nevíte, jestli se jí to aspoň v něčem podařilo? Ty jsi s ní mluvila, Pat.“

„Mluvila jsem s ní jen krátce,“ odpověděla Pat. „Ptala

„Uteklo dvacet let,“ povzdechla si Pat. „A můj život je téměř o sto osmdesát stupňů jiný, než jsem si představovala. Co to způsobilo?“

„Myslím, že se tomu říká život,“ prohlásila Leslie. „Způsobil to život.“

jsem se jí, proč se přestěhovala zpátky do Kalifornie. Řekla mi, že původně se vrátila, aby několik měsíců pomáhala otci v podnikání, když nečekaně odešel jeho vedoucí pracovník. Ale pak tam už prostě zůstala. Řekla mi, že tak to bylo jednodušší. A mohla surfovat, kdykoli se jí zachtělo. Vzpomínám si, že říkala, že její život byl potom ‚velmi pohodlný‘. Ale když o tom mluvila, měla dost znavený hlas. Vypadá to, že její otec zemřel a ona teď žije jen s matkou. Už jsem říkala, že sem nemohla přijet, protože její matka se necítí dobře a Martha je jediný člověk, který se o ni stará. Je to určitě dost těžké.“

„Takže se už nikdy k oceánografii nevrátila?“ zeptala jsem se.

„Zdá se, že ne. Zcela zjevně se tomuhle tématu vyhýbala, když jsem se jí na to ptala,“ odpověděla Pat.

„To mě překvapuje,“ řekla jsem.

„A vdala se a má děti?“ zeptala se Janice.

„O tom nemluvila,“ odvětila Pat.

Příběh Tracey

„Jak se má Tracey? A co dělá?“ vyptávala jsem se.

„Když jsem s ní dneska ráno mluvila, zněl její hlas dost nešťastně,“ začala líčit Pat. „Byla zoufalá, že tu s námi nemůže být, a vysvětlila mi, že je ‚otrávená a unavená ze světa byznysu‘. Nevím, jestli na tom tak byla jen v tu chvíli, když se potýká s tím projektem, nebo zda je v tom ještě něco jiného. I když je pravda, že když jsem s ním při různých příležitostech několikrát mluvila, nevypadalo to, že je moc šťastná. Víím, že je vdaná a má dvě děti. A mít řídicí funkci ve firmě a starat se o dvě děti – a manžela – není nijak snadné. Je vážně úžasná.“

„Tak se zdá, že Tracey se její očekávání splnila,“ řekla jsem.

„Potkala jsem se s ní kdysi i pracovně... bylo to fajn. Vzpomínáte si, jak se každý pátek večer v Honolulu uzavřely hlavní ulice v centru? Byly plné lidí a většinou to byli pracovníci právě z té části města. Bylo skvělé, že se tam lidé mohli sejít, a byl to také jeden z velkých kladů práce v centru města. Tam jsem taky

potkala Tracey. Okamžitě to zajiskřilo. Ukázalo se, že jsme obě chodily na obchodní kurzy na univerzitě."

Vyprávěla jsem dál: „Tracey byla uchválena obchodním světem. Měla v plánu vyšplhat se co nejvýše na podnikatelském žebříčku a zdá se, že se jí to podařilo. Vzpomínám si, že už na univerzitě pracovala na dost vysoké pozici pro jednu společnost zabývající se místními specialitami a že byla několikrát rychle za sebou povýšena a získala velmi dobré postavení. Vyprávěla mi o svých služebních cestách po ostrovech a o tom, jak moc ji baví jednat s klienty. Tehdy byla ve svém živlu. A věřím, že stále ještě je.“

„Je úžasné, kolik se toho během těch dvaceti let stalo,“ povzdechla si Pat. „Můj život se otočil téměř o sto osmdesát stupňů od doby, kdy jsem se postavila na vlastní nohy. Tolik změn jsem nečekala.“

„Myslím, že se tomu říká život,“ pronesla Leslie. „Prostě se to děje.“ Na chvíli se odmlčela a pak dodala: „Nevím, zda si vzpomínáte na hovor, který jsme vedly ke konci našeho posledního společného oběda a který nás dovedl k tomu, že tu jsme dnes.“ Všechny jsem přiznaly, že přesně nevíme, na co Leslie naráží.

„Bylo to asi takhle,“ vybavovala si Leslie. „Janice se k nám připojila asi o půl hodiny později a byla celá zadýchaná a uřícená. A zeširoka líčila všechno, co způsobilo, že přišla pozdě.“

„Některé věci se nemění,“ přerušila ji Pat.

„Hele! To není fér!“ smála se Janice.

Naše dvacetiletá dohoda

Leslie nám dál předkládala velmi živé líčení našeho dávného hovoru:

„Tak o čempak to vlastně mluvíš?“ zeptala se Janice, které už málem spadla kabelka z ramene a hrozilo, že jí brzy sklouzne klobouk z hlavy. „Co mi ušlo? Tak mluv, abych tomu rozuměla.“

Sdělily jsme jí ve zkratce, na čem jsme se dohodly. Pat tehdy řekla: Jsem zvědavá, jak se nám všem bude dařit po dvaceti letech od téhle chvíle.'

‚Po dvaceti letech odteďka!‘ vykřikla Martha. ‚Vždyť ještě ani neskončil tenhle oběd a už máme myslet dvacet let do budoucnosti.‘

‚Za dvacet let už budeme staré!‘ zděsila se Tracey. ‚Kdo by na to chtěl teď myslet?‘ Všechny jsme se zasmály. Nechtěly jsme na to myslet. Chtěly jsme si užívat příjemný oběd s přítelkyněmi.

Ale Pat na tom trvala: ‚No tak, holky, jak to vidíte, co byste chtěly dělat?‘

Janice vyskočila a vykřikla: ‚Já chci být nezávislá a bohatá, šíleně zamilovaná a chci cestovat po světě.‘

‚Tak to já беру!‘

‚Já taky!‘

‚Taktéž!‘

‚Jdu do toho!‘

Všechny jsme se zamyslely. To je síla! Vrhly jsme se do dlouhé, vážné, hloubavé a vášnivé debaty o naší budoucnosti. Přitom byl příliš krásný den na to, abychom o něčem takovém hloubaly. Zdálo se, že od doby, kdy jsme opustily školu, dostáváme stále tutéž otázku - Čím chceš být, až budeš dospělá? Ale teď si ještě užijej.

Pat se do toho ještě jednou vrhla a prohlásila: ‚Určitě se po několika letech zase sejdeme, ale zřejmě v té době už naše cesty povedou hodně jinými směry. Co kdybychom se dohodly, že se setkáme po dvaceti letech? Nebylo by báječné zjistit, jak žijeme a co děláme?‘

Chtěly jsme už mít od Pat a probírání tohohle tématu pokoj, tak jsme souhlasily, že se přesně za dvacet let od toho dne sejdeme na oběd a navzájem si vylíčíme, jak jsme mezitím žily. Samozřejmě jsme nemluvily o tom, kdo by to zorganizoval a jak budeme do té doby ve spojení. Ale rozhodnutí jsme učinily a pak už jsme se věnovaly příjemnému obědu.“

Všechny jsme se smály a tleskaly tomu, jak si Leslie vybavila naši dávnou debatu na pláži. Povedlo se jí to skvěle.

„Vzpomínám si, že jsme se shodly na tom, že se musíme sejít, ale ostatní si už nepamatují,“ přiznala Pat.

„Jen mi slibte, že se do těch závažných hloubavých myšlenek nevrhnete při dnešním obědě,“ vyžadovala na nás rozesmátá Janice.

„Tentokrát to nechám na některé z vás,“ prohlásila Pat.

„Dá si některá z vás dezert?“ zeptal se nás číšník.

NEJDE JEN O PENÍZE

„Můžete mít všechno, co chcete. Jen to nemůžete mít všechno najednou.“

Oprah Winfrey

Nedokázaly jsme odolat a objednaly jsme si několik zákusků, které jsme chtěly ochutnat. Když číšník s naší objednávkou odešel, zeptala se Leslie: „Kim, tys říkala, že se z tebe před sedmi lety stala rentiérka, je to tak?“

„Ano, bylo to v roce 1994,“ odpověděla jsem.

„Ale nevypadá to, že bys dneska vedla nějak moc poklidný život v ústraní. Má představa o rentiérovi je spojena s kurzy golfu v nějakém venkovském klubu nebo s plavbou na palubě parníku. Ale zdá se, že teď pracuješ ještě víc než předtím.“

Rozesmála jsem se. „Určitě se nedá říct, že bych vedla zahálčivý život. Narazila jsi na moc dobré téma. Řekla bych, že většina lidí si myslí, že ‚odpočinek‘ je spojen s těmihle idylickými výjevy – dvojice ležící na bílé písčité pláži, hrající osmnáct jamek při golfu nebo cestující na ta vzdálená místa, o jakých člověk vždycky snil.“

„Mně se vzdálená místa a bílé písčité pláže líbí,“ namítla Janice.

„Mně taky,“ souhlasila jsem. „A taky mě baví hrát golf. Ale navíc miluji neustálé výzvy a ráda se učím něco nového. A práce tvoří velkou část mého života. V mém případě jde o to, že jsem nešla na odpočinek nebo nepřestala pracovat, ale prostě jsem

si vytvořila takovou finanční pozici, která mi umožnila, že už nemusím pracovat, pokud nebudu sama chtít. Už k životu nepotřebuji peníze, které bych získala díky zaměstnání nebo podnikání. Mohu si *vybrat* a dělat to, co jsem kdy chtěla dělat. Byla jsem doslova finančně nezávislá - mohla jsem si svobodně dělat, co jsem chtěla.“

Toho se chytila Leslie: „Takže, mohu-li se tě zeptat, jak ses do této pozice dostala? Vím, že jsi říkala, že využíváš peníze, které ti jdou z tvých investic, ale nechápu, jak by jen tohle mohlo stačit k tak pohodlnému životu. To jsi musela dostávat ohromně moc peněz, pokud jsi nemusela vůbec pracovat. Jak se ti to podařilo?“

„Tak za prvé, tak moc peněz jsem neměla,“ začala jsem vysvětlovat. „Šlo o proces, který započal už o několik let dříve. Robertův bohatý táta mu vždycky říkal, že se musí naučit, jak peníze mohou pracovat tvrdě pro něho, aniž by on musel tvrdě pracovat pro peníze. Říkal, že dokud pracuješ kvůli penězům, nezískáš nikdy nezávislost, protože budeš muset stále pracovat, aby ti přicházely nějaké peníze.“

„Koho myslíš tím Robertovým bohatým tátou?“ zeptala se Janice.

„Onen bohatý táta byl nejlepší přítel jeho otce, který odešel ze školy ve třinácti letech, protože musel podporovat svou rodinu. A nakonec se z něho stal jeden z nejbohatších lidí ve státě Havaj. Robert mu za hodně vděčí, protože se od něho naučil, jak zacházet s penězi a jak investovat do knihy *Bohatý táta*.

Když bylo bohatému tátovi devět let, začal se učit, jak si vydělat peníze. A já se to začala učit v roce 1989. Právě v tom roce jsem začala zjišťovat, jak investovat peníze tak, aby pracovaly za mě. Tehdy jsem vstoupila do světa *investic*.“

„O investování ses zmínila už několikrát,“ řekla netrpělivě Leslie. „Pokud jde o investování, jsem tak trochu na rozpacích. Spousta lidí přišla při investování o dost peněz a já si myslím, že je to značně riskantní záležitost. A příliš složitá! Musíš mít uvažování finančního kouzelníka, abys něco takového pochopila! Já

jsem umělkyně a stěží dokážu uhlídat vyrovnaný stav svého konta. Nemyslím si, že bych byla kdy schopna otázku investic pochopit.“

„Já jsem vždycky nechávala záležitosti kolem investic na svém manželovi,“ řekla Pat. „Mám pocit, že na to nemám vlohy. Je to příliš složité. A nikdy nepochopím, o čem obchodníci s akciami vlastně mluví.“ A pak se mě zeptala: „Ty obchoduješ i na burze? Vyděláváš spoustu peněz koupí a prodejem akcií? Můj manžel nedávno něco investoval a nedopadlo to dobře.“

Janice dodala: „Já vlastním nějaké akcie a základní fondy, ale moc pozornosti tomu nevěnuji. Koupila jsem je před pár lety. Teď je mám a udržuji je, ale je to spíš přístup stylu, koupila jsem je a doufám, že jejich cena někdy stoupne. A kromě toho mám moc práce se svým podnikáním, než abych měla čas se tímhle zabývat.“

Počkala jsem, až vysloví své názory. Všechny se na mě dívaly a čekaly na mou reakci. Velmi pečlivě jsem volila slova. „Já jsem jen pronesla slovo ‚investování‘ a všechny tři jste na to automaticky reagovaly. Leslie řekla, že je to moc riskantní. Pat řekla, že je to složité. A Janice na to nemá čas. Říkáte mi, proč pro vás není investování vhodné.“

Pokračovala jsem: „Vraťme se o kousek zpátky. Leslie se mě ptala, jak jsem mohla odejít na odpočinek. Já řekla, že díky investicím. Ale chci jasně říct, že mým cílem nebylo investovat. Mým cílem nebylo ani zbohatnout. Mým cílem bylo stát se *finančně nezávislou*. Už dříve v životě jsem si uvědomila, že nechci být na nikom závislá – na manželovi, šéfovi, rodičích, prostě na nikom – abych měla pocit finančního zabezpečení. Pro mě se *finanční nezávislost rovná svobodě*. Dokud jsem byla na někomu závislá v otázce živobytí, nebyla jsem svobodná. Bylo to velmi prosté. Finanční nezávislost bych mohla definovat takhle: finanční nezávislost nastane v okamžiku, když každý měsíc dostávám víc peněz, než kolik jich potřebuji ke svým měsíčním životním výdajům, aniž bych musela pracovat.

Existuje mnoho způsobů, jak se toho dá dosáhnout,“ vysvětlovala jsem. „Jsou tu samozřejmě různé loterie, ale já věděla, že

má naděje, že bych vyhrála jackpot je téměř nulová. Nerýsovalo se, že bych nějaké peníze mohla zdědit. A nechtěla jsem se vdávat kvůli penězům.“

Janice mi skočila do řeči: „Vzpomínáš si na Eriku, která pracovala ve zdravotním klubu? Ta se vdala pro peníze. Vzala si chlapa, který byl o třicet let starší, než ona. No ta mi vyprávěla pěkné věci. Ani nevím, kdo z nich měl víc milenců, jestli ona, nebo on.“

Podívaly jsme se pátravými pohledy na Janice.

„Promiňte, jen mě to tak napadlo. Jako bych nic neřekla,“ prohlásila.

„Jak jsem řekla, nechtěla jsem se vdávat pro peníze,“ pokračovala jsem. „Někteří lidé získají spoustu peněz v podnikání. Ačkoli jsme s Robertem založili vlastní podnik, neměli jsme žádnou záruku úspěchu. A i kdyby byl tenhle podnik úspěšný, jak dlouho bychom ho chtěli vést? Takže když jsem vstoupila do světa investic, začalo mě to velmi zajímat.“

Leslie vypadal trochu zmateně: „Je fakt, že jsem nějak reagovala. A jak tu tak sedím, došlo mi, že vlastně pořádně nevím, co slovo investovat znamená.“

Usmála jsem se: „Už jsem říkala, že já to taky nevěděla. A upřímně řečeno, nezaujala mě ani tak moc představa *investování*. Šlo mi o možnost mít každý měsíc ze svých investic tolik peněz, abych kvůli nim nemusela chodit do práce. A kdybych plánovala, že budu žít ze svých úspor, pak bych musela mít opravdu obrovské štěstí, abych si tolik uspořila. Místo toho stačí, když každý měsíc chodí peníze z investic, které jsem koupila, a pak už není potřeba mít velikou sumu peněz, z kterých může člověk žít. Zní to logicky?“

Všechny tři pokývaly zdráhavě hlavou.

„Takže mnohem důležitější je mít peníze, které přicházejí každý měsíc, než mít uspořenou velkou sumu peněz na kontě?“ zeptala se Pat.

„Ano,“ odpověděla jsem. „Říká se tomu peněžní tok. Každý měsíc přicházejí určité peníze.“

„A kolik peněz přicházejících tímhle způsobem každý měsíc potřebuješ?“ zeptala se mě Pat.

„Dobrá otázka. Ať pracuji, nebo ne, potřebuji, aby mi každý měsíc přicházelo tolik peněz, aby to pokrylo veškeré mé životní náklady... a něco navíc. Je to velmi prosté. A od samého začátku to byl i můj cíl. Získat investice, které mi poskytnou takový měsíční peněžní tok, jaký bude odpovídat mému životnímu stylu. A proč je to tak důležité? Protože v době, kdy mi bylo třicet sedm let, jsem byla nezávislá. V té době jsem už nemusela chodit do kanceláře, odpírat si věci, které bych chtěla dělat, nebo poslouchat, jak mi šéf říká, co mám dělat. V té době už jsem se nemusela v otázce peněz na nikoho spoléhat. Mohla jsem si svobodně dělat, co jsem chtěla dělat a kdy jsem to chtěla dělat. Řekla bych, že to byla doba, kdy jsem se začala skutečně vážně ptát sama sebe: ‚Co chci dělat se svým životem?‘ Bylo to, jako bych se vrátila o dvacet let zpátky, do Honolulu, kdy jsem právě začínala a všechno už bylo najednou mnohem snazší, protože jsem se nemusela starat o peníze. Teď už to byla otázka volby, co chci dělat, protože to chci dělat, nikoli proto, že to *potřebuji* dělat. Finanční nezávislost znamená mít víc možností.

A ještě jedno bych chtěla dodat. Vidím spoustu žen, které jsou lapeny do pastí nešťastných manželství jen proto, že potřebují peníze a jsou finančně závislé na svých manželech, nebo

Pak nastala chvíle, kdy jsem se sama sebe zeptala: „Co chceš se svým životem udělat?“ Protože teď jsem měla na výběr. Mohla jsem dělat, co jsem chtěla dělat, a to prostě proto, že jsem to chtěla dělat, nikoli proto, že jsem to musela dělat.

Finanční nezávislost znamená mít víc možností na výběr.

ženy, které dělají práci, ačkoli ji nenávidí, protože musejí zvládat platby. Podle mého názoru ve své situaci zůstávají proto, že si zvolily ‚bezpečí‘ nad ‚sebeúctou‘. A to je podle mě ten největší zločin. Mnohé ženy si volí nevhodnou situaci nebo nepříjemné prostředí z finančních důvodů, a potom říkají, že ‚peníze nejsou tak důležité‘

Peníze hrají v životě ženy mnohem důležitější roli, než si vůbec připouštíme. Jen se zeptejte samy sebe, co byste ve svém životě změnily, kdybyste měly hodně peněz? Peníze mají velkou sílu a buď mohou držet ženu v pasti, nebo jí poskytnout svobodu. Je to jen na ní."

Tři ženy u stolu byly naprosto tiše. Myslím, že jsem upoutala jejich pozornost.

Proč se ženy musejí stát investory

Nedávno ke mně přišla jedna mladá novinářka a velmi vzrušeně prohlásila: „Musíme ženy upozornit na to, že se mají starat o své peníze. Nemohou být závislé na někom jiném a spoléhat se, že to udělá za ně!“ Chvíli jsem s ní mluvila a zjistila jsem, z čeho pramení její zanícení. Ukázalo se, že se její čtyřiapadesátiletá matka nedávno rozvedla. Nezbylo jí téměř nic a musela se se svou dcerou přestěhovat. Dcera se teď starala o sebe i o svou matku. Celá ta situace byla pro onu mladou novinářku značně šokující a vedla ji k velké aktivitě. Když se zamýšlela nad svými vyhlídkami, uvědomila si, že pokud nebude mít pevný příjem, zbude jí celkově kolem sedmi tisíc dolarů. A tak začala jednat.

V úvodu této knihy jsem už uvedla, že otázka „jak“ investovat – jak kupovat a prodávat akcie, jak se starat o nájemní nemovitosti nebo jak analyzovat obchodní investice – platí stejně pro muže i ženy. Nicméně důvody, proč se ženy musejí stát investory, už ukazují rozdíl mezi pohlavími.

Víme, že dnes žijeme jinak, než jak žily naše matky, ale asi by vás překvapilo, jak moc rozdílný je to život. Zde je šest rozumných důvodů, proč by se žena měla zapojit do hry zvané investování.

1) Statistiky

Statistiky zabývající se ženami a penězi jsou značně šokující. Následující statistiky pocházejí ze Spojených států, ale zjišťují, že i v dalších zemích celého světa jsou tyhle statistiky velmi podobné nebo se alespoň ubírají stejným směrem.

Ve Spojených státech:

- 47 % žen ve věku nad 50 let je svobodných. (To znamená, že jsou za sebe finančně zodpovědné.)
- Důchody žen jsou nižší než důchody mužů, protože žena nevykonává žádné zaměstnání v průměru 14,7 let jako muži, ale 1,6 roku. (Pro ženy je typické, že se především starají o domácnost.) To, společně s nižšími platy, vytváří důchodové zabezpečení odpovídající jedné čtvrtině důchodů mužů. (National Center for Women and Retirement Research - NCWRR)
- 50 % manželství končí rozvodem.
(A kdo ve většině případů přebírá péči o děti? Žena. A ta je pak výhradně odpovědná za finanční zabezpečení sebe samé - a svých dětí.)
(A o co se mezi sebou manželé při rozvodu dohadují především? O peníze.)
- Během prvního roku po rozvodu klesne životní standard ženy v průměru o 73 %.
- Podle průzkumu z roku 2000 žijí ženy v průměru o 7 až 10 let déle než muži. (Ann Letteerese, 12. června 2000), což znamená, že se musejí zabezpečit i na tyto roky. A navíc vdané ženy, které mají děti, přežívají podle statistik své manžely v průměru o 15 až 20 let.
- Průměrná žena narozená v letech 1948 až 1964 je nucena vykonávat zaměstnání přinejmenším až do svých 74 let, a to vzhledem k nepřiměřené výši finančních úspor a penzijního zabezpečení. (National Center for Women and Retirement Research, 1996)
- Ze starších lidí žijících v chudobě jsou:
3 ze 4 ženy (Morningstar Fund Investor)
80 % těchto žen nežilo v chudobě, když byl naživu jejich manžel.
- Přibližně 7 z 10 žen bude v určité době svého života žít v chudobě.

O čem tyto statistiky vypovídají? Říkají nám, že stále víc žen, obzvláště když zestárnou, nemá dostatek znalostí a nejsou připraveny postarat se o sebe z finančního hlediska. Strávily jsme život péčí o rodinu, ale nejsme schopny zabezpečit si samy své živobytí. Buď jsme závislé na někom, kdo to udělá za nás - na manželovi nebo partnerovi, na šéfovi, členech rodiny či na vládě. Nebo jen předpokládáme, že to všechno nějak dopadne. Tak to bylo v pohádkách, s nimiž jsme vyrůstaly.

Tři konečné statistiky k zamyšlení:

- 1) 90 % všech žen během života ponese celkovou odpovědnost za své finance... a přesto v tom nemá 79 % žen jasno.
- 2) 58 % žen narozených během poslední populační vlny má v důchodovém věku příjmy menší než 10 000 dolarů.
- 3) Pouze 20 % těchto žen bude v důchodovém období finančně zabezpečeno. (Ms. Magazine, 2002)
(To znamenám že 80 % žen nebude zajištěno. Nicméně už samotný fakt, že čtete tuto knihu, napovídá, že se začínáte přiklánět k oněm dvaceti procentům. Ideální by bylo, aby se stále více žen naučilo investovat, čímž by těch dvacet procent výrazně vzrostlo.)

2) Vyhýbání se závislosti

Do manželství nevstupujete s tím, že byste očekávala, že se rozvedete. Do nového zaměstnání nenastupujete s tím, že byste očekávala, že vás vyhodí. Ale stává se to a dnes mnohem častěji než dříve. Už jsem se o tom zmínila, ale milé ženy, jste-li závislé na manželovi, šéfovi nebo na komkoli jiném v otázce své finanční budoucnosti, dobře to zvažte. Může se velmi snadno stát, že to tak prostě nebude. Příliš často si neuvědomujeme, jak moc jsme závislé, dokud nejsme donuceny čelit svému osobnímu procitnutí.

Tohle je můj osobní příběh. S Robertem jsme se stali obchodními partnery přibližně jeden měsíc po naší první schůzce. Během následujících let jsme založili a řídili několik podniků.

Asi šest let jsme vedli naši vzdělávací společnost pro podnikatele, když mě jedna věc přiměla k procitnutí. Tato společnost měla své pobočky v Austrálii, na Novém Zélandu, ve Spojených státech, v Hongkongu, Singapuru, v Malajsii a Kanadě. V rámci tohoto podnikání byl Robert hlavní ředitel, mluvčí i vizionář mající dokonalý cit pro byznys. Jednoho dne jsme se s Robertem nepohodli. Náš spor se rozrostl ve velký boj. V žáru argumentace jsem vyrazila ven ze dveří domu. Ani jeden jsme nebyli schopni dívat se na věc racionálně. Potřebovala jsem trochu času na rozmyšlenou, a tak jsem vyrazila na kole do hor nacházejících se nedaleko našeho domu. Když jsem byla sama se svými myšlenkami, došla mi tvrdá skutečnost.

Po celý život jsem byla hrdá na to, že jsem nezávislá. Od chvíle, kdy jsem získala první práci na střední škole, jsem věděla, že dokud si dokážu vydělat peníze, nebudu na nikom závislá. A i když jsem s Robertem vybudovala od samých základů velkou společnost, musela jsem najednou čelit tváří v tvář pravdě. Najednou mi došlo, že kdybychom se s Robertem rozešli, neztratila bych tím jen manželství, ale i své podnikání. Robert byl hlavním vedoucím naší společnosti a kdyby odešel, celá společnost by se rozpadla. A kdyby zůstal, pak bych odešla já. Taková byla skutečnost, aniž bych si to příliš uvědomovala, a já zjistila, že jsem na Robertovi naprosto závislá. Nechtěla jsem tomu věřit! Věděla jsem, že Robert takhle neuvažuje, ale já se na to tak dívala. To bylo mé procitnutí. Chtěla jsem mít jistotu, že ať učiním jakákoli rozhodnutí, budou to rozhodnutí v můj prospěch... a nikoli jen v prospěch bankovního konta.

Společně s Robertem jsme tu hádku ustáli a oběma nám bylo naprosto jasné, že spolu chceme zůstat po celý život. Ale ono procitnutí na mě mělo tak velký vliv, že to změnilo můj život. Do té doby jsem už zakoupila několik nájemních nemovitostí, ale brala jsem to jako hobby. Teď jsem to však začala brát jako prostředek k udržení svobody. Vrhla jsem se do toho s obrovským zanícením a investování pro mě už nebylo jen hobby, ale poslání.

Když jsem se změnila v investora, mělo to jeden zcela nečekaný přínos. Jakmile jsem pochopila hru jménem investování a zjistila, jak pasivně vydělávat peníze, aniž bych pracovala, poprvé mi došlo, že už vlastně Roberta nepotřebuji. A ještě úžasnější bylo zjištění, že chci s Robertem být i dál, a to nikoli proto, že bych ho potřebovala, ale proto, že chci. V tu chvíli dostal náš vztah nový smysl. Byli jsme spolu, protože jsme oba chtěli být spolu.

Další obrovský dar, který jsem tehdy dostala, byl fakt, že mé sebevědomí během celého procesu výrazně vzrostlo. Následkem toho jsme vůči sobě cítili s Robertem větší úctu, víc lásky, rovnosti a štěstí v manželství, než kdy předtím.

Bez skleněného stropu

Jednou z překážek, které žena objevuje ve světě podnikání, je mýtus skleněného stropu. Ten hlásá, že ženy se mohou vzhledem ke svému pohlaví dostat jen na určitou příčku profesního žebříčku.

Ve světě investic nikoho nezajímá, jestli jste žena nebo muž, zda jste černá nebo bílá, zda jste vychodila univerzitu nebo střední školu. Tady jde jen o to, jak chytře dokážete zacházet se svými penězi. Klíčem jsou vědomosti a zkušenosti. Čím jste chytřejší v otázce výběru investic, tím úspěšnější jste investor. Ve světě investic pro ženy neexistují žádné limity a stropy, a to ani skleněné, ani žádné jiné.

4) Neomezené příjmy

Vzhledem ke skleněnému stropu a přetrvávající nerovnosti platů žen a mužů bývá žena často omezována příjmy, které si může vydělat. Studie ukazují, že ženy se stejným vzděláním a zkušenostmi, jaké mají jejich mužské protějšky, vydělávají kolem sedmdesáti čtyř centů oproti každému dolaru, který mají muži. Při investování jsou peníze, které můžete získat, zcela neomezené. Jen vy sama nesete odpovědnost a máte dohled nad sumou peněz, jakou jste investovala.

Protože nechci, aby mi někdo říkal, kolik peněz bych si mohla vydělat, velice mě nadchla možnost mít naprosto neomezené příjmy.

5) Zvyšujte své sebevědomí

Já osobně si myslím, že právě to je jeden z největších přínosů pro ženy, které se rozhodly investovat. Sebevědomí ženy nebývá běžně spojováno s její schopností postarat se sama o sebe. Závislost na někom jiném ve sféře financí však může vést k nízkému sebevědomí a pocitu neúcty vůči sobě samé. A pak děláte věci, které byste nedělala v případě, kdyby peníze nebyly žádný problém.

Viděla jsem, jak se ženám výrazně zvýšilo sebevědomí, jakmile zjistily, že mohou být finančně nezávislé. A když ženě stoupne sebevědomí, začnou se zlepšovat i okolní vztahy. Její život se celkově zlepšuje, protože se cítí dobře a činí rozhodnutí vycházející z její pravé podstaty. S každým drobným vítězstvím, které vybojujete, roste i vaše sebedůvěra. Zvýšená sebedůvěra vede k vyššímu sebevědomí. Vyšší sebevědomí vede k většímu úspěchu, což nakonec vede k tomu největšímu daru – ke svobodě.

6) Buďte paní svého času

Jednou z velkých překážek ve sféře investic bývá pro ženy (a to mnohem častěji než pro muže) otázka času. Platí to

především o matkách, které během dne tráví spoustu hodin péčí o děti. Od mnoha žen slyším: „Jakmile přijdu domů z práce, musím uvařit večeři, pomoci dětem s domácími úkoly a umýt nádobí. Když jsou všichni v posteli a já mám volný čas pro sebe, jsem už příliš unavená.“

Coby investor můžete svůj čas ovládat. Investování je věc, kterou můžete dělat na částečný i na plný úvazek. Je to věc, kterou můžete dělat doma, v kanceláři, prostě kdekoli.

A je to také věc, do které můžete zapojit děti. Mnohé matky mi říkaly, že pověřily své děti, aby dohlížely na nemovitý majetek nebo na potenciální obchodní investice. A velké plus spočívá v tom, že jakmile zapojíte do investičního procesu své děti, učíte je tím, jak se mohou stát samy investory. Stanete se takovými učiteli, jakými byl pro Roberta jeho bohatý táta.

Já děti nemám, ale každopádně chápu touhu trávit čas s dětmi. Učit je dospívat. Být nablízku, když něco potřebují. Čas – to je jedna z největších svobod. Jste-li investor, můžete trávit čas, jak chcete – ať už s dětmi, se partnerem, jet na dovolenou nebo se rozhlížet po potenciálních smlouvách. Jste paní svého času.

Shrnutí

Těchto šest důvodů vysvětluje, proč jdou ženy a investice ruku v ruce. Statistiky potvrzují, jak moc se změnil život žen, a ukazují, že praktické znalosti z oblasti finančnictví dnes už nejsou nějakým luxusem, ale nutností. Záviset na někom jiném v otázce finanční budoucnosti se v současné době rovná vrhání kostek v Las Vegas. Můžete tak sice něco získat, ale riziko je příliš velké. Skleněný strop a omezené příjmy jsou tím, proti čemu ženy už velmi dlouho bojují. A to obojí ve světě investování mizí. Získáte tím dva největší dary na světě – vyšší sebevědomí a čas, který můžete trávit tak, jak opravdu chcete. Dnes už není investování pro ženy jen zajímavá možnost. Je to naprostá nutnost.

Šestá kapitola „JÁ NEMÁM ČAS!“

„Jsem přesvědčena, že jen my samy neseme odpovědnost za svá rozhodnutí a v průběhu života musíme přijímat následky všech svých činů, slov a nápadů.“

Elizabeth Kubler-Ross

Pat promluvila jako první: „Tohle všechno vážně dokáže otevřít oči. Je pravda, že cítím, jak moc jsem na svém manželovi finančně závislá. Nikdy se mi nechtělo rozhodovat o financích bez něj, protože mám pocit, že on vydělává peníze a já nijak moc nepřispívám. Mám své malé úspory, které jsem si dala stranou a když chci, mohu je využívat.“

Co mě však skutečně udivuje a doslova ničí, když vidím jednu svou dobrou přítelkyni, která se po dvaceti dvou letech manželství rozvádí. Když bylo všechno řečeno a vykonáno, nemá najednou téměř nic – kromě přídatků na děti. Přesně se hodí do těch statistik. A navíc už víc než osmnáct let nikde nepracovala. Brzy jí bude padesát a zatímco se snaží nějak přežít, přemýšlí, co uvést do svého životopisu. Má strašný strach,“ uzavřela to Pat.

Janice vypadala trochu rozpačitě. „Kim, chci se tě na něco zeptat,“ prohlásila. „Miluji svůj podnik a mám v úmyslu strávit v něm zbytek své profesní kariéry nebo ho případně se značným ziskem prodat. Proč bych měla investovat? Mám pocit, že už takhle mám vybudovaný solidní základ.“

„Máš skvělý základ,“ řekla jsem. „Já tu mluvím o možnosti volby. Pokud tvé plány odpovídají tvým představám, pak je to báječné. A když si jsi toho vědoma, dokážeš je realizovat. Znáám to ze společnosti Rich Dad Company, protože už jen to, že byla finančně nezávislá, znamenalo začátek našeho obchodního úspěchu. Když jsme s Robertem společnost zakládali, nepotřebovali jsme k životu, aby nám hned vynášela peníze. A totéž platí o naší partnerce Sharon. A pokaždé, když jsme činili nějaké rozhodnutí, jsme se sami sebe ptali, co je pro naši společnost nejlepší. Nebo co nám nasype co nejvíc peněz do kapes. Už to samotné rozvoj naší společnosti ohromně urychlilo. Vedlo nás to v otázce našeho podnikání k činění lepších rozhodnutí.“

Tady je další příklad ženy, která miluje svou práci,“ pokračovala jsem. „Mám jednu velmi dobrou přítelkyni, Carol, a ta je zubařka. Má vlastní praxi. Nedávno jí objevili rakovinu prsu. Díkybohu to doktor zjistil včas a Carol je už v pořádku. Před časem mi po tom všem volala a řekla: ‚Byla to pro mě obrovská výzva. Jsem úspěšná zubařka, mám skvělé příjmy, miluji svou práci a z ničeho nic mi najdou rakovinu. Okamžitě jsem začala uvažovat, co by se stalo, kdybych nemohla pracovat. Mé báječné příjmy by se brzy rovnaly nule. A z úspor bych *možná* žila tak jeden rok. Byla to strašlivá doba. Nejen proto, že jsem bojovala s rakovinou, ale stála jsem tváří v tvář i naprosté finanční katastrofě.‘

Carol se z toho všeho vzpamatovala a dnes vlastní několik nemovitostí, které jí zajišťují dobrý měsíční příjem, a praxi má zavedenou tak, že by fungovala i bez ní, kdyby se rozhodla odejít.

A tak opakuji,“ zakončila jsem svou řeč, „že prostě jde jen o vaše rozhodnutí.“

Janice souhlasně pokývala.

Hlavní výmluva žen

„Ale Janice, tys mi položila základní a nejdůležitější otázku, kterou musí žena nebo kdokoli jiný, v této záležitosti položit, pokud se rozhodne začít s něčím zcela novým, například s investicemi.“

„Co jsem se zeptala?“

„Měla jsi otázku, na kterou je třeba si odpovědět naprosto upřímně, protože jinak zmizí veškerá naděje na dosažení úspěchu,“ odpověděla jsem. „Za prvé bych ráda řekla, že tu dnes nejsem proto, abych vás přemluvila, ať se vrhnete do investování..., přestože si myslím, že z vaší strany by to byla velmi rozumná věc. Dneska jsme tu, abychom zjistily, jak jsme na tom, abychom spolu poobědvaly, popovídaly si o ‚starých časech‘ a užívaly si.“

„To je v pořádku,“ řekla Pat. „Vyvíjí se to velmi dobře.“

„To jsem ráda, protože mi to občas nedá, abych se s lidmi, na nichž mi záleží, nepodělila o to, co jsem se za ta léta naučila. Jakmile začnu, je těžké mě zastavit. Takže pokud to vypadá, že vám tu něco kážu, tak se omlouvám. Vše, co jsem udělala a poznala, nevychází z toho, že bych byla nějak moc chytrá. Mám univerzitní vzdělání, určité dovednosti a vím něco, co neví druzí. Určité věci jsem však nedokázala proto, že by se mi v hlavě zrodily úžasné nápady. S tím to nemá nic společného. Učila jsem se od velkých učitelů – a většina z nich ani netušila, že jsou učitelé. Jsou to obchodníci, investoři, spisovatelé, rodiče a přátelé. Takže když mluvím o investování a o tom, co dělám, předávám vám směs znalostí a zkušeností těchto lidí.“

Vážně vás tu nechci k něčemu přemlouvat. Jsem touhle věcí nadšená, protože jsem potkala mnoho žen, kterým zcela podstatně změnila život k lepšímu, jakmile se do téhle hry pustily. Nechci tu něco vykřikovat a bájit o téhle záležitosti, takže pokud chcete, můžeme si o tom popovídat někdy jindy a teď budeme oslavovat, že jsme se zase sešly.“

Jak zní otázka

„Ne tak rychle,“ vpadla do toho Janice. „Řekla jsi, že jsem položila důležitou otázku. Chci vědět, na co jsem se ptala.“

Podívala jsem se Pat a Leslie. „Chcete si to vy dvě vyslechnout? Mohu si o tom s Janice popovídat později.“

„Jen pokračuj,“ prohlásila Leslie. „Já to chci každopádně slyšet. Jsem jen tak trochu udivena tím, co slyším, protože upřímně řečeno, i já jsem přitom pátrala po určitých odpovědích.“

Pat dodala: „Začalo mě to zajímat a mnohé z toho je mi velice blízké. Jen pokračuj.“

„Tak dobře,“ začala jsem. „Janice položila velmi důležitou otázku. Ale dřív, než se k té otázce dostanu, dovolu mi, abych vás na ní tak trochu navedla. Teď se vás všech na něco zeptám. Co byste řekly na to, kdybich vás požádala, abychom spolu trávily tři dny v týdnu, a to každý týden, a přitom bychom na tom všem společně zapracovaly?“

„Já mám moc práce. Nemůže nechat své podnikání tak často bez dozoru,“ vyhrkla Janice.

„Přesně tak. Ani já si nemůžu dovolit tři dny nepracovat. To je příliš dlouho,“ přitakala jí Leslie.

„Šla bych do toho, kdybich měla čas. Potřebuji ještě také mnohé zařídit,“ ukončila to Pat.

„Čas. Jde tu především o čas, vidíte?“ zeptala jsem se. Všechny přikývly. „Jsme příliš zaneprázdněné. Nemáme čas. I když víme, že je to něco, co by pro nás bylo přínosné, časové nároky jsou příliš velké.“

„Tak k čemu tím směřuješ?“ zeptala se Leslie.

Pokračovala jsem dál. „Když se nám nechce něco udělat, využíváme často výmluvy v podobě různých důvodů. Ty důvody znějí naprosto racionálně a pochopitelně, ale ve skutečnosti je to jen způsob, jak říct, že to neuděláme nebo že se nám to nechce udělat. A jaká je v současné době nejčastější výmluva neboli důvod číslo jedna?“

„Já nemám čas!“ prohlásila Leslie.

„Přesně tak! A často skutečně nemáme čas. Není pochyb o tom, že jsme všichni velmi zaneprázdněni. Většinou říkáme, jak by bylo skvělé, kdyby měl den víc hodin. A platí to obzvláště o ženách. Většina z nás pracuje na plný úvazek, máme děti, manžely nebo partnery a k tomu různé každodenní aktivity. Takže

*Vše jsem udělala a naučila se
nikoli díky tomu, že bych byla
tak chytrá, měla univerzitní
vzdělání, výjimečné schopnosti
nebo že bych věděla víc, než
kdokoli jiný.*

*Dosáhla jsem toho díky úžasným
nápadům, které se mi rodí
v hlavě. S tím předchozím to
nemá nic společného.*

*Učila jsem se od mnoha skvělých
učitelů – a většina z nich si ani
neuvědomovala, že jsou učitelé.
Jsou to podnikatelé, investoři,
spisovatelé, rodiče a přátelé.*

když nám někdo navrhne, abychom k tomu přidaly ještě nějakou jinou činnost, která by vyžadovala určitý čas, pěkně nás to rozlítí.

Říkáme-li, že nemáme čas, říkáme tím, že ‚To, co mám teď právě v rukou, je mnohem důležitější než nějaká další činnost, kterou mi navrhuje‘. Není ani dobré, ani špatné říkat, že nemáme čas. Měly bychom si samy položit otázku, která zní: Co je skutečně důležitější? Velmi často bývá otázka nedostatku času jen automatickou

reakcí, protože toho prostě už máme moc a nedokážeme si představit, že bychom si mohly naložit na bedra ještě další břímě.“

„A co když se skutečně naprosto plně věnujeme práci a svým dalším aktivitám a na nic jiného prostě ten čas nemáme?“ zeptala se Leslie.

„To je dobrá otázka,“ souhlasila jsem.

„Já kladu dobré otázky, ale s odpověďmi je to už horší,“ smála se Janice.

„A to je dobrý úvod k tvé prvotní otázce,“ odvětila jsem. „Důvodem neboli výmluvou číslo jedna, kterou slyším od žen, když s nimi mluvím o podnikání v oblasti investic, je, jak už jste jistě uhodly, právě věta ‚Já nemám čas‘. A jak si můžete najít čas, když se věnujete rodině, zaměstnání, charitě, sportům, koníčkům, a to nemluvím o setkáních s přáteli a běžném životě vůbec?“

Bohužel není možné přidat dni pár hodin. Z mých hovorů s ženami jasně vyplývá, že způsob, jak ‚najít čas‘ je odpovědí na původní otázku Janice.“

„A ta zní?“ naléhala Janice.

„Zásadní otázka, kterou jsi položila, zněla, ‚Proč bych měla investovat?‘“

Všechny tři se zatvářily nesmírně udiveně.

„A proč je to ta naprosto zásadní otázka?“ zeptala se Leslie s překvapeným výrazem na tváři.

Váš osobní důvod proč

„Protože většina lidí si myslí, že první krok k provádění investic je zvládnutí otázky znějící jak,“ odpověděla jsem. „Jak najít dobrého makléře v oblasti nemovitostí. Jak požadovat možnost nákupu akcií. Jak objevit dobrý podnik, do které by se dalo investovat. Na tahle jak není těžké najít odpověď. Vyžaduje to určitý čas (a zase tu máme to slovo) a určité znalosti. Ale pokud jde o investování, pak je skutečným prvním krokem otázka, proč chcete nebo musíte investovat. Proč chcete reagovat na tuhle výzvu? Jaká je vaše skutečná motivace a co vás žene k tomu, abyste vynakládaly čas a úsilí do toho, abyste se staly investory?“

„Já chci prostě jen vydělat tolik peněz, abych nemusela chodit každý den do práce,“ prohlásila Leslie.

„A povede tě touha vydělat si tolik peněz, abys nemusela chodit do práce, k tomu, že budeš číst knihy, podnikat obchůzky, navštěvovat semináře, vyhledávat experty z oblasti investic a scházet se s nimi a vzdáš se tak vlastně svého volna?“ zeptala jsem se.

„Proboha! To je ale strašně moc práce. Jsem unavená, už jen když si to představím,“ odpověděla.

„Potom to není pro tebe podnět. Jestliže tě to nijak nena-dchne, pak nemáš jasný a pádný důvod, abys to dělala,“ vysvětlila jsem jí.

„Tak jaký je ten pádný důvod, proč to dělat? Můžeš nám uvést nějaký příklad?“ zeptala se Pat.

Chvilí jsem přemýšlela. „Tak jo. Vzpomeňte si, jak jsem se vás ptala, zda byste chtěly trávit tři dny v týdnu přípravami

a cvičením?" Všechny pokývaly souhlasně hlavou. „Žádná z vás nemá zjevně pádný důvod, proč by to dělala. Všechny jste si našly důvod, proč to dělat nechcete, proč byste takový závazek nemohly dodržet. Je to tak?“ zeptala jsem se.

Zase přikývly.

Pokračovala jsem dál. „Co kdybyste šly k doktorovi a ten by vám řekl, že trpíte vzácnou chorobou a nebudete-li na sobě tři dny v týdnu pracovat, tak zemřete. Byl by to pádný důvod k tomu, abyste to dělaly?“

Vytřeštily na mě oči.

„Pro mě tady určitě ano,“ řekla Janice. „Najednou by to pro mě byla naprostá priorita.“

„Už ti to došlo,“ řekla jsem nadšeně. „Ta představa pro tebe měla původně v životě nulovou prioritu. Jakmile najdeš důvod, proč to dělat, stane se z toho priorita. Přesně to mám na mysli, když mluvím o objevení osobního důvodu, proč to dělat.“

„Takže pokud neobjevis pádný důvod, proč to dělat, není to tvá priorita a zřejmě to dělat nebudeš,“ prohlásila Pat.

„A nebo toho brzy necháš. Když s něčím začneš, je tu jistá možnost, že tě to po chvíli přestane zajímat a vzdáš to,“ dodala jsem. „Kolikrát jsme začaly s něčím, co nám připadalo velmi důležité, ale nikdy jsme to nedokončily? Je to zřejmě způsobeno tím, že to vypadalo jako báječný nápad, ale my jsme tomu nevěnovaly tolik času, abychom objevily pravý důvod, proč to děláme. Pokud jde o zvládnutí investičního postupu, existuje tu velká křivka získávání znalostí, takže nestačí jen si říct, že bych chtěla mít víc peněz nebo že bych chtěla koupit nájemní nemovitost nebo že bych chtěla být rentiérka. Všechno jsou to jasné důvody, ale pochybuji o tom, že by vás podpořily v okamžiku, kdy už to chcete vzdát, protože to jde ztuha a nebo cítíte, že už toho máte dost a zatím se výsledky nedostavují. Váš osobní důvod, proč to děláte, musí být natolik pádný a podnětný, aby vás podpořil, jakmile začnete pochybovat o tom, co děláte, a aby vás přiměl k tomu, abyste pokračovaly.“

„Takže jen to, že si budu říkat, že bych *měla* investovat, nebo že je to celkově vzato dobrý nápad, není dostatečnou motivací, jaká by mě poháněla dál, protože jsem neobjevila ten základní důvod, proč je to dobré právě pro mě,“ řekla Leslie.

Několik důvodů proč

„Přesně tak. Nedávno jsem vyslechla úžasný *důvod proč*,“ řekla jsem. „Mluvila jsem s jedním mužem jménem Peter. Je to svobodný otec a má sedmiletého syna. Ten mi řekl: Jsem inženýr. Svého syna jsem vídal pár minut ráno a pak ho odvezl do školy rodič jeho spolužáka a já jel do práce. Když jsem měl štěstí, dostal jsem se domů těsně předtím, než šel syn do postele. Důvod, proč jsem se chtěl stát finančně nezávislým, byl velmi prostý. Chtěl jsem svého syna vozit každý den do školy. To byl můj důvod. Trvalo mi to čtyři roky a dnes jsem skutečně nezávislý. Peníze z mých investic mi uhradí náš životní styl. A každý den vozím syna do školy. Jsem zřejmě jediný člověk v L. A., který má na zablokované dálnici uprostřed dopravní špičky úsměv na tváři.“ Tak tohle je moc cenný *důvod proč*.“

„To mi připomnělo naši sousedku,“ prohlásila Leslie. „Často si spolu povídáme a jednou mi líčila, jak moc ji ničilo, že je svobodná matka. Její rodiče se rozvedli, když jí bylo pět, a ona byla přidělena do péče otci. Problém byl v tom, že na ni neměl nikdy čas. Pořád pracoval nebo se věnoval svým novým přítelkyním. Má sousedka říkala, že v době dospívání neměla vůbec žádné vedení a pocit jistoty. Vychovával ji vlastně baby-sitting. Kvůli tomu si přála, aby její vlastní děti věděly, že je miluje, ochraňuje a každý den se o ně stará. Chtěla s nimi trávit co nejvíc času. Její dilema, tak jako u mnoha žen, je v tom, že musí pracovat na plný úvazek, aby uživila rodinu, a to nejen ve dne, ale někdy i v noci. Má velmi pádný *důvod proč*, ale neví, jak to má udělat.“

„A dalším příkladem je třeba moje sestra,“ prohlásila Pat. „Od chvíle, kdy se naučila číst, snila o cestování po světě. Doslova hltala knihy o cizích zemích. Její slohové práce se vždycky ode-

hrávaly na nějaké exotickém místě. Měla obrovskou sbírku průvodců a článků o místech, která toužila navštívit. Neustále mi říkala, že chce své sny uskutečnit, než na to bude příliš stará. A moc by ji zajímal rozhovor, který tu teď právě vedeme.“

„Existuje nespočet *důvodů proč*. Jsem přesvědčena, že každý člověk nějaký má. Jen si nenajde čas na to, aby ho objevil. A ten důvod nás udeří do tváře bohužel až ve chvíli, kdy musíme hodně rychle procitnout.“

„Jak myslíš to ‚procitnout?‘“ zeptala se Janice.

„Vzpomínáte si, jak jsem mluvila o své přítelkyni zubařce? Její *důvod proč* byl naprosto jasný ve chvíli, kdy jí diagnostikovali rakovinu. A v její případě to vlastně bylo dvojí procitnutí. To první se samozřejmě týkalo zdraví. Začala se zabývat otázkou vzniku rakoviny. Jakou to mohlo mít příčinu? Co by mohla změnit, aby to bylo lepší? Znamená to změnit styl výživy nebo pracovní návyky? Najednou jí bylo jasné, že zdraví je to nejdůležitější.“

Její druhé procitnutí se týkalo peněz. Uvědomila si, že kdyby nemohla vykonávat svou práci, neměla by žádné příjmy. A neměla skoro žádné úspory. Takže neměla ani žádné prostředky, které by mohla využívat, kdyby nepracovala. Byl to kopanec, který potřebovala, aby se začala zajímat o otázku dlouhodobých finančních příjmů.

„Často se s tím setkávám u lidí, kteří mají zdravotní problémy,“ řekla Janice. „Většina z nás nevnímá zdraví jako věc číslo jedna až do chvíle, kdy musíme nějakému problému skutečně čelit – a začneme se bát o své zdraví. Já zažívám každé ráno velký boj, když zazvoní budík, a já si říkám – mám jít cvičit, nebo se mám převalit na druhý bok a spát dál?“

„To jsem několikrát udělala,“ zakvílela Leslie.

„A já se kvůli tomu cítila už mockrát hodně provinile.“ dodala jsem. „A teď se vraťme k výmluvě číslo jedna, která praví, že nemám čas, protože jakmile objevíme ten pravý *důvod proč* chcete investovat – nebo ten pravý *důvod proč* se chcete pustit do něčeho nového – pak tahle výmluva zmizí.“

„Protože se to stane hlavní prioritou života,“ ukončila Pat svou myšlenku. „Protože si uvědomím, co mi to skutečně přinese.“

Leslie jí vskočila do řeči. „Takže se to vlastně příliš neliší od situace, v jaké jsme všechny byly před dvaceti lety. Naší prioritou bylo budování kariéry. Na to jsme se zaměřily. Byly jsme nadšené, že můžeme přijmout určitou výzvu! A tím jsme trávily většinu času... mezi kluky, na pláži, randěním... to bylo pro nás tehdy to hlavní. A všechny jsme na to byly stejně. Ale později to začalo vypadat, že místo abych si záměrně stanovovala životní priority, jen jsem reagovala na to, co se v mém životě děje, a to také určovalo jeho další vývoj. Až teď si uvědomuji, že pro mě nikdy mé priority nebyly prioritou.“

„To zní přímo filozoficky,“ dodala Janice. „Ale řeknu vám, že tohle je báječná debata. Uvědomuji si, že jsem si stanovila do budoucnosti jen jednu možnost – vybudovat si podnik a prodávat – a pokud to vyjde, pak to je bezva. Ale co kdyby se stalo něco neočekávaného nebo já bych prostě zkrachovala? Potřebovala jsem mít na výběr víc možností a obzvláště se mi líbila představa, že mi půjdou každý měsíc peníze, aniž bych kvůli nim musela pracovat. Řekni mi o tom ještě něco, protože tohle je téma, o kterém naprosto nic nevím. A také začínám přemýšlet o svém *důvodu proč* hodlám věnovat čas a energii do toho, abych se stala, jak ty říkáš, finančně nezávislá... bez ohledu na to, co bude s mým podnikáním. To je vážně osvobozující pocit!“

„Z toho všeho mi vyplývá,“ dodala Pat, „že já osobně mám pocit, že jsem nikdy nepřestala přemýšlet o tom, jaký mám osobní *důvod proč* něco dělám. Dělala jsem to prostě proto, že jsem to musela dělat. Nikdy jsem se neposadila a nezačala se sama sebe ptát, *proč* to dělám. Páni, já až teď vidím, jak bych tímhle způsobem mohla ovládat svůj vlastní život.“

Leslie se nahlas zeptala: „Jak jsme se proboha dostaly do tak závažné debaty? To je síla! Začínalo to jako pohodový milý oběd a teď se tu bavíme o tom, jak změnit svůj život! Kdopak celou

tuhle věc rozjel?" Chvíli jsme mlčely. A pak Leslie prohlásila: „No ať už to byla kterákoli z nás... díky... přesně to jsem potřebovala slyšet.“

Dohodly jsme se, že zůstaneme ve spojení. A příště se k nám snad připojí i Martha a Tracey. Bylo to báječné setkání. Měly jsme ohromnou radost, že jsme vyvinuly určité úsilí a sešly se. Ještě jednou jsme Pat zatleskaly za to, že zorganizovala tenhle oběd, a vyšly jsem ven na čerstvý vzduch, abychom chytily taxíky. Když přijelo první taxi, Janice vykřikla: „Ale ne! Já měla být už před půl hodinou na té významné zahajovačce! Ztratila jsem pojem o čase!“ A když naskakovala do taxíku, prohlásila: „Bylo to ohromně zábavné! Zavolejte mi!“ A ve vteřině byla pryč.

My tři jsme se na sebe podívaly - jo, některé věci se nikdy nezmění.

*Jak objevit svůj osobní důvod,
proč se stát finančně nezávislou*

Najděte si klidné místo, kde vás nebude nikdo rušit - místo, které vám umožní navázat spojení se sebou. Vyhraďte si na celý proces dost času. Nic neuspěchejte. Váš osobní důvod proč totiž může vyplynout okamžitě, nebo zjistíte, že o něm musíte přemýšlet delší dobu.

- 1 a) Zeptejte se sama sebe: „Jaký je pravý důvod toho, že se chci stát finančně nezávislou?“

Přemýšlejte o tom:

- *Co byste dělala, kdybyste nemusela už nikdy chodit do práce?*
- *Co přesně byste chtěla dělat, kdybyste měla spoustu volného času?*
- *V čem by byl váš život jiný, kdybyste se nemusela starat o peníze?*

- b) Zapište si vše, co zjistíte.

- 2 a) Znovu se sama sebe zeptejte: „Jaký je ten nejzávažnější důvod, že chci být finančně nezávislá?“ A podívejte se do větší hloubky.

- b) Zapište si všechno, co zjistíte.

- 3 a) Zeptejte se ještě jednou a jděte ještě hlouběji: „Jaký je můj neniternější a nejupřímnější důvod toho, že chci být finančně nezávislá?“

- b) Zapište si všechno, co zjistíte.

Ptejte se sama sebe dál a dál a postupujte pokaždé hlouběji a hlouběji, dokud nebude váš osobní důvod, proč toho chcete dosáhnout, naprosto jasný a zjevný.

CO ZNAMENÁ BÝT FINANČNĚ NEZÁVISLÁ?

„Já ženám přeji, aby neměly vládu nad muži, ale samy nad sebou.“

Mary Wollstonecraft

Co to vlastně je *finanční nezávislost*? Znamená to, že máte velmi výnosné zaměstnání a dokážete se sama uživit? Znamená to, že jste uspořila velkou sumu peněz, která vám vydrží na příštích třicet nebo čtyřicet let? Nebo je to založeno na získání obrovského dědictví? Nebo na alimentech? Pro mnoho lidí znamená finanční svoboda tohle: „Budu chodit do práce a až mi bude šedesát pět, odejdu na odpočinek.“

Existuje celá řada představ o tom, co je to finanční nezávislost. Následující definici už používám několik let a její obsah mi umožnil jít na odpočinek už ve třiceti sedmi letech.

Nejprve bych chtěla říct jednu věc: Velmi vám doporučuji, abyste si přečetli knihu *Rich Dad Poor Dad* (Bohatý táta, chudý táta), kterou napsal můj manžel Robert. Je to pravdivý příběh o jeho dvou „otcích“ Onen „chudý táta“ byl jeho biologický otec – nesmírně vzdělaný doktor filozofie a ředitel jedné školy ve státě Havaj. Robert ho nazýval „chudý táta“, protože bez ohledu na to, kolik vydělal peněz, vždycky byl koncem měsíce na dně. Podle toho, co mi vyprávěli přátelé, byl Robertův „bohatý táta“ nejlepším přítelem jeho otce. Neměl téměř žádné vzdělání a na-

konec vybudoval na Havaji obří impérium. Takže Bohatý táta, chudý táta je prostý příběh o tom, jak dva otcové vykládají svým synům – Robertovi a jeho nejlepšímu příteli – o penězích.

Většina filozofických názorů a pojetí týkajících se peněz, bohatství a finanční nezávislosti, kterými se řídím, vychází z toho, co jsem se dozvěděla, když Robert mluvil a psal o svém bohatém tátovi. Takže vám nebudu předkládat verzi lekci bohatého táty z třetí ruky, ale raději vám doporučím, abyste si přečetli knihu *Bohatý táta, chudý táta*. Poskytne vám ty nejdůležitější informace a základ, na kterém můžete stavět. Je to naprostá nutnost, pokud vážně uvažujete o své finanční budoucnosti.

Nejpřekvapivější věc, jakou jsem zjistila při studování informací od bohatého táty, byla ta, že bohatý táta získal své bohatství téměř naprosto opačným způsobem, než jaký nám předkládají „experti na finance“. Není to žádná složitá věda. Není to složité. Vyžaduje to jen určitý čas, vědomosti a zdravý rozum.

A teď se vraťme zpátky k *finanční nezávislosti* – co to je? Upřímně se přiznám, že následující definicí a postupem jsem se řídila a stále řídím v otázce udržení a rozvíjení své finanční svobody. Vyslechla jsem od mnoha lidí celou řadu různých definic týkajících se finanční nezávislosti. Neexistují tu správné nebo nesprávné odpovědi. Já prostě jen objasňuji výrazy a kritéria, která používám při investování a která mě dovedla k finanční nezávislosti.

Postup, jenž používám k dosažení finanční nezávislosti, je postup, který mě naučil Robertův bohatý táta. A znovu opakuji, že chcete-li podrobnější vysvětlení, přečtěte si prosím knihu *Bohatý táta, chudý táta*.

Postup je následující:

Nakoupím a vytvořím aktiva, která mi přinesou peněžní příjmy. Tyto příjmy z mých aktiv uhradí životní výdaje. Jakmile se měsíční příjmy rovnají mým měsíčním výdajům, nebo jsou-li větší, jsem finančně nezávislá. Získám

finanční svobodu, protože má aktiva přinášející zisky a pracují pro mě. A já už nemusím pracovat pro peníze.

Co jsou to aktiva?

Robertův bohatý táta uměl vysvětlit věci velmi jednoduchým způsobem. Tohle je jeho definice aktiv, kterou používám i já:

„Pokud přestanete pracovat, jsou aktiva to, co vám přináší peníze do kapsy.“ Hotovo. Jak prosté. Odkud se vám pohnou peníze do kapsy, jestliže přestanete dnes pracovat a nebudete dostávat žádný plat? Většina žen, kterým to vysvětluji poprvé, odpovídá, že „odnikud“. Žádné peníze nepřijdou.

Jedna paní, se kterou jsem se o tom bavila, mi tvrdila: „Ale můj diamantový náhrdelník je majetek.“

Na to jsem jí odpověděla: „A vy ho chcete prodat?“

„Samozřejmě, že nechci!“ prohlásila nedůtklivě.

„A půjdou vám díky němu už dnes nějaké peníze do kapsy?“

„Ne,“ přiznala tiše.

„Pak je to jednoduché. Podle definice bohatého táty to není majetek. Jakmile ho prodáte a získáte z něho nějaké peníze, pak je to aktivum.“

Aktiva mohou být určité nájemní nemovitosti, z nichž máte stálý příjem. Dále je to třeba podnik, do kterého investujete a každý rok vám přináší nějaké příjmy. Nebo jsou to akcie, ze kterých máte dividendy. Základem je, aby to byla investice, z níž máte pravidelný příliv peněz – zajišťuje vám stále příjmy.

Pasiva jsou naproti tomu podle bohatého táty ty věci, které vám peníze z kapes tahají. Pokud přestanete pracovat, pak budete muset každý měsíc vydávat peníze například na auto, tedy na benzin a na jeho údržbu. Každý měsíc musíte platit nájem v bytě nebo domě, kde bydlíte, musíte platit daně, pojištění a ostatní potřebné věci. A to všechno je minusový tok peněz.

Podle bohatého táty je fakt, že lidé se dostávají do finančních nesnází a nemohou se z nich dostat, způsoben tím, že mají pasiva, o nichž byli přesvědčeni, že jsou to aktiva. Jednou z nejdůležitějších lekcí, které jsem od bohatého táty dostala, je pochopení rozdílu mezi aktivy a pasivy.

První část postupu tedy spočívá v zakoupení nebo vytvoření aktiv. A aktiva, jak praví bohatý táta, zajišťují peněžní tok.

Co je to peněžní tok?

Jsou dvě věci, na které se zaměřuji, když chci získat aktiva. Mým prvním a primárním hlediskem je PENĚŽNÍ TOK neboli cashflow.

Řekněme, že vložíte větší sumu peněz do nějaké investice. Mohou to být akcie, nemovitost nebo nějaký podnik. Každý měsíc (čtvrtletí nebo rok) získáváte zpětně (jsou vám vypláceny) peníze, které jsme investovaly.

Ve světě akcií získáváte peníze ve formě dividend z akcií.

Nyní uvedu příklad ze světa podnikání: investujete dvacet pět tisíc dolarů do nového obchodu s lahůdkami, který si otevřela vaše přítelkyně. (Samozřejmě není nezbytné, abyste investovaly peníze do podnikání svých přátel..., to už je zase jiná věc.) Každý měsíc dostanete ze zisků formou šeku čtyři sta dolarů. A oněch čtyři sta dolarů, které vám každý měsíc přijdou, je peněžní tok.

Tohle je příklad ze světa nemovitostí: zaplatíte dvacet tisíc dolarů jako zálohu na nájemní nemovitost mající hodnotu sto tisíc dolarů. Na konci každého měsíce, kdy vyberete nájem, zaplatíte výdaje a splatíte část hypotéky, máte zisk tři sta dolarů. Těchto tři sta dolarů je váš peněžní tok a plyne vám přímo do kapsy.

Pro co jiného byste investovaly, než pro peněžní tok?

Většina lidí investuje z jednoho či dvou důvodů - kvůli peněžnímu toku nebo kapitálovému zisku.

Kapitálový zisk

Kapitálový zisk je jednorázový příjem peněz. Peněžní tok je stálý příjem. Koupíte si například dům za sto tisíc dolarů. Prodáte ho za sto třicet tisíc dolarů. Po zaplacení provize agentovi z realitky a dalších výdajích bude váš čistý zisk činit dvacet tisíc dolarů. A těchto dvacet tisíc dolarů je váš kapitálový zisk.

Pokud koupíte akcie za dvacet dolarů a prodáte je za dvacet pět dolarů, pak je váš zisk z tohoto prodeje považován za kapitálový zisk.

Chcete-li mít nějaký kapitálový zisk, musíte prodat své investice nebo aktiva. K získání dalšího kapitálového zisku je třeba znovu zakoupit a prodat další investice nebo aktiva.

Peněžní tok plyne tak dlouho, dokud vlastníte nějaká aktiva (a dobře je spravujete). Jakmile tato aktiva prodáte, peněžní tok ustane. Když prodáte investice, dostanou se vaše zisky do kategorie kapitálového zisku.

Jak si vypočítat peněžní tok?

Vypočítání peněžního toku z akciových dividend a podniků (za předpokladu, že jste v oblasti podnikání investorem a nikoli sám ředitel podniku) je velmi jednoduché. Pokud zakoupíte akcie, z nichž jdou dividendy, pak jsou tyto dividendy váš peněžní tok. V tom případě není co na peněžním toku počítat. Ale kromě peněžního toku je tu další důležitá věc, kterou je třeba vypočítat a na kterou se zaměříme později.

Stejně je to s vypočítáním peněžního toku při přímých obchodních investicích. Investujete určitou sumu peněz a každý měsíc nebo čtvrt roku dostanete z onoho podniku šek za to, že využívá vaše peníze. Peněžní tok, který vám plyne, vychází naprosto jasně ze zisků daného podniku.

Nemělo by na tom být nic nepochopitelného. Je to stejné, jako když spoříte. Podíl, který ze svých úspor získáte, se dá považovat za peněžní tok. Problém se spořením spočívá v tom, že

úroková míra pohybující se kolem jednoho až dvou procent vašeho peněžního toku se rovná téměř nule. Coby investor chcete, aby vaše peníze pracovaly za vás. A jedno či dvě procenta, to je velmi pomalá práce.

Při investování do nemovitostí, ať už jde o rodinný dům, činžovní dům, kanceláře nebo obchodní centrum, je výpočet stejný. Rovnice vypadá takto:

$$\begin{array}{r} \text{Nájem} \\ - \text{Výdaje} \\ - \text{splátka hypotéky (půjčka)} \\ \hline = \text{PENĚŽNÍ TOK} \end{array}$$

Hlavní podstatou této rovnice je, aby byl váš peněžní tok kladný, nikoli záporný.

Proč je peněžní tok pro finanční nezávislost tak důležitý?

Pro mě znamená finanční nezávislost jednu jedinou věc: SVOBODU.

Mohu si svobodně dělat, co chci, ať už jde o trávení volného času, nebo o pouštění se do nového obchodního dobrodružství. Mohu trávit čas s lidmi, které si sama volím. Mohu si uspořádat program tak, jak sama chci. Můj čas je opravdu mým časem.

Svoboda znamená, že mám víc možností. Můžete-li volit mezi tím, zda poletíte druhou, nebo první třídou, co si vyberete? Většina lidí tuhle možnost volby nemá. A letí druhou třídou, protože nic víc si dovolit nemohou. Jestliže si můžete

Kupuji a vytvářím aktiva, která přinášejí peněžní tok. Peněžní tok z mých aktiv hradí mé životní výdaje.

Jakmile se můj měsíční peněžní tok plynoucí z aktiv rovná mým životním nákladům nebo je větší, pak jsem finančně nezávislá.

Jsem finančně nezávislá, protože má aktiva přinášejí peněžní tok a pracuji pro mě. Už nemusím pracovat pro peníze.

vybrat mezi tím, zda budete jíst v levném mexickém bistru, nebo večeřet v pětihvězdičkové luxusní restauraci, pro co se rozhodnete? Záleží to na tom, co vám víc vyhovuje. (Já bych zřejmě volila bistro.) Jde o to, že finanční svoboda vám dává možnost volby. Ale většina lidí má jen jednu možnost – levné jídlo.

Takže jak do toho všeho zapadá peněžní tok? Dokud *musím* pracovat, nejsem svobodná. (Mohu si *vybrat* práci, ale to je téměř stejné jako *mít* práci.) Pokud musím každý den něco dělat, abych získala peníze nutné k živobytí, nejsem svobodná.

Na kladném peněžním toku se mi ze všeho nejvíc líbí skutečnost, že mi peníze přicházejí každý měsíc bez ohledu na to, zda pracuji, nebo nepracuji. Mé činžovní domy přinášejí měsíčně peníze, které mi jdou rovnou do kapsy. Mé obchodní nemovitosti mají takovou návratnost, že celá tahle věc funguje každý měsíc jako hodinky. Robertovy licenční poplatky z jeho knihy přinášejí měsíčně tolik peněz, že už nikdy nemusí pracovat. Prostě napíše knihu a je-li dobrá a lidé, kteří si ji přečetli, ji doporučí dalším, je z toho stálý příjem. A ten plyne ať pracuje, nebo nepracuje.

Cílem číslo jedna je mít větší peněžní tok než životní výdaje. Chci kupovat a vytvářet to, co mi bude přinášet pravidelný příjem, aniž bych musela pracovat. A tohle všechno se nazývá aktiva.

Aktiva musí pracovat pro mě, abych já nemusela pracovat pro peníze.

Z toho důvodu je pro mě kapitálový zisk až druhořadou záležitostí a nemá u mě prioritu. Jestliže chci mít kapitálový zisk, musím prodat nějaká aktiva. Získané peníze pak utratím za různé věci potřebné k živobytí a začnu hledat další investici, kterou nejprve koupím a pak ji zase prodám. A opět vydám peníze na živobytí a celý tenhle cyklus se neustále opakuje. A nikdy nejsem naprosto svobodná.

Někteří lidé říkají: „Ušetřím si tolik peněz, že mi to vystačí až do konce života.“ To je v pořádku. Ale uvažujte o jiné věci: Jak dlouho budete muset pracovat, abyste si ušetřila sumu, která vám

vydrží až do konce života? Jaká bude úroková míra vašich úspor v době, až budete v důchodu? Opravdu chcete přemýšlet nad každou pencí, kterou můžete utratit, ve strachu, že vám dojdou peníze? Budete muset snížit svůj životní standard jen proto, aby vám vydržely našetřené peníze? To je jen pár otázek k zamyšlení...

Já a Robert jsme měli stejný cíl: zakoupit a vytvořit taková aktiva, jaká nám měsíčně zajistí peněžní tok hradící naše životní výdaje. V roce 1994 jsme pak díky tomu mohli odejít „do důchodu“

Skvělé na tom všem je, že jsme k dosažení finanční nezávislosti nepotřebovali až tak moc velkou sumu peněz. V roce 1994 jsme měli s Robertem deset tisíc dolarů, které nám z našich investic přicházely pravidelně každý měsíc. Naše měsíční životní výdaje se v té době pohybovaly kolem tří tisíc. A byli jsme nezávislí. Každý měsíc jsme měli víc peněz, než kolik jsme potřebovali k zajištění výdajů.

Ale to nám samozřejmě nestačilo, a tak jsme dál nakupovali a vytvářeli aktiva. Náš peněžní tok byl stále větší, což nám umožnilo i zvyšovat životní výdaje, a tím se zvyšoval i náš životní styl.

Na co dalšího se musíte zaměřit při analýze aktív?

Už jsem se zmínila, že mám dvě hlavní hlediska výběru potenciálních investic. Prvním je peněžní tok. Druhou věcí, na kterou se zaměřuji a která jde ruku v ruce s pravidelným tokem peněz, je návratnost investic.

Co je to návratnost investic?

Návratnost investic se dá definovat tak, že je to suma peněz v hotovosti, kterou investujete a následně se vám nějak vrací. Jinak řečeno, jde o to, jak tvrdě pracují vaše peníze místo vás.

Zde je několik způsobů, jak si můžete vypočítat návratnost svých investic podle toho, na co se zaměřujete. Když mluvím o návratnosti investic, mám většinou na mysli to, co se nazývá hotovostní návratnost investic. Mě zajímá pouze jedna věc, a tou je suma peněz v hotovosti plynoucích do mé kapsy.

Některé postupy berou při vypočítávání návratnosti investic v úvahu určitou devalvaci peněz. Jiné předpokládají, že peněžní tok, který vám plyne, se zase okamžitě dál investuje, a berou tuhle skutečnost v potaz. Všechny postupy jsou správné a záleží na tom, jaké je vaše hledisko. Já osobně chci, aby bylo všechno co nejjednodušší. A jde jen o pravidelný tok peněz.

Jak si vypočítat návratnost investic?

Výpočet návratnosti investic je velmi prostý. Uvádí se v procentech a většinou se vypočítává za jedno roční období. Postup je následující:

$$\text{roční peněžní tok/suma investovaných peněz v hotovosti} \\ = \text{návratnost investic}$$

Tak například koupím nájemní nemovitost. Ta nemovitost stojí 100 000 dolarů. Rozhodnu se pro placení dvacetiprocentních záloh, což činí 20 000 dolarů. Každý měsíc mám pozitivní peněžní tok 200 dolarů, takže roční pravidelný příliv peněz činí 2400 dolarů (můj roční peněžní tok), které se v podílu vůči 20 000 dolarů (sumě peněz investovaných do nemovitosti) rovnají dvanáctiprocentní návratnosti.

Teď se podívejme na obchodování s akcemi. Koupíte si akcie v hodnotě 2 500 dolarů, z nichž se vyplácejí dividendy. Získáte roční dividendu ve výši 100 dolarů, která v poměru k oněm 2 500 dolarů vytvoří čtyřprocentní návratnost.

A nyní vezměme v úvahu dnešní průměrnou úrokovou míru. Vaše úspory mají například dvouprocentní zúročení. Pokud si to vypočtete zpětně, pak v případě, že jste ušetřili 1 000 dolarů, získáte od banky roční návratnost rovnající se 20 dolarů.

A postup je opět velmi snadný. Kolik peněz chci investovat? A kolik peněz z této investice získám?

Důvodem, proč je třeba zaměřovat se na peněžní tok, je fakt, že chcete, aby peníze pracovaly pro vás, nikoli abyste vy

pracovaly pro peníze. Návratnost investic je měřítkem toho, jak pilně pro vás vaše peníze pracují, a získáte díky ní velmi dobrý přehled o srovnatelnosti svých různých investic. Jestliže je návratnost jen dvouprocentní, pak se vaše peníze příliš nesnaží. Ale pokud činí padesát procent, pak jste si vytvořily skutečně dobrý pracovní tým.

Nepolevujte

Cesta, po které jsem došla až k finanční nezávislosti, není nijak složitá. Je to vážně *jednoduché*. Ale to neznamená, že je to zároveň i *snadné*. Vyžaduje to určitý čas a znalosti. Nestane se to přes noc. Ale zaručuji vám, že jakmile uvidíte, že vám začínají plynout pravidelné příjmy, bude vás to čím dál tím víc bavit... a vaše úsilí na cestě ponese plody.

Je-li postup tak jednoduchý, proč se tedy tolik žen zdráhá pustit do akce a převzít kontrolu nad svými financemi?

Už jsme se zabývaly hlavní výmluvou žen, když se jim nechce něco udělat – říkají a *věří* tomu, že „nemají čas“. A já jsem přesvědčena, že na to, co je pro vás důležité, si čas vždycky dokážete najít.

Nejde o to, že nemáme čas, ale o to, že svůj čas věnujeme na jiné věci – a všechny jsme každý den v neustálém spěchu a shonu. Ale uvědomte si, že když si třeba právě teď říkáte, že na něco takového zrovna „není čas“, pak to znamená, že jste si dosud nestanovily svou prioritu – neobjevily jste *důvod proč*. Já vám však mohu z vlastní zkušenosti říct, že když si ženy udělají z finančního zabezpečení svou prioritu, už je nic nezastaví. A dnes takhle jedná stále víc a víc žen.

Takže co dalšího by mohlo být pro ženu překážkou v cestě vpřed? Druhá nejčastější výmluva, kterou slýchám od tisíců žen, s nimiž se o téhle věci bavím, je nejen pošetilá, ale naprosto hloupá. Není to jen nesmyslná výmluva, ale navíc jde o naprosto absurditu nezakládající se na pravdě. Ona výmluva číslo dvě, kterou my ženy používáme, zní ...

„NEJSEM DOST CHYTRÁ!“

„Myslím si, že pro ženy je nejdůležitější nevytvářet si žádné limity.“

Martina Navrátillová

Asi týden po našem obědě v New Yorku jsem seděla v autě a řítila se na další schůzku, když mi zazvonil mobil.

„Ahoj Kim, tady je Leslie. Měla bys minutku?“

„No jasně.“

„Hodně jsem přemýšlela o našem hovoru u oběda, o investování a o tom, jak být finančně nezávislá, a všechno to zní moc dobře. Myslím, že přesně něco takového chci, ale stále znovu a znovu se objevuje jeden a týž problém.“

„Jaký problém?“ zeptala jsem se.

Leslie mi to vysvětlila: „Po celý život se zabývám uměním. Barvami, tvary, styly, technikami. Tohle má mysl zvládá skvěle. Můj mozek ale nepracuje metodicky a analyticky. A vždycky beznadějně narazím na překážku, když jde o čísla a počty. *Mám pocit, že pokud jde o investování, nejsem na to prostě dost chytrá.* A pokaždé, když začnu přemýšlet o tom, jak bych s tím začala, jen tupě zírám před sebe. Dokonce jsem si už zašla koupit The Wall Street Journal. Bylo to, jako bych četla nějaký čínský text! Jsem přesvědčena, že jsou lidé, kteří mají na podnikání a počítání přirozené nadání, ale já to prostě nejsem.“

Bylo naprosto zjevné, jak to Leslie trápí. A tak jsem postupovala pozvolna. „Nejdřív bych se tě zeptala na jednu věc.“

Objevila jsi už svůj důvod, pro by ses chtěla pustit do investování?”

„Ten důvod je zcela jasný,“ odpověděla Leslie. „Chci malovat. Vášnivě miluji umění. Problém je v tom, že musím pracovat v galerii, abych mohla platit účty, takže nemám na malování čas. Chtěla bych sebrat barvy a štětce a strávit spoustu času malováním na nějakém nádherném a jedinečném místě. Nejráději bych odjela malovat do Evropy, kde bych mohla studovat slavné mistry. Pořádají se tam úžasné kurzy, kterých bych se moc ráda účastnila. Kdybych měla volný čas, tak bych jen malovala. Ten důvod je mi naprosto jasný.“

„To ti gratuluji. A tím celý proces začal,“ oznámila jsem jí.

„Jaký proces?“ zeptala se trochu nejistě.

„Není možné jen tak přes noc zbohatnout a stát se finančně nezávislou. Když se učíme něco nového, je to určitá cesta, kterou musíme projít. A může být dost nesnadné, hlavně na začátku, protože se dostáváme do oblasti, o které toho moc nevíme.“

„Bude to něco podobného, jako když jsem se učila řídit,“ řekla Leslie. „Zpočátku jsem si připadala jako idiot, protože jsem moc šlapala na plyn a pak jsem dupla na brzdu a málem projela výlohou. Když jsem prvně vyjela na silnici, skoro jsem zničila auto.“

„Přesně o tom mluvím. A dneska už nepřemýšlíš o tom, jak máš přidávat plyn, jak brzdit ani jak řídit. Je to skoro automatické. Na začátku bylo toho učení hrozně moc. A teď to jde úplně přirozeně,“ ujišťovala jsem jí.

„Takže je to proces a musím se toho hodně naučit,“ pokračovala dál. „Ale já nevím, jestli jsem na něco takového dost chytrá. Mám pocit, že investice jsou spíš mužskou záležitostí. Mají větší smysl pro počty nežli já. A tak nevím, zda bych uspěla v mužské konkurenci.“

„Tak za prvé,“ řekla jsem, „je pravda, že muži jsou v určitých počtech lepší... 90-60-90... to by zvládali skvěle.“

Leslie se zasmála.

„Ale teď vážně, proč si myslíš, že je to mužská záležitost?“

Leslie odpověděla: „Víš, v novinách se moc často nepíše o ženách investorech a ani o nich příliš často neslyším. Všichni hlavní investoři jsou muži. Já osobně neznám jedinou ženu, který by sloužila jako vzorový příklad v oblasti peněz a investic. Myslím si, že muži zvládají investování lépe, než ženy.“

„Mám na tebe jednu otázku,“ prohlásila jsem klidně. „Jsou muži lepší, než ženy, když probíhají nějaké volby? A není pravda, že ještě nedávno mohli volit jenom muži? Jsou muži lepší studenti než ženy? A není pravda, že ještě nedávno nemohly ženy studovat na vysokých školách a univerzitách? Jsou muži lepší než ženy při výslechu a posuzování důkazů? A není pravda, že donedávna seděli na místě soudce jen muži?“

„Jasně, že nejsou lepší!“ vykřikla Leslie.

„Tak pochop, že je velký rozdíl mezi tím, když někdo dělá něco lépe a když to prostě jen dělá déle,“ zdůraznila jsem.

„A pokud jde o tvé úvahy o tom, že nejsi na investování dost chytrá, tak ti teď objasním tři hlavní věci, které je třeba pochopit, a pak ti zaručuji, že tahle úvaha už se nikdy neobjeví. U mě to tak bylo.“

„Dobře, já tě poslouchám. Copak to je?“ zeptala se.

Náš hovor pokračoval dál a já jí vysvětlila to, co teď sdělím i vám.

K čemu jsme byly my ženy vedeny

1) Znalosti

Přiznejme si, že pokud jde o otázku peněz, nejsou o ni ženy příliš dobře informovány. Většinou jsme byly vedeny k tomu, abychom se naučily naprosto nejjednodušší a nejzákladnější věci – jak udržet vyvážený stav konta, jak zařídit pojistku na auto, jak omezit výdaje nebo jak ušetřit pár pencí při nákupu potravin. Ale já jsem přesvědčena, že máme na víc.

Je jasné, že v oblasti financí je třeba mít pořádek. Takže je nutné znát základní věci. Je to moc důležité. Ale já chci ukázat, že jen to samotné nestačí. To je pouhý začátek při kladení základů. Jakmile pochopíte základní fakta, pak je načase začít hrát aktivní roli zaměřenou na dosažení vlastních finančních cílů.

Když slyším, jak nějaký muž blahosklonně prohlašuje: „Moje manželka zvládá všechny naše finanční záležitosti,“ zaječím. V devíti případech z deseti finanční věci nezvládá. Prostě jen platí účty a dohlíží na konto. Toť vše. Kdybyste zkoumaly dál, zjistily byste, že všechna hlavní finanční rozhodnutí a otázky velkých nákupů nechává na manželovi. On se stará o nákup a prodej akcií, o transakce s nemovitostí a provádí téměř všechna, ne-li naprosto všechna, zásadní rozhodnutí v oblasti financí.

A když manžel zemře a žena musí zvládat všechny finanční záležitosti, neví, co má dělat. Alarmující skutečností je, že osmdesát procent žen žijících v chudobě netrpělo bídou v době, když byl jejich manžel naživu. Uvědomte si, že devadesát procent z nás ponese v určitém období života odpovědnost za své finance. Manžel zemře a žena nemá s financemi žádné zkušenosti a nic o téhle oblasti neví, takže buď činí špatná rozhodnutí, nebo požádá „pana Pomocníka“ – finančního poradce, makléře, agenta v realitní kanceláři, realitního poradce – aby ji přišel zachránit. A on řekne: „Já se vám o to všechno postarám. Pomohu vám dohlížet na peníze. Vytvořím vám dokonalé investiční portfolio a vy o tom nebudete nikdy muset přemýšlet.“ Tak drahoušci, pokud nepřemýšlíte o svých penězích vy, domníváte se skutečně, že o nich bude přemýšlet někdo jiný?

Tohle je děsivý scénář, který napsala žena jménem Dawn žijící v St. Louis:

„Je mi padesát osm let. Můj manžel nečekaně zemřel. Vůbec netuším, kolik máme peněz a kde jsou vlastně uloženy. Manžel se o všechno staral sám a byl hrdý na to, že nás dokázal zabezpečit a já se nemusela o peníze nikdy starat.

Když už nežije, cítím se jako bezradné dítě, které se chce postavit na vlastní nohy, ale pořád padá na zem. Po celé ty roky jsem žila v nevědomí. Těsně před pohřbem manžela jsem zašla za svou přítelkyní a zeptala se jí: „Jak se platí za pohřeb? Já vůbec nevím, co mám dělat.“

Pokud tedy vážně uvažujete o tom, že chcete mít své finance pevně v rukou, abyste neskončily jako Dawn, pak si uvědomte, že to bude vyžadovat čas, znalosti a že přitom uděláte i pár chyb. Je to proces. Nestane se to přes noc. Ale prosím, neudělejte tu největší chybu ze všech a nemyslete si, že muži dokážou víc, než vy. To, že si někdo říká „finanční expert“, přeci neznamena, že nejlépe ví, co je dobré pro vás a pro vaše peníze. Jestliže si myslíte, že „oni vědí víc, než já“, stanete se snadnou kořistí „pana Pomocníka“ a nikdy nebudete mít o svých penězích přehled.

Prvním krokem je začít se vzdělávat. Co přesně znamená, že se máte vzdělávat? Je přeci tolik dostupných informací, tak kde začít?

Ano, je třeba dát si finanční záležitosti do pořádku. Ano, je nezbytně nutné znát základy. Tohle všechno je moc důležité.

Ale to samotné už dnes nestačí. Je to pouhý začátek... je to výchozí bod.

Jakmile pochopíte základy, je načase aktivně vykročit směrem k dosažení svých finančních cílů.

Onen výchozí bod je u každé z nás jiný. Můžete začít poznávat různé druhy možných investic. Zřejmě zjistíte, že vás to táhne k určitému typu investování. Pro mě jsou nejlepší investice v oblasti nemovitostí. Pro mou známou, která je účetní, jsou to zas akcie. Má přítelkyně podnikatelka zas nejraději investuje

do začínajících společností. Během procesu získávání informací zjistíte, jaký typ investic vám nejlépe vyhovuje.

Zde je částečný seznam zdrojů, které vám pomohou získat znalosti, které potřebujete:

- **Čtěte knihy.**
Existují stovky knih o penězích a investování určených těm, kteří právě začínají nebo investují jenom občas.
- **Poslouchejte audionahrávky a CD.**
Mějte je v autě a poslouchejte je, když řídíte. Využijte je při cestě do práce nebo když obstaráváte nějaké pochůzky. Témata audionahrávek a CD se pohybují od oblasti správy financí a investování po osobní rozvoj. Váš přístup a odhodlání hrají zásadní roli při úspěšnosti všeho, co čeho se pustíte. Jak řekl Henry Ford: „Když si myslíte, že něco zvládnete, nebo si myslíte, že něco nezvládnete, pak máte stejně vždycky pravdu.“
- **Investujte do vzdělávacích seminářů, pracovních setkání a konferencí.**
Je možné, že ve svém okolí objevíte nějaké školicí programy zdarma nebo můžete navštěvovat kurzy, které si zaplatíte. Programy tohoto typu nabízejí různé společnosti, podniky, kluby a organizace a také místní investiční skupiny. Některé programy jsou určeny přímo ženám.
- **Čtěte noviny a časopisy zaměřené na oblast financí.**
The Wall Street Journal, *Investor's Business Daily* a *Baron's* jsou troje noviny doslova přetékající informacemi o investování. I když nerozumíte všem termínům, čtěte dál a vaše znalosti se časem výrazně zvětší. Existuje vynikající kniha, kterou vydal *The Wall Street Journal* a má název *Guide to Understanding Money and Inves-*

ting. Tahle kniha vás naučí, jak máte číst a interpretovat noviny The Wall Street Journal.

- **Předplaťte si místní noviny zaměřené na podnikání.**

V těch naleznete spoustu informací o tom, co se děje ve vašem okolí. Rychle si všimnete, že je v nich celá řada článků, které se vztahují nebo mají vliv na různá investiční rozhodnutí.

- **Mluvte s investičními realitními makléři, podnikateli a obchodníky s cennými papíry.**

Vyptávejte se jich. Mohou vám poskytnout mnoho cenných informací. Ale mějte na paměti, že většinou vám chtějí něco prodat, tak buďte ve střehu. Zjistila jsem, že nejúspěšnější makléři jsou ti, kteří se s ostatními dělí o informace a poznatky.

Tři tipy:

1) Je stejně, ne-li víc, špatných makléřů jako dobrých. Pokud chcete najít nějakého solidního a zkušeného makléře, udělejte nejprve pořádný průzkum.

2) Obzvláště v případě nemovitostí je zapotřebí mít jistotu, že jednáte se skutečným makléřem zabývajícím se investicemi do nemovitostí a nikoli s realitním agentem, který vám chce prostě jen prodat dům k obývání. Ti dva nemluví stejným jazykem.

3) Kdykoli je to možné, spolupracujte s makléři, kteří jsou skutečnými investory. Mnozí agenti jsou jen obchodníci, nikoli investoři. Makléř, který je zároveň i investor, chápe vaše potřeby a touhy mnohem lépe než agent, který investorem není.

- **Mluvte s jinými investory.**

Vyhledávejte lidi, kteří investují do stejné oblasti, o jakou se zajímáte vy, a bavte se s nimi. A opět zřejmě zjistíte, že investoři, kteří jsou úspěšnější, se s vámi rádi podělí o to, co vědí.

Vstupte do ženského investičního klubu.

Ken Janke v článku pro *Better Investing* uvádí, že ženy dnes hrají významnou roli v burzovních investičních klubech. „V roce 1960 byl poměr členů v investičních klubech zhruba devadesát procent mužů a deset procent žen. V současné době je tam více než šedesát procent žen.“ Já osobně doporučuji kluby zaměřené na investiční *vzdělávání*. Nejsem přílišný zastánce klubů, jejich členové shromažďují peníze do společného fondu a pak za ně kupují investice. Byla jsem svědkem hořkého konce několika přátelství, který přivodila nejasná pravidla kolem těchto společných investic. Investiční klub pro ženy objevíte ve svých místních novinách a časopisech a také zjistíte, jak se scházejí. Na internetu si vyhledejte speciální kluby pro ženy z vaší oblasti. Navštěvujte schůze místních podnikatelů a vyptávejte se na úroveň různých investičních klubů.

Založte si vlastní investiční klub pro ženy.

Udržujte si vysoký standard. Přijímejte pouze ženy, které berou svou finanční budoucnost vážně a podporují a povzbuzují ostatní v dosahování jejich cílů.

Jaká je náplň práce investičního klubu?

Může začínat jako studijní skupina, jejíž členové čtou určité knihy a pak o nich diskutují. Nebo si vyberte ke společnému studiu nějakou audionahrávku nebo videonahrávku.

Zvěte si jako hosty slavné investory, známé makléře (kteří vás budou vzdělávat a nebudou vám nic prodávat), manažéry z oblasti nemovitostí, obchodní experty (znalost prodejního postupu vám pomůže při většině věcí, do kterých se pustíte) – prostě s lidmi rozvíjejícími vaše znalosti o investování.

Učte se, jak analyzovat potenciální investice. Mluvte v rámci skupiny o jednáních týkajících se nemo-

vitostí, o reálných obchodech s akciami a obchodních investicích, aby ženy mohly společně provádět analýzy a učit se z nich. Objevte zkušeného investora nebo odborníka, který vás na začátku provede základy provádění analýz potenciálních investic. Čím víc investic prostudujete, tím víc budete schopny rozpoznat dobrou příležitost od špatné.

- **Objevte ve svém okolí CASHFLOW Club a staňte se jeho členkou.**

Na světě existují téměř dva tisíce klubů majících název CASHFLOW Club. Najděte si na internetu ten, který máte nejbližce. Můžete také navštívit webovou stránku *www.richdad.com*, kde najdete seznam těchto klubů. Každý CASHFLOW club je jiný. Ve většině těchto klubů se hraje desková hra na daných základech, lidé se navzájem podporují v dosahování investičních záměrů, přivádějí hosty a především se společně učí, jak nejlépe využít svou finanční budoucnost.

- **Využívejte internet.**

Na internetu si vyhledávejte všechny možné informace o investicích, které vás zajímají. Internet je také velmi užitečný zdroj rychlého získávání materiálů, informací o schůzích a konferencích, kontaktech a o investičních internetových stránkách, na nichž můžete chatovat a navštěvovat jejich diskuzní fórum.

- **Prozkoumávejte město.**

Mějte přehled o tom, co se děje v oblasti nemovitostí a podnikání ve vašem okolí. Spousta lidí si myslí, že musejí najít to „pravé“ město nebo trh, kde by se dalo investovat, ale ve skutečnosti se dají najít neuvěřitelné příležitosti přímo za rohem vlastního domu. Čím blíž jste fyzicky svým investicím, tím větší je naděje na úspěch. Je mnohem snazší mít prst na pulzu trhu, je-li o dva bloky vedle, než když se nachází dva tisíce mil daleko.

- **Sledujte televizní programy z oblasti financí.**
Je opět možné, že nebudete všemu rozumět, ale určitě se tím spoustu naučíte a uslyšíte slovník světa investic. Čím víc budete poslouchat, tím víc budete rozumět.
- **Předplaťte si finanční noviny.**
Noviny vám nabídnou rychlý přehled o tom, co se děje na různých investičních trzích, jaké jsou regionální i celkové ekonomické trendy a poskytnou vám vhled do toho, co máte sledovat do budoucnosti.
- **Ptejte se. Ptejte se. Ptejte se.**
Milé dámy, uvědomte si, že máme jednu velkou výhodu. Vzhledem k tomu, že máme menší znalosti o investicích, nemusíme předstírat, že známe všechny odpovědi. Čím víc se budete ptát, tím budete chytřejší.

A navíc tak můžete během celého procesu objevit nějakého nového učitele.

Mimochodem, vzdělávací proces nikdy nekončí. Pokud chcete, aby vaše investice rostly a vaše portfolio se zvětšovalo, musíte stále stoupat na další úrovně vzdělávání. Se změnou trhů a mých investic jsem pochopila, že se musím stále zdokonalovat a rozšiřovat své znalosti z oblasti financí.

2) Proces versus výsledek

Neustále sama sobě připomínám, že investování je proces. Žádný tajný vzorec neexistuje. Neexistuje žádná pilulka na rychlé zbohatnutí. Není možné, abyste si šli večer lehnout a ráno se probudily a byly bohaté. Možná vám někteří lidé něco podobného slibují, ale já jsem nikdy neviděla, že by taková věc měla delší trvání.

Je to stejné, jako když chcete zhubnout. Pokud chcete snížit svou tělesnou hmotnost a udržet si to, pak musíte projít určitým procesem. Pravidelně cvičíte. Změníte způsob

stravování. A po jistém čase začnete pozorovat výsledky. Nestane se to přes jednu noc... pokud nejdete na liposukci. Ale i v tom případě musíte změnit životní styl, chcete-li, aby to mělo trvalé účinky.

Ten, kdo se chce stát investorem, prochází procesem učení. Máme navíc po ruce zkušenosti. Děláme chyby. A z těch chyb se dál učíme. Získáváme další zkušenosti. A během procesu poznávání roste sebevědomí a zlepšují se naše dovednosti. O bankovním kontě nemluvě. Základní je však takhle věc - *proces, kterým procházíme, je dokonce mnohem důležitější než samotný cíl.* Skutečná hodnota totiž spočívá v tom, že se během procesu vlivem učení a omylů a zkušeností měníme. Je jedno čínské přísloví, které praví:

Cesta je odměnou.

Když jsme si s Robertem prošli v roce 1985 „dábelským rokem“, bylo to nepochybně jedno z nejhorších období našeho života. Podrylo to mé sebevědomí. Byla jsem neustále zoufalá. Můj vnitřní hlas mi stále našeptával negativní pocity - „Tohle nemůžeš zvládnout.“ „To se ti nepodaří.“ „Vůbec nic nevíš.“ „Jsi beznadějný případ.“ Upřímně se přiznám, že se mi v té době mockrát stalo, že když jsem si šla lehnout, říkala jsem si v duchu, jak snadné by bylo, kdybych se už nikdy neprobudila. Tehdy jsem se skutečně ve svém životě dostala na naprosté dno.

A když se teď po několika letech ohlédnu zpátky, uvědomuji si, že jsme s Robertem oba prošli vlastním procesem. Nic jsme nepředstírali. Bylo to vážně hrozné. Ale je pravda, že jsme si tím prošli, padli jsme na samé dno a pak jsme se zase dostali nahoru, a to všechno bylo zjevně to nejlepší, co nás oba mohlo potkat. Když jsem tohle všechno prožívala, opravdu jsem netušila, mám-li dostatek sil, abych to sama zvládala. Ale vzhledem k tomu, že jsme celým procesem pro-

cházel společně a všechno jsme dělali nejen jako jedinci, ale jako pár, a vyšli jsme z toho úspěšně a byla to zkušenost, která neuvěřitelně zapracovala na našem charakteru. Výsledkem bylo, že nás tyhle těžké časy posílily a poučily jak osobně, tak se zpevnily a zocelily naše partnerské vazby. Zjištění, kým jsem se během toho procesu stala já a kým se stal Robert, bylo nesmírně cenné. A na konci celého procesu to pro mě byla obrovská odměna.

Mohu vám zaručit, že v průběhu svého vlastního procesu budete chybovat - a někdy to budou velké chyby. Budete čelit výzvám. Prožijete nepříjemné chvíle. Nastanou období, kdy je třeba činit rozhodnutí bez přesné představy o možném výsledku. A právě tyhle doby jsou zkouškou našeho charakteru. Necháme-li se výzvou zastrašit, nebudeme se dál rozvíjet. Nebudeme se učit. Pokud výzvu přijmeme - bez ohledu na to, zda uspějeme, nebo ne - máme zaručeno, že se budeme dál rozvíjet a posilovat sami sebe. A tento zisk „intelektuálního a emocionálního kapitálu“ má nevyčíslitelnou hodnotu.

JAK ZMOUDŘET... CO NEJRYCHLEJI

„Kdybych měla znovu prožít svůj život, dělala bych tytéž chyby... jen o trochu dříve.“

Tallulah Bankhead

Leslie se začalo všechno rozjasňovat. „Nejde o to, že bych nebyla chytrá,“ prohlásila. „Ale prostě jsem se nikdy nic takového neučila. Nikdo mi neříkal, že bych měla uvažovat tímhle způsobem. Je to stejné, jako kdybych se učila jezdit na koni. Taky by to bylo všechno úplně od začátku a postupovala bych doslova krok za krokem.“

„Přesně tak to je.“

„A chci ti říct ještě něco,“ přiznala se Leslie. „Párkrát jsem si naladila programy se zprávami z oblasti financí a naprosto jsem se ztrácela v těch všech výrazech a slovníku, který tam používali. Je toho strašně moc a já jsem zmatená. Je těžké sledovat, o čem je řeč, když polovině slov vůbec nerozumím.“

3) Žargon

„To jsi otevřela skutečně velmi závažnou otázku,“ řekla jsem. „Tohle je zásadní bod číslo tři. Nazývá se žargon a obsahuje slovníček výrazů týkajících se peněz a investování.“

Pokračovala jsem dál: „Já bych řekla, že spousta nejasnosti kolem investování má hodně společného se slovy, která

používají odborníci, polo-
odborníci, takzvaní odbor-
níci a neodborníci. Občas
mám dojem, že lidé pou-
žívají žargon záměrně, aby
vypadali chytřejší nebo
aby někoho zmátli natolik,
že si od nich něco koupí.

A my nechceme přiznat, že nevíme, o čem mluví. I já si tím
prošla. S někým mluvím a on používá určitá slova, kterým
nerozumím, a místo abych ho požádala, ať mi je vysvětlí,
předstírám, že mu rozumím, protože nechci být za hlupáka.
A stejně se cítím provinile.“

„Nerada to přiznávám, ale přesně to se mi před pár měsíci
stalo,“ prohlásila se smíchem Leslie. „Šla jsem na slavnostní
zahájení provozu jedné nové italské restaurace. Její majitel
byl můj klient z galerie. Přidala jsem se ke skupince lidí mlu-
vících o trhu s akcemi. Všichni byli nadšeni jednou novou
společností, která se nedávno uvedla na veřejnosti. A říkali,
že jejich přátelé mají v té společnosti své přátele a že to prý
bude něco jako nový Microsoft. Ty mi říkej něco o žargonu!
Ti lidé ze sebe neustále sypali vážně velmi zvláštní slovní
výtvořky. A mně to připadalo jako divné drmolání a plácání.
Vzpomínám si, že někdo mluvil o nákladech a výdajích
a burzovním obchodování a o společnosti Nestech. Vyja-
dřovali se tak zasvěceně a byli nesmírně zanícení pro věc.
I když jsem vůbec netušila, o čem to vlastně mluví, nemohla
jsem si pomoci a měla jsem pocit, jako bych s nimi sdílela
nějaké tajné informace o burze, které nemá nikdo jiný než
lidé z téhle skupinky. A tak jsem si následujícího dne kou-
pila pár akcií. To bylo před dvěma měsíci. Ty akcie mají dnes
poloviční cenu, než za jakou jsem je koupila, a podle toho,
co slyším, nemá ona společnost příliš nadějných vyhlídek ani
do budoucnosti.“

*Slova jsou mocný nástroj.
Ovládněte je a úroveň chápání
nových informací se tím výrazně
zvýší. Když narazíte na slovo,
kterému nerozumíte... vyhledejte
si ho ve slovníku, pochopte, co
znamená, a pak čtěte dál.*

Zasmála jsem se. „Řekla bych, že ta fakta, která jsi slyšela, byl poměr cen a výnosů. Což je srovnání cen akcií vůči výnosům společnosti za loňský rok, a jeho stavu na Nasdaq trhu, a to je směna probíhající výhradně elektronickou formou. Tady neexistuje žádná fyzická forma.

Ale já bych se necítila nijak špatně, že jsem se ocitla tak trochu v pozici Popelky. Všichni lidé přeci věří na pohádky, uklidnila jsem ji. „Pokud ti to pomůže, tak ti řeknu, že jsem jednou koupila podíly na podniku, který jsem považovala za slepici snášejí zlatá vejce! Šlo o jeden soukromý akciový fond. Uvěřila jsem všem slibům, všem až příliš nadšeným předpovědím, které mi ti lidé říkali. Vládlo tam obrovské nadšení, pronášely se tajemné řeči, prostě cosi jako svatý grál. Ale vzhledem k tomu, že jsem těm slovům a větám, které ostatní pronášeli, nerozuměla, nevěděla jsem, jak si ověřit, co je pravda a co pravda není. Prostě to znělo tak, že jsem měla pocit, že vědí, o čem mluví. Tak jsem to všechno koupila. Pak jsem se dozvěděla, že probírá vyšetřování v rámci celé společnosti a její majitel byl vzat do vazby. I přes všechny tyto nepříznivé zprávy jsem ale stále věřila, že novinové titulky lžou a že se sliby vyplní. Ukázalo se, že titulky nelhaly a já přišla o všechny své investice. Suma sumárum – nemluvila jsem jejich jazykem a nesnažila jsem se ho naučit, protože jsem toužila, aby se pohádka vyplnila.“

Leslie zhluboka vydechla. „To je mi tě líto... ale musím říct, že se cítím líp, když vím, že nikdo není neomylný. A taky jsem ráda, když vím, že nejsem jediný člověk, který je zmátený finančním žargonem a nevyzná se v něm.

„Řeknu ti ještě jeden příběh, který tě určitě potěší,“ prohlásila jsem. „Jednou ráno jsme dělali s Robertem v New Yorku jakýsi rozhovor pro televizní program zaměřený na národní zprávy z oblasti financí. V tom rozhovoru se objevovaly všechny možné specifické výrazy – derivace, ukazatel bonity, úroveň prodejních praktik atd. Uprostřed pořadu

vstoupil do debaty Robert a řekl: „Byl bych rád, kdyby se tu mluvilo jednoduše, a pokračoval dál slovy patřícími do každodenního jazyka. Když jsme vyšli ven, přistoupil k nám jeden mladík. Byl mu asi dvacet devět let a byl úhledně oblečený v obleku a svrchníku. Řekl, že pracuje na Wall Street. A pak potřásl Robertovi rukou a prohlásil: „Díval jsem se na ten rozhovor a chci vám poděkovat, že jste mluvil jednoduše a tak, aby každý pochopil, co říkáte.“ Podle mě to byl vážně kompliment, když vezmu v úvahu, že ho pronesl člověk pocházející přímo z branže.“

„Uff! To se mi vážně ulevilo,“ přiznala se Leslie. „Řekla bych, že si mnohé ženy myslí, že nejsou dost chytré, aby mohly vstoupit do světa investic, protože se stejně jako já domnívají, že tomu všemu prostě nerozumí. Už mi začíná docházet, že je to vzdělávací proces a že se musím stále a stále učit.“

A pak prohlásila: „Moc ti děkuji, žes mi věnovala tolik času! Spoustu věcí mi to objasnilo. Kdy budeš příště v New Yorku?“

„Přijedu asi tak za dva měsíce,“ odpověděla jsem.

„Když budeš mít čas, tak se určitě sejdeme. A oběd platím já!“

Jak víte, i když nevíte

Jednu velmi užitečnou věc jsem pochytila od své přítelkyně, která mnoho let studovala, jak se lidi učí. Zeptala se mě: „Stalo se ti někdy, že by sis stále znovu a znovu četla jeden odstavec?“

„Ano,“ odpověděla jsem. „To dělám často. Pročpak?“ Její výzkum ukázal, že když si lidé procházejí pasáže, kterým nerozumějí, ztratí celkový přehled o tom, co čtou. A to má za následek, že několikrát za sebou čtou téměř nevědomě určitou větu nebo odstavec. Jakmile někdo přečte slovo, kterému nerozumí, snižuje se tím pochopení celé věci. A tak jsem se své známé zeptala: „Co se s tím dá dělat?“

Je to snadné,“ odpověděla. „Stačí vyhledat si to slovo ve slovníku, pochopit jeho význam a pak pokračovat ve čtení. Tvoje porozumění textu se tím výrazně zvýší.“

Takže se dnes snažím mít po ruce výkladový slovník a když nějakým slovům nerozumím, podívám se do něho. A určitý náznak toho, že jsem překonala problém nechápání jistých slov, vidím, když si určitou pasáž čtu znovu.

Ve světě investic je žargon vskutku velmi bujarý. Stává se mi, že v jedné větě najdu čtyři slova, kterým nerozumím. Mám chuť je přeskočit a namlouvat si, že nejsou důležitá. Ale překonám to a donutím se popadnout slovník a vyhledat je. Nejde mi přitom jen o pouhé přečtení definice, protože chci mít jistotu, že jasně chápu celý význam. Občas se vracím do základní školy, kdy mi učitel říkal, abych používala slovo v celé větě. A funguje to! Možná to zabere trochu víc času, ale každopádně to zvyšuje mé pochopení textu, který čtu, a také se tím rozšiřuje můj slovník.

Dodatek na konci knihy uvádí definice běžných výrazů z oblasti financí a investic. Není v něm každé slovo, na které narazíte, a proto je dobré mít ještě několik knih o investicích a finančnictví, které by měly být ve vaší knihovně, protože vám pomohou získat pocit lepší informovanosti, pokud narazíte na nějaký specifický výraz.

Lepší pochopení, lepší výsledky

Před pár lety jsem se s jedním makléřem zabývajícím se investicemi do nemovitostí bavila o určitém domě, v němž bylo dvacet čtyři bytů. A on na mě vychrlil veškerou terminologii. „Poměr úvěru k hodnotě činí osmdesát procent. Kapitalizační míra je devět procent. Vnitřní míra výnosnosti činí devatenáct procent.“ (Všechny tyto výrazy jsou ve slovníčku na konci knihy.) A tímhle způsobem mluvil dál a dál. Tak jsem se ho zeptala: „Co přesně znamená termín kapitálová míra?“ Prohlásil: „No, čím vyšší je kapitálová míra, tím lepší je obchod.“

„Ale jak byste přesně definoval kapitálovou míru? Jak se to dá jinak vyjádřit? A co to přesně označuje?“

Nezúčastněně se podíval a pronesl: „To není ani tak moc důležité, hlavní je, že tahle budova znamená velmi dobrý obchod.“

Ve skutečnosti ale neměl vůbec tušení, o čem mluví. Jen používal slova, ale nechápal, jaký význam mají. A tohle vás určitě potěší: onen agent s nemovitostmi nejen neovládal žargon ze své branže, ale smysl nedávala ani čísla týkající se té dané nemovitosti. Nebyl to dobrý obchod.

Tři jednoduchá pravidla

Pokud jde o žargon, zde jsou tři pravidla, kterými se řídím:

1) Denně si rozšiřujte slovník.

Nebuďte vyděšené, nebo spíše líné, pokud se objeví nějaké slovo, kterému nerozumíte. Když se s někým bavíte a dotyčný použije vám neznámé slovo, zeptejte se toho, kdo ho vyslovil, co znamená a nebo si ho запиšte a potom si vyhledejte jeho význam. Jestliže čtete nějaký text nebo sledujete televizi a narazíte na neznámou terminologii, vyhledejte si ono slovo či slova ve výkladovém slovníku.

2) Ptejte se.

Buďte zvědavé. I když máte o dané věci určité povědomí, stále se vyptávejte. Vždycky se tak dozvíte něco nového. Pokud se budete ptát někoho, kdo je odborník skutečně nebo alespoň do určité míry, stanou se dvě věci:

- a) S dotyčnou osobou navážete okamžitě spojení, protože uvidí, že máte o danou záležitost opravdový zájem.
- b) Dozvíte se něco nového.

3) Tvařte se co možná nejvíce přihloupě.

Nebojte se říkat: „Já nevím.“ Nejsnazší cestou k tomu, abyste se nenaučily nic nového, je předstírat, že znáte odpovědi na všechny otázky – vystupovat tak, jako bys-

te věděly, o čem je řeč, aniž by to byla pravda. Budete-li se bát vypadat přihloupě, pak budete skutečně vypadat přihloupě.

Jsem přesvědčena, že výhoda, kterou dnes máme my ženy, spočívá v tom, že většina z nás není příliš vzdělána v oblasti peněžnictví, financí a investování. A proto se nemusíme bát říkat: „Já nevím“. Nikdo od nás neočekává, že to víme. Nemusíme se bát klást otázky. Nemusíme se bát přiznat, že ačkoli vypadáme jako superženy, neznáme ve skutečnosti všechny odpovědi.

Nedopusťte, aby se žargon a všechna ta děsivá a matoucí slova pro vás stala překážkou. Jsou to jen slova. A každé slovo má svou definici, kterou si můžete vyhledat ve výkladovém slovníku. Nedejte se tím ničit a raději projevte nadšení, když zaslechnete nový výraz ze světa financí, protože s každým novým slovem se učíte, jak být chytřejší a lepší investor.

„MÁM PŘÍŠERNÝ STRACH!“

„Sílu, odvahu a sebevědomí získáte každou zkušeností, během níž se musíte zastavit a pohledět strachu do tváře. Musíte dělat věci, o nichž si myslíte, že je nemůžete dělat.“

Eleanor Roosevelt

Promluvme si o strachu.

Nemůžeme přehlížet skutečnost, že mnohé ženy pocítují strach, pokud se dostanou do oblasti investic. Otázka, kterou slyším stále dokola, a to především od těch žen, které investují poprvé v životě, zní: „Jak překonám strach?“ Pokud si myslíte, že jen vy jste vyděšené k smrti, když nastane chvíle, kdy máte koupit první nemovitost nebo investovat do prvního podniku, prostě ve chvíli, kdy se rozhodnete nějak investovat své těžce vydělané peníze, uvědomte si prosím, že *nejste samy*.

Kladné a záporné stránky strachu

Co je na strachu nejlepší?

Strach má své kladné stránky. Jsme díky němu obezřetnější vůči situacím, které by mohly nějak ohrozit náš život. Strach pocítíte, když v noci zaslechnete podivný zvuk. Pomyslíte si, že se možná někdo vloupal do domu a okamžitě podniknete potřebná opatření. Strach se projeví ve chvíli, kdy jdete v noci sama neosvětleným parkem a začnete rychle hledat tu nejbezpečnější cestu. Když řídíte auto ve sněhové vánici a téměř nic nevi-

Strach nás může varovat před situacemi ohrožujícími život, ale může i zabít – zabít sny, příležitosti, náš vlastní osobní růst a nadšení, prostě prožívání života naplno.

díte, donutí vás strach, abyste zastavily a počkaly, až se bouře uklidní. To jsou zcela zjevně pozitivní stránky strachu.

Ale strach má i svou negativní stránku. Na jedné straně nás varuje před situacemi,

které mohou ohrozit život, ale zároveň se z něho může stát i vrah – zabíjející sny, příležitosti, osobní růst a nadšení, prožívání života v jeho naprosté plnosti.

Jakmile vstoupíme do oblasti, kterou příliš dobře neznáme a moc o ní nevíme, je dobré mít určitý malý strach. Takový strach nás dokáže motivovat k tomu, abychom se ještě jednou pořádně zaměřily na fakta týkající se určité nemovitosti nebo abychom se věnovaly televiznímu zpravodajství o odvětví, jehož akcie jsme právě koupily. Určitá dávka strachu nás udržuje ve střehu a občas se díky němu můžeme vyhnout mnohým chybám. V tom případě je pro nás strach přínosem.

Ničivou tvář strachu je ona podoba, která nás paralyzuje. Je to chvíle, kdy nejsme schopny jednat. Automaticky říkáme na určitou příležitost ne a ani o tom nepřemýšlíme. Jediné, co si dokážeme představit, je možnost, že všechno dopadne špatně. Umíme si vymyslet spoustu důvodů, proč je investování složitá a riskantní záležitost, do které je lepší se vůbec nepouštět. A tehdy vyhraje strach z chybování, ze ztráty peněz a z osobního zklamání.

Proč dovolíte strachu, aby nám bránil v činnosti? Má to dva následující důvody:

„To bude můj konec!“

Jednou z funkcí mysli je varovat nás prostřednictvím strachu před situacemi, které by mohly ohrozit náš život. Mysl však může považovat za nebezpečí i to, co ve skutečnosti žádné nebezpečí není. Tady je jeden příklad toho, co vám našeptává mysl:

„Investování je příliš riskantní! Přijdu o peníze! Co když nebudu moct platit účty? Co když nebudu moct splácet hypotéku? Banka mi zabaví můj dům! A nebudu mít kde bydlet! Ocitnu se na ulici. Ach bože, to bude můj úplný konec!“

Uff! To je ale řečí. Přesně tohle jsou figle, které na vás mysl dokáže zahrát. Skutečně to bude náš konec, když se pustíme do investování? Samozřejmě, že ne. Tohle jsou jen automatické a nevědomé reakce, které někdy řídí náš život.

Jakmile vás popadne děsivý strach při pohledu na nějakou novou a neznámou příležitost v oblasti investic, uvědomte si nejprve, že se nenacházíte v situaci, která by nějakým způsobem ohrožovala váš život. Nejde tu přeci o volbu mezi životem a smrtí. Za druhé si racionálně projděte všechna možná pro a proti. Jaké jsou kladné stránky? Jaké jsou záporné stránky? Jak mohu co nejvíce omezit zápory? Jinak řečeno, odstraňte z cesty svou iracionální a reflektivní mysl.

Strach jako výmluva

Druhým a mnohem zjevnějším důvodem, proč strach začne vládnout, jakmile se projeví, je skutečnost, že není nijak snadné mu čelit. Jakmile stojíme tváří v tvář něčemu novému, co nás k něčemu vyzývá nebo nutí, začneme se cítit divně. A tehdy je nejpohodlnější nedělat vůbec nic.

Musely jste například někdy mluvit na veřejnosti? Odborníci tvrdí, že strachem číslo jedna je strach z veřejného projevu. Pokud cítíte tenhle typ strachu, pak je nejsnazší podat se strachu a prostě nevystoupit.

Mnohem těžší je postavit se strachu čelem, napsat si svůj proslov, nacvičit si ho, zúčastnit se speciálních kurzů zaměřených na veřejný projev, ještě trochu trénovat a potom se postavit na pódium. Celý tento proces vám umožní dál se rozvíjet. A pokud se mu vyhnete, budete stagnovat.

Dokážete se v tuhle chvíli vybavit něco, o čem víte, že kdybyste to udělaly, ačkoliv by to bylo děsivé a složité, byl by váš život lepší a plnější, protože jste to prostě dokázaly? (Třeba je to právě zakoupení první nebo poslední investice.) Jsou chvíle, kdy vás strach buď popožene kupředu, nebo se stane výmluvou, abyste nemusely nic dělat. V takovém okamžiku se musíte rozhodnout, zda výzvu přijmete a postavíte se strachu čelem, nebo se leknete, vzdáte to a necháte věci tak, jak jsou. Ale pravdou je, že se můžeme buď rozvíjet, nebo zakrníme. Dnešní svět je v pohybu a mění se tak rychle, že volby, které provádíme, mohou naše obzory rozšířit, nebo zúžit. A já jsem přesvědčena, že nic mezi tím neexistuje.

Strach jako výhoda

Strach může být tou největší výhodou, jakou máme. Pokaždé, když pocítíte strach a víte jistě, že vám nejde o život, znamená to, že je vám poskytnuta možnost dalšího růstu a rozvoje. Právě díky tomuto aktivnímu procesu se nejvíce rozvíjíme. A když jím projdete, máte z toho nádherný pocit! Nejste týž člověk, jakým jste před započítím onoho procesu byly.

Dívejte se na to tak, že *strach se týká našeho růstu*. Nepropadejte mu a místo toho mu pohleďte zpřímá do očí a uvědomte si, že jste právě objevily další úroveň svého růstu... pokud se rozhodnete, že do toho půjdete.

Ralph Waldo Emerson změnil můj život tímto svým výrokem:

*„Ten, kdo denně nebojuje s nějakým strachem,
nepoznal tajemství života.“*

Dva druhy bolesti

Nejsmutnější slova, která slýchávám od stárnoucích lidí, jsou tato: „Kéž bych tehdy (doplňte si samy)...“ „Kdybych tak udělal/a (doplňte si samy)...“ Vědí, že toho mohli dokázat víc, ale měli strach, a ten jim v tom zabránil. Strach se může proje-

vit jako strach z neúspěchu nebo jako strach, že nic lepšího už nebude nebo jako strach ze ztráty nebo jako strach z ponížení. Ale pokaždé je strach mocnější než možnost vést život, který by byl krásnější, radostnější a plnější. Slyšela jsem, jak motivační mluvčí Anthony Robbins jednou na pódiu pronesl: „Existují dva druhy bolesti – bolest porážky a bolest lítosti.“

Já si volím bolest porážky každý den. Z mého pohledu je bolest lítosti tím nejhorším trestem, jaký by mě kdy mohl potkat. Víím, kdy jsem vyděšená. Víím, kdy se mám vzdát. Jde však o to, že ve chvíli, kdy se stáhnou zpět, mám možnost volby. A rozhodnu se být raději *zbabělec*, než bych si zvolila *odvahu*.

Nikdo mi nemusí říkat, kdy se nemám do něčeho pouštět. Jsem si toho sama dobře vědoma. A vzpomenu si na dobu, kdy byla bolest lítosti nejpronikavější.

Některé ženy pocítují lítost, když se mají vzdát své kariéry. Pro jiné je to zase situace, kdy se jejich kariéra postaví mezi ně a jejich rodinu. A klasická lítost se projeví, pokud setrváváte ve vztahu či manželství, které vás neuspokojuje, jen proto, že je to „snadné“ a „pohodlné“

A jedna lítost, kterou doufám nebude *žádná* z nás pocítovat, je lítost nad tím, že jsme přehlížely své finanční zájmy a umožnily někomu jinému, aby nám určoval, co je pro nás nejlepší.

Provádění rozsáhlých změn v životě vyžaduje bezpochyby velkou odvahu. Odvahy je třeba i ve chvíli, kdy čelíte neznámým věcem. Dobré na tom ale je, že když dáme přednost odvaze před zbabělostí, vyhrájeme – protože rozvíjíme tu osobnost, jakou jsme. A pak už není čeho litovat.

Chvíle odvahy

Vsadím se, že většina z nás si dokáže vybavit okamžiky vyžadující odvahu, jimž jsme jako mladé dívky musely čelit nebo jsme se jich alespoň účastnily. Nedávno jsem pozorovala jednu sedmiletou holčičku a vybavily se mi při tom určité vzpomínky.

Ta holčička se chystala poprvé skočit z vysokého můstku do místním bazénu. Dívala jsem se, jak stoupá vzhůru po žebříku a pevně se přidržuje zábradlí. Pak se postavila na odrazové prkno a zírala na jeho konec. Nic jiného pro ni neexistovalo. Stála tam jako přikovaná a ta chvíle jí připadala jako věčnost. Potom udělala jeden krok vpřed a stále se pevně držela zábradlí. To ale najednou skončilo a ona tam stála bez opory a pod ní voda, která jí připadala být celou míli od ní.

Velmi váhavě došla na konec prkna a nohy se jí trochu třásly. A potom nastal okamžik pravdy – buď provede ten obrovský děsivý skok do vody hluboko pod sebou, nebo se otočí, sešplhá dolů po žebříku a řekne: „Já to nedokážu.“

Stála tam ještě pár minut a pak sebrala veškerou odvahu, zhluboka se nadechla, zavřela oči a skočila z prkna do neznáma.

Voda se rozstříkla, jak do ní skočila. Když se objevila hlava nad hladinou, měla holčička na tváři úsměv od ucha k uchu. „Já to dokázala!“ vykřikla celá vzrušená! Byla k smrti vyděšená, ale zvládla to. A co udělá teď? Šplhá po žebříku a skáče do vody znovu... a znovu... a znovu... a znovu.

Ta sedmiletá holčička je stejná jako já a jako vy. Situace bývají různé, ale intenzita strachu a obav před rozhodnutím, zda skočit, či neskočit, ať už jde o bazén nebo o novou činnost, je důvěrně známá nám všem.

„Jak překonám strach“

V oblasti investic vstupujeme velmi často na neznámé území. Pro mnohé z nás je to něco, co jsme nikdy předtím nedělaly. Nemáme s tím žádnou zkušenost. Neznáme odpovědi. Neznám investora, který by na tom byl jinak. A proto je křivka získávání vědomostí velmi strmá. Možnost, že se dopustíte chyb, je také značně velká. A hrajeme tu se skutečnými penězi, což té činnosti dodává na dramatičnosti.

Strach se může dostavit v mnoha podobách. Může to být strach ze ztráty peněz. Může to být strach z činění chyb (čehož se ale vážně nemusíte bát, protože tohle už je dáno - chybovat prostě budete). Nebo se může stát, že stejně jako já jste už někde slyšely, že ženy mívají největší strach z toho, že skončí na ulici s igelitovými taškami v rukou, bez domova a zcela na dně. (A když se podíváte na některé z dříve uvedených statistik týkajících se postarších žen ve spojení s financemi, pak mohou být podobné obavy i dost opodstatněné.) Ať už jde o jakýkoli strach, je důležité si ho přiznat.

Jednou z možností, jak strach zmenšit, je získávání vědomostí a zkušeností. Čím víc se učíte a dozvídáte o určitých investicích, tím větší je vaše sebevědomí při rozhodování. Čím víc investic vlastníte, tím větší máte sebejistotu a schopnost správně jednat. A strach pak hraje při každé nové investici stále menší roli.

Cvičení, které změní váš život

Většina z nás bude mít strach, ne-li přímo hrůzu, když se dostane do neznámé situace. Jak ho tedy můžeme překonat? Před pár lety jsem se účastnila jednoho kurzu zaměřeného na přežití v extrémních podmínkách a na to, jak překonat strach. Při jednom cvičení jsem musela vyšplhat na dřevěnou tyč, podobnou telefonnímu stožáru, postavit se na její vrchol, aniž bych přitom používala ruce, pak vyskočit a chytit se volně visící hrazdy. Ihned mě napadlo, že tou nejhorší chvílí bude nejistý skok k hrazdě. Ale nebyl. Když jsem se šplhala po jednotlivých příčkách nahoru na mohutný kůl, říkala jsem si: „Není to tak hrozné.“ A pak jsem se dostala k poslední příčce, což znamenalo, že jediné místo, kam mohou položit ruce, je plocha vršku kůlu o průměru necelých třicet centimetrů. Začínala jsem mít strach. Musela jsem dát ruce na to malé místo a nohy jsem měla jen o dvě příčky níž. Nejděsivější krok celého cvičení spočíval v tom, že jsem bez použití

rukou musela přemístit nohy ze žebříku na horní plochu kůlu. Doslova jsem ztuhla. Připadalo mi to jako věčnost, když jsem tam byla v té podivné pozici a nemohla se ani hnout. Pak na mě zavolal instruktor: „Co se děje?“

Zeptala jsem se ho: „Jak mám překonat strach?“

Odpověděl mi: „Nejde o to, abyste se přestala bát. Jde o pochopení, jak ovládnout strach, když ho pocítíte. Prostě udělejte další krok.“

Řeknu vám, že jsem musela sebrat všechny síly, když jsem jednu nohu dala na vrchní část kůlu a pomalu k ní kladla i tu druhou. Stála jsem na té malé ploše, na níž se mi nohy sotva vešly, s nataženýma rukama, abych udržela rovnováhu. „Zvládla jsem to,“ pomyslela jsem si. Pak se objevil strach číslo dvě. Musela jsem vyskočit a chytit se hrazdy visící asi metr přede mnou. Opakovala jsem si slova instruktora, který mi řekl: „Jde o ovládnutí strachu. Prostě udělejte další krok.“

Zhluboka jsem se nadechla, vyskočila z kůlu a chytila se hrazdy. Když mě spouštěli dolů na zem, třásla jsem se víc než na začátku. Instruktor ke mně přišel a zeptal se: „Byla to pro vás dobrá lekce?“ Každou buňkou svého těla jsem cítila, že to pro mě byla skutečně velmi dobrá lekce.

Jak čelit strachu z první investice

Ptáte se, zda jsem měla strach, když jsem seděla v kanceláři jisté společnosti, měla před sebou listiny a chystala jsem se podepsat investici do své první nemovitosti? Byla jsem k smrti vyděšená.

V roce 1989 mi Robert, tvářící se jako onen instruktor kurzů o přežití, řekl: „Kim, je načase, abys začal investovat.“

„Investovat? Co myslíš tím investovat?“ zeptala jsem se naprosto zmateně.

Robert mi stručně vysvětlil některé zásady bohatého táty týkající se investování a nemovitostí a potom řekl: „A teď je na tobě, aby ses do toho pustila.“

„No to ne!“ pomyslela jsem si. „On chce, abych zase vylezla na vršek kúlu!“

A tak začalo mé vzdělávání v oblasti investic.

Jeden návrh, který mi Robert předložil, zněl: „Prostuduj si sousedství.“ Což jsem následně učinila. Několik bloků od domu, kde jsme v Eastmorelandu, nacházejícím se poblíž Portlandu v Oregonu, bydleli, bylo místo zvané Westmoreland. Byla to velmi pěkná oblast s malinkými hezkými domky se dvory a verandami. V jeho centru se nacházel park a obchody se starožitnostmi a restaurace, které dodávaly této části města značně starobylý ráz.

Takže stručně řečeno, náhodně jsem objevila malebný dvoupokojový domek s příslušenstvím, který byl na prodej. Měl pěkný dvorek a oddělenou garáž. A na průčelí domku byl hezký barevný kovový motýl. Bezva. Kupní cena činila čtyřicet pět tisíc dolarů. Podařilo se mi ji snížit o pět tisíc dolarů. A když jsem provedla všechny výpočty, vyšlo mi, že měsíčně by mi mohl vynášet padesát až sto dolarů. Tento zisk znamenal, že musím vybírat nájem od jeho obyvatel, platit účty (daně, pojištění, poplatky za vodu apod.), platit hypotéku a ty peníze, které mi zbudou, jsou peněžní tok plynoucí mi přímo do kapsy.

Vzhledem k tomu, že to byla první nemovitost, kterou jsem kupovala, jsem přesně nevěděla, jak na to. A tak jsem všechno třikrát čtyřikrát zkontrolovala - střechu, potrubí, celou stavbu, daně, pojištění - prostě naprosto všechno. Mluvila jsem s několika realitními agenty, abych zjistila, za jakou cenu mohu nemovitost pronajímat. Byla jsem důkladná.

A přesto když jsem měla podepsat v kanceláři listiny a vydat svých pět tisíc dolarů, trásla se mi ruka tak, že jsem stěží dokázala napsat své jméno. Věnovala jsem se té nemovitosti. Zkontrolovala jsem celou záležitost ze všech stran. Třikrát jsem prošla čísla. Tak proč jsem měla takový strach? Pořád jsem si v duchu říkala: „Prostě udělej další krok.“

Byla to má první koupě nemovitosti. Nebyla jsem si jista, zda jsem všechno dobře prověřila. Snažila jsem se, abych nic nepřehlédla. „Ale co když jsem udělala někde chybu?“ pomyslela jsem si. „Co když jsem se ve výpočtech spletla? Co když o ty peníze přijdu, místo abych je každý měsíc dostávala? Co když je v nepořádku potrubí nebo střecha? Co když o svých pět tisíc dolarů vážně přijdu?“ Takovéto myšlenky mi probíhaly hlavou, když jsem seděla u stolku a zírala na svůj šek v hodnotě pět tisíc, který jsem jim měla předat.

„Možná bych tu smlouvu neměla uzavírat,“ říkala jsem si. „Bylo by to asi to nejjednodušší, co můžu udělat. Třeba bych se měla o nemovitostech ještě něco dozvědět, než si nějakou koupím. Jestli je to tak skvělá věc, proč se sem lidi nehrnou, aby si taky něco koupili?“ Každá z těchto úvah vyznívala jako velmi rozumná omluva, abych ten obchod neuzavírala. Našla by se spousta lidí, kteří by mé rozhodnutí z toho vycouvat ocenili.

Ale potom jsem si řekla: „Kim, ty jsi tu nemovitost prozkoumala opravdu velmi důkladně. A podle toho, co víš, to celé vypadá naprosto v pořádku. Jestli tu smlouvu neuzavřeš, zřejmě už nikdy do žádné nemovitosti nebudeš investovat. Je to teď, nebo nikdy. Vzchop se a popadni tu šanci. A tak jsem smlouvu podepsala, předala šek na první splátku a stala jsem se hrdou majitelkou nájemní nemovitosti.

Dopustila jsem se v souvislosti s touhle nemovitostí chyb? Ano. Stály mne ty chyby peníze? Ano. Odpovídala čísla mému původnímu plánu? Ne. Byla to pro mě ta nejdůležitější investice ze všech? Určitě ano. Byla první. A odstranila mé počáteční bloky. Otevřela mi dveře vedoucí k dalším a dalším investicím.

Byla jsem vyděšená a nervózní, když jsem uzavírala další a další smlouvy? Ano, určitě jsem měla strach. Při uzavírání jednoho obchodu jsem dokonce doslova šlela strachy, protože jsem byla přesvědčena, že ona záležitost musí nutně zkrachovat. Ale i tím jsem si prošla. A s každou novou investicí jsem byla

zase o trochu poučenější. Získala jsem další znalosti. Je to skutečně proces pokračující postupně krok za krokem.

Ve dvacáté kapitole budu mluvit o jednom investičním projektu, který mě zbavil devadesáti pěti procent strachu, a vysvětlím, jak k tomu došlo. Je to jedna z mých velkých životních lekcí.

Příběh investora – „Učinění dalšího kroku“

Tohle je velmi inspirující příběh jedné ženy, která čelila strachu z investování do své první nemovitosti. A výsledkem je to, že dnes je z ní šťastná a úspěšná podnikatelka v oblasti investic.

Příběh Vidy:

Vedli jsme s manželem jeden velmi malý podnik. Usilovně jsme se snažili, ale stále to nikam nevedlo. Ve skutečnosti jsme se každý měsíc propadali stále níž a níž.

Bylo mi čtyřicet sedm let a dvě naše děti žily na koleji a tři bydlely doma. Bylo pro mě těžké najít si chvíli času na studium, na získávání nových poznatků a vyhledávání potenciálních koupí nemovitostí. Ale nějak se mi to nakonec podařilo, protože jsem věděla, jak důležité by to mohlo být pro mě i pro celou mou rodinu. Manžel mě velmi podporoval a bavilo nás učit se společně. Rozhodli jsme se, že já se zaměřím na nemovitosti, zatímco on se bude věnovat dalším investicím, například akciím a opcím.

Cítila jsem velkou odpovědnost, když nastal čas uzavření smlouvy na naši první investiční nemovitost, kterou byl nájemní dům. Dovedení celé záležitosti až do konce odpovídalo všem našim úsporám a já z toho byla k smrti vyděšená. Každou chvíli jsem měnila své rozhodnutí a nepochybuji o tom, že kdyby tehdy nebyli poblíž skvělí lidé, kteří mě podpořili, určitě bych se z toho nějak vyvlékla.

Neustále jsem si musela opakovat, že jsem za ty dva uplynulé roky věnovala spoustu peněz a času do vzdělávání

v oblasti financí a že přesně vím, co dělám. Říkala jsem si to pořád dokola, aby tím přehlušila onen hlas, který na mě křičel, že nevím, do čeho se to vlastně pouštím, a říkal, že si nedokážu představit, jak by to mohlo fungovat, a že tím přijde celá rodina o peníze, a tak dále a tak dál.

Když se za tím vším dnes ohlédnu, mohu se už smát, což je báječný pocit. Smlouvu jsem tehdy uzavřela a dům byl plný nájemníků a peníze z téhle akce mi plynou dodnes velmi hojně. Budu se dál učit a dál budu kupovat investiční nemovitosti. Teď jsem mnohem chytřejší a sebevědomější a skvěle se tím bavím.

JAK JSTE BOHATÁ?

„Ženy budou nezávislé až ve chvíli, kdy budou mít v ruce svou vlastní peněženku.“

Elizabeth Cady Stanton

aktivistka za práva žen (1815–1902)

Jednou ráno jsem otevřela svou schránku s e-mailovou poštou a uviděla jsem adresu, kterou jsem neznala. Ve zprávě stálo:

„Ahoj Kim! To jsem já, Janice! Asi se na skok objevím ve Phoenixu. Měla bys čas na krátký oběd? Čau! Janice.“

Odpověděla jsem:

„Ahoj Janice! Jasně, že se mi to hodí. Moc ráda se s tebou sejdu a jsem zvědavá, jak se ti daří. Zdravím, Kim.“

Dohodly jsme se, kdy a kde se sejdeme.

V posledním e-mailu mi Janice nadšeně psala:

„Kim, hodně jsem přemýšlela o tom, o čem jsme mluvily v New Yorku. Stále víc a víc to začínám chápat, hlavně během každodenní práce ve své podniku. Hrozně ráda bych si o tom s tebou promluvila. Těším se nashledanou! Čau, Janice.“

Následujícího dne mi došlo, že je tím vším skutečně velmi nadšená, protože to bylo poprvé, co se stalo, že když jsem vešla dovnitř, seděla Janice už u stolu. Ona tam dorazila dřív, než já! Když jsem přicházela ke stolu, právě se s někým loučila do mobilu.

Vyskočila a vášnivě mě objala. „Vypadáš báááječně,“ vykřikla a zasmála se.

„Jsem moc ráda, žes mi zavolala,“ řekla jsem. „Ty samozřejmě vypadáš jako vždycky skvěle.“

A v tu chvíli se to rozjelo. Mluvily jsme bez přestávky téměř dvě hodiny. Pamatuji si, že jsme něco jedly, ale jídlo nebyl důvod našeho setkání.

Začala jsem: „Tak mi pověz, co se děje.“

„Popohánějí mě peníze!“

„Od té chvíle, co jsme se viděly naposled, mi to pořád vrtá v hlavě. Je mi jasné, že jsem nepochopila úplně všechno, ale začínám vidět náznaky, jak by mohl můj život vypadat, kdyby nešlo hlavně o peníze. Nikdy mi nedošlo, kolik rozhodnutí člověk činí jen proto, že musí vydělat peníze, a to na úkor toho, co je nejlepší pro mě a pro můj podnik,“ přiznala Janice.

„Tak například,“ pokračovala dál, „minulý týden jsem musela učinit jedno rozhodnutí. Objevily se dvě akce, na které bych ráda šla, ale obě se konaly ve stejný den, tak jsem si musela vybrat. Jedna akce se týkala utváření sítě podniků a účastnili se jí jistí lidé z nejvyšších vrstev maloobchodu. A vzhledem k programu bych se téhle akce opravdu moc ráda účastnila. Ta druhá záležitost byla malá obchodní předváděčka, na níž bych mohla celkem dobře prodat své výrobky.“

„Tak mi řekni, cos udělala,“ zeptala jsem se jí zvědavě.

„Celý proces mého rozhodování neměl nic společného s tím, co by bylo z dlouhodobého hlediska pro můj podnik nejvýhodnější,“ prohlásila značně zničeně. „Mé rozhodování bylo založeno jen a pouze na otázce, co mi přinese víc peněz. A tak jsem se zúčastnila té předváděčky.“

„A?“ vyptávala jsem se dál.

Janice pokračovala. „Ta předváděčka byla v podstatě ztráta času. Téměř nic jsem neprodala. Lidé, kteří tam přišli, nepatřili mezi mé zákazníky. A mě to nebavilo. Místo toho jsem se mohla zúčastnit celodenního programu akce, o níž jsem se později dozvěděla, že jsem se na ní mohla setkat a bavit se s dvěma

mými obchodními „hrdiny“, kteří nebyli na seznamu účastníků původně napsáni. Ohlasy přátel, kteří se té akce účastnili, byly velmi kladné. Bylo mi jasné, že jsem se tam mohla dozvědět spoustu věcí, které by byly velkým přínosem pro další rozvoj mé společnosti. Ale já si neprozíravě zvolila tu snazší cestu.“

„Moc dobrá lekce,“ prohlásila jsem.

„A také to byl další záblesk toho, jak by mohl můj život vypadat, kdyby má rozhodnutí nebyla tolik závislá na penězích, které vydělám,“ řekla Janice. „Začíná mi docházet, že kdybych věděla, že pokryji základní životní výdaje a nebudu závislá na podnikání, bylo by to celé mnohem zábavnější, protože bych mohla činit rozhodnutí, která budou z dlouhodobého hlediska nejlepší pro můj podnik... a pro můj život.“

Včera jsem zrušila snídani s paní, která dělá to, co chci asi tak do dvou let dělat i já. A co jsem místo toho dělala? Měla jsem schůzku se třemi svými vedoucími prodeje, protože prodej za minulý měsíc poklesl,“ řekla Janice. „Je mi jasné, že podobné schůzky jsou velmi důležité. Ale zároveň mi dochází, že byla hloupost nepřesunout to na pozdější dobu nebo třeba na následující ráno. Je totiž možné, že už nikdy nebudu mít možnost sejít se osobně s tou paní, která by mohla popohnat můj podnik kupředu. Byla to ode mě vážně hloupost.“

„Takže jaké máš další plány?“ zeptala jsem se.

„Jasně cítím, že mám přesný důvod, proč chci začít pracovat na tom, čemu ty říkáš finanční nezávislost. Chci, aby pro mě bylo podnikání zábavou. Chci, aby můj podnik byl místem, kde se můžu učit a rozvíjet, a aby se všichni lidé, s nimiž spolupracuji, mohli učit a rozvíjet a uskutečňovat své sny a záměry, stejně jako já. To by mi přinášelo pocit radosti a uspokojení.“ A když to říkala, viděla jsem zanícení v jejích očích.

„To je velmi pádný důvod,“ připustila jsem.

Bavily jsme se s Janice dál.

Vylíčila jsem jí svůj rozhovor s Leslie týkající se představy, že člověk není dost chytrý, aby rozuměl jazyku používanému

„experty“ Probíraly jsme význam učení se nových slov neboli žargonu peněz, investic a financí.

„To je základ,“ souhlasila se mnou Janice. „Když slyším tohle blábolení, tak prostě vypnu. A tím ztratím o celou věc zájem.“

Velkou část oběda jsme strávily debatou o tom, co je to finanční nezávislost a proč je hlavní pozornost zaměřena na peněžní tok.

Další krok

„Takže kam se mám odtud vydat dál? Jaký je můj další krok?“ naléhala Janice.

„Vzpomínáš si, jak jsem tehdy říkala, že hlavním cílem finanční nezávislosti je, aby byl příliv peněz získaných bez práce větší než to, co vyplývá v podobě výdajů na živobytí?“ zeptala jsem se jí.

„Ano, ta představa mě přímo uchvacuje,“ odpověděla. „A taky se mi moc líbilo, jak jsi říkala, že k dosažení finanční nezávislosti není zapotřebí obrovská suma peněz, kterou jsem vždycky předtím považovala za naprosto nezbytnou podmínku.“

„Přesně tak to je. Podle vzorce, který používám díky Robertu bohatému tátovi, je finanční nezávislost pro každého člověka jiná. Částka tvořící peněžní tok, která je potřebná k získání finanční nezávislosti, bude ve tvém případě jiná než částka, jakou potřebuje tvůj soused nebo tvá nejlepší přítelkyně.“

„Přemýšlejte o tom,“ začala jsem. „Být finančně svobodná a nezávislá by znamenalo, že už nikdy nebudete pracovat pro peníze, protože každý měsíc vám z vašich investic poplyne do kapes dost peněz na to, abyste pokryly své životní výdaje. A vaše bohatství je tak neomezené, protože se nikdy nevyčerpá.“

Sdělila jsem Janice, jak jsme se s Robertem stali v roce 1994 finančně nezávislí. „Trvalo nám jen pět let, než jsme dosáhli finanční nezávislosti. Vzpomínáš si, jak jsem vám vyprávěla o své první investici v oblasti nemovitostí, kterou jsem koupila v roce 1989, na ten malý dvoupokojový domek s příslušenstvím? Tak o pět let později

nám díky svým investicím, počínajícím touto nemovitostí, plynulo do kapsy každý měsíc deset tisíc dolarů. Není to velká suma, ale krásné na tom bylo, že naše měsíční životní výdaje v té době činily pouze tři tisíce dolarů. A v tu chvíli jsme byli nezávislí. Už jsme nemuseli pracovat, abychom pokryli měsíční výdaje ve výši tří tisíc dolarů. Místo toho pracovaly peníze za nás a každý měsíc nám plynulo deset tisíc dolarů rovnou do kapsy.“

Janice vyskočila. „Takže dalším krokem je vypočítat si, jak velkou sumu peněz potřebuji k pokrytí svých životních výdajů. Musím si spočítat, jaké jsou mé měsíční výdaje.“

„To je ono! A jestli chceš, můžeme to udělat hned teď.“

„Tak jdeme na to,“ řekla Janice a bouchla pěstí do stolu.

Stanovení vašeho bohatství

„Tak teď zjistíme, jak jsi bohatá,“ prohlásila jsem.

„Jaká je tvoje definice bohatství?“ zeptala se Janice.

„To je dobrá otázka,“ odpověděla jsem. „Slovo bohatství má nespočet definic. Já osobně používám definici, s níž jsem se setkala před mnoha lety. A vymyslel ji skvělý vynálezce, filozof a humanista, který se jmenoval R. Buckminster Fuller. Fullerova definice bohatství zní:

Schopnost člověka přežít X počet nadcházejících dní.

Takže řečeno finanční terminologií, otázka je, kolik dní člověk dokáže přežít, aniž by pracoval? A klíčová slova jsou *aniž by pracoval*. Pokud dneska přestaneš pracovat, jak dlouho dokážeš přežít s částkou peněz, kterou máš k dispozici?“

„Jakým způsobem si to vypočítáváš?“ zeptala se Janice.

„Je to vlastně velmi jednoduché,“ odpověděla jsem. „Nejprve si sepišeš všechny své výdaje na živobytí. Tedy tu částku, která ti každý měsíc umožňuje „přežít“ Kolik peněz bys potřebovala na jeden měsíc, abys dokázala přežít, pokud bys neměla žádný plat nebo příjem plynoucí z tvého podnikání?“

„Myslíš tím ty nejzákladnější výdaje potřebné k přežití? Mohla bych se vzdát svého pravidelného chození na obědy a večere do restaurací a také výrazně omezit nákupy,“ prohlásila Janice.

„Jsem ráda, že jsi uvedla právě tohle, protože je to dost podstatná věc. Ona definice je založena na tvé stávající životní úrovni, takže to neznamena, že by ses měla přestěhovat do menšího domu nebo prodat auto a jezdit autobusem. Nejsem zastánce života na nižší úrovni. Proč bys chtěla být finančně nezávislá, kdyby ses kvůli tomu musela vrátit ke stylu života, který se ti nelíbí? Finanční svoboda znamená, že si stanovíš takový životní standard, jaký ti vyhovuje. Dnes máš tedy určitý životní standard a tohle jsou výdaje, které můžeme využít. A v budoucnosti si můžeš svou životní úroveň stále zvyšovat... což ti vřele doporučuji.“

1. KROK – Jak jste bohatá?

Janice nadšeně přikývla. „Takže když sečtu všechny své výdaje, bude ten seznam obsahovat následující položky.“

Janice sestavila bleskurychle soupis výdajů, který vypadal následovně:

Splátka hypotéky	2500 dolarů
Nájem	300 dolarů
Pojištění domácnosti	150 dolarů
Výdaje na provoz domácnosti (služby, voda, telefon, televize)	350 dolarů
Splátky vozu	550 dolarů
Benzin	150 dolarů
Jídlo a zábava (večere mimo domov)	500 dolarů
Různé nákupy (oblečení, věci do domácnosti)	500 dolarů
Časopisy/noviny/knihy	50 dolarů
Cestování/dovolená	250 dolarů

Když si budete sestavovat vlastní seznam výdajů na živobytí, můžete se řídit následujícím přehledem výdajů, které v něm budou zřejmě zahrnuty:

- Splátka hypotéky
- Daň z majetku
- Pojištění domácnosti
- Celkové výdaje na domácnost – služby, voda, telefon, televize
- Nájem
- Splátky vozu
- Údržba vozu
- Benzin
- Výdaje na dopravu (vlak, autobus, taxi)
- Jídlo – doma
- Jídlo – mimo domov
- Zábava – divadla, koncerty, sportovní akce atd.
- Různé nákupy – oblečení, věci do domácnosti, knihy, kadeřnice atd.
- Předplatné časopisů/novin
- Cestování/dovolená
- Děti:
 - Babysitting
 - Školné
 - Oblečení
 - Různé nákupy
 - Sportovní a zájmové kroužky
- Zdravotní pojištění
- Cvičení/poplatky za kurzy
- Výdaje na domácí zvířata (strava, lékařská péče)
- Údržba domu a dvora
- Další výdaje za dopravní prostředky (člun, motocykl, jízdní kolo)
- Vzdělávací programy

- Výdaje za parkování
- Všechny další výdaje

Prohlédla jsem si seznam, který mi Janice dala, a zeptala jsem se jí: „Tak jaké jsou tvé celkové měsíční výdaje?“

„Čtyři tisíce devět set dolarů za měsíc,“ oznámila mi.

„A uváděla jsi vše opravdu poctivě?“ zkoumala jsem dál.

„No,“ pronesla váhavě, „možná jsem utratila trochu víc peněz za oblečení a zábavu. Ty částky bych měla asi o něco zvýšit. A pak by se mi hodily do kolonky ‚rezervy‘ nebo ‚různé‘, kdyby se stalo něco neočekávaného.“

„Skvělý nápad,“ zasmála jsem se. „Čím upřímnější k sobě budeš, pokud jde o uváděná čísla, tím větší máš šanci na úspěšné dosažení svého cíle.“

A dodala jsem: „Když jsme byli s Robertem na dně, bylo pro mě nejtěžší setkávat se dvakrát za měsíc s účetní. Nebylo vůbec příjemné sedět proti ní a čelit pravdě o tom, jak málo peněz nám přišlo a jak velká suma odešla, a také přijímat informace o našich děsivých dlužích. Ale musím říct, že díky tomu, že jsme si otevřeně přiznali svou situaci, jsme si dokázali stanovit jasné cíle a zvládat všechny věřitele a problémy, které se objevovaly. Kdybychom si v oblasti svých financí něco nalhávali, možná bychom se s těmi dluhy potýkali ještě dnes.“

„Je mi to jasné,“ prohlásila Janice.

Udělal ve svých záznamech pár úprav a potom řekla: „Moje měsíční výdaje činí pět tisíc tři sta dolarů.“

„Výborně,“ pochválila jsem ji. „Tohle je první krok ke zjištění, jak jsi bohatá. Jsi připravena na druhý krok?“ zeptala jsem se jí.

„No jasně!“ odpověděla Janice.

2. KROK – Jak jste bohatá?

„Další krok spočívá ve vypočítání sumy, kterou v současné době máš, *ale bez platu získaného v zaměstnání nebo jinou*

činností. Jinak řečeno - kdybys dnes přestala pracovat, jakou sumu bys měla na svých úsporách, ve vkladních certifikátech a akciích, které by se daly okamžitě prodat nebo vybrat - a samozřejmě je to i příjem peněz plynoucích z tvých aktiv."

"A co mé šperky a stříbrné věci, které jsem dostala po babičce? Ty se do toho nezapočítávají?" zeptala se Janice.

"Tehle druh věcí do toho nezahrnuji ze dvou důvodů," vysvětlila jsem jí. "Za prvé nevíš, zda se dají prodat, protože je možné, že mají menší cenu, než si představuješ. A za druhé, tohle cvičení je zaměřeno na stanovení tvého současného životního standardu. Když začneš prodávat všechno, co se dá, pak se tvoje životní úroveň sníží."

"To zní logicky," připustila Janice. "Tak teď dáme můj seznam dohromady, což nezabere moc času."

Když jsme s tím skončily, měla Janice následující seznam:

Úspory	18 000 dolarů
Akcie	6 000 dolarů

"Tohle je můj seznam," prohlásila Janice. "Věděla jsem, že to bude hned hotové. A celkově z toho vychází, že mám k dispozici dvacet čtyři tisíc dolarů."

KROK - Jak jste bohatá?

"Výborně," řekla jsem. "A teď už jen rozděl těch dvacet čtyři tisíc dolarů, které máš, na měsíční výdaje činící pět tisíc tři sta dolarů a co ti vyjde?"

Janice vytáhla kalkulačku. "Dvacet čtyři tisíc děleno pěti tisíci třemi sty, což se rovná čtyři celé pět desetin," prohlásila Janice a tvářila se trochu zmateně. "Co to znamená?"

"To znamená, že tvé bohatství odpovídá čtyřem a půl měsícům. Kdybys dnes přestala pracovat, měla bys tolik peněz, abys pokryla své výdaje na živobytí po dobu čtyř a půl měsíce."

Viděla jsem, jak Janice poklesla ramena. Dívala se na mě

dost zaraženě a prohlásila: „To není moc dlouho. Takhle jsem o tom nikdy dřív neuvažovala.“

„Na tom není ani nic špatného, ani nic dobrého,“ řekla jsem. „Je to prostě jen výchozí bod. Uvědom si, že kdyby většina lidí přestala pracovat, měli by nulové bohatství a nebo by byli dokonce v minusu.“

„Takže ta rovnice zní, že vezmu peníze, které jsem uspořila, a vydělím je číslem odpovídajícím mým měsíčním výdajům. Říkám to správně?“ zeptala se Janice.

„Je to jednoduché. A za okamžik se dostaneme k chybějícím dílkům téhle skládačky,“ řekla jsem. „Takže řekněme, že měsíční výdaje určité osoby činí dva tisíce pět set dolarů. Uspořeno má pět tisíc dolarů. Těch pět tisíc dolarů děleno dvěma tisíci pěti sty se rovná dvěma, což znamená, že si dokáže svůj životní styl udržet po dobu dvou měsíců.“

A teď k těm chybějícím dílkům,“ pokračovala jsem. „Celková rovnice vypadá takto.“ A na ubrousek jsem napsala:

$$\begin{aligned} & \text{Úspory (nebo dostupná hotovost)} \\ & + \text{příjem bez peněz plynoucích ze zaměstnání/} \\ & \quad \text{měsíční výdaje na živobytí} \\ & = \text{tvé bohatství} \end{aligned}$$

„A já nemám žádné peníze, které bych dostávala, aniž bych musela pracovat. To je ten chybějící dílek, je to tak?“ zeptala se Janice. „Takže jaký je cíl? Měla by ta suma odpovídat době, po kterou si myslíš, že budeš žít? To by ale bylo obrovské číslo!“

Jaký je cíl?

„To by bylo obrovské číslo,“ přikývla jsem souhlasně. „A ty mi dáváš skvělou otázku. K dosažení finanční nezávislosti musí být tvé bohatství neomezené.“

„Neomezené?“ zeptala se udiveně.

„Uvažuj o tom,“ začala jsem. „Být finančně svobodná a nezávislá znamená, že už nikdy nemusíš pracovat pro peníze, protože každý měsíc ti přichází z tvých investic dost peněz na pokrytí životních výdajů. Takže tvé bohatství je neomezené, protože se nikdy nevyčerpá.“

„Když si představím, že bych k poklidnému prožití života potřebovala jeden milion dolarů, musela bych pracovat hodně tvrdě, abych si tolik peněz dokázala naspořit. A trvalo by mi to velmi dlouho a možná bych to ani nezvládla. A pokud ano, stejně bych ten milion jednou utratila a zase by mi nastaly problémy.“

„Přesně o tom tady mluvím,“ řekla jsem.

„Takže moje výdaje určují výši *toku peněz*, které potřebuji. A když teď vím, jaké jsou mé výdaje, můžu si stanovit cílovou částku odpovídající sumě peněz, které mi musí plynout z mých investic,“ uvažovala Janice nahlas.

„To je ono!“ zasmála jsem se. „To je ten peněžní tok. Přicházejí ti nějaké peníze a sumě, kterou dostáváš ze svých investic, se říká *pasivní příjem*. Pasivní je proto, že na něj nemusíš pracovat.“

Janice nadšeně prohlásila: „Mým cílem je to, aby příliv peněz každý měsíc odpovídal částce pět tisíc tři sta dolarů, aniž bych přitom musela pracovat!“

„Ano, je to pět tisíc tři sta... nebo víc,“ odpověděla jsem.

„Nebo víc,“ souhlasila se mnou Janice.

„A další otázka zní, jak to udělat?“

„Přesně na to se tě chci zrovna zeptat,“ zasmála se Janice. „Ale tys mi to už vlastně vysvětlila, když jsme se bavily o tvém investičním postupu. Říkala jsi, že nakupuješ nebo vytváříš aktiva, což jsou investice přinášející zisky rovnou do kapsy. Takže dalším krokem je něco se o tom dozvědět a objevit aktiva, z nichž mi poplynou peníze do kapsy!“ prohlásila vítězoslavně.

A pak Janice řekla: „Než půjdeme, mám na tebe ještě poslední otázku. Nemám moc peněz stranou. Víš, jaké jsou moje úspory. Je třeba mít peníze, když chceš získat další peníze?“

Potřebuješ hodně peněz, pokud se chceš pustit do hry zvané investování?”

„Úžasná otázka,“ prohlásila jsem. „Vím, že už musíme obě běžet, a tak si tuhle věc probereme po telefonu někdy během týdne.“

Když jsme vycházely z restaurace, řekla jsem Janice: „Ke tvé otázce týkající se peněz ti řeknu zatím jen tohle - nemít peníze může být v oblasti investic tím největším přínosem. Brzy si o tom popovídáme. Čau!“

Dvanáctá kapitola
„NEMÁM PENÍZE!“

„Za peníze si nekoupíte štěstí, ale mohou vám přinést pocit pohody, když jste hodně zoufalí.“

Clare Boothe Luce

Plánovala jsem cestu do New Yorku a vzpomněla si, že jsem Leslie řikala, že se jí při další návštěvě ozvu. Vyťukala jsem číslo jejího mobilu.

„Haló?“ ozvala se Leslie.

„Ahoj Leslie! Tady je Kim. Měla bys na mě pár minut čas?“

„No jasně!“ odpověděla.

„Hele, asi tak za dva týdny se chystám do New Yorku. Chtěla by ses někde sejít?“ zeptala jsem se.

„No tak to musíme zajít na oběd!“ zasmála se Leslie.

Usmála jsem se. „Obědy, to je vážně naše. Janice byla před pár dny tady ve městě, tak jsme se sešly... a samozřejmě jsme byly na obědě.“

Pár minut jsme si povídaly a dohodly se na dni a čase.

„A ty vyber místo,“ navrhla jsem Leslie.

„Mám jedno oblíbené místo. Zjistím, jestli tam bude volno, a dám ti vědět,“ odpověděla. A zavěsily jsme.

Další oběd s přítelkyněmi

„Nech to na umělkyni a ona si vymyslí báječné místo na oběd,“ pomyslela jsem si, když jsem přicházela na místo naší schůzky.

Zasmála jsem se. „Měly bychom zavolat Janice, protože tohle je přesně ta otázka, kterou mi položila, když jsme tehdy vycházely z restaurace. Neměly jsme zatím čas to probrat.“

Tracey vyhrkla: „Nerada to přiznávám, ale po všech těch letech dřiny a snažení jsme toho s manželem uspořili strašně málo. Máme důchodové spoření a něco u investičních fondů a pak malou sumu peněz uložených na vzdělání pro děti, ale kromě toho jinak všechno, co vyděláme, utratíme.“

„Pokud tě to uklidní, Tracey, tak jsi na tom mnohem líp, než já,“ přiznala Leslie.

„Takže musíš mít peníze, když chceš získat peníze?“ opakovala svou otázku Tracey.

„Teď vám řeknu něco, co jsem řekla i Janice, když jsme se po obědě rozcházely,“ prohlásila jsem. „Nemít peníze je to nejlepší, chcete-li začít investovat.“

Obě dvě se na mě podívaly značně překvapeně.

„Jak je to možné?“ zeptala se Leslie. „Souhlasím s Tracey. Taky si myslím, že když chci investovat, musím na to mít nějaké peníze.“

„Ale potřebuješ peníze k tomu, aby ses mohla začít dívat?“ opáčila jsem.

„Teď ti nerozumím,“ řekla Tracey.

Odpověděla jsem: „Slyšely jste někdy věty, Jakmile budu mít peníze, udělám to či ono' nebo ,Když budu mít chvílku volno, pak udělám to či ono'? Zní vám ta slova povědomě?“

Tracey odpověděla: „Ano. Určitě jsem něco takového mocrát řekla, hlavně to o volném čase. No a co?“

„Dokážeš si ten volný čas najít?“ ptala jsem se dál.

Chvíli o tom přemýšlela a pak přiznala: „Téměř nikdy ne.“

Leslie do toho vstoupila a prohlásila: „Já hodně často říkám. Jakmile budu mít peníze'. A víte, jak to je? To, co bych chtěla dělat někdy, až budu mít peníze, se nikdy nestane. A víte proč? Protože mám pocit, že ty peníze vždycky odplynou někam jinam. Řekla bych, že tahle slova jsou jakousi zárukou, že se to nikdy nestane.“

„A právě o to jde,“ řekla jsem. „Když slyším, že někdo tvrdí, že s něčím začne, jakmile bude mít peníze, vím naprosto jistě, že s tím nikdy nezačne. Už sama představa – jakmile budu mít peníze – je pro člověka omluvou pro to, že nic nedělá..., dokud nebude mít peníze. Je to skvělá výmluva, když se někomu nechce něco udělat.“

„Takže co bych měla udělat, kdybych měla malinkou sumu peněz, se kterou bych chtěla začít investovat?“ zeptala se mírně zničeně Tracey.

„Můžu vám vyprávět příběh, který změnil mé uvažování, když jsem potřebovala peníze, abych mohla poprvé investovat?“ zeptala jsem se.

Tracey a Leslie přikývly.

„Nemáme peníze“

„Když jsme s Robertem žili v Oregonu a já jsem právě začínala svou kariéru v oblasti investic, neměli jsme vůbec žádné úspory. Celkově jsme měli velmi málo peněz. Placení účtů bylo pro nás každý měsíc velké dobrodružství. Jednou odpoledne jsme se vrátili z pětitédenní služební cesty po Austrálii. Přesně ve chvíli, kdy jsme vešli do domu, kufry ještě v rukou, zazvonil telefon. Byl to realitní makléř. Řekl, že máme hodinu na to, abychom si prohlédli dům se dvanácti byty, který se zrovna teď objevil v nabídce. Celý den jsme cestovali a byli jsme hodně unavení. Robert řekl: ‚Já se na to půjdu podívat.‘ Pořád si pamatuji slova, která jsem vykřikla, když sedal do auta, protože jsem věděla, jaká je naše finanční situace. Zněla: ‚Nekupuj to!‘

Robert se samozřejmě vrátil celý nadšený a první slova, která pronesl, byla: ‚Koupil jsem to!‘

Poklesla mi čelist. ‚Cože? Vždyť nemáme peníze!‘ řekla jsem naprosto automaticky.

‚No, když ty peníze neseženeme, tak to nemůžeme koupit,‘ prohlásil Robert. ‚Ale pokusíme se vymyslet, jak bychom nějaké sehnali. Tu nabídku jsem po souhlasu prodejce podepsal s tím,

že máme dva týdny na to, abychom si tu nemovitost pořádně prohlédli a pouvažovali i o otázce financí. Jestli se nám ten dům nebude líbit, můžeme klidně od smlouvy odstoupit. Ale zároveň to také znamená, že máme dva týdny na to, abychom vymysleli, jak seženeme peníze.'

Přiznám se, že jsem s tím trochu ustrašeně souhlasila.

Od makléře jsem získali informace týkající se financí v souvislosti s onou nemovitostí. Pak jsme zavolali našemu příteli Drewovi, který žije v Kanadě a je velmi úspěšným investorem v oblasti nemovitostí. Ten řekl, že ho to zajímá, a tak jsem mu veškeré údaje odfaxovala. Potřebovali jsme padesát tisíc dolarů jako zálohu na nemovitost, která se prodávala za tři sta třicet tisíc dolarů. Hodinu poté, co jsem odfaxovala všechny informace, se Drew ozval a řekl: 'Ta nemovitost se mi vážně moc líbí. Je to skvělý obchod. Jdu do toho na padesát procent.' To znamenalo, že do toho vloží dvacet pět tisíc a stane se majitelem poloviny nájemního domu, který bude vlastnit společně s námi. Teď už jen zbývalo sehnat dalších dvacet pět tisíc.

'Bezva,' prohlásil Robert. 'Brzy ti zavolám a předám ti další informace.'

Když nám Drew volal, zrovna jsem jeli v autě. Ve chvíli, kdy Drew řekl, že do toho půjde, mě zalil zvláštní a vzrušující pocit. Otočila jsem se na Roberta a řekla: 'Pokud si Drew, jehož životem je investování do nemovitostí, myslí, že je to skvělá věc, tak je to určitě dobré.'

Robert se mnou souhlasil.

A já se zasmála a řekla: 'Tak ten obchod uzavřeme jenom my. A budeme vlastnit celých sto procent!'

Robert šlápl na brzdu a zajel k okraji silnice. 'Koukni, prohlásil netrpělivě. 'Drew je ochotný dát nám polovinu peněz, takže zbývá sehnat jen dvacet pět tisíc. Jestliže ten dům koupíme sami, pak jsem zase zpátky na začátku.' Nastalo ticho. Ale mysl nás obou pracovala na plné obrátky. Pak jsme se na sebe podívali a Robert řekl: 'Dobře. Tak do toho půjdeme.'

Spousta lidí by si určitě řekla, že jsme provedli pořádnou hloupost. I nám samotným to tak občas připadalo. Zavrhli jsme pevnou jistotu a nakonec jsme mohli skončit úplně na dně. Bylo to všechno, nebo nic.

Dostali jsme se zpátky na začátek a hledali jsme, kde sehnat padesát tisíc. Chodili jsme od banky k bance a všude nás odmítali. Kontaktovali jsme své známé a žádali je, zda by nám mohli půjčit za rozumný úrok nějaké peníze - ale neuspěli jsme. Pak jsme ještě jednou, a to opravdu velice pečlivě, prošli vlastní finance a objevili jsme tam určitou menší sumu. Zaměřili jsme se na svůj podnik a napadly nás různé věci, které by nám okamžitě přinesly další zisky, a to právě ještě v době potřebné k získání oné nemovitosti. Celkově jsme byli schopni dát dohromady dvacet pět tisíc dolarů. V duchu jsem si říkala: ‚Teď jsme na tom stejně, jako když nám Drew řekl svoje ano.‘

Pracovali jsme na tom dál. Do vypršení lhůty dané ve smlouvě zbývaly tři dny. A jako poslední možnou záchranu jsme zkusili banku, u které jsme měli uložené peníze. Ze začátku jsme se jí vyhýbali, protože jsme na svých osobních a obchodních účtech měli celkem jen tři tisíce pět set dolarů, takže jsme se domnívali, že v téhle bance se s přílišnou ochotou nesetkáme.

Vešli jsme s Robertem dovnitř a požádali jsme, zda bychom mohli mluvit s bankovním manažerem jménem James. S Jamesem jsme se setkali při několika příležitostech. Byla to malá banka a on se stejně jako my nedávno do města přistěhoval. Usedli jsme k jeho stolu. A vysvětlili jsme mu, jak je to s onou smlouvou. Ukázali jsme mu všechny propočty a vysvětlili, jak bychom spláceli půjčku z peněžního toku plynoucího z dané nemovitosti. James se na nás obrátil a řekl: ‚Vy dva máte skutečně odvalu, když jste přišli s něčím takovým sem

*„Když slyším, jak někdo říká:
„Začnu hned, jak budu mít
peníze.“ ospravedlňuje tím, že nic
nedělá, protože nemůže..., dokud
nebude mít peníze.*

*Je to skvělá výmluva pro
nicnedělání.*

k nám. Tak za prvé, já vím, kolik máte oba uloženo v naší bance. Za druhé, klienty naší banky jste teprve dva měsíce.' Už jsme tušili, že budou následovat nepříznivé zprávy.

James mluvil dál: ‚A kdybych třeba jen na okamžik o té půjčce, která je vážně praštěná, uvažoval, pak byste museli nejdřív oba dva podepsat tenhle dokument. Tak proč to neudělat?‘ navrhl nám.

Říkali jsme si, že se snaží být zdvořilý a ušetřit nás bolesti z odmítnutí, které musí nevyhnutelně následovat.

Ty dokumenty jsme podepsali a vrátili mu je. Popadl je a založil do složek z konopného papíru. Pak se na nás zasmál a prohlásil: ‚Gratuluji, právě jste dostali půjčku.‘

Stáli jsem tam celí užaslí. ‚Vážně? Vy nám tu půjčku poskytnete?‘ zeptali jsme se ho.

‚Ta nemovitost vypadá dobře,‘ prohlásil James. ‚Setkali jsme se s vámi sice jen párkrát, ale vidím, jak moc vás zajímá váš byznys, a věřím, že stejně vás budou zajímat i vaše investice. Hodně štěstí.‘

A tak jsme vyšli z banky ven na nábřeží, stále ještě celí užaslí, zavolali jsme makléři a uzavřeli smlouvu... na celých sto procent.

Ten bankovní manažer neměl logický důvod k tomu, aby nám poskytl půjčku. Jak by nás mohlo napadnout, že by nám dal takovou šanci? Někdy se peníze objeví tam, kde byste je nejméně čekali. Zázraky se prostě dějí. Ale jde o to, že ty peníze bychom nikdy nesehnali a nic bychom nekoupili, kdyby nás nepopoháněla vidina určité nemovitosti a přesně stanovený termín daný smlouvou,“ zakončila jsem svou řeč.

Žádné peníze? Žádný problém

„To ale vypadá, jako bys nám tu říkala pravý opak toho, co jsem myslela, že bych měla udělat,“ prohlásila Leslie. „Tvrdíš, že nejdřív je třeba najít investici a až potom najít peníze. Je to tak?“

„Přesně to říkám,“ souhlasila jsem. Většina lidí prohlašuje, že je třeba nejdřív získat peníze a potom je do něčeho investovat. Já ale říkám, že nejdřív se musí najít investice a až potom peníze.“

„Tak pokračuj,“ řekla váhavě Leslie.

„Je to jednoduché,“ pokračovala jsem. „Nejprve najdete určitou investici. To je pro vás konkrétní věc. Nadchnete se pro ni. Pokud je to například nemovitost se třemi pokoji a dvěma koupelnami, pořádně si ji prohlédněte. Osahejte si ji. Projděte si ji. Vypočtete si, kolik by z ní plynulo peněz. Představujte si, že ji vlastníte. Mluvte o ní. Pak už to není jen nějaká představa nebo teorie, je to skutečnost. V tu chvíli začne vaše mysl pracovat na plné obrátky a vy budete žasnout, jak vynalézavé dokážete být při hledání financí. Totéž platí o investici v oblasti podnikání nebo jakékoli jiné investici, pro kterou se nadchnete. Mě osobně ze všeho nejvíc vzrušuje představa peněz, které mi z dané investice poplynou.“

„Takže si nejdřív najdu nějakou investici a nebudu se snažit získat nejprve peníze,“ opakovala Leslie. „Což znamená, že můžu začít vlastně hned teď. Upřímně řečeno, značně mě odrazovala představa, jak se mi podaří dát dohromady potřebnou sumu peněz. Napadalo mě, že se dají získat tím, že budu ještě víc pracovat. Už ta samotná představa mě unavuje, a proto jsem se nikdy vlastně nesnažila nějakou investici hledat.“

Tracey jí vpadla do řeči: „Takže ty říkáš, že když najdu výhodnou investici, peníze se nějakým zázrakem objeví?“

„Neobjeví se, pokud budete jen sedět, čekat a nic pro to neuděláte,“ prohlásila jsem. „Musíte jednat. Musíte vyrazit ven a najít je. Existují dvě věci, které hrají ve váš prospěch, pokud už máte vyhlédnutou nějakou investici. Za prvé, máte motivaci, kterou je skutečná investice, o níž mluvíte a prezentujete ji potenciálním investorům a lidem, kteří vám mohou peníze půjčit. Za druhé, většinou tu je určitý časový limit určující dobu, za kterou musíte dát peníze dohromady. Je to naléhavé a vy máte daný termín, takže nemůžete říct, že se tomu budete věnovat

později. Donutí vás to jednat okamžitě. S čím větším počtem lidí, potenciálních investorů a věřitelů mluvíte, tím víc energie vytváříte a společně s tím vytváříte i víc možností, které se vám začnou otevírat. Energie přitahuje energii. A tehdy se dějí zázraky... jako když nám tehdy poskytl ten manažer půjčku.“

Leslie se zeptala: „A ty jsi pokaždé peníze získala? Stalo se ti někdy, že bys je nedostala?“

„Samozřejmě to není žádná záruka, ale přinejmenším tím vstoupíte do hry. Začnete se v tom orientovat. A nebo si řeknete, že nemáte peníze a nemůžete si to dovolit, čímž vystoupíte ze hry dřív, než mohla vůbec začít. Jakmile začnete peníze shánět, je šance, že je získáte, padesát procent ze sta. Ale pokud si řeknete, že si to nemůžete dovolit, pak je šance nulová.“

Nemít peníze je výhoda

Tracey se zeptala: „Chápu, že je dobré nejdřív si vyhlédnout nějakou investici. Ale příliš nerozumím tomu, že nemít peníze je výhoda. Vypadá to, že jste museli vyvinout obrovské úsilí, abyste ty peníze sehnali.“

„Přesně tak,“ opáčila jsem. „Stálo nás to velké úsilí – stejně jako v případě další smlouvy a pak i té další. Musím říct, že vlastně téměř každá investice, kterou jsme udělali, vyžadovala peníze, které jsme neměli a museli jsme je nějakým způsobem sehnat. Když jsem začínala s investováním, dělala jsem to právě proto, že jsme neměli moc peněz. A dnes nemám peníze, protože všechny peníze neustále někam investuji.“

„A nemít peníze je výhoda, protože...“ naléhala Tracey.

„Protože tě to donutí myslet. Donutí tě to být vynalézavá. Nestačilo mi, abych měla jen jednu strategii na financování svých investic, například vlastní peníze, ale musela jsem objevit spoustu způsobů financování svých investic. Tou největší výhodou je, že se nikdy nemůžu vymlouvat na to, že by mi nedostatek peněz bránil v provedení nějaké investice. Je úžasné, co člověk dokáže, když musí,“ prohlásila jsem.

„Jednou z největších lekcí, kterou naučil Roberta jeho bohatý táta, je ponaučení říkající, že nikdy nemáš říkat, že si něco nemůžeš dovolit. Jakmile řekneš: ‚Nemůžu‘, tvá mysl se automaticky uzavře. Bohatý táta si nikdy neříkal, že si něco nemůže dovolit, a místo toho se sám sebe zeptal: ‚Jak si to mohu dovolit?‘ A už tím, že si tuhle otázku položil, se jeho mysl otevřela a začala hledat odpovědi.“

Jak najít peníze

Prvním místem, kam směřují kroky lidí hledajících půjčku nebo jakékoli potřebné finance, je tradičně banka. Když je v bance odmítnou, vzdají to a řeknou: „Já nemůžu dostat půjčku.“ A už je tu zase to slovo ‚nemůžu‘. Neuvědomují si však, že banka, se kterou jednali, prostě jen nepůjčuje peníze na daný typ nemovitosti nebo podnikání, o jaký mají oni zájem. Různé banky půjčují peníze na různé druhy investic. Kromě vaší tradiční banky jsou tu další alternativní metody k financování vašich investic. S nárůstem zkušeností v oblasti investic začnete objevovat další způsoby, jak můžete získat peníze.

- **Finance od prodejce:** V případě nájemní nemovitosti funguje prodejce stejně jako banka. Uzavřete s ním smlouvu o poskytnutí půjčky, v níž je přesně uvedena výše půjčky, úroky, které budete prodejci platit, a délka trvání smlouvy nebo určitý termín.
- **Finance z peněžního toku:** Koupíte například určitý podnik a uzavřete smlouvu s prodejcem, věřitelem či investorem, v níž je stanoveno, že jim budete půjčku splácet z peněžního toku, který vám z daného podniku poplyne.
- **Finance od věřitele:** Existují různé typy věřitelů. V takovém případě se stává cennou osobou ve vašem týmu zprostředkovatel hypotéky nebo obchodní makléř. Tito lidé vědí, jací věřitelé půjčují peníze na určitý druh investic. Věřitel platí poplatky makléře. Vy nikoli.

- **Předpokládatelné půjčky:** V případě nemovitosti může být s daným objektem spojena půjčka, což znamená, že „předpokládáte“ existenci půjčky a vyvinete tímto směrem určité úsilí. Je také třeba předpokládat, že tato půjčka má dané závazky, a to včetně úrokové míry, stanoveného termínu splátek, a další specifika.
- **Další investoři:** Je spousta lidí, kteří mají peníze, ale nemají zájem, čas nebo zkušenosti s hledáním a zařizováním určitých investic. Pokud můžete prokázat, že vaše investice – ať už je to nemovitost, podnik, certifikáty daňových pohledávek, vzácné kovy nebo jakákoli jiná investice – poskytne investorovi výhodnou návratnost peněz, pak se stane takový investor dobrým zdrojem financování vaši záměrů.
- **Rodina a přátelé:** Můžete se obrátit na členy své rodiny či na přátele s žádostí, aby investovali společně s vámi. Vy do toho vložíte čas a úsilí, oni do toho vloží své peníze. Jestliže se rozhodnete požádat rodinu nebo přátele o financování určité investice, mějte na paměti dvě věci. 1) Jednejte se členy rodiny a přáteli jako s investory, nikoli jako s lidmi, které milujete a kteří vám „pomohou v nouzi“ Pokud se máte stát investory, zacházejte s každou investicí jako profesionálové. Ukažte svým investorům, jak jim jejich peníze splatíte a jak výhodná bude návratnost jejich investice. Sepište s nimi smlouvu. 2) Vzhledem k emocionálním vztahům mezi členy rodiny a přáteli tuhle cestu já osobně příliš nedoporučuji. Pokud se nějaká investice nezdaří, může to narušit pevnou přátelskou vazbu. Zním jednu rodinu, kde švagr, který půjčil své švagrové peníze, které nutně potřebovala, a o sedm měsíců později je po ní vyžadoval a ona zoufale hledala nějaký jiný zdroj financí. To vám za to nestojí. Každou investici berete jako samostatný obchod, protože přesně tak to také je.

„Peníze se vždycky najdou“

Dál jsem svým přítelkyním řekla: „Zrovna minulý týden za mnou přišel makléř, se kterým jsem pracovala, s nabídkou jedné investice do nemovitosti. Po několika jednáních přijal mé podmínky. Ten makléř viděl, jak se potýkám se zálohou přicházející ze tří zdrojů. Měla jsem pocit, že je trochu nervózní a že to možná nevyjde. V den, kdy jsme celou záležitost s nemovitostí uzavřeli, jsem se na něho obrátila a řekla: ‚Díky za skvělý obchod. Ozvěte se mi, jakmile na něco podobného zase narazíte. A klidně to může být už brzy.‘

Podíval se na mě a prohlásil: ‚Brzy? Ale vždyť už nemáte peníze. Myslel jsem, že tahle záležitost vaše zdroje zcela vyčerpala!‘

Sebevědomě jsem se usmála a řekla: ‚Na dobrý obchod seženu peníze vždycky.‘“

Tracey pronesla: „Takže základ, na který se musím zaměřit nejdřív, není otázka obstarat potřebné peníze. Pokud se o to budu snažit, je tu možnost, že nikdy nezačnu. Namísto toho bych se měla nejprve soustředit na nalezení nějaké investice. Jakmile ji najdu, pak se zaměřím na otázku peněz. To se mi líbí.“

„Přesně tak to je,“ odpověděla jsem. „A teď vám řeknu jeden konečný tip, který s Robertem používáme už spoustu let. Jde o to, jak můžete shromažďovat peníze každý den, aniž byste prováděly nějaké zásadní změny v tom, co děláte v současné době. Ale nejdřív mi podejte ten talíř se sýry.“

Třináctá kapitola

JEŠTĚ NĚCO O PENĚZÍCH

„Dobrý cíl je jako poslušící cvíky – dodává vám pružnost.“

Mary Kay Ash

„Tak co je ten skvělý tip?“ zeptala se Tracey.

„Povím vám ještě jeden příběh,“ začala jsem. „Vzpomínáte si, jak jsem vám vyprávěla o tom, jak jsme se s Robertem přestěhovali do Oregonu, neměli jsme žádné úspory a peníze nám stačily akorát tak na zaplacení účtů?“

Obě přikývly.

„Právě v té době jsme si uvědomili, že na to musíme jít úplně jinak, protože takhle bychom byli pořád v naprosto zoufalé situaci. I když jsme tehdy vydělávali alespoň trochu peněz, rozhodli jsme se, že v zájmu lepší finanční budoucnosti musíme udělat pár kroků k lepším zítřkům už dnes.“

„A co jste udělali?“ zeptala se Leslie.

„Nejprve jsme si najali účetní,“ odpověděla jsem.

„Proč účetní?“ naléhala Leslie. „Říkala jsi, že jste neměli skoro žádné peníze. K čemu jste mohli potřebovat účetní?“

„Víš, jak je snadné něco si nalhávat, pokud jde o peníze?“ zeptala jsem se jí. „V té době jsem si myslela, že některé naše finanční problémy se zázračně vyřeší samy od sebe. Jsem věčná optimistka a to poslední, co jsem chtěla, bylo podívat se přímo do tváře našemu finančnímu dilematu. Moje mantra zněla: ‚Když na to nebudu myslet, prostě to zmizí.‘“

Leslie se zasmála a řekla: „Ty umíš číst myšlenky? Přesně tohle dělám já.“

„Je to mnohem snazší než čelit pravdě, vid’?“ odpověděla jsem. „Takže to nejtěžší, co jsem mohla udělat, bylo najmout si účetní, s níž jsem se scházela dvakrát měsíčně. Pokaždé po dvou týdnech mi Betty vmetla do tváře fakta o stavu našich financí. Byl to ten typ matky, která nepustí dítě od stolu, dokud nedojí zelené fazole. Betty mě nenechala odejít ze schůzky, dokud nebyl probrán a spočítán každý účet a každý získaný (nebo chybějící) dolar. Nebylo to nic příjemného. Každé naší schůzky jsem se doslova děsila.“

„Má ten příběh šťastný konec?“ rýpla si do mě z legrace Tracey.

Zasmála jsem se. „Tím šťastným koncem bylo, že jsem znala stav našich financí. Nemohla jsem předstírat, že je všechno v pořádku nebo že to prostě nějak dopadne. Věděla jsem, jak je to s našimi příjmy a výdeji. A jakmile jsme věděli, jak jsme na tom, mohli jsme si realisticky vypočítat, kam se chceme dostat a jak se tam dostaneme.“

Pokračovala jsem dál. „Než přišla účetní Betty, byla jsem jako pštros schovávající hlavu do písku. Bylo to stejné, jako když voláte do restaurace a ptáte se, jak se tam dostanete, ale neřeknete, odkud tam jedete. Pokud obsluha neví, odkud vyrazíte, jak vás může nasměrovat, abyste se dostali na místo určení?“

Takže chcete-li si vypočítat, kam se chcete z hlediska financí dostat, musíte si nejprve ujasnit, kde v současné době vlastně jste.“

Rada nad zlato:

„Když jsme se s Betty každých čtrnáct dní scházeli, uvědomili jsme si s Robertem hlavně to, že si nic neukládáme do budoucnosti. Každá pence, kterou jsme vydělali, šla na splácení účtů... ať jsme se snažili jakkoli. A tak jsme se rozhodli, že nejprve vyplatíme sami sebe a až potom naše věřitele.“

Uvědomila jsem si, že vyplatit sami sebe zní jako nějaké klišé a že pro různé lidi znamená různé věci. Teď uvedu, co to znamenalo pro nás.

Náš plán byl jednoduchý.

Z každého dolaru, který přišel do domácnosti, ať už to bylo odkudkoli, jsme si dali třicet procent stranou. Takže když jsme dostali sto dolarů, dali jsme si stranou třicet dolarů. Pokud šlo o jeden dolar, dali jsme stranou třicet centů.

Potom jsme tyhle peníze rozdělili na tři následující účty:

1. Investiční účet (10 procent)
2. Spořicí účet (10 procent)
3. Dobročinný účet nebo desátky (10 procent)

Až poté, co jsme si dali třicet procent stranou, jsme ze zbývajících peněz zaplatili účty. To, že jsme vyplatili sami sebe, znamenalo, že si z oněch třiceti procent budujeme svou finanční budoucnost.

Jedním z klíčů k celému programu je nutnost pevně se ho držet. Nemůžete říct, že to jednou vynecháte a pak to příští měsíc dvojnásobně doženete. Je tu možnost, že to v příštím měsíci už nezvládnete. Nejdůležitější na tomhle procesu je *disciplína* a odhodlání věnovat se každému dolaru, který dostanete. Nejde jen o procentuální sumu, kterou si každý měsíc ukládáte, ale o *zvyk*, že to děláte stále znovu a znovu s každým získaným centem. Jakmile se tenhle zvyk ustálí, začne fungovat naprosto automaticky.

Můžete si zvolit jiný procentuální poměr, než pro jaký jsme se rozhodli my. Vybrali jsme si třicet procent, protože jsme věděli, že v naší tehdejší finanční situaci je to už docela na doraz. Ale nic se nestane, pokud se rozhodnete pro nižší procento neboli menší částku. Ale dobře vám radím, abyste si to zas příliš neusnadňovali, a mám k tomu dva pádné důvody.

Za prvé, bude-li procento příliš nízké, neuvidíte moc rychle žádné podstatné výsledky. Za druhé, jestliže neuvidíte brzy žádné kladné výsledky, je tu možnost, že ztratíte zájem a nebudete tenhle zvyk už dál upevňovat. Je mi jasné, že je to docela tvrdé, že je to určitá oběť, ale stojí to za to. Buďte vynalézavé. A když to dokážete, překvapí vás, jak rychle začnou účty stoupat.

Přínosem bylo také zjištění, že oněch třicet procent je naše budoucnost. Kdybychom si nezačali připravovat svou finanční budoucnost v tu dobu, žádná budoucnost by ani nebyla.

Tracey se zeptala: „Ale jak jsme mohli platit účty, pokud jste bojovali o přežití?“

Začala jsem se smát. „Přesně na to se nás ptala i účetní Betty. A takhle tehdy probíhal náš rozhovor:

Řekla jsem: ‚Betty, my chceme dávat stranou vždy třicet procent ze všech peněz, které dostaneme. Tyhle peníze půjdou na tři bankovní účty, ze kterých budeme vybírat jen pro účely investování a charity. A na spořicí účet bychom sáhli jen v případě krajní nouze.‘

Betty řekla: ‚Ale to přece nejde! Musíte zaplatit účty. Jak takhle chcete platit účty?‘

Odpověděla jsem: ‚Každý měsíc něco svým věřitelům zaplatíme. Někdy to bude míň, než kolik po nás požadují. Pokud to bude nutné, zavolám jim a vysvětlím, že se mohou spolehnout, že jim zaplatíme sto procent, ale že to bude nějakou dobu trvat.‘

Betty řekla: ‚Mám lepší nápad. Proč nezaplatit nejdřív účty v celkové výši a až potom si dát stranou, co zbude?‘

Odpověděla jsem: ‚Takhle to dělají všichni. Problém je v tom, že ono nikdy nic nezbude. Budeme se držet tohoto plánu a já nějak zvládnou věřitele.‘

Betty zasténala.“

„Takže vás věřitelé naháněli ve dne i v noci?“ zeptala se Leslie.

„To je příhodná otázka,“ odpověděla jsem. „Vážně vám nedoporučuji, abyste neplatily účty. Počet bankrotů ve Spojených státech je obrovský a v mnoha případech jde o lidi, kteří se chtějí prostě jen vyvléct z placení účtů a zbavit se svých finančních závazků. S tím já rozhodně nesouhlasím. Dohlédli jsme na to, aby byly naše účty vždy zaplacený v celkové výši, a neustále jsme byli ve spojení k věřiteli, aby měli jistotu, že o nic nepříjdou.“

Tím vším chci hlavně říct, že existuje více způsobů, jak zvládat finanční problémy. Musíte být tvořivé. Zkoumejte všechny možnosti. Vytvářejte – tvořte – další možnosti. Ptejte se samy sebe, jak byste to zvládaly, kdybyste měly najet na program, v jehož rámci nejprve vyplácíte samy sebe? Co byste měly dělat jinak? A ten zvyk se netýká jen ukládání peněz stranou. Týká se současného vytváření vaší finanční budoucnosti. A řeknu vám, že na těchto účtech narůstají částky mnohem rychleji, než byste čekaly.“

„Vysvětli nám ještě jednou, k čemu byly ty tři účty,“ požádala mě Leslie.

Načrtla jsem na kus papíru tři obdélníky:



„Rozhodli jsme se, že nejprve musíme investovat, a tak jsme si založili investiční účet. Za druhé, upřímně věříme v to, že chceme-li dostávat, musíme také dávat, a proto jsme založili charitativní účet a platili desátky. Za třetí, založili jsme si spořicí účet jako pojistku pro případ naléhavých výdajů nebo zvláštních událostí.“

„Takže nápad s placením sobě neznamena poříditi si nový pár bot nebo vyrazit na výlet na Tahiti. Jde o finanční zabezpečení do budoucnosti,“ prohlásila zadumaně Leslie.

„Přesně tak to je,“ souhlasila jsem. „A vystihla jsi to skvěle, protože lidé v tom nemívají moc jasno a pak jdou a utratí peníze, které tak usilovně naspořili, za nějaké zbytečnosti... a vrátí se

zase zpátky k nule. Pravdou je, že těch pět tisíc dolarů, co byly splátky za mou první koupenou nemovitost – za onen malý dvoupokojový domek s příslušenstvím – byly první peníze, které šly z našeho investičního konta.“

„Je dost těžké představit si, že si dávám stranou třicet procent a žiju jen ze sedmdesáti procent toho, co dostanu,“ naříkala Leslie.

„Kdyby to byla hračka, tak by to dělal každý,“ odpověděla jsem. „Buď přizpůsobivá. Uvažuj, jak by se to dalo udělat. A začni třeba hned. Přemýšlej, kolik peněz jsi celkově dostala během loňského roku. Víš to?“

„Vím,“ řekla Leslie.

„Teď si vezmi třicet procent z té částky a představ si, kolik peněz bys dneska měla na bankovním kontě, kdybys s tímhle programem začala už před rokem.“

Leslie se při té představě usmála.

„Tak o tom přemýšlej. Uvažuj o tom, co budeš mít, ne o tom, čeho by ses musela vzdát,“ navrhla jsem jí.

Leslie se zatvářila zmateně. „Čeho bych se musela vzdát?“ zeptala se.

„Ano,“ řekla jsem s úsměvem. „Čeho by ses musela vzdát. To jsou věci, které děláš a zřejmě jsi je dělala vždycky a ani si neuvědomuješ, že je děláš, ale nejsou ti vlastně k ničemu.“

„Už chápu, jak to myslíš,“ usmála se Leslie.

„A u tebe ten zvyk funguje dodnes? Pořád si dáváš třicet procent stranou?“ zeptala se Tracey.

„Přesně tak. Až na to, že dnes je to procento mnohem vyšší než třicet. A další rozdíl je v tom, že zjišťujeme, že hlavní věci, za kterou utrácíme své úspory, jsou naše investice.“

Bavily jsme se dál. Všem se nám moc líbila „restaurace“, kterou Leslie vybrala, a to už ani nemluvím o tom báječném jídle a pití. Snědly jsme všechno do posledního drobečku. Byly jsme v pohodě a pozorovaly jsme ruch v parku, když tu najednou zazvonil Leslie mobil...

Cvičení:

- 1) Jaká byla celková částka vašeho příjmu za posledních 12 měsíců?

_____ do

Kdybyste si za posledních 12 měsíců dali stranou 30 % ze všech peněz, které jste dostaly, o co lépe byste na tom byly dnes?

Váš roční příjem \times 30 =

_____ do

- 2) Jaký je v současné době váš celkový měsíční příjem?

_____ do

Znásobte svůj měsíční příjem dvanácti a získáte budoucí roční příjem.

_____ do

Jaké další peníze byste mohly získat - vrácení daňového přeplatku, dary, investice, vedlejší příjem apod.

_____ do

Celkový příjem:

_____ do

Kdybyste dalších 12 měsíců dávaly stranou 30 % z peněz, které dostanete, kolik byste nashromáždily, abyste mohly *vyplatit nejdřív samy sebe?*

_____ do

Celkový příjem \times 30 =

_____ do

„MÉHO PARTNERA TO NEZAJÍMÁ!“

„Ten, kdo je silný, se nemusí nikoho o nic prosit.“

Elizabeth Janeway

„Haló!“ prohlásila zvědavě Leslie.

„Ahoj Leslie, tady je Pat!“ zaznělo z mobilu.

Leslie se zasmála. „Pat! Já tušila, že to budeš ty. To je báječné, že ses připojila k našemu obědu... i když jsme vlastně už úplně všechno snědly. Počkej chvíli.“ Leslie přepnula mobil na hlasitý hovor. „Pat, pozdrav Tracey a Kim.“

„Ahoj! To jsem moc ráda, že to Tracey vyšlo. No a teď mě musíte zasvětit do všeho, o čem jsme se bavily.“

Tracey jí skočila do řeči. „Kéž bys tu byla s námi. Díky, že zavolala. Snažila jsem se sejít s Kim a Leslie od vašeho posledního setkání. Mluvila jsem s Leslie o vašem rozhovoru týkajícím se peněz a financí a investování a chtěla jsem se dozvědět ještě něco víc, a to je taky jeden z důvodů, proč jsem tady. Skvěle se bavíme. A chybíš nám tu!“

„Kéž bych tam byla s vámi,“ odpověděla Pat. „Děje se *spousta věcí*. Ale raději bych tam byla společně s vámi.“

Pat pokračovala. „Vyprávěla jsem svému manželovi o tom, co jsme spolu probíraly při obědě v hotelu Plaza - o tom, co se týkalo investování, ne o době, kdy jsme byly svobodné. A zjevně ho to vůbec nezajímalo. Jenom poznamenal, že si vyděláváme

dost, takže není zapotřebí riskovat a do něčeho investovat. Prý se budeme mít dobře. A tím náš rozhovor na tohle téma skončil. A já už se ani nijak dál nesnažila. Je těžké začínat něco nového, když o to nemá životní partner zájem a navíc ještě vydělává veškeré peníze na živobytí. Nevím, jak s tím můžu něco udělat.“

Na naší straně mobilu zavládlo ticho.

Pomyslela jsem si: „To je otázka za milion dolarů. Co máte dělat, pokud se partner nezajímá o investování a vy ano? Jak začít? Potřebujete jeho podporu? Vím, že je to mnohem snazší, když vás podpoří. A tady nejde jen o investice, tady jde o vztah... a to je záležitost psychologie.“ Hlavou mi vířily myšlenky.

Rozhlédla jsem se a Leslie a Tracey na mě zíraly, jako by říkaly: „Jak jí odpovíš? Řekni jí něco. Co by měla udělat?“

Nevěděla jsem, co říct. S takovou situací jsem neměla osobní zkušenost. Ta má byla naprosto opačná. Můj partner mě neustále podněcoval k učení a k dalším investicím. Ale když se ohlédnu zpátky, potkala jsem mnoho žen, které mi kladly stejnou otázku. A věděla jsem, že Pat v tom není sama.

První slova, která mi přišla na mysl, zněla: „Pat, teď nevím, jak bych ti měla odpovědět. Kéž bych měla zázračné řešení, ale tahle otázka je opravdu velmi ošidná. Nejde tu jen o peníze. Týká se to samozřejmě i vašeho vztahu. A tak o tom trochu popřemýšlím a promluvím si s různými lidmi a ozvu se ti, až něco zjistím. Souhlasíš?“

„To by bylo skvělé,“ odpověděla Pat.

A všechny čtyři jsem si dál povídaly. Uplynula skoro hodina, než jsme se to rozhodly ukončit. Všechny jsme se objaly, včetně Pat po telefonu, a já netušila, kdy se opět uvidíme, ale věděla jsem, že budeme neustále ve spojení.

Nic až tak neobvyklého

Otázka, kterou mi položila Pat, mi stále vrtala hlavou. Co dělat, když chcete začít investovat, ale váš partner o to nejeví zájem?

V souvislosti s tímto tématem jsem zjistila, že většina žen bere velký ohled na své okolí, pokud ve svém životě činí nějaké změny nebo zásadní rozhodnutí. Mnohem větší ohled, než muži. A jsem přesvědčena, že právě proto u většiny žen vyvstane tahle otázka, jakmile se rozhodnou začít investovat. Ženy všeobecně mají sklon k zahrnování okolí do svých rozhodnutí, zatímco muži zase víc tíhnou k soutěživosti a samostatnému postupu.

Jedna má přítelkyně vymyslela v této souvislosti skvělou analogii. Zeptala se mě: „Pozorovala jsi někdy děti při párty u bazénu? Když řekneš skupince kluků, aby se postavili podél bazénu a všichni do něho najednou skočili, dopadne to následovně. Všichni se postaví do řady a pak se každý z nich bude snažit překonat ostatní. Jack skočí tak, aby to hodně šplouchlo, Charile skočí nejdál, Pete udělá placáka. A Danny zůstane nejdéle pod vodou.“

A teď udělej totéž se skupinou dívek a jak to dopadne? Všechny se ukázněně postaví do řady, chytí se za ruce a až řekneš tři, skočí naráz do vody.“

Já nemám nic proti soutěživosti. Jsem zastánce soutěživosti. Jde mi jen o to, že my ženy tíhneme všeobecně k tomu, že bereme v úvahu pocity a myšlenky svých bližních a vnímáme, jaký na ně máme vliv, mnohem silněji, než muži. Je tedy naprosto přirozené, že většinu žen napadne v této souvislosti otázka, „Co když mého partnera investování nezajímá?“

Tuhle otázku slýchám stále znovu a znovu. (Jen pro úplnost, muži tuhle otázku kladou také.) Nikdy jsem na ni neznala odpověď. Mám štěstí, že mám partnera Roberta, který mě nejen při investování podporuje, ale výrazně (a myslím tím skutečně výrazně) mě povzbuzuje, abych se dál učila a přijímala velké výzvy. Neustále mě pobízí, abych šla ještě dál, než podle své představy mohu jít. Takže nemám v téhle věci žádnou osobní zkušenost, a přesto vím, že mnoho žen, ale i mužů, musí čelit této složité situaci.

Čtyři možnosti

Došla jsem k závěru, že pro ženu řešící toto dilema existují pouze čtyři možnosti. Žena v takovém případě může:

- 1) Investovat se svým partnerem coby jeden tým.
- 2) Investovat na vlastní pěst – s partnerovou podporou.
- 3) Investovat na vlastní pěst – bez partnerovy podpory.
- 4) Neinvestovat.

1. možnost: Tohle pro mě představuje ideální řešení. Jak se říká, dvě hlavy jsou lepší než jedna. Investování vyžaduje velké nadání – od vyhledávání smluv po jednání o konkrétních věcech a zvládání detailů. Páry fungující jako jeden tým často navzájem objevují talent, o němž neměli tušení, a využívají ho při investiční strategii. Za druhé, oba se musejí stále něco učit, a tak si mají během celého procesu o čem povídat. Činí společně rozhodnutí, studují a učí se spolu a tráví dohromady mnohem víc času. Ve většině případů je to dobré jak pro utužení vztahu, tak pro úspěšné investování.

Žena jménem Jasmine mi napsala:

Měli jsme s manželem oba pocit, že určitě existuje lepší způsob, jak prožít život, než se stát otrokem nějaké společnosti a vykonávat vysoce stresující práci. Začali jsem číst knihy, což bylo velmi důležité, protože jsme si oba zároveň rozšiřovali své obzory (celkový obraz). Četli jsme knihy, diskutovali o nich a zkoumali nové možnosti, což byla činnost, kterou jsme mohli dělat spolu, a společně jsme se i rozhodovali, jak bychom si měli rozdělit hlavní úlohy v investování do nemovitostí. Pro mě jako ženu je velmi příjemné, že mám podporu, kterou sice nezbytně nepotřebuji, ale jsem ráda, že cítím, že je mi poskytována.

2. možnost: Tohle je druhá nejlepší varianta. Máte-li podporu svého partnera, pak s ním nemusíte svádět obtížnou bitvu. Je na vaší straně a dá se předpokládat, že si přeje, abyste vyhrála. Mluvila jsem s mnoha ženami, které při investování začínaly přesně takhle. Manžel jim řekl: „Jdi do toho. Budu tě podporovat, ale nebudu se do toho aktivně zapojovat.“

Často se stává, že jakmile s celým procesem jednou začnete, a hlavně když pak vidíte finanční zisky, je velmi těžké to ignorovat. Partner už pak přestává být jen pasivním pozorovatelem, ale začne o věc jevit zájem a stále víc a víc se do toho zapojuje. Když jsem se při jednom rozhovoru ptala, co ženy dělají proto, aby zapojily do investování partnery, kteří o tuto věc nejeví zájem, jedna žena spontánně vykřikla: „Ukážu mu peníze!“

Tohle je skvělý příběh, který mi líčil jeden pán, jehož manželka nejevila o investování sebemenší zájem. Uvádím ho zde, protože si myslím, že my ženy si často neuvědomujeme, že muži by rádi hráli v našem životě podstatnější úlohu.

Začínal jsem sám a ona mě zpovzdáli pozorovala. Pracoval jsem celé dny, míval jsem občas i dvě zaměstnání, pak jsem šel domů, trochu se najedl a vyrazil hledat svou první nemovitost, z níž by mi plynuly peníze.

Vyslechl jsem si mnohokrát ne, až mi konečně jeden prodejce řekl ano a rychle jsme uzavřeli smlouvu na nemovitost vynášející měsíčně tři sta padesát dolarů. Řeknu vám, že jsem to po svém prvním pokusu chtěl tisíckrát vzdát, ale pevné zánění a odhodlání mě pohánělo stále kupředu. A jednou z nejsilnějších motivací bylo, že by se má manželka mohla ke mně v tomhle nadšeném podnikání jednou připojit.

Takhle to šlo asi tak rok. Přišel jsem domů večer z práce a polovinu noci jsem pak spravoval nemovitosti. Byl bych samozřejmě moc rád, kdyby mi v téhle věci

poskytla přímou podporu, ale nechtěl jsem ji s tím nijak zatěžovat.

Po určité době začala o věc jevit zájem. Viděla mé odhodlání, oběti a víru v investiční proces... a viděla i peníze! Je dost šílené vychovávat dvě děti a spravovat dům o čtyřiceti bytech a zvládat všechno, co je s tím spojeno. Moje manželka je úžasná. Jsem moc hrdý na to, co dokázala. Byla to cesta osobního vývoje nás obou. Bylo nám jasné, že se musíme neustále rozvíjet a učit. Nikdy by mě nenapadlo, že by náš vztah mohl být tak skvělý. Není nad to, když děláte věci společně... dohromady.

3. možnost: Tohle není nijak snadná pozice. Nejenže vstupujete do naprosto nového světa, ale děláte to bez podpory toho, kdo je pro vás v životě nejdůležitější. Nechci předstírat, že je to nějak snadné, protože tomu tak není. A přesto po určité době, tak jako v právě uvedeném příběhu onoho pána, není vyloučené, že jakmile váš partner uvidí, že máte úspěch a jasné výsledky, změní svůj postoj a začne vás výrazně podporovat. Ženy nacházející se v této situaci, a není jich málo, mnohem víc než kdy dříve, potřebují podporu ostatních lidí ze svého okolí – a přímo ideální jsou jiní investoři.

V tomto případě je neocenitelná investiční skupina žen, která může existovat jako investiční klub nebo nějaká organizace. Pokud se nacházíte v této situaci, snažte se obklopit lidmi s podobnými cíli a ambicemi, jaké máte vy samy.

4. možnost: Musím sem zahrnout i tuto možnost, protože i tak se mnohé ženy rozhodují – prostě neinvestují. Jedna paní mi řekla následující věc:

„Můj manžel mě nepodporuje a já mám strach, že by to mohlo mít neblahý dopad na naše manželství. Doufám, že si to po nějakém čase rozmyslí.“

Bohužel neexistuje snadná a jednoduchá rada, jak pro věc získat partnera, který se o ni nezajímá. Utěšující na tom je, že je to problém spousty žen na celém světě.

Jak dostat partnera do hry

Když jsem investorům položila otázku znějící: „Jak přimět partnera, aby se zajímal o investování, pokud o to nezajímá?“ vyslechla jsem celou řadu velmi tvůrčích a zároveň i praktických přístupů. Některé z nich zde uvedu.

Megan

Megan byla přesvědčena, že se chce zapojit do hry investování. Pohrávala si s tou myšlenkou celé dva roky a pak nastal čas, kdy se odhodlala ten krok skutečně učinit. Sešla se s manželem Jeffem a vysvětlila mu, co chce dělat a že by byla ráda, kdyby se do toho také zapojil.

Jeho odpověď zněla: „Na tohle já nemám čas. Má práce mi zabírá příliš moc času. Ale pro tebe je zjevně důležité, aby ses do toho pustila. Informuj mě o tom, co děláš.“

Byla zklamaná, že nesdílel její nadšení, ale už to, že chtěl slyšet, co dělá, pro ni bylo jistou útěchou.

Megan se zajímala o nemovitosti. Asi po čtyřech měsících pátrání v různých oblastech a zkoumání trhu objevila přesně ten nájemní dům, jaký hledala. Když si ho prohlížela z chodníku, napadlo ji, jak zapojit manžela do akce týkající se její první nemovitosti.

Hned následující neděli mu navrhla, že si zajdou na snídani do „jedné restaurace, která je prý velmi dobrá“ Ta restaurace byla necelých šest boků od vyhlédnutého domu. Jeff byl návrhář grafik s velkou invencí a uměleckými sklony.

Nejdůležitější témata na světě jsou vztahy a peníze. A když dáte obojí dohromady, může se stát cokoli.

Není divu, že věcí číslo jedna, která je v současné době tou nejdůležitější je – uhádnete co? Peníze.

Megan ho pomalu dovedla k vyhlédnutému domu, zastavila se před ním a zeptala se: „Jeffe, kdyby to byla tvá nemovitost, co bys udělal, aby vypadala lépe?“

Jeff řekl: „Nejdřív bych vyčistil dvůr. Přístupová cesta by měla být z dlažby mezi kterou roste tráva. Modernější rolety a teplejší barva omítky by domu dodaly mnohem přívětivější vzhled. A určitě bych vyměnil hlavní dveře.“

„Chceš mi při tom pomoci?“ zeptala se Megan s úsměvem.

„O čem to mluvíš?“ prohlásil Jeff a pak mu to došlo. „Tohle je ten dům, který chceš koupit, vidíš?“

Toho dne se z Megan a Jeffa stali investiční partneři. Megan si chytře uvědomila, jak roznítil v Jeffovi zájem tím, že do hry zapojila jeho výjimečné schopnosti. Pokud mluvila jen o číslech a jednání s makléři, nijak ho to nezajímalo. Ale jakmile se na dům podíval okem umělce, začal ho ten projekt osobně zajímat.

Když jsem tenhle příběh líčila ženě, jejíž partner se o investování nezajímal, řekla: „To je skvělé. Můj partner miluje zahradu. A neustále mluví o tom, jak by dokázal vylepšit každý kousek půdy v našem okolí. Tak teď bude mít možnost!“

Edwin

Edwin mi napsal:

Zájem manželky a dětí jsem vzbudil prostě tím, že jsem je do celé věci zapojil. Hráli jsme pravidelně celá rodina deskovou hru CASHFLOW 101, čímž se děti učily spolu s námi. O víkendech jsme v našem mikrobusu vyráželi na výlety a dívali se po vhodných nemovitostech. Hráli jsme hru s názvem Jaká je správná cena?, při které jsem hádali rozlohu domu, počet pokojů a příslušenství a cenu – potom jsme si vyzvedli letáček a dohadovali se, kdo byl skutečnosti nejbližší. Jinak řečeno, vymýšleli jsme si hry a pro všechny zúčastněné to byla velká zábava.

Leia

Přístup, který zaujala Leia, byl značně rafinovaný:

*Když mi otec dal knihu, jejíž titul zněl **Do důchodu mladý a bohatý**, měla jsem ohromnou radost. Přesně to jsem chtěla – být finančně nezávislá. Každý večer jsem se snažila vnutit manželovi zjednodušenou verzi té knihy (není příliš vášnivý čtenář), ale nijak ho to nezaujalo.*

*Zmínila jsem se o tom svému známému. Věděl, že o víkendu pojedeme s manželem šest hodin v autě na výlet, a půjčil mi nahrávku knihy **Bohatý táta, chudý táta na audio CD**. Můj manžel byl nucen sedět se mnou v autě celých šest hodin a neměl jinou možnost, než poslouchat, což bylo dobré, protože je lepší poslouchat než čtenář.*

A pak se stalo cosi úžasného... doslova zázrak! Najednou to prostě šlo. Po zbytek cesty jsme si o tom všem povídali a radili se, jak změnit náš život. Rozjeli jsme investiční podnikání a zakoupili investiční nemovitost.

Andrea

Andrea se do toho vrhla střemhlav. Napsala mi:

Můj manžel byl velmi úspěšný makléř v Kuala Lumpur v Malajsii. V roce 1998, po asijské finanční krizi, ztratil práci a přišli jsme i o víc než polovinu hodnoty svých investic do akcií.

Přestěhovali jsme se do Spojených států. Manžel se vrátil do oblasti finančních služeb a (znovu!) se snažil vydolovat něco z toho, co nám na akciovém trhu zbylo. Já jsem začala pomalu podnikat z domova. V roce 2000 činilo naše portfolio šedesát procent a já na manžela

naléhala, aby to prodal. Ale on samozřejmě nechtěl poslechnout „ženušku“ Prohlásil, že „výhledově“ to bude v pořádku. Coby správná manželka, která nechává manžela vykonávat roli kapitána lodě, jsem na tom tedy netrvala. O dva týdny později trh zkrachoval. A my jsme přišli téměř o všechny své životní úspory.

Pak přišlo 11. září roku 2001 a naše podnikání bylo na dně. Měli jsme velkou hypotéku, žádné úspory a před sebou žádné vyhlídky. Dokážete si představit to napětí a neklid panující v naší domácnosti. Nebylo to dobré pro děti ani pro nás.

Nakonec jsem zabojovala s pocitem strachu, zlosti a netrpělivosti. Tak jako mnoho žen jsem předala vládu manželovi, protože byl hlavní chleboďárce. Ale požádala jsem ho, aby mě jednou trochu naslouchal a jednal se mnou jako s rovnoprávným partnerem ve všech otázkách našeho života, včetně financí. Požádala jsem ho, abychom pracovali v týmu a aby už konečně přestal zpochybňovat mé nápady. Dala jsem mu ultimátum – buď si se mnou sedne ke stolu jako můj partner a budeme spolupracovat a snažit se dostat z té finanční bryndy, nebo půjdeme každý jinou cestou. Bylo to obrovské rozhodnutí, protože jsem si uvědomovala, jaké by to pro nás, a hlavně pro naše děti, mohlo mít následky.

Ta hazardní hra se mi bohudíků vyplatila. Nakonec jsme utvořili tým a dnes společně pracujeme v zájmu celé rodiny. Už nejsem „ženuška“, ale právoplatná partnerka mající stejnou pozici v manželství. Naprosto všechno se tím změnilo. Ve Waikiki máme deset nájemních nemovitostí a právě jsme dokončili dva projekty na rozvoj dalších nemovitostí. A počítáme s tím, že do dvou let se z toho všeho úplně vyhrabeme a budeme finančně nezávislí.

Vím, že není snadné dosáhnout finanční svobody, nestojí-li váš partner při vás, a jen doufám, že nebudete muset použít hrozby rozvodu k tomu, aby konečně procitl.

Ještě jedna úvaha

Když jsem poslouchala spoustu lidí mluvících o tomto tématu, stále se objevovaly dvě neoptimálnější možnosti jeho řešení. Ta první vycházela ze zapojení manžela či partnera do celého procesu. Ať už se rozhodnete pro jakýkoli druh investičního podnikání, zasvěcujte svého partnera velmi pozvolna do všeho, co děláte a co se dozvídáte. Zpočátku to je třeba upozornění na zajímavý článek v novinách nebo rozhovor o mluvčím, kterého jste slyšela vysvětlovat trendy na místním trhu s nemovitostmi. Mnoho lidí tvrdí, že se jim podařilo vzbudit zájem partnerů o podnikání tím, že je do procesu začleňovali, nikoli z něho vyčleňovali. Základem pro mnohé páry se stala častější komunikace, nikoli mlčení.

Druhá rada říká, že žena musí udělat první krok, převzít iniciativu. Jedna paní mi řekla: „Bylo mi jasné, že to musím rozjet já. A věřila jsem, že se ke mně manžel připojí. A také se to stalo. Viděl mé nadšení a odhodlání a to vzbudilo jeho zájem. A když viděl ty peníze, zcela tomu propadl!“

Váš vztah ve vztahu k penězům

Všechny tyto příběhy nás přivádějí k velmi důležité otázce, kterou bych položila všem párům. Ta otázka zní:

„Jaká je podstata vašeho vztahu ve vztahu k penězům?“

Jinak řečeno, bavíte se otevřeně o své finanční situaci? Dělá závažná finanční rozhodnutí ve vašem vztahu jen jeden z vás? Probíráte situaci a činíte rozhodnutí společně? Jsou pro vás dva peníze téma, o němž se bavíte jen výjimečně, pokud vůbec?

Důvodem k položení této otázky je mé přesvědčení, že dva nejžhavější subjekty dnešního světa jsou vztahy a peníze. A když to obojí spojíte, může se stát cokoli. Není divu, že věc číslo jedna, o kterou se páry nejvíc dohadují a přou, je - uhodnete to? Peníze.

„Chcete být bohatá?“

Robert mi hned na začátku našeho vztahu položil následující otázku: „Byl by to pro tebe problém, kdybys byla hodně bohatá?“ Pomyslela jsem si, „To je divná otázka. Pro koho by tohle byl problém?“

Odpověděla jsem Robertovi: „S tím bych v žádném případě problém neměla. Proč se ptáš?“

Řekl: „Překvapilo by tě, kolik žen, s nimiž jsem se setkal, považovalo téměř za urážku, že by se měly zaměřit na získání velké sumy peněz. Nebo si myslí, že být bohatý je povrchní cíl. Existuje spousta lidí, kteří se domnívají, že peníze nejsou věcí, o níž by se mělo otevřeně mluvit. Je úžasné, že peníze, tedy to, co každý z nás používá každý den a po celý rok, jsou při rozhovorech jakési tabu. Jak říkal můj bohatý táta: ‚Peníze možná nejsou tou nejdůležitější věcí na světě, ale mají vliv na všechno, co je důležité.‘ Ovlivňují úroveň zdravotní péče, kterou člověk má, úroveň jeho vzdělání i vzdělání dětí, stravu, bydlení atd. Já nechápu, proč o tom lidé nechtějí mluvit. A mám v úmyslu být velmi bohatý, takže chci vědět, jak se na to díváš. Proto jsem ti položil tuhle otázku.“

Od té chvíle jsme tohle téma probírali mnohem podrobněji. Bavili jsme se o stylu života, který nám oběma vyhovoval. Diskutovali jsem o tom, zda se během našeho dospívání v našich rodinách mluvilo o penězích. Co nám rodiče říkali o penězích, když jsme byli děti? Vztah rodiny k penězům často ovlivňuje to, jaký k nim máte přístup v dospělosti. Co pro každého z nás peníze představují?

Byl to úžasný rozhovor - takhle jsem se ještě nikdy předtím s nikým nebavila. A nikdy jsem nepřemýšlela o mnohých věcech.

které z rozhovoru vyplynuly. Bylo to velmi osvěžující, otevřené a samozřejmě to vyvolalo v mé mysli celou řadu dalších otázek.

Hlavní bylo, že jsme si navzájem ujasnili, jak se díváme na problematiku peněz. A umožnilo nám to mluvit spolu otevřeně o všem, co se týká peněz. Tím se odstranila tajemná rouška zakrývající tak často tuhle záležitost.

Jak mluvit o penězích

Pokud se nedokážete bavit o penězích upřímně a otevřeně, je dobré dát si s partnerem zvláštní schůzku a zahájit konverzaci. Zde je několik otázek, které byste měli hned na začátku oba zodpovědět:

Co vám řekl partner na téma peníze?

Jsou vaše názory na peníze odlišné od názorů vašeho partnera?

Co pro vás peníze představují?

Jak se celkově díváte na bohaté lidi?

Jak bohatý je pro vás „velmi bohatý“?

Mnozí lidé se z toho či onoho důvodu neradi baví o penězích, takže pokud vycítíte při debatě na tohle téma ze strany partnera odpor, postupujte pomalu a klidně. Je to stejné jako v případě jakéhokoli nepříjemného tématu. Prostě to ukazujte z mnoha různých úhlů, až najdete ten, na který bude reagovat. Zjistila jsem, že jakmile se mi podaří učinit první pevný krok, plyne už všechno dál naprosto přirozeně.

Zpět k Pat

Zavolala jsem Pat, abychom navázaly na náš poslední telefonní rozhovor. Mluvily jsme o tom, jak je to v jejím manželství v oblasti peněz. Nepřekvapilo mě, když jsem zjistila, že se o téhle věci baví jen velmi zřídka. On vydělává peníze a ona platí účty. Alespoň do této doby to tak fungovalo. Mluví spolu jen o velkých

finančních záležitostech, jako je koupě domu, auta nebo o dovolené. Veškeré investice provádí její manžel. Jde o investiční fondy a o příležitostné koupě akcií, které mu doporučí jeho makléř. Jinak se o penězích v domácnosti Pat jako o tématu nemluví.

„Tohle bych měla jako novinářka skutečně využít a přimět svého manžela aby se otevřeně bavil o penězích,“ prohlásila Pat. „Budu s ním muset jednat v rukavičkách, ale každopádně by to byl dobrý začátek.“

Podělila jsem se s Pat o pár příběhů, které jsem slyšela od žen, které začínaly investovat stejně jako ona. Když jsem je četla, byla ticho. Přímou jsme slyšela, jak jí to šrotuje v hlavě.

„Díky, žes mi to přečetla. Už mi to do sebe začíná zapadat. Musím říct, že je dobré vědět, že spousta žen je ve stejné situaci a že se rozhodly jednat a něco s tím udělat. Už jsem se začínala cítit jako v pasti. Teď už ale vidím určité možnosti. Měla jsem hlavně strach, aby to nějak neublížilo našemu manželství, a to mě odrazovalo. Teď slyším i od jiných žen, že je to zvládnutelné a že řešení existují. Mohu začít jednat a nemusím čekat a doufat, že s tím bude manžel souhlasit. Mou ideální představou je, že by do toho šel se mnou, protože si myslím, že bychom tak získali společný cíl a upevnilo by to naše manželství. Ale i kdyby tohle nechtěl, nemůže mě to zastavit. Dám ti vědět, jak se to vyvíjí!“ prohlásila nadšeně Pat.

Její hlas zněl velmi živě. „Ať se ti co nejvíc daří!“ řekla jsem. „Já tě znám, Pat, a jakmile se pro něco rozhodneš, pak určitě dosáhneš toho, co chceš. Tak zatím pa!“

Po skončení rozhovoru mi hlavou plynuly různé myšlenky a už jsem se o Pat nebála. Ona to zvládne. Spíš jsem měla obavy o jejího manžela. Jeho život se brzy výrazně změní.

PROČ JSOU ŽENY SKVĚLÍ INVESTOŘI

„My ženy se příliš nezajímáme o to, abychom měly přehled o penězích, dokud nám není dána možnost vzít tuhle věc do vlastních rukou.“

*Ivy Baker Priest,
pokladní Spojených států, 1954*

Je načase jednou a provždy překonat staré stereotypy týkající se žen, které v sobě mnohé z nás dosud pěstují. Jde i o zažitou představu, že ženy a investování nejdou dohromady. (Neboli jak prohlásil jeden věci neznalý muž, když jsem mu řekla, že píšu knihu o ženách a investování - „Ženy a investování, to je oxymóron! Ženy a utrácení, to ano. Ale nikoli ženy a investování.“ Věřily byste tomu? Radši jsem na to nic neřekla. Naučila jsem se moudře zvažovat, kdy jít do boje. A tenhle chlápek byl všechno možné, jen ne moudrý.)

Můžeme předstírat, že nejsme chytré. Můžeme předstírat, že jsme v oblasti financí hloupé a zmatené. Můžeme hrát roli žen stojících v pozadí mužů (ať už je to váš šéf, manžel nebo obchodní partner). Je to zaběhlá představa, s níž my ženy žijeme a často s ní už po celé věky bojujeme.

Výchozím bodem je fakt, že jsme chytré. Pravdou je, že víme víc, než dáváme najevo. A navíc máme neomylný zdravý rozum. O neocenitelné intuici nemluvě. Je skutečností, že peníze, investování a finance v minulosti do ženského světa nepatřily... no a co?

Časy se změnily. Časy se dál mění. Časy se neustále mění.

Už neplatí výmluvy typu „Já penězům nerozumím“ nebo „Nevím nic o investování“. S tímhle nemá minulost nic společného. Podstatné je, jak se rozhodnete dnes.

Je to na vás

Podle mě existují přinejmenším dvě možnosti volby: 1) Přiznejte si, že nemáte ve světě peněz a investování své místo – spokojte se s dohlížením na vyvážené konto a placení rodinných účtů. NEBO 2) Rozhodněte se převzít vládu nad svým životem v oblasti financí. Uvědomte si, že finanční budoucnost záleží jen na vás a na nikom jiném. Zacházejte s penězi chytře. Buďte připravena. Jednejte. A dejte věcem spád.

Tohle je vážně doba rozhodnutí. (A mnohé z vás se už rozhodly.) Můžete o tom donekonečna mluvit. Věčně o tom přemýšlet. Zkoumat celou věc, až se vám bude kouřit z hlavy. Ale stejně jednou nastane chvíle, kdy budete muset tak či onak učinit vědomé rozhodnutí. A já vám navrhuji, že ta chvíle může nastat právě teď.

To rozhodnutí zní: Učiním vše pro to, abych byla v oblasti svých financí úspěšná... nebo to nechcete? Pokud ne, pak to znamená, že jsem ochotna nechat někoho jiného, aby rozhodoval o mém finančním zabezpečení... a přijímám následky, které z toho vyplývají. Ale jestli se rozhodnu, že do toho půjdu sama, pak je načase zbavit se všech výmluv a pustit se do práce. Před tímhle rozhodnutím právě teď stojíte.

A je to jen na vás.

Posun do budoucnosti

Až do této chvíle jsme mluvily o výmluvách, představách a neinformovanosti, což jsou věci, které mnohým ženám brání ke vstupu do investičních vod. Teď je načase posunout se do budoucnosti. Jak se stanete neuvěřitelně úspěšným investorem? Kde začít, když se do toho právě pouštíte? A jak být ještě

úspěšnější, pokud už podnikáte v oblasti investic? Právě o tom všem je další část této knihy.

Dobré zprávy

Začneme dobrými zprávami. Ty říkají, že ženy patří mezi nejlepší investory. Potvrzují to ženy investoři, s nimiž jsem se setkala na celém světě. A denně to potvrzuje stále víc a víc žen.

Statistiky stále znovu ukazují, že ženy jsou rození investoři. Zde je několik faktů:

A 2000 National Association of Investors Corporation (NAIC) zjistila, že ženské investiční kluby dosáhly od roku 1951 průměrných ročních výnosů ve výši 32 % oproti 23 % výnosů mužských investičních klubů.

Terrance Odean, profesor Univerzity California-Davis, ve své studii o chování investorů zjistil, že ženy skutečně dosahují vyšších výnosů než muži – a to o 1,4 procenta.

Studie NAIC z roku 1995 ukazuje, že ženské investiční kluby fungovaly v patnáctiletém období po celých devět let lépe než mužské investiční kluby.

Studie, kterou provedla společnost Merrill Lynch Investment Managers, došla k těmto poznatkům týkajícím se chování mužů a žen v oblasti investic:

	Ženy	Muži
Příliš dlouho držet ztrátové investice	35 %	47 %
Příliš dlouho čekat s prodejem výhodných investic	28 %	43 %
Kupovat rychle investice bez předchozího zkoumání	13 %	24 %
Činit víckrát stejnou chybu při investování	47 %	63 %

Verdikt je jasný – ženy vědí, jak zacházet s penězi.

Ženy versus muži

Bylo napsáno mnoho článků o tom, kdo je v oblasti investování lepší – muži, nebo ženy. Nezastávám názor, že z celkového pohledu je jedno pohlaví při investování lepší než to druhé. O tohle nejde. Právě tak jsou skvělí zpěváci a méně skvělí zpěváci. Právě tak jsou vynikající šéfové a děsní šéfové. Právě tak jsou lidé, kteří mají v podnikání obrovský úspěch, a lidé, kteří neustále krachují. Jsou investoři, kteří vyhrávají, a investoři, kteří prohrávají. Všechno je to o dotyčném jedinci. O jeho schopnostech, znalostech a zkušenostech, které hrají zásadní roli při ziscích a ztrátách ve světě investic.

Tohle všechno jasně ukazuje, že mnohé z nás žen mají nepochybně velkou výhodu, pokud vstoupíme do světa investic. Je celá řada věcí, které zvládneme velmi dobře, některé naprosto přirozeně, a dají se skvěle využít, chceme-li se stát úspěšnými investory. Uvědomuji si, že ne všechny ženy mají tyto schopnosti, ale přesto si myslím, že mnohé z nás je v sobě dokážou objevit. A pak už je jen na nás, abychom je využily ve vlastní prospěch.

Osm výhod, které ze žen činí skvělé investory

1) Nebojíme se říct „Já nevím“

Podle mého názoru je hlavní výhodou většiny žen, pokud jde o investování, skutečnost, že se nebojí pronést slova znějící „Já nevím“ Jsme ochotné klást otázky a přiznat, když něčemu nerozumíme. Ten, kdo zná všechny odpovědi a kdo se bojí vypadat hloupě, se nemůže nikdy nic naučit a dál se rozvíjet. Jestliže chcete stále vypadat, že všechno víte a nikdy nepřipustíte, že něco nevíte, potom se nikdy ani nebudete ptát, abyste se něco nového dozvěděly. Přestanete se učit. To ti, kteří se bojí vypadat hloupě, jsou ve skutečnosti hloupí.

Mému příteli Frankovi je osmdesát pět let. Patří mezi ty nejlepší investory a podnikatele, jaké znám. A obzvláště

se mi na něm líbí, že je pořád zvědavý jak sedmiletý kluk. O všechno se zajímá a neustále se vyptává. Jednou jsem s ním kdesi byla a někdo nás představil muži, kterému bylo asi tak třicet pět let.

Frank se ho zeptal: „V jaké oblasti podnikáte?“

Ten muž odpověděl: „Pracuji na Wall Street. Spolupracuji se společnostmi, které chtějí zahájit veřejné obchodování s akciemi.“

Frank prohlásil: „To musí být moc zajímavé! Řekněte mi o tom něco.“ A ten pán celých dvacet minut líčil Frankovi všechno o tom, jak přebírá společnosti, které chtějí veřejně obchodovat s akciemi. Frank neřekl jediné slovo. Jen bedlivě naslouchal. Když jsme odcházeli, otočil se ke mně a řekl: „To bylo velmi zajímavé.“

Půvab celého příběhu spočívá v tom, že Frank začínal na Wall Street, když mu bylo dvacet. Přebíral celou řadu podobných společností. A dělá to dodnes. V této oblasti má bohaté znalosti, a přesto si našel čas a vyslechl, co mu ten nováček říká, protože by se mohl dozvědět něco nového. Frank je báječný vzor. Nikdy se netváří, že už všechno zná, a díky tomu má obrovské znalosti.

To, že my ženy dokážeme zcela klidně říct, že něco nevíme, je výhoda, která nám otevírá dveře k nalezení mnoha odpovědí. Ty objevíte například během rozhovorů, když prohlásíte: „Můžete mi to vysvětlit? V tomhle se moc nevyznám.“ Nebo čtete různé články nebo v televizi zaslechnete něco, co zní povědomě, ale vy to plně nechápete, a pak je dobré si to vyhledat na internetu nebo v knihovně.

Upřímně věřím, že odvaha říct „Já nevím“ je jednou z nejmocnějších zbraní, které my ženy máme. A ono to vyžaduje odvahu. Předstírání, že všechno víte, protože nechcete vypadat hloupě, pramení z nízké sebedůvěry a malého sebevědomí. A tak se postavte a hrdě prohlase: „Já to nevím.“ Budete žasnout, jak moc toho budete vědět.

2) *Nebojíme se požádat o pomoc*

Druhou výhodou, kterou většina z nás má a jde ruku v ruce s první výhodou, je fakt, že se na rozdíl od mnoha mužů nebojíme požádat o pomoc.

Jednou odpoledne jsem zašla na návštěvu do domu svých přátel Marie a Carla, kteří jsou manželé. Carl pracoval v koupelně pro hosty, všude měl rozložené nářadí a snažil se spravit záchod. Marie prošla kolem a nevinně se zeptala: „Carle, proč nezavoláš instalatéra a nezeptáš se, v čem by mohl být problém?“

„To není třeba,“ odpověděl Carl. „Za minutku to bude opravené.“

O hodinu později se Carl vynořil z koupelny, vypadal značně znaveně a zničeně a řekl Marii: „Myslím, že bys měla zavolat instalatéra. Ten problém je větší, než jsem myslel.“

Instalatér přišel a skončilo to tak, že musel vyměnit celý záchod. Carl celou tu záležitost okomentoval slovy: „Vidiš, já ti říkal, že je to velký problém.“ Později, v zákulisí, řekl instalatér, který byl jejich dobrý známý, Marii, že původní příčinou celého problému byla malá součástka, která se dala snadno vyměnit, ale vzhledem ke Carlovým zásahům se pak musel vyměnit celý záchod.

Instinkt Marii hned od začátku říkal, že by bylo dobré zavolat instalatéra a požádat ho o pomoc. Stejně je tomu s tak známými scénami, kdy se manželé ztratí v postranních uličkách neznámého města a žena navrhně, aby se zastavili a zeptali se, kudy mají jít. Muž to odmítne se slovy: „Já sám zjistím, kde jsme. Určitě jdeme správně.“ A také v oblasti investic se

Zeptejte se sama sebe: Jsem rozhodnuta učinit vše, co je třeba k mému osobnímu finančnímu úspěchu... nebo ne? Je to na vás.

žena dokáže zeptat na správný směr. Umí požádat o pomoc. Tohle jsou dvě velké výhody: za prvé se dozví něco nového a za druhé neplýtvá čas na to, aby to musela zjišťovat sama.

3) Ženy umí skvěle nakupovat

Většina žen umí skvěle nakupovat. A co je na tom výhodné? Umějí totiž najít výhodnou koupi. Postup při provádění výhodných koupí je stejný jako při investování – objevíte něco, co má cenu nižší, než je skutečná hodnota, a koupíte to.

Finanční poradkyně a spisovatelka Ruth Haydenová to vyjádřila velmi přesně: „Pokud budeme my ženy nakupovat (investice) tak, jako nakupujeme v nákupním centru Nordstrom, budeme se topit v penězích. Když akcie klesnou, je to stejné jako výprodej kalhotek za třetinovou cenu.“

Ženy, které umějí výhodně nakupovat, znají cenu kabelky od Louise Vuittona a džíny od Donny Karanové. Jsou s těmi výrobky dobře obeznámeny, takže vědí, kdy je to výhodná koupě. A naprosto stejné je to v oblasti investic. Jste-li s ní obeznámeny a pokud věnujete pozornost určitým akciím nebo nějaké oblasti, kde mohou být nájemní nemovitosti, pak poznáte, kdy jde o výhodnou smlouvu. Jestliže tyhle „výrobky“ dobře neznáte a nevěnujete čas zkoumání jejich cen, nebudete mít představu o skutečné hodnotě daného výrobku nebo investice. Postup je stejný. Najděte kvalitní věc na trhu a kupte ji. Jak prosté.

4) Ženy pracují v domácnosti

U žen je běžné, že vykonávají domácí práce. Není typické, že by skupovaly „žhavé tipy“. Podle výzkumů National Center for Women and Retirement Research (NCWRR) tráví ženy víc času zkoumáním svých investic než muži. To jim umožňuje neobchodovat jen tak namátkou a hnát se za „žhavými tipy“ – což je jednání, které ztenčuje mužům jejich portfolio.

Ženy nemají ve zvyku kupovat neuváženě na základě reklam hned na místě. Raději nakupují v případě, že je smlouva skutečně rozumná.

5) Ženy nerady riskují

Na základě bodu čtyři prokázaly studie i fakt, že ženy ve srovnání s muži nerady riskují. Slyšela jsem argumenty, že důvodem, proč ženy nemohou být úspěšné v investování, je skutečnost, že jsou méně ochotné podstupovat nějaké riziko. Je-li pravda, že ženy nechtějí tolik riskovat, co je na tom ale špatného?

Já osobně vím, že kdykoli se pouštím do nějaké investice, u níž mám pocit, že by mohla být trochu riskantní nebo o ní příliš nevím, snažím se ji prostudovat pečlivěji než obvykle a věnuji jí více času a vyvinu značné úsilí, než do ní vložím větší sumu peněz. Pokud je pravda, že ženy nechtějí riskovat, pak je to ovšem vede k podrobnějšímu zkoumání investic, o které mají zájem, což zase dále vede k většímu úspěchu při investování – potvrzují to i statistiky.

Jedno z úskalí, které si musíme my ženy hlídat, je možnost, že nás neochota riskovat vede k neustálému provádění analýz a průzkumů. Tomu se běžně říká analýza paralýza. Pokud k tomu dojde, mohly bychom skončit tak, že neuděláme vůbec nic. Využijte riskování jako svou výhodu. Nedovolte, aby vás paralyzovalo.

6) Ženy mají mnohem menší ego

Jsem si jista, že tohle tvrzení vyvolá reakci ze strany mnoha mužů.

Pokud jde o investování, mají ženy mnohem menší ego. Mé přítelkyně, které se zabývají investicemi, jsou velmi praktické, jednají racionálně a mají přehled o návratnosti svých investic. Není tajemstvím, že muži mívají tak trochu (nebo hodně?) sklony k předvádění ega nebo k vychloubání, když

předvádějí své investice. Jediné, co chtějí předvádět mé přítelkyně, jsou peníze. Ukažte mi peníze! Neboli, jak řekla Ivy Bakerová Priestová, pokladní Spojených států z roku 1954:

„My ženy se příliš nezajímáme o to, abychom měly přehled o penězích, dokud nám není dána možnost vzít tuhle věc do vlastních rukou.“

Mika Hamiltonová z Global Investment Institute napsala:

Pracuji pro společnost, která vede lidi k tomu, jak mají aktivně obchodovat na burze, takže jsem se setkala s tisíci mužů i žen vyrážejících na cestu k prosperitě prostřednictvím různých druhů investování. Přibližně osmdesát procent našich klientů jsou muži. Ale já osobně jsem přesvědčena, že osmdesát procent nejúspěšnějších investorů jsou ženy.

Na základě této zkušenosti mě začalo zajímat, proč mají ženy sklon k tomu, aby se staly lepšími investory, než muži. Hodně jsem nad tím přemýšlela a bylo mi jasné, že tenhle fakt se prostě přehlédnout nedá. Ženy jsou mnohem úspěšnější investoři, než muži.

Ale proč? Myslím, že se to dá vyjádřit třemi krátkými slovy: EGO, EGO, EGO. Tím, co má většina mužů společného, je jejich mužské ego.

Muži mají sklon k tomu, že nechají své ego rozhodovat za ně samé. Stáhnou se, když by měli prodávat. Vrhnu se do koupě ze strachu, že by mohli propást skvělou příležitost. Nechtějí se na nic ptát nebo žádat o pomoc z obavy, že by vypadali jako hlupáci.

Jinak řečeno, mužům jde hlavně o to, aby to vypadalo, že jsou silní, zkušení a úspěšní. Neinvestují proto, aby získali co nejvýhodnější smlouvu na trhu, ale proto, aby vypadali dobře (neboli nevypadali špatně).

Naproti tomu u žen je mnohem větší pravděpodobnost, že se budou ptát, dokud zcela nepochopí, co se učí, a mnohem víc je zajímá cíl (v tom případě získávají peníze) než to, jaký dojem udělají na své okolí.

Je běžné, že když lidé uvažují o investování, domnívají se, že musejí využívat určité šance a riskovat. Pravdou však je, že investování má mnohem víc společného s emocionální inteligencí, než si dokáže většina lidí představit. Emocionální inteligence je schopnost přemýšlet objektivně o dané situaci a nenechat se do ní emocionálně zatáhnout. A ženy celkově mívají vyšší emocionální inteligenci.

Tato vlastnost činí ze žen skvělé investory. Ženy neinvestují podle toho, co vypadá vůči okolí dobře, ale investují podle určitého plánu – nikoli podle toho, jakou mají právě náladu, nebo tak, že se možná „trefí“, nebo „netrefí“

7) Ženy jsou starostlivé

V oblasti investování mívají ženy sklon k projevování velké péče o své investice. Jednou jsem se bavila s paní, která investovala do obytného domu. S hrdostí mluvila o tom, jak ho opravila a vylepšila celkový vzhled oné budovy. Říkala mi, jak báječní jsou její nájemníci a že se se všemi často schází. Pečuje o svou nemovitost a o své nájemníky. Pečuje o ně. A oni jí to oplatili tím, že její byty doporučili svým přátelům. Její dům je plně obsazen a lidé jsou i na seznamu zájemců a díky tomu může ona paní udržovat i dost vysoké nájemné. Vzhledem k její starostlivosti a vyššímu nájmu se hodnota nemovitosti neustále zvyšuje.

Starostlivý přístup zahrnuje kromě jiného i vytváření dobrých vztahů v rámci investiční sítě. To jsou například obchodní, burzovní a realitní makléři, finančníci, investoři, členové klubů a organizací, nájemníci, soukromé osoby mající infor-

mace o dalším vývoji města, daňoví poradci a lektoři – abych vyjmenovala alespoň ty základní typy lidí. Čím jsou tyto vztahy pevnější, tím lepší informace člověk dostává, což je neocenitelné při vytváření investičního portfolia.

Ženy se učí od jiných žen

To je také důvod rostoucí oblíbenosti ženských investičních klubů. Tyto kluby jsou zakládány na celém světě a jsou skvělou možností k vzájemnému seznámení a k lepšímu poznání světa investic.

Ženy si předávají navzájem své zkušenosti. Pokud objeví něco, co funguje, chtějí to sdělit svým přítelkyním. Proto jsou také ženské investiční kluby úspěšnější než mužské investiční kluby. Pro ženy je typické, že chtějí, aby byly jejich přítelkyně úspěšné.

Jedním z úskalí bývá, že ženy občas přejímají informace od žen, které ještě nemají dostatek zkušeností. Naslouchají jejich radám jen proto, že jsou to přítelkyně. Je dobré mít jistotu, že žena, se kterou mluvíte o investování, je stejné krevní skupiny a má podobné zájmové cíle. Jinak by to mohla být velká ztráta času.

Jednou za mnou například přišla má přítelkyně Michelle a řekla mi, že chce koupit nějakou nemovitost ve Phoenixu. Několik dní jsme si prohlížely celou řadu nemovitostí. Narazily jsme na dům na poklidném místě, kolem spousta stromů a výhled na bazén. Bylo to jedno z nejlepších míst v celém obytném komplexu. Kdyby Michelle vybrala nájem a zaplatila výdaje a hypotéku, plynulo by jí měsíčně do kapsy dvě stě padesát dolarů. Byla by to skvělá první investice. Michelle už měla uzavřít smlouvu s prodejcem, a tak se pilně pustila do prozkoumávání všech záležitostí, které s tím byly spojeny. Já jsem tehdy odjela na jeden měsíc do zahraničí.

Když jsem se vrátila, zavolala jsem Michelle a zeptala se jí: „Tak jak to vypadá s tou tvou první nájemní nemovitostí?“

Chvíli bylo ticho a potom řekla: „Rozhodla jsem se, že do toho nepůjdu.“

Zhluboka jsem se nadechla a trochu zničeně jsem prohlásila: „Proč do toho nechceš jít? Vždyť to byla nemovitost přesně pro tebe.“

Vysvětlila mi to: „Když jsi odjela, šla jsem si promluvit s kamarádkou Candace. Vyprávěla jsem jí o té nemovitosti a ona mi řekla, že je to velmi riskantní investice.“

„Proč říkala, že je to riskantní?“ zeptala jsem se.

„Jedna její přítelkyně prý vlastní nemovitost a nemůže najít nájemníky a přišla už o spoustu peněz. A tak říkala, že ona sama by nic takového určitě nekupovala,“ vysvětlila Michelle. Odmlčela jsem se a pak jsem se jí zeptala: „Vlastnila tvá kamarádka Candace někdy nějakou nemovitost?“

„Ne,“ odpověděla Michelle.

„Tak proč si necháš radit ohledně investování od někoho, kdo o tom vůbec nic neví?“ zeptala jsem se jí zvýšeným hlasem. „To je jako kdybys chtěla po vegetariánovi, aby ti doporučil nějakou restauraci, kde mají skvělé steaky. Pokud se chceš s někým radit, musíš mít jistotu, že ten člověk ví, o čem mluví. Musí to být někdo, kdo už prošel tím, do čeho se chceš ty pustit!“

Je pravda, že ženy se učí od jiných žen. Jen je nutné mít jistotu, že žena, od které se něco dozvídáte, už udělala nebo dělá to, co chcete dělat vy.

Proto mám ráda ženské investiční kluby. Většina žen v těchto klubech je vyladěna na stejnou vlnu a jejich cíle jsou stejné – získat peníze ze svých investic. Investiční kluby mívají dvojí zaměření: 1) vzdělávání a 2) sdílení společných fondů. Jak už jsem uvedla, já osobně jsem zastánce klubů, které mají výhradně vzdělávací zaměření – ženy v nich studují a společně se učí. Předávají si informace o investicích, které vlastní, a o těch, které chtějí koupit, a také si sdělují, co se přitom naučily.

Jsem tak trochu ve střehu v případě klubů, jejichž členové sdílejí společné fondy a investují v rámci celé skupiny. Obezřetná jsem proto, že pokud všichni členové nemají naprosto jasné a přesné záměry a ty pak nejsou zapsány v podobě dohody, může dojít k mnoha zklamáním a nepříjemnostem. Proto dávám přednost oddělování vzdělávacího procesu od reálného investování.

My to zvládneme... a už to zvládáme

Investování není žádná velká záhada. Je to snadné. Pro většinu žen je základem změnit vyladění mysli z představy říkající „Já to nezvládnu“ nebo „Já nevím, jak na to“ k představě říkající „Já nebudu jenom investovat. Já budu skvěle investovat!“

Je tu jedno malé tajemství, o které se s vámi podělím – jakmile vstoupíte do investiční hry... je to zábava. Od žen, které se pustily do investování, slyším stále znovu a znovu inspirující a nadšené komentáře typu „Já nevím, proč jsem s tím nezačala dřív!“, „Vydělávat peníze je obrovská zábava!“, „Už se nemůžu dočkat, až uzavřu další smlouvu!“ nebo „Tolik se toho přitom naučím!“

Už vám to začíná být jasné? Ženy umějí báječně investovat! Jsme k tomu předurčené. Stále více žen dnes podniká v oblasti investic... a dokazují, že jsou v ní víc než jen dobré. A dokazovat to je zábavné. Stejně zábavné je vydělávat peníze. A ještě důležitější je, že je zábavné vědět, že máte kontrolu nad svým životem – a díky tomu se vám nabízejí nové příležitosti a možnosti. A tím se dostanete do pozice, která je nesmírně pevná a osvobuzující.

„JSEM PŘIPRAVENA ZAČÍT!“

„Myšlenky jsou energie a pomocí myšlení můžete svůj svět utvářet, nebo ho ničit.“

Susan Taylor

Jediný člověk, s nímž jsem se z naší původní havajské skupinky zatím ještě nesečkala, byla Martha. Chtěla jsem se s ní nějak spojit a zjistit, jak se jí daří.

„Haló, tady je Martha,“ ohlásila se, když jsem jí zavolala.

„Ahoj Martho. Tady Kim. Hlas z dávné havajské minulosti.“

„Moc ráda tě slyším. Tolik mě mrzelo, že jsem se s vámi všemi tehdy nemohla sejít. Mluvila jsem s Pat a Leslie. Mám pořád spoustu práce. Chtěla jsem zavolat, když jste měly ten piknik v parku, ale něco mi do toho přišlo,“ omlouvala se.

„Nic se neděje,“ řekla jsem. „Měla bys na mě chvíli čas?“

Martha chvíli váhala a pak prohlásila: „Jasně. Teď se to hodí.“

„Dlouho jsme spolu nemluvily, a tak jsem tě chtěla aspoň pozdravit a zjistit, jak žiješ. Uplynulo už tolik času,“ začala jsem.

Na druhé straně bylo naprosté ticho. „Martho? Jsi tam?“ zeptala jsem se.

„Jasně. Jsem tady,“ řekla odevzdaně. „Váhala jsem, jestli se s vámi mám sejít, protože na tom právě teď nejsem příliš dobře. Upřímně řečeno, můj život není takový, jak jsem si ho představovala, když jsme byly na Havaji. Pat mi vyprávěla něco o tobě a přiznám se ti, že se až stydím, kam jsem to dopravovala,“ přiznala se. „Vzpomínáš, jak jsem chtěla být slavná oceánografka?“

„Na to si moc dobře vzpomínám,“ odpověděla jsem.

„Tak asi dva roky poté mi zavolał otec a řekl, že potřebuje pomoci s rodinným podnikem. Jeho hlavní vedoucí odešel a otec byl v bryndě. Říkal, že to bude jen na pár měsíců, než si najde nějakou novou pracovní sílu. Vyrůstala

jsem ve světě byznysu a dobře ho znám, ale vážně to nebylo nic, co by mě zajímalo. A tak jsem opustila svou práci na Havaji a vrátila se domů, abych tam na několik měsíců vpomohla. Nevím, co se vlastně stalo, ale z těch pár měsíců byl najednou rok a pak tři roky a já tam jsem dodnes. Před sedmi lety otec ten podnik prodal, ale moc peněz za něj nedostal. Pak mi rodiče vedli celkem poklidný život, ale zanedlouho po prodeji podniku otec onemocněl a velká část úspor šla na jeho léčení. A potom zemřel a já mám dvě zaměstnání, abych se vůbec udržela nad vodou.“

„Pat říkala, že tvá matka byla nemocná. Už je jí dobře?“

„Ano, teď už je v pořádku. Ale vzhledem k tomu, že po otcově smrti jí nezbylo moc peněz, musela se přestěhovat ke mně, protože jsem její jediné dítě. A proto mám dvě zaměstnání, abych nás obě uživila. Matka stárne a má značné zdravotní problémy. Máme pojištění, ale to nestačí na pokrytí potřebných výdajů. Takže to jsou dost těžké roky.“

Hlavně mě překvapuje, že zpočátku jsem byla spokojená s tím, jak žiju. Když jsem se vrátila zpátky do San Diega, šlo všechno hladce. Nemusela jsem se moc namáhat, abych zaplatila nájem. Měla jsem peníze z podniku. Měla jsem auto a byt dva bloky od pláže. Surfovala jsem, kdy se mi zachtělo. Bylo to moc příjemné. A asi proto jsem tu zůstala. Bylo to moc pohodlné.“

Neexistuje žádný kouzelný návod týkající se investování... není žádná tajná pilulka, která by zaručila, že se do dvou dní okamžitě stanete úspěšnými investory. Investování je proces a vyžaduje to hodně usilovné přípravy a spoustu obchůzek, protože jen tak z vás budou úspěšní investoři.

Pokračovala dál: „Ale zjistila jsem, že tenhle pohodlný život má dvě stinné stránky. Za prvé jsem si stále říkala, jaké by to bylo, kdybych se věnovala své oceánografii. Pořád toho nějak lituji. A za druhé se z pohodlného života stal dost těžký život. Vždycky jsem žila ze dne na den – surfovala jsem, kdy jsem chtěla, utrácela jsem všechno, co jsem si vydělala, na zábavu a večírky – ale teď už je tohle za mnou a já musím čelit budoucnosti, která zrovna teď vypadá dost nevalně.“

A proto jsem se tehdy omluvila. Proto jsem se s vámi nemohla setkat. Bojuji o přežití a na tom není nic moc zábavného.“

„Naprosto chápu, jak se cítíš, a věřím, že naše přátelství má mnohem pevnější základ,“ ujistila jsem ji.

„Díky,“ řekla Martha. „Já prostě nevím, co mám dál dělat.“

Hlas Marthy zněl značně zoufale, a tak jsem se chopila příležitosti: „Chci se tě na něco zeptat. Byla bys ochotná udělat pár změn, aby ses z toho postupně dostala?“

„No to si piš. Něco se musí změnit. Takhle už to dál nejde. Nevidím žádné světlo na konci tunelu,“ odpověděla Martha.

„A přečetla by sis jednu knihu, kdybych ti ji poslala?“ zeptala jsem se jí.

„No jasně, že ano.“

„Tak já ti ji pošlu a až si ji přečteš, zavolej mi a promluvíme si o tom.“ Řekla jsem. „Netvrdím, že tam najdeš přesnou odpověď, ale pokud v tobě tyhle informace zažehnou jiskřičku zájmu, bude to aspoň nějaký začátek.“

„Určitě si ji přečtu,“ slíbila nadšeně. „Hned, jak ji dostanu.“

Tím náš rozhovor skončil. Poslala jsem jí výtisk knihy *Bohatý táta, chudý táta* a čekala jsem, až se mi ozve.

„Jsem připravena“

Uplynul měsíc a já si už začala říkat, že se mi Martha snad nikdy neozve. Zvažovala jsem, zda jí mám zavolat, ale rozhodla jsem se, že pokud chce skutečně změnit svůj život, musí ten první krok učinit ona sama. Já ho za ní udělat nemohla.

Zanedlouho poté mi zazvonil mobil. Volala Leslie. Byla ohromně nadšená. „Takže já jsem připravena!“ vykřikla.

„K čemu připravená?“ zeptala jsem se jí.

„Připravena naučit se, co je třeba vědět, a dělat, co je třeba udělat pro to, abych sama zvládala finančně svůj život,“ prohlásila. Už mě nebaví dál čekat. Mám toho dost. Jsme připravena jít do akce. A nejsou to jen řeči. Myslím to vážně.“

„No to slyším,“ řekla jsem. „A co vyvolalo tu náhlou naléhavou touhu?“

„Před několika měsíci,“ začala Leslie, „jsem se přihlásila na dvoudenní výtvarný kurz ve Vermontu. Byl to kurz krajinářské malby a my jsme malovali v nádherné vermontské krajině, což je věc, která mě vážně ohromně baví. Všechno jsem si to vyjednala a domluvila jsem si termín na podzim, kdy má listí úžasné zářivé barvy. Moc jsem se na ten kurz těšila. Den před odjezdem mi zavolal šéf galerie, kde pracuji, a řekl, že má možnost uvítat jednoho velmi známého malíře a já mu přitom musím pomáhat. Neřekl to sice jasně, ale z jeho hlasu mi bylo zřejmé, že buď půjdu druhý den do práce, nebo už tam nemusím nikdy chodit.“

„A co jsi udělala?“ zeptala jsem se.

Leslie pokračovala: „Cítila jsem, že nemám na výběr. Musela jsem jít do práce. A tak jsem zrušila své vermontské plány a následující den jsem strávila v galerii. Je mi jasné, že to byla mimořádná situace a plány se prostě někdy změní, ale v tu chvíli mi došlo, že vlastně nemám svůj život ve vlastních rukou. A to všechno jen kvůli penězům. Byl to ten okamžik, kdy to člověku všechno dojde. Rozsvítilo se mi v hlavě a teď už se nechci vracet zpátky. Je načase, abych se posunula trochu kupředu.“

„Páni, já jsem z tebe přímo nadšená,“ řekla jsem. Vypadá to, že zrušení toho uměleckého kurzu bylo vlastně to nejlepší, co se ti mohlo stát. Ukázalo ti to tvoje další směřování.“

„Ano, přesně tak to je,“ prohlásila zadumaně.

„Takže co teď hodláš dělat?“ zeptala jsem se.

Leslie bleskově odpověděla: „Mám určitou představu. Dobře mě poslouchej. Bedlivě mě vnímej a pak mi řekneš, jestli s tím budeš souhlasit.“

„Vážně bych měla slyšet, jakou máš představu?“ zeptala jsem se nejistě.

„Myslím, že ano. Tak poslouchej,“ řekla nadšeně. „Vyhradíme si na to dva dny. Pozveme členky naší havajské skupiny. Poletíme do Phoenixu. A ty s námi ty dva dny budeš a vyličíš nám postup, jak jsi tehdy začínala... a jak jsi zvyšovala svoje investice. Co ty na to?“

Tentokrát jsem byla ticho já. „Víš, já se to stále za pochodu učím. A určitě neznám všechny odpovědi. A nesleduji tradiční investiční strategie, které káže většina finančních „expertů“. Učila jsem se od báječných lidí a dnes mám kolem sebe velmi chytré lidi, od kterých se denně učím, jak zacházet se svými investicemi.“

Leslie mi skočila do řeči: „Je mi to jasné. Chci se naučit tvou strategii a potom se učit dál. Podle toho, co jsem zatím slyšela, mi to připadá úžasné. A pokud jde o lidi, které máš teď kolem sebe, ty jsi je také neznala, když jsi začínala. Říkala jsi, že jsi začínala od nuly. A právě tam jsem dneska já. Nemám nic... kromě silné touhy učit se a začít uvádět věci do pohybu. Co jsi tedy dělala, když se ohlédneš zpátky? Jaké byly tvoje první kroky? Říkala jsi, že ženy se dobře učí od jiných žen, tak mě napadlo, že když se všechny sejdeme, můžeš nás toho hodně naučit. A v takovém prostředí nebudeme mít strach se na něco zeptat. Není to jako ty investorské schůzky, na kterých jsem byla a jediný, kdo se na nich ptá, jsou lidé, kteří chtějí ukázat, jak jsou chytrí. Takhle bychom se mohly jedna od druhé hodně naučit.“

Zasmála jsem se. „A tys mi jednou říkala, že bys nebyla dobrá obchodnice. Tohle bylo velmi přesvědčivé vychvalování zboží zákazníkovi.“

„Takže s tím souhlasíš?“ naléhala Leslie.

„Souhlasím, ale mám dvě podmínky,“ prohlásila jsem. „Za prvé, ty dva dny budou jen pro toho, kdo se chce skutečně něco dozvědět. Kdyby to některá z nás brala jen jako výlet s přítelkyněmi, pak bude lepší, aby nejezdila. Je třeba cítit vnitřní potřebu něco se naučit a hlavně jít pak přímo do akce. Do ničeho takového ale nemůžeš přítelkyně nutit.“

„To je dobrá připomínka. Vyřídím jim tvoje pozvání a uvidíme, kdo se objeví,“ souhlasila se mnou Leslie. „A ta druhá podmínka?“

„Za druhé chci, aby bylo všem jasné, že to není žádná magická záležitost. Nemám tajnou pilulku, která by zaručila, že se z vás za dva dny okamžitě stanou úspěšní investoři. Každá z vás musí pochopit, že investování je proces a že bude muset doma pilně pracovat a vyvinout hodně aktivity, aby se v investování prosadila. Nechci v nikom vyvolávat nějaké nerealistické naděje. Budeš schopna je na tohle všechno upozornit?“

„Jasně. Můžeme určit datum?“ naléhala na mě Leslie.

Usmála jsem se. „Samozřejmě, paní Kdysidřivenerozhodná. Můžeme!“

Vyprávěla jsem Leslie o svém rozhovoru s Marthou. Poprosila jsem ji, aby jí taky pozvala. „Je to zvláštní,“ řekla jsem. „Zrovna jsem na ni myslela, když jsi mi zavolala. Poslala jsem jí před měsícem knihu a od té doby se mi vůbec neozvala.“

DEVADESÁT PROCENT ÚSPĚCHU SPOČÍVÁ V TOM, ŽE SE NĚKDE OBJEVÍTE!

„Už sama snaha něco udělat – někde být, někde se objevit – je pro nás velké povzbuzení. Sebevědomí je spojené s konáním.“

Joy Browne

Woody Allen kdysi řekl: „Devadesát procent úspěchu spočívá v tom, že se někde objevíte.“ Já jsem přesvědčena, že na tomhle výroku je hodně pravdy. Mnozí lidé říkají, že chtějí zhubnout, ale kdo z nich se skutečně objeví v tělocvičně? Další lidé zas tvrdí, že chtějí víc udělat pro své okolí, ale kdo z nich se pak objeví na schůzích městské rady? Mnozí z nás chtějí udělat něco pro zlepšení svého života, ale jak to pak dokazujeme ve skutečnosti?

Poté, co jsme celou věc domluvily, jsem byla zvědavá, kdo se na našem dvoudenním setkání objeví. Leslie všechno zorganizovala a řekla ostatním, že pokud se budou chtít do akce zapojit, budou očekávány v mém domě v pátek ráno v devět hodin dopoledne. „Všechny řekly, že prý dorazí,“ hlásila mi Leslie.

„No tak uvidíme, kdo se objeví,“ řekla jsem na to.

Pátek, 9.00

Káva byla na stole. Leslie dorazila v 8.30 s ovocem a spoustou různých koblih. „Nikoho jsem nenutila,“ ujišťovala mě. „Prostě jsem jim řekla, co máme za lubem. Všem jsem poslala pokyny. A řekla jsem, že mi už nemusejí volat, že stačí, aby se tu objevily, pokud je to pro ně důležité.“

„A všechny ti odpověděly kladně?“ zeptala jsem se.

„Jasně! Všechny. Dokonce i Martha. Všechny řekly, že se toho chtějí účastnit.“

Nalila jsem dva šálky kávy a pak jsme si s Leslie povídaly. Těsně před devátou zazvonil zvonek. Obě jsme se na sebe podívaly s výrazem očekávání jako dvě děti, které usedly do prvního vozíku tobogánu a vědí, že to bude prima jízda a jsou zvědavé, kdo ještě pojede s nimi. Běžely jsme ke vchodu a otevřely dveře.

„Ahoj. Bezva pokyny, Leslie! Taxíkář věděl přesně, kam má jet. Jsem moc ráda, že jsem tady!“ prohlásila Tracey trochu zadýchaně.

„Tracey, to je skvělé, že jsi přijela!“ řekla jsem nadšeně.

„Chováte se, jako by vás překvapilo, že mě vidíte,“ prohlásila Tracey. „Myslely jste si, že nepřijedu? Já o tom ani na chvíli nezapochybovala, hlavně po tom, co se stalo minulý týden.“

Šly jsem ke kuchyni. „Co se stalo?“ zeptala jsem se.

„Vzpomínáte, jak jsem vám říkala, jaký jsem měla strach, že bychom s manželem mohli přijít o práci ve společnosti, kterou jeho šéfové prodali?“ připomněla nám Tracey.

Obě jsme přikývly.

„Minulý pátek vydala společnost zásadní prohlášení,“ řekla Tracey. „Už asi rok se mluvilo o tom, že se spojí s jinou, ale pak se nám doneslo,

Lidé často říkají, že chtějí zhubnout, ale kdo z nich se skutečně objeví v tělocvičně?

Další lidé zas tvrdí, že chtějí víc udělat pro své okolí, ale kdo z nich se pak objeví na schůzích městské rady?

Mnozí z nás chtějí udělat něco pro zlepšení svého života, ale jak to pak dokazujeme ve skutečnosti?

že to zatím padlo. No a v pátek odpoledne si nás všechny svolal výkonný předseda společnosti a oznámil, že k té fúzi vlastně nedošlo, ale že společnost prodali největšímu konkurentovi! A dál prohlásil, že dojde ke změnám a všechny ujišťoval, že se o žádném propouštění nemluví. Ale copak můžeme být po tomhle všem v klidu?"

„Co myslíš, že se stane dál?“ zeptala se Leslie.

„Já nevím, ale řeknu vám, že minulý týden jsem měla pocit, jako bych pracovala v márnici. Je jasné, že nějaké propouštění nastane. Tak to při těchhle akcích chodí! Všichni chodí jako bez ducha a bojí se, že přijdou o práci. Je to příšerné. A nejhorší na tom všem je, že nikdo z vedení netuší, co přinese budoucnost, a tak žádná rozhodnutí zatím nepadala. Je to, jako by si pohrávali s našimi životy. Je to depresivní. Ještě nemám jasnou představu, co budeme dělat, ale vaše načasování té dvoudenní akce je perfektní. To je to jediné, co můžu nějakým způsobem ovlivnit. V práci teď nic ovlivňovat nemůžu.“

„No vida! To bylo volání, abys procitla!“ zvolala Leslie.

„Neklepe někdo na dveře?“ zeptala se Tracey.

Byly jsme tak zabrané do hovoru, že jsme přeslechly, jak někdo klepe na hlavní dveře.

„Tak se půjdeme kouknout, kdo další stojí za dveřmi.“ zasmála jsem se.

Všechny tři jsme sešly do haly, abychom zjistily, kdo to je. Dohadovaly jsme se, kdo by to tak mohl být. Otevřela jsem dveře.

„To není možné, že mám deset minut zpoždění! Všechno jsem si naplánovala přesně na minutu. Nikdy nechodím pozdě.“ řekla Pat omluvně.

„Tak pojď dál, Pat,“ prohlásila jsem. Všechny jsme se objaly a zamířily jsme zpátky do kuchyně.

Povídaly jsme si u kávy, ovoce a koblih až do třičtvrtě na deset a pak jsme dospěly k závěru, že skupina je už celá. Nikdo další se už neobjevil.

Co se stalo s Marthou?

Později jsem zjistila, co se stalo s Marthou. Ta, jak si jistě vzpomínáte, patřila k lidem, kteří zoufale touží *udělat cokoli*, aby změnilu svou situaci. Slíbila, že si přečte knihu, kterou jsem jí poslala. Leslie později připustila, že právě o ní byla přesvědčena, že se určitě zúčastní našeho dvoudenního setkání. Ukázalo se, že nikdy nepřečetla jedinou stránku knihy *Bohatý táta, chudý táta*. Nikdy neučinila jediný krok pro to, aby změnila to, co dělá. Je mi jasné, že ani neměla v úmyslu strávit ty dva dny s námi. Martha měla spoustu řečí, ale skutek utek'. Chtěla změnit svůj život, ale nebyla ochotna něco pro to udělat. Nechtělo se jí cokoli měnit. A hotovo. Proto považuji za tak důležité pracovat jen s lidmi, kteří skutečně chtějí, co jim mohu nabídnout - kteří se skutečně chtějí něco dozvědět. V opačném případě platí mé oblíbené rčení:

Neučte prasata zpívat.

Vy tím marníte čas... a prasata to otravuje.

Existuje spousta lidí, kteří říkají, že chtějí něco změnit, tak jako Martha, ale nic pro to neudělají. Základní otázka zní: *Jste ochotné udělat, co je zapotřebí, abyste získaly to, co chcete?* Já sama jsem to poznala - a už mnohokrát. Než jsem se například dostala k napsání téhle knihy, říkala jsem si tři roky předtím, že napíšu knihu pro ženy o investování. Mluvila jsem o tom a nic jsem nedělala. Stále jsem to prohlašovala a nenapsala jsem jediné slovo. Říkala jsem to, ale měla jsem moc práce. Nakonec mi zavolali mí velmi drazí přátelé a dost nevybíravě se mě na to zeptali. „Tak už se konečně přestaň vymlouvat a napiš ji, nebo o tom nemluv!“ zněla laskavá slova jednoho z nich. A má přítelkyně prohlásila: „Kecy a nic než kecy. Tak kde tu knihu máš?“

Carol

Dalším příkladem touhy a nečinnosti je Carol. Ta se v jisté době starala o převážnou část mého a Robertova účetnictví

a stala se naší dobrou přítelkyní. Setkávaly jsme se dvakrát za měsíc, abychom probraly naše finance. Procházely jsme vždycky *všechna* čísla. Vyznala se v různých druzích investic a nájemních nemovitostech, které jsme vlastnili, a na každém setkání se mě vyptávala na investování. A tak to šlo asi dva roky.

Nakonec mi při jedné schůzce řekla: „Mám otázku týkající se investování...“ Zarazila jsem ji uprostřed věty a prohlásila: „Už žádné otázky! Vyptáváš se mě už roky a co jsi podnikla? Jaké máš investice?“

„Žádné,“ odpověděla.

„Tak už se mě na nic neptej,“ řekla jsem. „Už nebudu odpovídat na žádné tvé otázky týkající se investování. Nebudu se s tebou o tom bavit - opravdu ne - dokud nepůjdeš a něco nepodnikneš. Až budeš mít svou první investici, tak si o tom zase promluvíme.“

Na naší další schůzce o dva týdny později vkráčela Carol hrdě do místnosti a v ruce měla papír se seznamem svých prvních investic do akcií. A řekla: „Mám akcie, takže se můžeme zase bavit o investování. Chci začít nakupovat nájemní nemovitosti. Slibuji, že se na ně nebudu vyptávat, dokud nezískám svou první nemovitost.“

Carol dodržela slovo. Během měsíce objevila malý nájemní dům, projednala nabídku a přijala ji. Neměla moc vlastních peněz, a tak požádala investora, s nímž se dobře znala, aby se stal jejím partnerem ohledně dané investice. Souhlasil s tím a Carol se dala do akce. Od té doby nakoupila spoustu dalších investic včetně rodinných domů a také několik domů s nájemními byty. Dnes je z ní velmi aktivní investor... a hodně si spolu povídáme.

Carol se mi později přiznala, že nejprve jednala v duchu tím, že kladla tolik otázek. Všechno jí to došlo ve chvíli, kdy si uvědomila, že už uplynuly dva roky a ona pro to stále nic neudělala. Tím, že se neustále vyptávala, přesvědčovala sama sebe, že je „ve hře“. Ale ve skutečnosti to byla výmluva pro to, že nic nepodniká.

Morální ponaučení z tohoto příběhu tedy zní, že na jedné straně jsou řeči a na druhé straně je akce. A vstoupit do hry vyžaduje akci.

Jak je to s Janice

Vyšly jsme z kuchyně, abychom zamířily tam, kde jsme chtěly začít studovat, když zazvonil můj telefon. Volala Janice. Přepnula jsem na hlasitý hovor, abychom ji všechny slyšely.

„Jen jsem vám chtěla říct, že na vás myslím,“ řekla Janice nahlas. „Vím, že bych tam s vámi měla být, ale mám skvělé zprávy!“

„Jaké skvělé zpráv?“ zeptala se Leslie.

„Víte, jak jsem vám stále dokola opakovala, že mám pocit, že nejsem typ na dlouhodobý vztah? Tak se zdá, že už je všechno jinak. Seznámila jsem se s úžasným mužem. Jmenuje se Greg. Neznám ho moc dlouho. Semlelo se to hrozně rychle. A připadá mi divné, že to říkám, ale vypadá to, že jsem se zamilovala,“ vyhrkla Janice.

Pat málem spadla ze stoličky, na které seděla. „Ty? Slečna Samostatná? Zamilovaná? Myslela jsem si, že něco takového ty nemůžeš nikdy říct. No to je báječné. Řekni nám o něm něco. Jak dlouho už ho znáš?“

„Tři týdny,“ odpověděla Janice. „Vím, že to není moc dlouho, ale myslím, že se to muselo stát. Potkali jsme se v kavárně poblíž mé kanceláře. Já jsem si tam zaskočila na kapučíno, čekala jsem ve frontě na výdej a on vešel dovnitř. Chvíli jsme se na sebe dívali a pak šel ke mně a začali jsme se spolu bavit.“

„No a co je zač? Kde pracuje?“ vyptávala se zvědavě Tracey.

Janice se začala vytáčet. „O tom jsme ještě moc nemluvili. Řekla bych, že má nějaké špatné zkušenosti s obchodováním a nechce se mu o tom příliš mluvit. Vím, že pracoval pro různé společnosti, většinou jako prodejce. A teď hledá něco jiného. Rozmýšlí, co by chtěl dál dělat. Je velmi chytrý. A má spoustu dobrých nápadů týkajících se obchodování. Hrozně rychle uvažuje. A mým podnikem se doslova nadšený. A dokonce jsme

už spolu mluvili o tom, že bychom mohli spolupracovat. Čím víc o tom přemýšlím, tím víc se mi ta představa líbí. Občas je dost únavné, když musím zvládat všechno sama. Bylo by bezva mít partnera, který by vymýšlel, co dál, a převzal by část mého nákladu na sebe.

A tyhle dva dny nemůžu strávit s vámi, protože letíme do San Francisca na romantický víkend," vysvětlovala nám. „Byl to jeho nápad. Zamluvil pokoj v hotelu. A máme rezervaci v té báječné známé italské restauraci, kde je tak těžké sehnat místo. Čekací doba je tam až tři měsíce. A on to všechno zařídil.“

Tracey nedalo, aby se nezeptala: „Říkala jsi, že teď hledá něco jiného. Co to přesně znamená?“

Janice vysvětlovala: „Vím jen to, že Grega jeho poslední obchodní aktivity dost zklamaly. Začal dělat konzultanta a asi po roce měl nějaké neshody se svým partnerem. Před dvěma měsíci s tím skončil, a proto teď hledá, co by mohl dělat dál. Já mám vlastní podnik, tak vím, jak to občas bývá těžké, a je jasné, že během jednoho roku z podnikání zrovna moc peněz není. To se to teprve začíná rozjíždět. Asi by se mu moc nelíbilo, že vám tohle vykládám, ale peníze jsou pro něho v tuhle chvíli celkem problémem. Všichni máme své horší časy. A já mu moc ráda po určitou dobu finančně vypomůžu.“

Leslie se naivně zeptala: „A kdo zaplatí ten váš víkend v San Franciscu?“

„Já,“ přiznala Janice. „Jak už jsem řekla, po určitou dobu mi to nevadí, dokud se nepostaví na vlastní hony. A on je vážně moc chytrý, a proto si myslím, že se to všechno stalo v tu pravou chvíli. Ptám se sama sebe, zda by Greg, když odešel ze svého podnikání, nechtěl tuhle skvělou příležitost využít a stát se mým obchodním partnerem? Zdá se, že by to mohlo vyjít.“

A vím, že to bude asi znít dost šíleně,“ pokračovala, „ale všechno se to stalo tak rychle. Už totiž uvažujeme i o tom, že by se ke mně Greg nastěhoval! Nikdy mě nenapadlo, že bych s někým mohla žít. Řekněte mi, jestli je to úplně praštěné.“

„Je to praštěné!“ vykřikly jsme unisono do telefonu.

„Jasně, já vím. Jsem nadšená a nervózní zároveň,“ prohlásila Janice. „Už musím končit. Jedu na letiště. Hezky si ty dva dny užijte! Pa!“

Zavěsila jsem a všechny čtyři jsme na sebe v naprostém tichu zíraly.

Jako první promluvila Tracey: „Slyšela jsem, co si myslím, že jsem slyšela? Říkala Janice, že ten chlap, kterého zná všeho všudy tři týdny, nemá žádný příjem? Že ona všechno platí? Že by se k ní chtěl nastěhovat? A taky to vypadá, že neví téměř nic o jeho obchodních věcech, a přitom říká, že se chce stát jejím obchodním partnerem? Řekněte mi, že to není pravda!“

„Já to taky slyšela,“ potvrdila jí to Leslie.

„Jak ta holka proboha uvažuje? Copak je slepá?“ zeptala se zoufale Tracey.

„Říká se, že láska je slepá. A tohle je přímo ukázkový příklad,“ odpověděla jsem.

„Časem se všechno ukáže,“ řekla Pat.

„Já myslím, že je to nějaký příživník,“ prohlásila Tracey.

Ani jedna z nás tomu nemohla uvěřit.

„A ona toho chlapa ještě ke všemu hájila!“ vykřikla rozčileně Tracey. „Nesnáším, když tohle ženy dělají. Je to tak ubohé!“

Pat tiše řekla: „Třeba je prostě jen moc hezký.“

„Třeba je moc hezký a mladý,“ přidala se Leslie.

„Třeba je moc hezký, mladý a zdědí miliony,“ přidala jsem se.

„Teď už to konečně začíná dávat smysl,“ uculovala se Tracey.

Smály jsme se tomu, jak jsme vytvořily ideálního muže pro Janice. Ale pod veselým smíchem se skrývala starost, co s ní asi bude dál.

Osmnáctá kapitola

JDEME NA VĚC!

„Něco nového se můžete učit kdykoli v životě, pokud jste ochotní stát se začátečníky. Jakmile se naučíte být začátečník, otevře se vám celý svět.“

Barbara Sher

Všechny čtyři jsme vyšly zadním vchodem ven směrem k domu pro hosty, v němž jsme si udělaly jakousi domácí kancelář. Tady jsme měly strávit následující dva dny. Posadily jsme se k masivnímu konferenčnímu stolu. Uprostřed něj byly položeny bloky a pera.

„To vypadá hodně oficiálně,“ okomentovala to Leslie. „Tak kde začneme?“

1. Proč to děláte

„Začnete tím, že si řekneme důvod, proč je tu každá z vás a proč jste se rozhodly udělat to, co vám zajistí finanční nezávislost.“

„Můj důvod jste slyšely hned, jak jsem vešla do dveří,“ začala Tracey. „Možná je fakt, že naši společnost prodali, tím nejlepším, co se mi mohlo stát, protože jsem si konečně naprosto jasně uvědomila, že až do dnešní doby jsem neměla svůj život pevně v rukách, a to z mnoha ohledů, ale hlavně pokud jde o práci a peníze. Bylo to pro mě užitečné především proto, že mi došlo, že když nám ohlásili, jaká je v práci situace, musela jsem čekat, co udělají lidé, které vlastně vůbec osobně neznám.“

a přitom rozhodují, jaká bude má budoucnost. Jsem jedno jméno na seznamu, které mohou kdykoli vyškrtnout. A tohle je důvod, proč se do téhle pozice nechci už nikdy dostat. Je to můj život a od téhle chvíle chci rozhodovat o své budoucnosti já sama. A mým prvním rozhodnutím je převzít kontrolu nad svými penězi. Teď už vím, že když jsem pracovala, abych dostala nějakou výplatu, ovládaly vlastně peníze mě, místo abych ovládala já je.“

Pak mluvila Leslie. „Já jsem řekla Kim svůj důvod během jednoho z našich rozhovorů. Je to velmi prosté. Chci malovat. Moje srdce zpívá, cítím se šťastná, sebevědomá a plná života, když stojím před plátnem se štětcem v ruce. A vzhledem k tomu, že jsem nucena trávit spoustu času v práci, nemůžu se tolik věnovat tomu, co miluji. Tohle je ten můj naprosto jednoduchý důvod.“

Všichni jsme se pak obrátily na Pat. Byla jsem zvědavá, co nám řekne, protože upřímně řečeno, ohromně mě překvapilo, že právě ona sem dorazila.

Pat začala zvolna a tiše: „Od našeho prvního oběda jsem si kladla hodně otázek. Právě na tom obědě jsem si uvědomila, že můj život, v němž se řídím hlavně sny a cíly jiných lidí, vlastně nepatří mně. Podporuji manžela a děti a můj život jde přitom naprosto stranou. Po tom obědě v New Yorku jsem se rozhodla, že můj život bude mít přednost a začala jsem se ptát sama sebe, co opravdu chci. A odpověď mě značně překvapila.“

Náš rozhovor o investování v mně vzbudil zájem a jak dobře víte, vždycky jsem moc ráda zkoumala a vyhledávala fakta, a tomu jsem se také rozhodla věnovat. Na internetu jsem začala prozkoumávat svět investic. Fascinovalo mě to. Prohlížela jsem si webové stránky a dozvídala se hodně věcí o akciích, o postupu při jejich nákupu, o nemovitostech, investování do soukromého podnikání, o vzácných kovech a spoustu dalšího. Trávila jsem hodiny u počítače a vstřebávala informace. Všechno jsem ale dělala tajně. Nechtěla jsem o tom s nikým mluvit, ani s manželem. Pak přišlo to nejtěžší. Jak už jsem říkala, můj man-

žel rozhoduje o našich financích a mě bylo jasné, že když mu to všechno předložím, nebude mě brát vážně a že se kvůli penězům asi pohádáme.“

Pat mluvila dál: „A přesto jsem se rozhodla, že mu řeknu pravdu. A taky jsem to udělala. Řekla jsem mu, že mám pocit, že všechny podporuji, a přitom bych chtěla udělat i něco pro sebe. Poprvé po dlouhé době jsem chtěla být na prvním místě. Řekla jsem mu, že jsem váhala, zda s ním mám mluvit o našich financích, protože peníze byla vždycky jeho doména. Vysvětlila jsem mu, co jsem se dozvěděla na internetu a že bych to nechtěla dělat jen jako hobby, ale jako práci na plný úvazek. Řekla jsem mu, že se musím ještě hodně učit a že bych byla moc ráda, kdyby mě při tom podpořil. A pak jsem zadržela dech a čekala na jeho reakci.“

„Vstřebal to?“ zeptala jsem se.

„Kéž by to šlo tak snadno,“ odpověděla Pat. „Prý mě v tom podporovat zatím nehodlá. Ale já pevně věřím, že se to jednou stane. A chci se do toho pustit i bez jeho požehnání. On je ten typ, který potřebuje vidět důkazy, a až je uvidí, tak se ke mně určitě přidá. Chodí teď z práce hodně unavený a nic jiného ho nezajímá. Mám pocit, že tam ani není moc spokojený, ale to je jeho věc. Čím déle tam pracuje, tím méně ho ta práce zjevně baví. Chci mu ukázat další možnosti a to, co je podle mě mnohem lepší řešení. Takže to vlastně nedělám jen kvůli sobě, ale i kvůli němu. Jsem přesvědčená, že za nějakou dobu to naše manželství upevní, což by byl ten největší přínos.“

„No páni. To je skvělé,“ zatleskala jí Leslie. „Gratuluju ti.“

„Tohle zní jako velmi pádný důvod, proč to děláš,“ souhlasila Tracey.

„Přesně tak,“ řekla jsem. „A to je dobře, protože vaše důvody vám pomohou zvládnout nelehké časy, kdy nejde všechno podle plánu nebo když o sobě začnete pochybovat a také tehdy, když se vás budou lidé ptát, co děláte. Vzdát se je snadné. Všechny musíte mít velmi pádné důvody, pokud to vážně chcete dělat. No výborně!“

2. Současná situace

„Než se dostanete, kam se chcete dostat, musíte vědět, kde právě jste,“ řekla jsem. „Umíte si představit, že byste nastoupily do taxíku a nevěděly, kam chcete jet? Nikam byste se nedostaly a celý den byste strávily ježděním dokola.“

Takže teď je zapotřebí, abyste si uvědomily, kde v současné době jste, a to z finančního hlediska. Jak jste na tom dnes, pokud jde o vaše finance? Existuje snadný způsob, jak si to můžete vypočítat,“ uklidnila jsem je.

„Bavila jsem se o tom s Janice při našem posledním setkání. Nejprve si určíte, jak jste v současné době bohaté,“ prohlásila jsem.

„Tak moment, ne tak rychle. Už teď jsem z toho vyděšená,“ zavyla Leslie. „Bohatství není slovo, které by se ke mně hodilo.“

Zasmála jsem se. „Tohle je definice bohatství, kterou používám já: Kdybyste dneska přestaly pracovat, kolik dní byste se svými financemi přežily? Jinak řečeno, kolika dnům, měsícům či rokům odpovídá vaše *bohatství*?“

Prošly stejným procesem, jakým jsem procházela s Janice, aby si vypočítaly své bohatství (viz 11. kapitola). Tohle jsou kroky, které mé přítelkyně udělaly:

- 1) Pat, Tracey a Leslie si sepsaly seznam svých měsíčních výdajů.
- 2) Potom k němu přidaly peníze, které mají na kontě, ve vkladních certifikátech, akciích, které by mohly hned prodat nebo umořit, a peněžní tok ze svých investic.
- 3) Dále si vypočetly: Příjem (2. krok) děleno měsíčními výdaji (1. krok) = vaše bohatství.

A v tu chvíli začaly všechny reptat.

„Nejsem si jista, co to číslo znamená, ale nějak se mi nezdá, že by to bylo správně,“ naříkala Leslie.

„Mně vyšlo 7,2,“ prohlásila Tracey. „Co to znamená?“

„To znamená, že tvé bohatství odpovídá 7,2 měsíců. Kdybys dnes přestala pracovat, byla bys schopna se svými financemi přežít 7,2 měsíce. Po té době bys musela zase získat nějaký příjem.“

„To je jen o trochu delší dovolená!“ vykřikla.

„Já být tebou, tak si nestěžuji,“ prohlásila Leslie. „Mně vyšlo 0,6, což znamená, že by to nestačilo ani na jeden měsíc! Asi jsem ten test nějak popletla.“

Zasmála jsem se. „Tady nejsou ani špatné, ani správné odpovědi. Vaše odpověď je prostě vaše odpověď. Smysl tohoto cvičení spočívá v tom, že zjistíte, jak na tom dneska jste. Toť vše. Takže teď to víte.“

Pat mi skočila do řeči. „Snažila jsem se to spočítat, ale nevím přesně, kolik dělají naše úspory a investice – což už samo o sobě ukazuje, jak málo toho o našich financích vím – ale odhaduji, že naše bohatství by stačilo asi tak na deset měsíců. Což je trochu varování, protože já prostě vycházím z představy, že můj manžel bude dál pracovat. Ale co kdyby s nějakého důvodu pracovat nemohl? Pak by netrvalo příliš dlouho, než bych musela začít hledat jiný zdroj příjmu pro naši rodinu a třeba bych začala pracovat na plný úvazek. Nedokázala bych udržet životní styl, který máme, když jsem novinářka, která už sedmnáct let nepracovala!“

3) Váš plán – kam se chcete dostat a jak se tam dostanete

„Teď všechny víte, jak na tom jste. Gratuluji,“ řekla jsem. „Váš další krok spočívá ve stanovení toho, kam se chcete dostat. A aby se vám to podařilo, musíte odpovědět na dvě otázky.“

„Jak zní ty otázky?“ zeptala se Pat.

První otázka

„První otázka zní: investujete kvůli kapitálovým ziskům, nebo peněžnímu toku?“ začala jsem. „Vzpomínáte si, jak jsme se o tom tehdy bavily? Když investujete, investujete z celkového

hlediska buď kvůli peněžnímu toku, nebo kapitálovému zisku. Chcete, aby se vám zhodnotily akcie, takže je pak můžete prodat za vyšší cenu, než za jakou jste je koupily. Když koupíte dům, opravíte ho a okamžitě prodáte, pak investujete kvůli kapitálovému zisku. Ale pokud koupíte dům, držíte ho a pronajímáte, pak investujete kvůli peněžnímu toku. Akcie, ze kterých vám jdou dividendy, jsou investicí s peněžním tokem.

Prvním krokem je realistický pohled na to, kde právě jste.

Druhým krokem je určení, kde chcete být.

Má oblíbená slova znějí peněžní tok. Pokud mi plynou peníze do kapsy, aniž bych musela pracovat, jsem svobodná. Mohu nakupovat nebo vytvářet aktiva, která na konci každého měsíce vytvářejí pozitivní peněžní tok. To je mé pravidlo.“

Tracey na to kápla. „Vím, že nechci až do konce života pracovat. Každopádně nechci dělat to, co dělám teď. A je mi jasné, že když koupím nějakou investici a budu ji držet, poskytne mi to každý měsíc určitý přísun peněz, a když v tom budu pokračovat, bude ten peněžní tok stále větší a větší. Nakonec přestanu pracovat, protože dokud budu vlastnit tu investici, budou mi z ní plynout každý měsíc peníze.“

Pokud ale investuji všechno do kapitálového zisku, pak to budu muset prodat, abych z toho zase získala nějaké peníze. Takže budu neustále kupovat a prodávat, abych zvyšovala své příjmy. A nakonec získám určitou konečnou sumu peněz, ze které budu žít. Musím nahromadit tolik peněz, aby mi stačily až do smrti. To jsou vážně hodně odlišné strategie.“

„Správně,“ odvětila jsem. „A pochopte prosím, že tím nechci říct, že by jedna strategie byla horší než ta druhá. Já osobně využívám peněžní tok. Začala jsem tímhle způsobem investovat v roce 1989. V roce 1994 jsme byli s Robertem finančně nezávislí, a to díky toku peněz z našich investic. Nemluvím o hromadění obrovské sumy peněz. Mluvím o tom, jak získat nezávislost, abyste dál mohly dělat to, co opravdu chcete dělat.“

A řeknu vám ještě jednu věc. Mé primární investice jsou nemovitosti. Proč? Protože je miluji. Baví mě hledat vhodné domy. Baví mě je analyzovat. Baví mě zkoumat klady nemovitosti a zjišťovat, jak by se dala nejlépe využít. A miluji peněžní tok. Musíte objevit nemovitost, kterou si zamilujete, jinak nemáte příliš velkou naději na úspěch.

Mám jednu přítelkyni, kterou jsem asi před rokem vedla k tomu, aby koupila jednu nemovitost. Nikdy to neudělala. Jednou se účastnila debaty o tom, jak obchodovat s akciovými opcemi. Zalíbilo se jí to. Dnes je velmi úspěšná v oblasti obchodu s akciovými opcemi. Miluje to a vzhledem k tomu, že to miluje, je velmi úspěšná. Je tedy důležité vybrat si investice, které vám nejvíc vyhovují – investice, které si zamilujete.“

Druhá otázka

Pokračovala jsem dál. „Takže tohle je první otázka, na kterou si musíte odpovědět: Chcete peněžní tok, nebo kapitálové zisky? Druhá otázka pak zní: Jaký je váš cíl?“

„Mým cílem je to, že chci být stoprocentně nezávislá!“ zvolala Leslie. „V tom mám naprosto jasno. Nemusím mít obrovský dům nebo luxusní auto. Já chci jen malovat. Nebaví mě starat se o peníze. Nebaví mě, když mi někdo říká, kdy mám přijít do práce. Chci mít jistotu, že jsem finančně zabezpečená a nemusím pracovat, když se mi nebude chtít pracovat. A už jsem se rozhodla pro peněžní tok. Chci dostávat tolik peněz, aby to pokrylo moje životní výdaje. A ty se pohybují kolem 5200 dolarů na měsíc. Což znamená, že potřebuji, aby příliv peněz za měsíc odpovídal částce 5200 dolarů. Tohle je můj cíl.“

„Je to naprosto jasné,“ řekla Pat. „Vím, že se mi to moc nepodobá, ale já jsem sem nepřišla se žádným přesným cílem. Šlo mi o to, abych mohla začít investovat a dál na tom pracovat. Ale teď, když jsem si to vypočítala a zjistila, že s manželovým platem a úsporami máme peníze, které by nám vystačily asi tak na jeden rok, musím o tom znovu pouvažovat. Kdo ví, co nám chystá

budoucnost? Kdyby se stalo něco neočekávaného, nejsem na to připravena. Zdá se, že to musím začít brát mnohem vážněji.“

Jak se tam dostat

„Když mám stanovený cíl, jak se k němu dostanu?“ zeptala se netrpělivě Leslie.

„Právě tady začíná váš domácí úkol,“ prohlásila jsem. „Vytvoříte plán, jak se dostat ke stanovenému cíli. Jak se tam chcete dostat? Existuje celá řada investičních prostředků, které máte k dispozici, takže nejprve si musíte najít první investici, která vás zaujme natolik, že byste ji chtěli koupit. Není nic horšího, než když se musíte zabývat něčím, co vás nezajímá. To mi připomíná dny strávené na střední škole, když nás nutili studovat předměty jako trigonometrie. Nechápala jsem, k čemu mi to bude dobré.“

„Přesně z toho důvodu jsem propadla z biologie,“ přiznala se Tracey. „Pitvání žab nebyla zrovna moje parketa.“

Pat se přidala. „Určitě se mi budete smát, protože to pro mě není nijak typické. Během průzkumu, který jsem udělala za poslední měsíce, jsem si sepsala seznam některých potenciálních investic. Poslala jsem ho Kim e-mailem a ona k němu přidala ještě pár dalších možností. A každé jsem s sebou vzala jednu kopii.“

Leslie řekla: „My se ti nesmějeme, Pat. To je skvělé. Díky!“

Tohle je seznam investic, který sepsala Pat. (Existuje víc druhů investic, ale už tyhle vám poskytnou dobrý obrázek o tom, jaká je nabídka.)

Druhy investic

Nemovitosti:

Rodinné domy

Domy s bytovými jednotkami

(od dvojpodlažních bytů po budovy s velkými apartmány)

Kancelářské budovy

Nákupní centra/Maloobchodní

Obchodní domy

- Cenné papíry**
 - Skladovací prostory
 - Nezastavené pozemky
 - Akcie
 - Akciové opce
 - Obligace
 - Investiční fondy
 - Bezúročné vládní cenné a obchodní papíry
 - Investiční fondy zaměřené na spekulativní operace
- Podniky**
 - Soukromé akciové společnosti
 - Podniky v soukromém vlastnictví (můžete se aktivně podílet na provozu podniku nebo být pasivními investory)
 - Franšízy
 - Network Marketing (budujete podnik a zároveň vytváříte pasivní příjem prostřednictvím podřízených distributorů)
- Komodity**
 - Drahé kovy
 - Benzin
 - Nafta
 - Pšenice
 - Cukr
 - Vepřové maso
 - Kukuřice
 - a mnohé další
- Směna peněz**
- Daňové pohledávky**
- Vynálezy**
- Duševní vlastnictví**
- Majetkové právo k využívání vod a prostoru nad určitým územím**

(Poznámka: Definice těchto investic najdete ve slovníčku na konci knihy.)

„Pat poukázala na tři základní typy investic, kterými jsou nemovitosti, cenné papíry a podniky,“ vysvětlila jsem. „A pak je spousta dalších, jak je jasně vidět z tohoto seznamu. Můžete dokonce investovat do sportovců, kteří se začínají proslavovat. Mnozí sportovci nemají dostatek financí, aby se dostali do vyšší ligy, a tak jim investor může poskytnout prostředky nezbytné k tréninku, cestování a soutěžím. Pokud jsou sportovci úspěšní, dostane investor určité procento z jejich zisků.“

„Vypadá to, že se dá investovat do čehokoli,“ prohlásila Tracey. „Takže jakmile víš, kterému druhu investic se chceš věnovat, jaký si máš určit plán? Jak si stanovit, jak se tam dostat, jak tomu říkáš?“

„To je dobrá otázka, protože když lidé slyší slova ‚určit si plán‘, často si začnou myslet, že je to mnohem složitější, než to vůbec je.“ Vysvětlila jsem, že *jak se tam dostat* znamená následující postup:

1. **Jaký bude můj prvotní investiční postup?** Můžete investovat do více druhů investic, ale já osobně jsem zjistila, že mám větší úspěch, pokud soustředím většinu času a energie na jeden typ investice.
2. **Na jaký druh produktu se chci zaměřit v rámci dané investiční kategorie?** Pokud například investujete do akcií, na jaký typ akcií se hodláte zaměřit? Na jakou oblast se chcete specializovat? Kdybych se já věnovala průmyslovým akciím, dopadlo by to špatně, protože mě nijak nezajímají a nevím téměř nic o technologiích. Jestliže bych se rozhodla investovat do akcií, pak bych svou pozornost zaměřila na nemovitostní akcie. Pokud si zvolíte za oblast investování nemovitosti, existují rodinné domky, obytné budovy, kancelářské budovy, nákupní střediska atd. Hlavně v případě, že teprve začí-

náte, je dobré vybrat si jednu věc, na kterou se budete specializovat a zaměřovat. Jakmile tuhle investici zvládnete, můžete se rozhodnout, na co se zaměříte dál.

3. V jakém časovém úseku chci dosáhnout svého cíle? A jaké jsou mé časové úseky potřebné k dosažení menších cílů na cestě k hlavnímu cíli?

„Stále tu jde jen o to, jak se k cíli dostanete,“ dodala jsem. „Chcete-li, můžete si to dost zkomplikovat, ale já vás varuji před vytváření nějakého dlouhodobého a přesně stanoveného plánu, jehož sestavení vám zabere spoustu času, takže se pak nikam nedostanete.“

„A jaký jsi měla plán ty, když jsi začínala?“ zeptala se Leslie.

Usmála jsem se. „Spolu s Robertem jsme si vymysleli rozsáhlý a důkladný plán, jak se staneme finančně nezávislí. Náš plán zněl následovně: kupovat ročně dvě nájemní nemovitosti, a to celkově po dobu deseti let. Tohle byl náš plán. Zaměřili jsme se na rodinné domy. Po deseti letech jsme tak měli mít celkem dvacet nájemních jednotek a tok peněz větší než naše životní výdaje. Tak zněl celkový plán.“

„A dokázali jste to?“ zeptala se Tracey.

„Dokázali,“ odpověděla jsem. „Ale ne v časovém úseku, jaký jsme si původně v plánu vymezili.“

Všechny tři se na mě podívaly tak trochu zklamaně.

Pokračovala jsem dál. „Jakmile jsem koupila svůj první nájemní dvoupokojový dům s příslušenstvím, koupila jsem druhý a třetí. Posléze jsme zjistili, že koupit dům s několika byty je stejně snadné jako koupit malý rodinný domek. Takže namísto, abychom měli po deseti letech dvacet nemovitostí, získali jsme těch dvacet objektů už během osmnácti měsíců. Jakmile jsme si

uvědomili, kde jsme a kam se chceme dostat a stále se na to zaměřovali, splnili jsme svůj plán mnohem rychleji, než jsme si vůbec dokázali představit.“

Zbytek dne jsme strávily studiem, povídáním, psaním, kreslením, telefonováním a hledáním na internetu, což všechno pomáhalo mým přítelkyním sestavit si svůj konkrétní investiční plán.

Na konci dne měly Leslie, Pat a Tracey své cíle sepsané, což byl skvělý začátek k vytváření plánů. Všechny měly obrovskou radost, že se jim to podařilo. Leslie se podívala na hodiny a zasmála se: „To snad není možné. Vždyť už je skoro sedm. Tolik jsme se do toho všeho zabraly, že jsme zapomněly na náš tradiční dívčí oběd!“

„No a co si dát dívčí večeři?“ zeptala se Pat.

Když vytváříte plán:

1. Stanovte si cíl.
2. Položte si tyto tři otázky:
 - Jaký bude můj základní investiční prostředek?
 - Na jaký produkt v rámci určité kategorie investic se zaměřím?
 - V jakém časovém úseku chci svého cíle dosáhnout?

Devatenáctá kapitola

TŘI TYPY MUŽŮ/ TŘI TYPY INVESTIC

„Dokážu být nesmírně trpělivá, ovšem za předpokladu, že si nakonec prosadím své.“

Margaret Thatcher

Během večeře v restauraci bylo naprosto jasné, že to byl pro každou z nás hodně dlouhý den. Debata se překvapivě stočila na muže a potom vzala nečekaný obrat.

Zahájila jsem hovor slovy: „Měla jsem se svou přítelkyní Cherie nedávno velmi zajímavou diskuzi o mužích. Tak jako muži posuzují ženy, když je míjejí, podle měřítka od jedničky po desítku, pozorovaly jsme s Cherie muže na ulici a snažily se uhodnout, jaké jsou to asi *typy*.“

„Víš,“ řekla Cherie, „na světě žijí v podstatě jen tři typy mužů.“

„Tři?“ odvětila jsem. „Těch typů je určitě víc než jenom tři.“

„Já ti ty tři typy uvedu a ty mi řekneš, jestli jsou ještě nějaké další,“ provokovala mě.

„Tak platí,“ řekla jsem.

Cherie mi to začala vysvětlovat. „Ty tři typy mužů, co žijí na tomhle světě, jsou tvrďasové, kladasové a bačkory.“

„Já tě poslouchám,“ prohlásila jsem.

„Tvrďasové jsou ti, se kterými ti tatínek nedovolí chodit na rande,“ smála se Cherie. „Jsou vzrušující, provokující – žena jim nedokáže odolat. Je to výzva. Jsou nevypočitatelní a pořád tě

něčím přitahují. Není s nimi nuda. Dokážou udržet tvůj zájem. Nikdy na ně nezapomeneš. A nepřekvapí tě, když ti zlomí srdce. Pokud je nějaký vztah spojen jak s láskou, tak s nenávisí, pak v tom má určité prsty typ tvrdás.

Pak jsou tu kladasové. Každá nějakého známe. Jsou to přátelé. Lidem je s nimi dobře. Můžeš si s nimi povídat. Téměř nikdy se s nimi nedostaneš do sporu, protože to umějí zamluvit tak, aby se situace nevymkla z rukou. Máš s nimi pocit bezpečí a nebolí tě z nich hlava. Jsou předvídatelní. Od kladase většinou nedostaneš na první schůzce pusy, protože je slušný a ohleduplný."

„A co bačkora?“ zeptala jsem se.

„Bačkora je typ, se kterým máš chuť zatřást, abys z něho vykřesala trochu života,“ prohlásila Cherie. „Je nudný! V jeho životě chybí vzrušení. Rande s bačkorou vždycky končí v kině. Nečekej nádherný večer pod hvězdami na terase za svitu svíček. Bačkora tě ničím nepřekvapí. Nprovede nic velkého, protože má strach, aby někde nenarazil. Nikdy nevyužije žádnou příležitost. Všechno musí být pěkné a klidné. Téměř všechno považuje za přílišné riziko. Suma sumárum, prostě jen existuje.“

„To jsou tři přesné popisy,“ přikývla jsem. „A ty chceš tvrdit, že každý chlap na téhle planetě patří do jedné z těchto skupin?“

„No tak počkej,“ naléhala na mě. „Vzpomeň si na nějakého mužského. Spadá do některé z těch kategorií?“

„Ano,“ přiznala jsem.

„A do které?“ zeptala se Cherie.

„Mezi tvrdás,“ prohlásila jsem.

„No výborně,“ zasmála se. „A teď si představuj co největší počet mužů. Vsadím se, že to budou buď tvrdásové nebo kladasové nebo bačkory.“

Asi tři minuty jsem probírala všechny možné muže, co mě napadli, a bylo jasné, že by se dali bez problémů zařadit do některé z oněch tří typů.

„Vyhrála jsi,“ přiznala jsem. „Čtvrtý nebo pátý typ už není potřeba. Vymezila jsi to zcela správně. Moje přítelkyně to určitě hodně pobaví.“

Tvrďasové, kladasové a bačkory

Pat, Leslie a Tracey se smály a já jasně viděla, jak jejich mysl víří, když se snaží zařadit do tří kategorií muže, kteří prošli jejich životem.

„Můj přítel na univerzitě – tak to byl rozhodně tvrďas!“ vykřikla Leslie. „Ale legrační na tom je, že jsem se vdala za kladase. Možná právě proto nám to nevydrželo. Třeba jsem opravdu potřebovala nějakého tvrďase.“

Tracey se usmála. „Tvrďasové ti pošlou po první schůzce kytky a ty jsi celá nadšená. Ale když ti pošle květiny bačkora, vyděsí tě to. Že by bral váš vztah mnohem vážněji, nežli ty?“

„S kladasem je to klidná a pohodlná jízda, ale nic moc to s tebou neprovede. Tvrďasové umějí provádět pod peřinou úplně jiné věci!“ pochichotávala se Pat.

Leslie dodala: „Když jsem neměla partnera na ples střední školy, zašla jsem za bačkorou, protože ten byl vždycky k máni. Byl moc milý, ale já měla pocit, že všechny ostatní holky jsou tam s tvrďasem. A došlo mi, že když jsem někde s tvrďasem, je o mě mnohem větší zájem.“

„Zdá se, že jde hlavně o přístup,“ prohlásila Pat. „Tak například takový The Fonz z televizního seriálu *Happy Days* (Šťastné dny). Nebyl moc vysoký, uhrančivý a krásný, ale určitě to byl tvrďas.“

„Tak si říkám, proč vlastně ženy tolik přitahují právě tvrďasové,“ řekla jsem.

„Jedna má známá má neustále schůzky s nějakými kladasi, ale nikdy to dlouho nevydrží. A chlap, na kterého nikdy nezapomene, je jeden tvrďas, se kterým chodila před víc než pěti lety.“

„Tvrďasové jsou dost nebezpeční. Jsou obklopeni určitým tajemstvím,“ prohlásila Tracey. „Umějí riskovat, takže je tu šance na něco nového. Můj manžel je kladas. Když jsme se brali,

bylo mi jasné, že náš společný život bude typické manželství se dvěma příjmy a malým domkem na předměstí. A když se ohlédnu zpátky a zamyslím se nad svou prací a rodinou, vidím, že přesně tohle jsem chtěla – stabilitu a pocit jistoty.“

Leslie to okomentovala slovy: „V mém případě je to tak, že pády s tvrdásy bývají opravdu dost tvrdé, ale úlety do výšin jsou nádherné. Je tu pocit neznáma a nesčetných možností.“

„Takže koho byste označily za tvrdase?“ zeptala se všech Pat. Začala jsem. „Mick Jagger – tvrdás.“

„John McEnroe, Eminem, Charlie Sheen – samí tvrdasové,“ přidala se Tracey.

„A samozřejmě Rambo.“

„No a co kladasové?“ zeptala jsem se.

„Jestliže je The Fronz tvrdás, pak je Richie Cunningham z *Happy Days* kladás,“ prohlásila Leslie. „Určitě je to kladás. No a co Barney Rubble z *Flintstoneů*?“

Zasmály jsme se.

Pat se usmála. „A pokud jde o bačkory, pak je skvělým příkladem Al Bundy ze seriálu *Ženatý se závazky* (Married With Children). A Homer Simpson se sem taky moc dobře hodí.“

Tři typy investic

Klidně bychom mohly pokračovat dál v zařazování všech mužů na planetě. Ale rozhovor se stočil jiným směrem.

Řekla jsem: „Víte, stejně jako jsou tři typy mužů, tak se vsadím, že byste dokázaly vymezit i tři typy investic – na tvrdase, kladase a bačkory. Pokud jsme uměly zasadit každého chlapa, kterého jsme poznaly, do těchto jasných a přesných kategorií, tak bychom totéž určitě zvládly i s investicemi.“

„Nejsem si jista, zda ti teď rozumím,“ prohlásila Leslie.

*Existují dva typy investorů
– aktivní investoři a pasivní
investoři.*

*Jestliže chcete díky svým
investicím dosáhnout finanční
nezávislosti, musíte být aktivní
investoři.*

„Kdyby se každá investice dala klasifikovat stejně jako tvrďas, kladas a nebo bačkora, jaké by potom byly investice typu tvrďas, investice typu kladas a investice typu bačkora?“ vyzvídala jsem.

„Chápu, jak to myslíš,“ řekla Pat. „Tak například investice typu tvrďas je značná výzva.“

„Přesně tak,“ souhlasila jsem. „Tvrďasové jsou výzva. Musíme jim věnovat pozornost a být ve střehu. Není dobré od nich odcházet, protože až se vrátíte zpátky, už tam nemusejí být. Tvrďasům je třeba se hodně věnovat. Jsou nepředvídatelní. Bývá s nimi dost práce, ale nabízejí za to velké odměny... pokud víte jak s nimi zacházet.“

„A kladasové, ti tě nikdy nezraní... aspoň ne moc!“ prohlásila Tracey.

„Ano. Kladasové nevyžadují tolik pozornosti jako tvrďasové, ale stejně je nemůžete nechávat příliš dlouho samotné. Potřebují být s vámi ve spojení, aby věděli, že máte zájem. Na rozdíl od tvrďasů umějí odpouštět. V případě tvrďasů bývá odměna mnohem větší, ale zároveň je tu i větší riziko, že se můžete spálit,“ rozvinula jsem svou úvahu.

„A co bačkora?“ dodala jsem.

Leslie vyhrkla: „Bačkora je nudný! Nemá se k ničemu!“

Zasmála jsem se. „Výborně. Tenhle typ můžete věčně ignorovat a celkem nic se nestane. Nemusíte jim věnovat pozornost. A oni vlastně ani nečekají, že byste jim věnovaly pozornost, protože právě proto to je bačkora. Nebývá s nimi spojeno téměř žádné riziko, ale zároveň z nich neplyne ani žádný přílišný zisk.“

„To je úžasné!“ vykřikla Leslie. „Investice jsou jako muži! A jsou vlastně ještě lepší, protože investice tě neopustí kvůli nějaké mladší investici.“

„A investice ti neodmlouvá!“ zažertovala Tracey.

„A nikdy si nemusíš lámat hlavu tím, kde asi je tvá investice o půlnoci!“ dodala vesele Pat.

Všechny jsme se rozesmály tak, že jsme si ani nevšimly, jak několik štangastů té restaurace upřeně hledí naším směrem.

Jaká je jaký?

Tracey se podařilo zase nás zklidnit a pak se zeptala: „Takže jaká investice je jaký typ? Jaká investice je typ tvrdás, jaká je typ kladás a jaká je typ bačkora?“

Vzala jsem kus papíru a napsala na něj ony tři kategorie:

Tvrđas

Kladás

Bačkora

„A teď si projdeme různé typy investic a uvidíme, kam připadnou,“ navrhla jsem. „Co třeba akcie?“

„Pokud se rozhodnu koupit akcie a podržet si je delší dobu, pak to podle mě bude typ kladás,“ reagovala na to Pat. „Budu na ně pravidelně dohlížet, abych věděla, jak si stojí, a budu věnovat pozornost tomu, jak to vypadá s danou společností.“

„Ale co když jde o intradenní obchodování s akciemi?“ zeptala jsem se. „Co když kupujete a prodáváte akcie podle denní situace na trhu? Akciové podíly si pak můžete ponechat jen pár hodin, než je znovu prodáte? A makléři často prodají vše, co vlastní, ještě než skončí den.“

Tracey odpověděla: „Řekla bych, že tohle je typ tvrdás, protože je třeba sledovat to po celý den. Tenhle způsob obchodování s akciemi vyžaduje plnou pozornost.“

„Výborně,“ souhlasila jsem s ní. „Takže do kolonky kladás napíšu ‚akcie – dlouhodobé‘ a do kolonky tvrdás dám ‚akcie – intradenní obchodování‘. No a co akciové opce?“

Pat vyhrkla: „Já už jsem akciové opce zkoumala, protože mě to zaujalo. Myslím si, že tady jsou dvě možné odpovědi. Pokud opce vyprší do půl roku, znamená to, že máme šest měsíců na to, abychom poznali, zda z nich budou peníze, nebo ne, takže je to typ kladás. Dohlížíte na ně, ale nejste přitom příliš aktivní. Jestliže ovšem obchodujete s akciovými opcemi denně, potom je to typ

tvrdíš, protože musíte každou minutu sledovat burzovní ceny. Přiznám se, že mě tenhle druh tvrdíš trochu znervózňuje.“

„No a nemovitosti mohou také spadat do určitých kategorií podle typu investice, jakou provedeme,“ zareagovala Tracey.

„Správně. Pokud prostě jen půjčím peníze v podobě zálohy nějakému investorovi, kterým je má přítelkyně, s žádostí, aby koupila nějakou nemovitost, vrátí se mi peníze jako hotovost nebo šeky podle výše úroku, který mi zaplatí k zapůjčené částce, a každý měsíc mi přítelkyně zaplatí úroky, až se mi nakonec výše půjčky plus úroky celkově vyplatí – v tom případě je to typ kladas. Trochu riskantní je to v případě, že nemovitost není příliš dobře spravována a přítelkyně mi nemůže pravidelně splácet peníze, ovšem pokud umí rozumně investovat a ví, co činí, pak je riziko spojené s mou účastí v dané záležitosti celkem malé.“

„Jestliže přestane platit, pak se z kladase stane vzteklý tvrdíš?“ zasmála se Leslie. „Tak to už je pořádná výzva, která bude vyžadovat pozornost.“

„No a co dům s padesáti byty, který je v zoufalém stavu, má špatné nájemníky a dvacet bytů je volných?“ zeptala jsem se.

„Tvrdíš!“ vyjekly všechny tři naráz.

„Proč?“ zeptala jsem se.

„Když je ta nemovitost ve špatném stavu a má neobsazené byty, pak bude vyžadovat spoustu pozornosti a úsilí, aby se to nějak rozejelo,“ prohlásila Pat. „Aha! Teď už chápu, proč má moje sousedka tak nevyvážené manželství. Vdala se za tvrdíš!“

Leslie na to navázala: „Pokud získáš nemovitost, která začne dobře fungovat, může se z tvrdíš stát kladas. Pořád jí sice musíš věnovat pozornost, ale už ne tak velkou jako předtím.“

„Bezva postřeh!“ prohlásila jsem s obdivem, jak to Leslie dobře vystihla.

„Co investiční fondy?“ navrhl Pat.

Tracey se usmála. „Má osobní zkušenost říká ‚bačkora‘. Dala jsem do nich peníze a doufala, že z toho něco bude. Nic se nestalo, až na to, že jsem zaplatila spoustu poplatků.“

„Souhlasím,“ odvětila jsem. „Totéž platí o důchodovém spoření. Dáváme do něho peníze a nakonec z toho nic moc není.“

Pat vpadla do hovoru se slovy: „A když se tehdy zhroutil trh, přišla spousta našich přátel o velké procento z důchodového spoření. Z bačkory se tak stal naprostý zoufalec.“

„Řekla bych, že kupování nezastaveného pozemku odpovídá kladasovi,“ prohlásila Tracey. „Koupíte ho a on tam prostě je. Nemusíte mu věnovat moc velkou pozornost, i když je třeba sledovat, co se děje kolem a jaký je celkový vývoj. A pokud se rozhodnete postavit na pozemku nějaký obchod nebo kancelářský komplex, vyžaduje to spoustu času, úsilí a znalostí a snadno by se z něho mohl stát tvrďas.“

„Takže co dalšího patří do typu bačkora?“ zeptala se Pat.

„Co bys řekla, že tam ještě spadá?“ opáčila jsem.

„Dá se spořitelní účet označit za investici?“ zeptala se Pat. „Spořitelní účet taky nic nedělá. Dáváš tam peníze a nic se neděje. Riziko je sice nulové, ale zisk, hlavně v současné době, je také skoro nulový.“

„Skvělý příklad,“ odpověděla jsem.

„Vkladní certifikáty taky patří do typu bačkora. Jsou jako můj švagr – jen tak posedává, téměř nic nevydělává a nikdo od něho moc neočekává,“ přisadila si Leslie.

„Jak je to se zlatem a stříbrem?“ předhodila Tracey.

„Kdybich kupovala zlato a stříbro, považovala bych to za kladase,“ odpověděla jsem. „Budu si bedlivě hlídat poklesy cen, ale zároveň vím, že o to do zítřka nepříjdu. Ne jako v případě tvrďase.“

Pat rozvažovala: „Investice typu tvrďas by ti mohly vážně uškodit, pokud nevíš, co činiš. A z toho důvodu jsme sem na ty dva dny přijely – abychom se naučily dělat to tak, aby nám nic neuškodilo.“

„Skvěle řečeno. A stejně se můžete občas spálit. Na to žádná záruka není,“ vysvětlila jsem jim. „Ale jak se budete dál

učit a všechno poznávat, nebudou zranění, která utržíte, životu nebezpečná.“

„Takže ještě jednou,“ řekla Leslie. „Jak je to s investováním do podniku?“

„A investuješ do podniku někoho jiného nebo do podniku, který hodláš vést ty sama?“ vyzvídala jsem.

„Řekněme, že uvažuji o koupi již existujícího podniku, a tím, že se stanu partnerem, budu ho spravovat i já,“ vysvětlila mi Leslie.

„Takhle jsem o tom ještě nikdy nepřemýšlela,“ řekla Tracey. „Vypadá to, že je několik způsobů, jak můžeš investovat do podniku. Můj bratr vložil menší sumu peněz do nového podniku, který si založil jeho přítel. Nehrál v té firmě žádnou aktivní roli. Prostě jen investoval určitou částku a očekával, že se mu jeho peníze vrátí. Tenhle typ obchodní investice považuji za typ kladas. Nicméně bych chtěla mít jistotu, že lidé, kteří firmu vedou, vědí, co dělají.“

„Pokud nemají zkušenosti a nevědí, co dělají, pak bych to nazvala investiční hazard,“ dodala jsem.

„A kdybych se rozhodla založit si podnik...“ začala Leslie.

„Tvrďas,“ prohlásila Tracey. „Vyžaduje to spoustu času, úsilí a pozornosti. To bych dala skoro na úplný začátek seznamu všech tvrďasů!“

Aktivní versus pasivní investoři

„Tím se dostáváme k jedné zajímavé věci,“ prohlásila jsem. „Jsou dva typy investorů – aktivní investoři a pasivní investoři. Jestliže chcete díky svým investicím dosáhnout finanční nezávislosti, musíte být aktivní investor. Pochybují, že byste to zvládly jen tím, že vložíte své peníze do pasivních investic. Výhodné jsou investiční fondy a důchodové spoření, ale k získání finanční nezávislosti potřebujete ještě něco navíc.“

„Jak bys určila, zda je určitá investice aktivní, nebo pasivní?“ vyptávala se Pat.

Vysvětlila jsem jí to: „Jakmile převedeš peníze na někoho, kdo za tebe investuje, a nemáš žádnou zpětnou vazbu nebo kontrolu nad svou investicí, nazývám to pasivním investováním. Prostě předáš peníze a odkráčíš. Naproti tomu aktivní investor prostě jedná. Jsi do investování přímo zapojena.“

„Takže kupování a spravování nemovitostí by byla aktivní investice,“ dodala Tracey.

„Přesně tak,“ souhlasila jsem s ní.

„Tak to vypadá, že všechny investice typu tvrdás jsou bezpochyby aktivní investice,“ okomentovala to Leslie. „Což dává smysl, protože všichni tvrdásové, které jsem kdy poznala, byli velmi aktivní.“

„A spousta investic typu kladás jsou také aktivní investice, ale nemusí se jim už věnovat tolik pozornosti,“ řekla Tracey.

„Typ bačkora je stoprocentně pasivní,“ prohlásila Pat.

„Jako můj švagr,“ dodala Leslie.

„Investiční fondy by byly pasivní investicí, stejně jako důchodové spoření. Dávám do nich peníze, ale nic jiného s nimi nedělám.“

Tracey dodala: „A já bych řekla, že celá řada lidí investujících na burze, patří mezi pasivní investory. Většina těch, o nichž vím, že investují do akcií, dává peníze makléřům a ti jim doporučují, co mají koupit a co prodat. Takový investor není do podnikání nijak aktivně zapojený. Kontroluje třeba hodnotu svých akcií, ale nestuduje to natolik, aby věděl, co se děje ve firmách v zákulisí burzy.“

„S tím souhlasím,“ odvětila jsem. „Pokud jen kupuješ akcie, na které jsi dostala tip od pokladníka u přepážky, pak se to dá označit za pasivní investování.“

„Před pár lety jsem prodala svou životní pojistku, o které agent mluvil jako o investici. Je to určitě pasivní investice, protože jediné, co děláš, je její placení. Vůbec netuším, jaká jsou specifika téhle záležitosti,“ přiznala Tracey.

Pat to shrnula: „Takže když koupím nějakou investici, strčím ji do zásuvky a nevěnuji jí pozornost až do dne, kdy ji prodám,

dalo by se to označit za pasivní investici. Jestliže makléř zavolá mému manželovi a řekne, že by doporučil, abychom vložili nějaké peníze do akcií ABC, o kterých nevíme vůbec nic, pak je to zase pasivní investice. Nebo když vložím peníze do začínajícího podniku někoho jiného, bude to opět pasivní investice.“

„To zní naprosto logicky,“ prohlásila Leslie.

Dodala jsem: „Dobrym příkladem aktivní investice je investování do nemovitostí. Jestliže koupím dům, opravím ho a pronajímám, pak jsem v rámci investování velmi aktivní. Pokud vlastním nákupní středisko a pronajímám prostory majitelům obchodů, je to aktivní investice.“

Ale pokud koupíte podíl u investičního trustu nemovitostí, což je něco jako investiční fond v rámci obchodu s nemovitostmi, a nevšímáte si ho až do chvíle, kdy svůj podíl prodáváte, pak je to zase pasivní investování,“ řekla jsem.

Pat se zeptala: „A co když kupuji a prodávám akcie a neprovádím to denně, ale zkoumám vývoj firem a průmyslových podniků a studuji jejich historii a zjišťuji co nejvíc o každé akci, do které investuji, dá se to pak označit za investici aktivní, nebo pasivní?“

Tracey prohlásila: „Já myslím, že tady by se dalo použít slovo aktivní. Jsi do toho aktivně zapojena a pokud všechno zkoumáš a studuješ, pak se dá říct, že jsi aktivní investor. Oproti člověku, který je příliš líný, než aby něco studoval, a chce, aby tohle všechno za něj udělal někdo jiný.“

„Skvěle řečeno,“ souhlasila jsem. „Já osobně bych nedoporučila investovat do něčeho, o čem toho moc nevíme. A proto je třeba být aktivní investor, protože pak budou peníze pracovat tvrdě místo nás.“

„Teď už začínám mnohem lépe chápat odpověď na mou otázku týkající se investování do podniku,“ prohlásila Leslie. „Můžu podnik vlastnit a řídit, což jsou velmi aktivní činnosti. Můžu investovat peníze do podniku někoho jiného a být do určité míry zapojena do provozu firmy, což je zase aktivní činnost, ale

už ne tolik aktivní. V tomhle případě jde o přímé zapojení do interních nebo externích záležitostí podniku nebo o sledování, co se v podniku děje. A za třetí můžu investovat peníze do nějaké společnosti a prostě odejít. Což je pasivní přístup.“

„Sama sis na svou otázku odpověděla,“ dodala jsem.

Shrnutí

„Takže jsem to pochopila takhle,“ shrnula to Tracey. „Jsou tři typy mužů a tři typy investic – tvrdšasové, kladšasové a bačkory. Každá investice spadá do jedné z těchto kategorií. Můžeme mít velmi pasivní investice, kterým se vlastně vůbec nevěnujeme, nebo velmi aktivní investice vyžadující naše úsilí a pozornost. A ze všeho nejdůležitější je podle mě fakt, že aktivní, nebo pasivní vlastně není investice, ale samotný investor!“

„Skvěle shrnuto,“ zajásala jsem. „A ještě dodám, že netvrdím, že by nějaká investice byla lepší, nebo horší než druhá. Ten, kdo chce být dobrý investor, musí znát klady a zápory určitých typů investic. Zeptejte se samy sebe, jaká jsou rizika a zisky investice, kterou vlastníte. Nečekejte, že jen samy investiční fondy pokryjí vaše finanční potřeby v době důchodu. Tak to ani není myšleno. Stejně jako nemovitosti nemohou být jen tak vedlejší investice. Uvědomte si, co je co, a vyberte si takovou investici, která odpovídá vašim plánům. A pamatujte si, že je-li vaším cílem dosažení finanční nezávislosti, pak nemůžete být jen pouhý investor – vy musíte být aktivní investor.“

ČTYŘI HLAVNÍ ZÁSADY ÚSPĚŠNÉHO INVESTORA

„Když vzděláváte muže, vzděláváte osobu; když vzděláváte ženu, vzděláváte rodinu.“

Ruby Manikan

Když jsme následujícího rána vcházely do pokoje, stále jsme ještě žertovaly o třech typech mužů. Pak jsme se všechny usadily a já jsem řekla: „Než se vrátíte k vytváření svých plánů, chci se s vámi podělit o několik zásad, které jsem poznala během doby, po kterou se pohybuji v oblasti investic. Většinu z nich jsem objevila dost složitě, a to tím, že jsem udělala spoustu chyb.“

„Pokud se můžu poučit z tvých chyb a nemusím dělat své vlastní, pak jsem jedno ucho!“ vykřikla Leslie. „A věřím, že některé ty chyby tě stály určitě dost peněz.“

„No to si piš,“ odpověděla jsem. „Ale nebyly drahé jen z hlediska peněz, ale také z hlediska promarněných příležitostí a vyplývaného času.“

„Tak si to poslechneme,“ prohlásila rezolutně Pat.

1. zásada

Začala jsem. „Se zásadou číslo jedna jste se už blíže seznámily. Tohle je ten úplně první krok při provádění jakékoli investice:

Vyzbrojte se znalostmi

Jde především o znalosti. Čím víc víte, tím lépe jednáte. Než začnete investovat, pořádně se na to doma připravte. Existuje spousta vynikajících zdrojů, které vám jsou k dispozici. Trocha znalostí, které získáte předem, se pak může výrazně odrazit na tom, zda peníze získáte, nebo o ně přijdete.

Není dobré skákat do bazénu přímo tam, kde je největší hloubka, aniž byste uměly aspoň šlapat vodu – jinak se utopíte. Vrhání se do investic, o nichž nemáte ani ty nejzákladnější znalosti, je naprosto totéž – je tu velká šance, že se utopíte.

Jeden z důvodů, proč podporujeme síť marketingového průmyslu, je fakt, že opravdu dobré společnosti své distributory vzdělávají. Informují je naprosto o všem, od prodeje přes finance až po osobní rozvoj. Dobré společnosti nehledají jen prodejce, ale chtějí také lidi podporovat, aby byli úspěšní ve všech oblastech života.

Rich Dad Company je finančně vzdělávací společnost. My investice neprodáváme ani nedoporučujeme. My jen nabízíme vzdělávání. A pak už záleží na našich klientech, zda si najdou investici, která jim vyhovuje.

Máme určité produkty, například sérii knih Rich Dad (Bohatý táta), které jsou podle mě nezbytným základem pro každého, kdo se vážně zajímá o investování. Naším produktem je také desková hra CASHFLOW 101.

Když jsme se s Robertem stali v roce 1994 rentiéry, lidé se nás neustále ptali, jak se nám to podařilo? Jak jsme mohli odejít na odpočinek už ve třiceti sedmi letech? (Robertovi bylo čtyřicet sedm.) S Robertem máme společné i to, že milujeme hry.

Většinou jsme hrávali hry jako malí, kdy jsme se bavili různými deskovými hrami, hráli jsme na schovávanou, na honěnou a samozřejmě hry, které byly 'jako'. Vzpomínám si, že mi bylo dvanáct let a jednoho sobotního rána jsem se řítila ulicemi na kole a cítila se naprosto svobodná a šťastná. Jela jsem tehdy hrát fotbal. Vyrůstala jsem ve sportovním prostředí a dodnes mě baví hrát různé hry.

V roce 1955 přišel Robert s nápadem vytvořit deskovou hru ukazující postupný proces, kterým jsme prošli na cestě k naší finanční nezávislosti. Vzdělávání musí být zábavné (stejně jako vydělávání peněz a investování). A tak jsme vymysleli deskovou hru CASHFLOW 101, aby se lidé při získávání vědomostí o investování zároveň i pobavili. Tahle desková hra je reálný pohled na to, jak s Robertem uvažujeme a co děláme jako investoři. A na základě posudků, které o hře dostáváme, si uvědomujeme, že 85 až 90 procent lidí, kteří nám píšou, se svěřují se svými úspěchy při investování a uvádějí, že hrají hru CASHFLOW 101 naprosto pravidelně. Je to hra, která provokuje lidi k aktivitě.

Na protější straně uvádím diagram učebního procesu. Je to výsledek výzkumu, které provedl v roce 1969 Gillham Dale. Tento výzkum měl za cíl ukázat, jak se jedinci nejlépe učí. Spodní část tabulky ukazuje ty nejméně efektivní způsoby učení a uvádí zde fakta, která jsou značně šokující. A proč? Protože jsou to dva základní způsoby výuky v našich školách – čtení a přednášení. (Nicméně si moc vážím toho, že tuhle knihu čtete!) A jaké jsou nejefektivnější metody učení? Zkušenosti z reálného života a stimulace. Lidé se nejlépe učí, když něco dělají. Proto jsme také vymysleli deskovou hru, která je stimulací ke zkoumání oblasti investic.

Z toho důvodu doporučuji, aby část vašeho vzdělávání v oblasti investic zahrnovala i hru CASHFLOW 101. Můžete si ji koupit a hrát ji se svými přáteli nebo vstoupit na naše webové stránky a vyhledat si CASHFLOW Club v oblasti, kde bydlíte. CASHFLOW Club je vzdělávací klub, jehož členové se scházejí a hrají hru CASHFLOW a zároveň se věnují dalším vzdělávacím činnostem.“

„Tak si tu hru dnes večer zahrajeme!“ naléhala Tracey.

„Bude to skvělý způsob, jak zakončit naše dvoudenní setkání,“ prohlásila Leslie.

„Kromě hry CASHFLOW a dalších produktů společnosti Rich Dad je k dispozici celá řada různých zdrojů: knihy, CD,

Učební proces		
Po dvou týdnech si pamatujeme		Způsob přístupu
90 % toho, co říkáme nebo děláme	Reálné věci	Aktivní
	Simulace reálných zkušeností	
	Dramatické zkušenosti	
70 % toho, co říkáme	Přednáška	
	Účast v diskusi	
50 % toho, co slyšíme a vidíme	Provádění věci přímo na místě	Pasivní
	Sledování ukázek	
	Prohlídka exponátu	
	Sledování ukázek	
	Sledování filmu	
30 % toho, co vidíme	Divání se na obrázky	
20 % toho, co slyšíme	Poslouchání slov	
10 % toho, co čteme	Čtení	

DVD, semináře, noviny, bulletiny, webové stránky a investiční organizace. Tento seznam je doslova nekonečný. Prostě si ty zdroje projdete a vyhledáte si informace, které potřebujete.

A samozřejmě není nic lepšího než se poučit z reálných zkušeností, a proto není nutné trávit celé roky učením, než se vrhnete do akce. Ještě si něco povíme a potom se pustíme do hry.“

2. zásada

„Druhá zásada, která člověka zbaví velké části strachu z investování, zní:

Začněte pozvolna

Kdykoli se rozhodnu pro nějakou investici, začínám pozvolna a očekávám, že udělám nějaké chyby. Budete se dopouštět chyb. Ženám, které mi říkají, že se bojí investovat, protože mají strach z toho, že udělají chybu, říkám toto - nemusíte se bát dělat chyby, protože je prostě dělat budete. To vám zaručuji. A když to víte, pak už se není čeho bát.

Nikdy nezapomenu na první chybu, které jsem se dopustila při koupi prvního nájemního domu. Když jsem tu nemovitost vlastnila šest měsíců, nájemník se odstěhoval. Pomyslela jsem si: „Aha! To je skvělá příležitost. Zvednu měsíční nájem o dvacet pět dolarů!“ V té době činil můj pozitivní peněžní tok padesát dolarů měsíčně a tímhle by se zvedl o dalších padesát procent. A s velkým zalíbením jsem si už všechno vypočítávala.

Udělal jsem však tu chybu, že jsem si nezjistila, jaké jsou porovnatelné nájem v sousedství. Kdybych se tomu trochu věnovala, objevila bych, že nájem, který jsem předtím chtěla, už dosahoval nejvyšší příčky žebříčku. A následkem toho byl můj dům tři měsíce prázdný, namísto aby mi přinášel navíc sedmdesát pět dolarů. Přišla jsem o jeden tisíc pět set dolarů. Byla to dobrá lekce.

A proto dělejte chyby pozvolna s malým množstvím peněz. Učte se základům. Jestliže kupujete akcie, nevsázejte všechno na jednu věc. Kupte si několik podílů. Jde-li o nemovitost, pak začněte s domem, který má jeden až čtyři byty, nikoli s obytným činžákem se sto padesáti bytovými jednotkami. Nečekejte, že hned napoprvé uděláte vekou trefu. Je to proces, v němž se učíte doslova za pochodu. Prozkoumejte terén, získejte informace a jděte dál. Tohle není tiket z loterie.

Před několika lety mi jedna přítelkyně doporučila knihu o certifikátech daňových pohledávek. Ty vznikají tehdy, když vlastník nemovitosti neplatí ze své nemovitosti daně. Z nemovitosti se platí daně a pokud je neplatíte, mohli byste dopadnout tak, že máte nemovitost v hodnotě daní, které jste zaplatily.

Pokud chcete být investor, musíte vstoupit do hry. A já tomu říkám hra, protože někdy vyhraje a někdy prohraje.

Investor by se dal definovat jako člověk, společnost nebo organizace investující do něčeho peníze. Jestliže své peníze neinvestujete, nejste investor.

A pokud následně zaplatíte, pak je pokuta, kterou vám stát vyměří za pozdní platbu, předána přímo vám společně s plnou výší daní, které jste zaplatily.

Zašla jsem si koupit dva výtisky knihy *The 16% Solution*, jeden pro mě a jeden pro Roberta. A tak jsme se vyzbrojili dalšími vědomostmi. Potom jsme zajeli do krajského města, kde se dají tyto certifikáty koupit, a postupovali jsme krok za krokem přesně podle návodu v knize. Koupili jsme daňové pohledávky v hodnotě kolem pěti set dolarů. S touhle malou částkou jsme se dostali do hry a procházeli učebním procesem přímo osobně.

Často zjišťují, že lidé ulpívají na tom, aby si vybrali tu nejlepší investici – tu, která bude mít největší návratnost. To ale může člověka ochromit, protože kdo ví, co je to nejlepší investice. A tak můžete hledat věčně. Pokud začnete pozvolna, získáte životní zkušenosti s celou řadou investic a rozhodnete se, který typ je pro vás nejvhodnější.“

3. zásada

„Podlé té jsme se řídili při kupování certifikátů daňových pohledávek:

Vynakládejte malou sumu peněz

Existují tři důvody, proč je tato zásada velmi důležitá, chcete-li mít úspěch. První důvod je naprosto zjevný. Dokud nevy-

dáte nějaké peníze, nejste ve hře. Až do té chvíle je to stále jen teorie. Pokud chcete být investor, musíte vstoupit do hry. A já tomu říkám hra, protože někdy vyhraje a někdy prohraje. Investor by se dal definovat jako člověk, společnost nebo organizace investující do něčeho peníze. Jestliže své peníze neinvestujete, nejste investor.

A to mě přivádí ke druhému důvodu. Malá suma peněz znamená malé riziko. Velká suma peněz by mohla znamenat velké riziko. Kdykoli se pouštím do nové investice, beru v úvahu nedostatek vlastních znalostí a zkušeností ohledně nové investice. Očekávám, že se dopustím nějakých chyb, které mě možná budou stát peníze. A stejně tak se mohu poučit s menší sumou peněz, jako když se pustím do akce s větší sumou peněz.

Třetí důvod je ten nejcennější. Všimli jste si někdy, jaký jevíte zájem o akce, které jsou spojeny s penězi? Má sousedka si nedávno koupila nový vůz značky Lexus. Když koupí zvažovala, vůbec se o auta nezajímala. Jakmile se rozhodla, že si nový vůz koupí, stal se z ní najednou největší odborník na auta v celém okolí. Před konečným rozhodnutím provedla tak důkladný průzkum, že to bylo až udivující. Ale udělala to proto, že do toho chtěla něco věnovat – své vlastní peníze.

Dalším příkladem je syn mé přítelkyně, kterému je deset let. Jednou zaslechl, jak jeho otec mluví o koupi stříbra. Začal se ho na to vyptávat a chtěl vědět, proč ho kupuje.

Jednou odpoledne mi otec toho hochu zavolal. Řekl: ‚Chce s tebou mluvit můj syn Ben.‘

Pak si vzal telefon Ben a prohlásil: ‚Kim, koupil jsem ze svého kapesného deset stříbrných mincí. Zaplatil jsem za každou sedm dolarů a šedesát pencí, takže celkem to je sedmdesát šest dolarů! Myslíš, že bych je měl nechat doma, nebo bych je měl dát do bezpečnostní depozitní schránky? Rád je nosím u sebe, ale táta říká, že je mám dát na nějaké bezpečné místo. Mám deset stříbrných mincí!‘

Ben sledoval každý den cenu stříbra. Řekl o tom i své učitelce. A ta Benovi nabídla, aby třídě vyprávěl o své investici. Cena stříbra byla v té době osm dolarů a padesát centů za jednu unci. Ben přiměl ostatní žáky k tomu, aby vypočítali, kolik peněz vydělal od chvíle, kdy koupil své stříbrné mince! Teď se dál velmi zajímá o stříbro a získává informace o dalších drahých kovech. A to je mu deset let!

Poznámka: Ben ve škole nepatří mezi premianty. Jak jste viděly v tabulce Učebního procesu, nejvíc se toho člověk naučí přímou akcí. Výzkumy prokázaly, že pouze dvacet procent žáků se něco naučí pomocí metod používaných ve školském systému. Osmdesát procent lidí tenhle způsob učení příliš nestimuluje. Ben se díky zájmu o stříbro zlepšil ve čtení, protože brouzdá na internetu a čte články o stříbře, a výrazně lepší jsou i jeho matematické schopnosti, které si tu prověřuje přímo v praxi.

Ponaučení z tohoto příběhu říká, že když se chcete dozvědět něco o nové investici, kupte ji..., ale ne za moc peněz."

4. zásada

„Známé přísloví praví, že ‚Sousedova jablka jsou vždycky červenější než ta naše‘. Lidé se vždycky snaží objevit něco, co je jiné, než to, co znají. Každý se vrhá na novou věc, ať už je to nově objevený trh s nemovitostmi, mánie týkající se určitých akcií nebo nově se rozjíždějící módní podnikání. Taková jablka jsou vždycky červenější než vaše žluté hrušky.

Čtvrtá zásada zní:

Držte se poblíž svého domova

Nezáleží na tom, zda teprve začínáte nebo jste jen příležitostný investor, stejně vám doporučuji, abyste se drželi poblíž svého domova. Co to znamená? Znamená to, abyste se drželi toho, co znáte. A to je přesný opak vrhání se po žhavých tipech.

Bublina vytvořená z akcí do oblasti techniky byla příkladem toho, jak se mnozí lidé vydali příliš daleko od svého domu. Přestože se základy sesypaly, všichni do těchto akcí sypali peníze. Lidé, kteří nikdy předtím neinvestovali, usoudili, že tyhle akcie se stanou jejich záchranou. A všichni víme, že bublina splaskla a lidé přišli o miliony.

Peter Lynch, bývalý manažer fondu Fidelity Magellan Fund a autor knihy *Learn to Earn*, o těchto akciích velmi výstižně napsal:

Pokaždé, když nakupujete v obchodě, jíte hamburger nebo si kupujete nové sluneční brýle, získáváte cennou zkušenost. Jak se tak rozhlížíte kolem, vidíte, co se prodává a co ne. Pozorováním svých přátel zjišťujete, jaké počítače si kupují, jakou značku vody pijí, na jaké se dívají filmy a zda je značka Reebok ještě v módě, nebo už ne. Tohle všechno jsou důležité klíče, které vám pomáhají objevit ty pravé akcie.

Překvapilo by vás, kolik dospělých lidí žádné takové klíče nevlastní. Miliony lidí pracují v různých odvětvích, ale nikdy svého postavení nevyžily. Lékaři vědí, jaké společnosti vyrábějí nejlepší léky, ale většinou si nekupují jejich akcie. Bankéři vědí, jaké banky jsou nejsilnější a mají nejnižší náklady a poskytují nejvýhodnější půjčky, ale není pravidlem, že by kupovali bankovní akcie. Manažeři a lidé, kteří vedou obchodní střediska, mají přístup k údajům o měsíčním obratu, takže naprosto přesně vědí, kteří maloobchodníci prodávají nejvíc zboží. Ale kolik takových manažerů zbohatlo tím, že by investovali do speciálních akcí z oblasti maloobchodu?

Tyhle příležitost nejsou už ani blízko domova, ty mají lidé přímo před očima.

Během jedné cesty do Singapuru ke mně přistoupila jakási paní a řekla: Já žiji v Singapuru, ale doslechla jsem se, že velmi dobrý trh s nemovitostmi je v Orlandu na Floridě. Měla bych si tam koupit nějakou nemovitost?

Za prvé jsem netušila, zda je v Orlandu dobrý trh, nebo není. A za druhé na tom vůbec nesejde. Ta paní nikdy předtím do žádné nemovitosti neinvestovala. Zeptala jsem se jí: ‚Byla jste někdy v Orlandu nebo se tam chystáte teď někdy jet?‘

‚Kdepak,‘ odpověděla. ‚Myslela jsem si, že bych tu nemovitost koupila přes internet.‘

Já většinou nedávám žádné specifické rady, ale tohle byl případ krajní nouze. Řekla jsem jí: ‚Nekupujte nemovitost přes internet. A pokud teprve začínáte, nekupujte nemovitost ve městě, ve kterém jste nikdy nebyla a dobře ho neznáte. Dívejte se po nemovitostech poblíž svého domu. A hlavně se trochu poučte o tom, co je to investování.‘ Nevadí mi, když lidé dělají chyby, ale není třeba chovat se naprosto hloupě. A ta žena byla na cestě k tomu, aby udělal velkou chybu, za kterou by hodně zaplatila.“

Tři důvody proč zůstat poblíž domova

„Pokud jde o nemovitosti, zůstávám poblíž domova z několika důvodů. Za prvé chci víc vnímat pulzování života v oblasti, v níž investuji. Chcete vědět, zda se nájmy zvedají, nebo naopak klesají, zda v tomto místě vzniknou nové podniky či obchody, jak jsou na tom ceny nemovitostí a zda je celkový trend dané oblasti na vzestupu, nebo v úpadku? Tohle je pouze několik faktorů, které musíte znát, chcete-li být v obraze. Jakmile se pak objeví ke koupi nějaká nemovitost, budete odborníkem na určité oblasti a velmi rychle budete vědět, zda je to nemovitost, kterou chcete koupit.“

Za druhé, pokud je s danou nemovitostí nějaký problém, nemusíte sedat do letadla, najímat si auto a jet ten problém řešit a potom se zase hnát na letiště, abyste stihly letadlo domů. To by vás stálo spoustu času a peněz.

Třetí důvod, proč doporučuji zůstat poblíž domova, je fakt, že pokud si budu myslet, že v jiných městech jsou lepší koupě, strávím všechn svůj čas zkoumáním stovek nemovitostí po celém světě. Lepší je zaměřit se na několik klíčových oblastí a ihned se objeví celá řada skvělých nabídek."

Má největší investiční chyba

„Proč na tom tolik trvám? Protože k mé největší chybě v oblasti investování, jakou jsme kdy udělala... tedy až do této doby... došlo právě proto, že jsme neposlechla svou vlastní radu.

Byli jsme s Robertem v Miami a narazili tam na něco, co vypadalo jako vynikající investice. Byla to komerční nemovitost s jediným nájemníkem, který ji pronajímal klubu zaměřenému na zdravý styl života. Šlo o budovu mající rozlohu asi 5 000 metrů čtverečních. S cenou jsme souhlasili a začali jsme dopilovávat jednotlivé detaily.

Vzhledem k tomu, že jsem nikdy předtím podobný typ nemovitosti nekupovala a Floridu příliš dobře neznám, spojila jsem se s právníkem z oblasti nemovitostí a požádala ho, aby prošel smlouvu, kterou jsem dostala. Prvním problémem bylo, že ten právník byl z Arizony a nerozuměl jemným nuancím floridského práva. Druhý problém spočíval v tom, že prodejcův právník, jehož úroveň znalostí byla značně podezřelá, nepojal sympatie k mému právníkovi - což platilo i naopak. Z jednání o nemovitosti se tak stal plamenný souboj ega dvou právníků a požárním hydrantem byla má nemovitost. A k tomu všemu se ukázalo, že je to mnohem složitější investice, než na jakou jsem zvyklá, navíc ve městě, které příliš neznám, a tak jsem nechala svého právníka, aby mě při jednání zastupoval. Byla to velká chyba. Dozvěděla jsem se, že úlohou právníka není jednat o smlouvě. Jeho úlohou je klást otázky a ukazovat potenciální problémy. A potom je na mně, jak se rozhodnu postupovat dál.

Abych to celé zkrátila, tímhle způsobem se to táhlo pět měsíců. Vlekou komplikací byla skutečnost, že jsem v oblasti,

do které jsem investovala, měla nulové zkušenosti. A stále jsme pracovali na základní smlouvě. Ještě nezačalo období dalšího zkoumání.

V té době jsem letěla s Robertem do Miami, abychom se osobně sešli s prodejcem. Během několika minut jsme dali dohromady zásadní body a odletěli domů. Příští den mi na stůl dorazila smlouva a prodejcův právník změnil to, na čem jsme se už dohodli! A prodejce byl právě kdesi v zámoří.

Po měsících těchtohle problémů mi asi v deset v noci volal náš makléř a řekl: 'Prodejce tu nemovitost stahuje z trhu. Je konec.' Později jsem zjistila, že s tím byly spojeny i další problémy. Ale v tu chvíli se mi udělalo zle od žaludku. Všechen ten čas, úsilí a právní účty – a naprosto k ničemu. Zavolala jsem prodejci a ověřila si, že smlouva neplatí.

Byla už skoro půlnoc. A já byla našťvaná a vzteklá. Ale nezlobila jsem se na prodejce nebo na právníky. Měla jsem vztek na sebe. Ten prodej byl komplikovaný už jen tím, že šlo o příliš vzdálenou oblast, o které jsem nic nevěděla, a dobře jsem neznala ani onen typ nemovitosti. Ale kdesi v hloubi nitra jsem tušila, že to není jediná příčina toho celého zmatku. Tou hlavní příčinou jsem byla já – *protože jsem si nevěřila*. Měla jsem pocit, že toho vím příliš málo. Bála jsem se, že to zkazím. Nechala jsem se ovládnout strachem natolik, že ten obchod prostě nevyšel. Když se ohlédnu zpátky, byla to jen jedna z obchodních transakcí, na které jsem se naučila určité věci. A zároveň to pro mě byla velká lekce.

Byla už asi jedna hodina v noci a já nad sebou stále víc a víc hloubala. Pořád mi v mysli zněla slova: 'Stálo to tolik času a úsilí, a tak musím najít něco, co mi to vynahradí!'

Šla jsem do kanceláře, kterou mám doma, a vedle počítače ležela hromada tiskovin od realitních makléřů. (Tyhle materiály obsahují informace o nemovitostech, které jsou na prodej, včetně kalkulací o příjmu, výdajích a o finančních termínech.) Okamžitě jsem se začala prohrabávat věcmi, které jsem zanedbávala kvůli jednáním o nemovitosti v Miami.

Byly dvě hodiny v noci a já si našla informace o nemovitosti, která mi byla nabídnuta už před několika měsíci. Čím víc jsem si ji prohlížela, tím víc se mi líbila. Napadlo mě, zda by byla ještě k máni.

V sedm hodin ráno jsem zavolala makléři, kterého jsem dobře znala a důvěřovala jsem mu: ‚Craigu, víš něco o té nemovitosti, o které jsme se před pár měsíci bavili a je přímo přes ulici naproti tvé kanceláři? Je ještě volná?‘

‚Ta se nikdy nedostala na seznam,‘ odpověděl mi. ‚Nabízejí ji jen vážným zájemcům. Zavolám makléři a zjistím to.‘

Ozval se mi asi za půl hodiny. ‚Ten makléř říkal, že by ti ji prodali, kdybys měla zájem.‘

‚A co za ni chtějí?‘ zeptala jsem se.

‚Plnou cenu, tak zní jejich nabídka.‘ prohlásil Craig.

‚A jakou má hodnotu?‘ zeptala jsem se.

‚Té plné ceny,‘ zněla jeho odpověď.

‚Já to беру,‘ řekla jsem mu.

Ironií je, že tahle nemovitost byla téměř totožná s onou nemovitostí v Miami. A protože jsem danou oblast dobře znala a už jsem měla hodně poznatků o nemovitostech tohoto typu, uzavřela jsem smlouvu během čtyřiceti pěti dní. A navíc jsem přitom poznala jednoho z nejlepších právních zástupců z oblasti realit, jenž obnovil mou důvěru v právníky.

A postupně se ukázalo, že tahle nemovitost je mou nejlepší investicí z hlediska toku peněz, hodnoty i místa. Takže ta největší chyba se nakonec změnila v můj největší přínos – jak díky novým zkušenostem, tak díky skvělému toku peněz.

A víte, co je na tom nejparadoxnějšího? Tahle nemovitost se nachází dva bloky od mého domu.

Takže jak už jsem řekla, ráda se držím poblíž svého domova.“

DALŠÍCH PĚT ZÁSAD ÚSPĚŠNÉHO INVESTORA

„Nezávislost pro mě už dlouho představuje to největší požehnání v životě a základ veškerých ctností.“

Mary Wallstonecraft

„Byla to pro tebe vážně úžasná lekce – naučila ses věřit sama sobě,“ řekla Tracey.

Pat prohlásila: „Myslím, že tohle je pro ženy moc důležité a obzvláště pokud jde o peníze a investování, protože tahle oblast je pro mnohé z nás něčím naprosto novým. Jaký byl pro tebe největší přínos téhle lekce?“

Odpověděla jsem: „Řekla bych, že během té noci zmizely téměř všechny mé obavy týkající se investování. Mé investice se prostě staly mými investicemi. A tím zmizely emoce, reakce a pocity úzkosti. Uvědomila jsem si, že váhání a obavy nemají se samotným investováním nic společného, že se to mnohem víc týká mne samotné. Konečně jsem dokázala oddělit sebe od investic. Když teď uvažuji o investování, bývám většinou, i když ne zcela vždycky, schopna analyzovat investici tak, jak je, aniž by se mi do faktů míchaly emoce.“

„Tyhle úvahy mi nesmírně vyjasňují celkový obraz,“ prohlásila Tracey. „Jsou ještě další cenné poznatky, které jsi během své cesty objevila?“

„Je pět dalších zásad, které jsou podle mě velmi užitečné,“ odpověděla jsem.

„Tak ven s nimi,“ naléhala Tracey.

5. zásada

„Čtyři předchozí zásady vedou k této následující:

Rozhodněte se vyhrát

Všichni milujeme úspěch. Rádi vyhráváme. Fotbalový kouč týmu Green Bay Packers Vince Lombardi řekl: ‚Ukažte mi toho, kdo umí dobře prohrávat, a já vám ukážu, že neumí vyhrávat.‘ Každý vstupuje do investiční hry proto, aby vyhrával.

Pokud začínáte, je velmi důležité hned od počátku zažít nějaký úspěch. Budete-li se řídit zásadami od té první až po čtvrtou – a ty zní: vyzbrojte se znalostmi, začněte pozvolna, vynakládejte malou sumu peněz a držte se poblíž svého domova – pak pevně věřím, že se vaše šance na úspěch při první investici výrazně zvýší.

Vaše první investice musí být výhrou. Proč je to tak důležité? Zde jsou tři hlavní důvody:

První důvod: Už drobný úspěch je základem víry v sebe coby investora. Když prohrajete, a hlavně v případě první investice, začnou se vám hlavou honit pochybnosti. Napadají vás myšlenky typu ‚Možná to pro mě není vhodné‘ nebo ‚Už nechci přijít o další peníze‘ nebo ‚Komu tu chci namluvit, že to zvládnu?‘ Je mnohem snazší a zábavnější, když provádíte druhou investici s tím, že ta první byla vaší výhrou.

Příliš často se setkávám s lidmi, kteří se rozhodli přeskočit drobné detaily a vrhli se rovnou do velké akce. Nekoupili dvojdomek, ale místo toho si vybrali dům se stovkou obytných jednotek. Nemají žádnou zkušenost a nevědí, jak spravovat tak velkou nemovitost, takže se brzy dopouštějí řady chyb. Nájemníci se odstěhují, protože jim bydlení nevyhovuje. Výdaje se sni-

žují až k bodu, kdy už to přestává být únosné, a tak na dveře klepe stále méně a méně potenciálních nájemníků. Je stále více volných bytů. Tihle lidé si neuvědomují, že pomíjejí samotné základy, čímž každý měsíc přicházejí o spoustu peněz, takže si nakonec řeknou: „No vida. Já to tušil. Investování do nemovitostí není k ničemu.“

Investor, který koupí akciové opce v hodnotě pět dolarů za kus a investuje do toho jeden tisíc dolarů, bývá mnohem moudřejší než investor začátečník, jenž zakoupí dvě stě podílů stejně aktuálních akcií v hodnotě třicet dolarů za kus a investuje šest tisíc dolarů.

Sebedůvěra je skvělý vedlejší produkt úspěšného investování. Je to také základní ingredience získání finanční nezávislosti. Čím víc sebedůvěry vzniká při prvních úspěšných investicích, tím víc budete věřit vlastnímu úsudku při dalším investování. A čím víc si věříte, tím méně se bojíte. První výhry utvářejí základ vašeho úspěchu a odstraňují jeho limity.

Druhý důvod: Ve vašem okolí se určitě najdou lidé tvrdící, že investování je riskantní. Jsou jedinci, kteří nadšeně vystřihují články o tom, jak manželé přišli na akciovém trhu o své životní úspory a nebo prožili zdrcující krach své nemovitosti. A tyhle články vám pak posílají. Jsou to lidé, kteří musejí mít vždycky pravdu a s oblibou pronášejí: „Já ti to říkal!“ Vsadím se, že tenhle typ lidí znáte. Čekají, že vám vaše první investice nevyjde, aby vám pak mohli zavolat a „kondolovat“ a říkat: „No vidíš, zlato, já ti říkal, že investování je riskantní, ale ty sis na to musela přijít sama.“ Zpříjemněte jim celý den! Tak proč jim dělat takovou radost, když můžete udělat radost samy sobě? Ukažte jim, že se mýlí! Nejlepší pomstou je váš úspěch.

Třetí důvod: Chcete získat peníze. O to v téhle hře jde. Zaručuji vám, že jakmile uvidíte první zisky, které vaše úsilí přenesou, bude všechno mnohem zábavnější. Pamatujte si, že je to hra, protože někdy vyhraje a někdy prohraje. Ale hry mají být zábavné a vydělávání peněz určitě zábavné je!“

Riskující Investor

„V zásadě číslo dvě jsem mluvila o riziku. Lidé si často myslí, že investování je riskantní. Není to pravda. Mé investice jsou spojeny s minimálním rizikem. Ten, kdo se domnívá, že investování je riskantní, patří mezi lidi, kteří buď neinvestují, nebo investují s nedostatečnými znalostmi a vědomostmi o tom, do čeho investují.

Tak například ona žena v Singapuru, která chtěla přes internet koupit nemovitost na Floridě – to je riskantní. A není to jen riskantní, je to zcela hloupé. Neměla základní znalosti o investování do nemovitostí, neznala trh s realitami na Floridě, neměla zkušenosti s managementem a navíc byla tisíce mil daleko od dané nemovitosti. Přímou si koledovala o průšvih. Kdyby to udělala a tu nemovitost na Floridě koupila a přišla přitom o peníze, stal by se z ní ten zatrpklý pesimista říkající: Já věděl, že investování je riskantní.

Pravdou však je, že riziko nespočívalo v investici. To spočívalo v té ženě. Neměla potřebné znalosti a zkušenosti. Chtěla to vzít zkratkou. Hledala snadnou a rychlou odpověď namísto toho, aby se stala úspěšným investorem díky tomu, že na to vynaložila čas a úsilí. Jak už jsem řekla, tím rizikem byla ona, nikoli investice.

Nechali jste se někdy strhnout akciemi, které jsou takzvaný žhavý tip? Lidé to dělají neustále. Já už s tím skončila. Někdo vám řekne, že se dozvěděl o akciích, které vyletí do závratné výše. „Bude to fakt bomba!“ tvrdí vám. „Měla by sis pospíšet.“ A přitom nevíte nic o oné společnosti a jejích produktech a klidně na to skočíte. To je riskantní.

Mám přítelkyni a ta si vymyslela strategii, kterou považovala za nejlepší na světě. Každý den hned ráno zapnula jeden ze svých oblíbených televizních programů zabývajících se financemi. A okamžitě koupila akcie, které se hned na začátku dne probíraly v debatě. Domnívala se, že když lidé v televizi určité akcie doporučují, tak je třeba je koupit, a zvednout tím jejich

hodnotu. A než den skončil, zase je prodala. Nakonec jí takhle její strategie nějaké peníze vynesla. Šlo o tzv. býčí trh (bull market), který celkově stoupal. Nemusela mu ani věnovat přílišnou pozornost. Ale pak se to najednou obrátilo. Byla přesvědčena, že jí bude její plán dál vycházet, a tak se ho tvrdohlavě držela. ‚Vím, že zase získám peníze, o které jsem přišla,‘ přesvědčovala sama sebe. Nakonec to musela vzdát. Ztratila přibližně deset tisíc dolarů. Její strategie nebyla založena na faktech nebo základech. Byla založena na televizních prodejcích a na reklamě – a to opět není spojeno se znalostmi a zkušenostmi. Tohle je riskantní.

Jestliže hodláte vložit peníze do jakéhokoli typu investic, nejprve se vyzbrojte znalostmi, začněte pozvolna, vynakládejte malou sumu peněz a držte se poblíž svého domova. Rozhodněte se vyhrát, a to hlavně v případě první investice. Posilujte své sebevědomí. Budete samozřejmě dělat chyby, ale čím víc chyb uděláte, tím víc se naučíte. Čím víc se naučíte, tím méně riskujete a zvyšuje se vaše šance na úspěch. A tak se hned na samém začátku rozhodněte vyhrávat.”

6. zásada

„Následující zásadu využijí především ženy.

Vybírejte si moudře svůj kruh

Váš ‚kruh‘ tvoří lidé ve vašem okolí. V životě máte určitě takových kruhů několik. Bývá to rodinný kruh, pracovní nebo obchodní kruh a také okruh vašich přítelkyň a přátel. Máte-li nějakého koníčka nebo se věnujete sportu, pak je to i kruh spojený s určitými zájmy.

Pokud jde o investování, máte svůj investiční kruh. Jsou to lidé kolem vás, kteří jsou do akcí nějak zapojeni nebo podporují vaše investiční cíle. Jsou to vaši přátelé, učitelé a ženské spolky.

Za prvé: Volte si své přitele. Má přítelkyně Jayne mi dala před několika lety pár velmi rozumných rad. Líčila jsem jí svůj

záměr týkající se společnosti Rich Dad. Byl to velký a smělý úkol. Řekla jsem jí, že chci lidem vyprávět o téhle velké vizi, abych si ji lépe uspořádala v mysli. Představovala jsem si, že čím víc lidí bude o mém záměru vědět, tím větší bude šance na jeho uskutečnění.

Jayne mi tehdy řekla tohle: Je dobré podělit se s ostatními o své záměry, jen buď opatrná, komu to sděluješ. Ne všichni si přejí, aby ses dostala tam, kam chceš.'

Cože? Nemohla jsem tomu uvěřit. Jsem optimistka. Mám sklon si myslet za každé situace o všech jen to nejlepší. Většinou o nikom nepochybuji. A ona mi tu říká, abych byla opatrná a hlídala si, komu vyprávím o svých záměrech.

Brzy jsem na vlastní kůži pochopila, jak to myslela, a zjistila jsem, že pochybovat je naprosto správné.

Byla jsem na oslavách Silvestra a bavila se se skupinkou čtyř lidí o novoročních předsevzetích. Přidala se k nám jedna naše přítelkyně a velmi nadšeně mluvila o svých cílech, které by chtěla v novém roce uskutečnit. Řekla: Ještě jsem to nikomu neřekla, ale letos jsem měla značné zdravotní problémy a strávila jsem tři dny v nemocnici. Stalo se to proto, že jsem své zdraví nechávala až na samém konci seznamu svých priorit. Takže můj cíl je shodit asi tak patnáct kilo. Už jsem si našla osobního trenéra, se kterým budu třikrát týdně cvičit. A vím, že to dokážu!'

Všichni jsme jí zatleskali a povzbuzovali, ať se do toho pustí. Jakmile odešla, otočila se na mě jedna žena ze skupinky a zašeptala: ,Ona to nezvládne. Už to zkoušela několikrát a nikdy to nedokázala. Řekla bych, že nemá dostatek kázně.'

A to měla Jayne na mysli, když mi říkala, ať jsem opatrná, když někomu vyprávím o svých záměrech. Netuším, proč ta žena pronesla tak odsuzující poznámku o své ,přítelkyni'. Možná v tom byla závist, zlost, soutěživost nebo něco podobného, ale bylo jasné, že nestojí sto procentně na straně mé přítelkyně. A když usilujete o dosažení nějakého cíle, pak to poslední, co potřebujete, jsou negativní myšlenky a poznámky namířené

proti vám. Vždyť už sám náš mozek naprosto dostatečně vytváří spoustu iracionálních myšlenek. Proč by se k tomu zmatku měli ještě připojovat přátelé?

Někdy se může stát, že váš úspěch nebo dokonce i jen stanovení nového cíle, jenž má naději na úspěch, zdánlivě ohrožuje někoho jiného nebo poukazuje na jeho nedostatečnou úspěšnost. Ten, kdo v životě nepostupuje kupředu, pak brání v postupu lidem, kteří to chtějí a mohou dělat. Tihle neúspěšní jedinci se cítí lépe, když mohou srážet v rozletu toho, kdo chce jít do akce. Lidé nejsou rádi, když jim někdo jiný připomíná jejich vlastní nedostatky.

Má přítelkyně Margaret, která větší část života pracovala v televizi, dospěla k zajímavému závěru. Jednou mi řekla: 'Obrovská obliba televizních seriálů spočívá v tom, že lidé rádi vidí, že si někdo zpackal život ještě víc, než oni. Takhle si mohou říct, že na tom ještě nejsou až tak zle. Když vidí, že je na tom někdo hůř, mají ospravedlnění pro svůj neúspěšný život a cítí se zase dobře.'

Vycítíte, když má někdo z vašeho úspěchu opravdovou radost, a když vám někdo gratuluje, ale vy přitom víte, že to tak vlastně vůbec nemyslí.

Přiznávám, že jsem velmi soutěživá, moc ráda vyhrávám a občas mě přepadne i ta špetka závidi. Cítím ji tehdy, když mi úspěch někoho jiného připomene, že nedělám v životě to, co bych měla dělat. Myslím, že je to naprosto přirozené. A když něco takového ucítím, dospěji k logickému rozhodnutí - nezačnu se litovat, ale udělám maximum pro to, abych tu situaci využila jako inspirace a posunula se o kus dál.

Pravdou však je, že riziko nespočívalo v investici. To spočívalo v té ženě. Neměla potřebné znalosti a zkušenosti. Chtěla to vzít zkratkou. Hledala snadnou a rychlou odpověď namísto, aby se stala úspěšným investorem díky tomu, že na to vynaložila čas a úsilí.

Tím rizikem byl investor - nikoli investice.

Takže celé tajemství spočívá v tom, abyste se obklopili lidmi, kteří vás budou upřímně podporovat a povzbuzovat při dosahování vytýčeného cíle. Před lety jsem se rozhodla, že budu obchodovat a přátelit se jen s lidmi, v jejichž přítomnosti se cítím opravdu dobře. Život zase není až tak moc dlouhý.

Takže když se vrhnete do investiční arény, dávejte si pozor, kdo je ve vašem okolí. Sdělujte své záměry jen lidem, kteří uvažují podobně a mají podobné cíle - lidem, kteří vás potáhnout nahoru a nestrhnou vás dolů. Vyhledávejte lidi, kteří se chtějí učit a rozvíjet a kteří budou podporovat vaše snahy o uskutečnění i těch nejdivočejších snů. A možná tak najdete i spoustu nových přátel.

Za druhé: Vyhledávejte učitele. Jsou to lidé, kteří dělají to, co chcete dělat, a jsou s danou oblastí dobře obeznámeni. Takové rádce najdete v různých oblastech života. Jsou to investiční poradci, obchodní poradci, instruktoři ve fitness centru, osobní poradci. Jedním z mých rádců je můj dobrý přítel a investiční partner Ken. Vlastní jednu z největších realitních společností v jihozápadní oblasti a je také investor. Zná všechny stránky investování do realit. Spolupracuji s Kenem tak ráda především proto, že se vždycky sejdeme a probíráme potenciální obchody s nemovitostmi. Po každém setkání se doslova vznáším, protože odcházím mnohem chytřejší, než jsem na schůzku přicházela.

Mohly bychom si položit tuto otázku: Jak takového rádce najdu? Na tohle nemám žádné magické zaříkávadlo. Většina poradců v mém životě jsem potkala jakoby náhodně. Existuje přísloví, které praví: 'Jakmile je žák připraven, učitel se objeví.' A já zjišťuji, že je to pravda. Jakmile jste odhodlány a připraveny se učit, je pravděpodobné, že je váš hlavní rádce už za rohem.

Za třetí: Vyhledejte ženskou investiční skupinu. Jak už jsem uvedla, jsem přesvědčena, že ženy se navzájem jedna od druhé velmi dobře učí. Proto vedu ženy k tomu, aby vytvářely výhradně ženské investiční studijní skupiny. A ještě zopakuji, že podporuji skupiny, které jsou zaměřeny na vzdělávání, oproti

skupinám sdílejícím společné peníze a společně investujícím. Své investiční partnery si vybírejte velmi uvážlivě.

Pokud vytvoříte investiční skupinu, stanovte si vysoký standard. Do skupiny zvete ženy, které berou svou finanční budoucnost vážně a jsou ochotné se učit a jednat. Přijímejte do skupiny ženy, které smýšlejí podobně jako vy a jsou otevřené a ochotné zkoumat nové nápady a příležitosti.

Vedte setkání skupiny profesionálně. Spravování peněz je profesionální záležitost. Začínáte včas. Končete včas. Při každé schůzi mějte stanovený program. Navštívila jsem celou řadu ženských skupin a nejúspěšnější a nejvýkonnější jsou ty, které vyžadují vysoký standard od svých členek už od samého začátku.

Investiční kluby jsou dobrou platformou a můžete do nich zvát jako hosty odborníky, kteří rozšíří vaše znalosti. Ve světě investic je spousta chytrých lidí a já osobně jsem zjistila, že ti nejbystřejší a nejúspěšnější jsou velmi ochotní se podělit o to, co vědí. Většinou nemívají dost času, aby se stali rádci skupiny, ale bývají ochotni mluvit k vnímavým posluchačům celé hodiny.

Hlavní zásada tedy zní: obklopte se lidmi (a to se týká všech oblastí života), kteří vás budou povzbuzovat, budou vůči vám upřímní a podpoří vás na další cestě, při všech vstupech i pádech, abyste dosáhly svých cílů, a to především těch finančních.“

7. zásada

„Pokud jde o investice, touží většina lidí po ‚žhavých tipech‘. ‚Řekněte mi, co mám udělat?‘. ‚Dejte mi odpověď.‘ Mám pět tisíc dolarů, kam je mám vložit?‘

Chtějí všechno moc rychle. Stát se úspěšným investorem však znamená, že si musíte neustále připomínat:

Dosažení finanční nezávislosti je proces. Nestane se to přes noc. Neexistuje žádný návod na rychlé zbohatnutí, který by fungoval dlouhodobě. Je to jako učení se cizímu jazyku. Nebudete jím plynne mluvit za jeden den. Nejprve se naučíte několik slovíček a vět a dál si rozšiřujete slovník. Cvičíte, cvičíte, cvičíte a učíte se vést rozhovor. Během tohoto procesu určitě uděláte celou řadu chyb. Ale nakonec, pokud vytrváte, budete tím jazykem mluvit zcela plynule.

Každá chyba, které se dopustíte, vás poučí. Dívala jsem se na video o tom, jak R. Buckminster Fuller stavěl jednu ze svých nejslavnějších budov zvanou Geodesic dome. Už několikrát se tuhle stavbu pokoušela vztyčit skupina univerzitních studentů, ale nikdy se jim to nepodařilo, vždycky spadla. Tentokrát si byli studenti jistí, že mají správné údaje a že stavba bude stát. Už ji téměř dokončovali, Fuller je přitom sledoval, ale budova znovu spadla. Studenti už propadli zoufalství a chtěli to vzdát, ale Fuller naopak jásal. 'Teď už vím, co jsme dělali špatně! To je báječné. Jsme o krok blíže k tomu, abychom tu stavbu postavili!' Fuller nebyl nešťastný, když se stavba zhroutila. Věděl, že je uprostřed procesu a každým krokem je chytřejší a dostává se blíže k vytýčenému cíli.

Pro mě proces nikdy nekončí. Učím se každý den. Víím, že chyby jsou součástí učení. Líbí se mi dělat chyby? Ne, protože občas mě to hodně ničí, ale víím, že je musím dělat, abych se něco naučila a postupně se dostala, kam se chci dostat. Kdybych tehdy v roce 1989 získala jako svou první investici kancelářskou budovu v hodnotě mnoha milionů dolarů, staly by se zřejmě dvě věci. Za prvé bych si myslela, že jsem nesmírně inteligentní a víím všechno o investování, ačkoli bych měla ve skutečnosti pouze velké štěstí. Za druhé bych to zřejmě udělala znovu, protože bych si myslela, že jsem chytrá, a nejspíš bych na tom hodně prodělala, vzhledem k tomu, že bych ani netušila, co bylo skutečnou příčinou mého úspěchu, takže bych ho nedokázala zopakovat. Tím, že procházím určitým procesem a učím se

z každého kroku na téhle cestě, mohu svůj úspěch stále znovu a znovu opakovat.

Herečka Elizabeth Taylorová tenhle proces pochopila, když řekla: „Podstatné není mít, podstatné je získávat.“

8. zásada

„Chcete-li se dál osobně rozvíjet a rozšiřovat i své investice, pak je naprosto nezbytné dodržovat následující zásadu:

Stále se učte

Tohle je skutečně klíč k úspěchu. Nic není statické. Trhy se neustále mění. Pravidla se neustále mění. Investor, který chce vyhrávat, se musí měnit s měnícími se trendy trhu. A to znamená, že se musíme neustále učit. Můžeme si vybrat ze tří možností: stíhat změny, být o krok před nimi, nebo se jimi nechat předběhnout.

Karen, která velmi úspěšně investuje do nemovitostí, řekla jedné mé přítelkyni, že se chystá na dvoudenní kurz týkající se realit a pořádaný jednou soukromou společností. A zeptala se mé známé, zda se k ní nechce připojit.

Ta na to reagovala slovy: „Proč jdeš na kurz zaměřený na realitu? Vždyť tohle děláš celé dny. A jsi velmi úspěšná. Co tě mohou ještě naučit?“

Karen odpověděla: „Právě proto mi to jde lépe než průměrným investorům do nemovitostí. Neustále hledám něco nového. A tam bude spousta informací. Nikdy se nepřestanu učit.“

Má přítelkyně se ke Karen nepřidala. Také investuje do nemovitostí. A problém je v tom, že už téměř tři roky nic nekoupila ani neprodala, protože její postupy už dnes nefungují a ona není ochotna hledat nové odpovědi. Rozhodla se, že se přestane učit.

A pak je tu můj přítel Frank, kterému už bylo osmdesát let. Jsem přesvědčena, že bude žít věčně, protože se nikdy nepře-

stane učit. Každý týden od něho dostávám články zabývající se světovou ekonomikou a investováním. Jeden týden je v Číně a prohlíží si tam doly na zlato. Příští týden je v kanadském Vancouveru, kde se účastní nějakého uměleckého kurzu. Pozval mě a Roberta do Scottsdale v Arizoně na soukromou prezentaci nového pojetí kondominií. Často se objevuje na seminářích společnosti Rich Dad. Chápe a ovládá nejmodernější výpočetní techniku, aby mohl ještě účinněji řídit své podnikání. Nikdy se nepřestává učit. A já mám to štěstí, že se mohu učit od něj.

Neustálé učení vyžaduje úsilí. Nikdy nezjistíte, jak máte uběhnout maraton, pokud to budete zkoumat na internetu. Musíte vyjít ven a začít něco dělat. Znamená to najít si trenéra a začít běhat na krátké vzdálenosti a postupně se zdokonalovat tak, abyste byli schopni uběhnout celý závod, aniž byste se zhroutili naprostým vyčerpáním. A nevyžaduje to jen fyzickou kondici, ale také dobré duševní rozpoložení. Musíte neustále procvičovat svou mysl.

A proto se v zájmu svého zdraví a finančního úspěchu stále dál učte."

9. zásada

"A trvám na tom, abyste nikdy nezapomínali na devátou zásadu. Ta je možná ze všech nejdůležitější. Slibte si, že si ji budete neustále připomínat jako své osobní základní pravidlo. Slibujete?" zeptala jsem se svých přítelkyň.

"Slibujeme!" odpověděly zodpovědně.

"Zásada číslo devět zní:

Užívejte si to!

Vše vám doporučuji, abyste každou svou výhru vždycky pořádně oslavily. Mějte ze sebe radost, pokud se vám něco podaří. Váš úspěch znamená finanční zisk, překonání překážek, zbavení se strachu a konání. A také poznání, že si po celé měsíce

nemusíte lámat hlavu s penězi, a s tím je spojen i pocit značného sebevědomí a dohledu nad vlastním životem. Na cestě vás čeká mnoho úspěchů. Což je zábavné a určitě to stojí za oslavy.

Stejně zábavné je hledání další investice, sledování vývoje všech stávajících investic, vypočítávání nárůstu příjmů a peněžního toku plynoucího z vašich investic, získávání nových poznatků, díky nimž bude vaše další investice ještě lepší, a hlavně pohled na přicházející peníze. A to je všechno velmi zábavné.“

Souhrn

„Tohle je mých devět hlavních zásad pro toho, kdo se chce stát vítězným investorem,“ zakončila jsem svou řeč. „Další otázky?“

„Určitě jsou jich stovky,“ prohlásila Leslie. „To o užívání se mi moc líbilo.“

„Pamatujte, co jste slíbily,“ zažertovala jsem.

„Už je mi to všechno mnohem jasnější,“ řekla Tracey. „Teď už chápu, že je to proces. A dokud budu investovat, tenhle proces neskončí. Protože je vždycky něco nového, co se můžeme naučit.“

„A mimochodem,“ ozvala se Pat se svou nabídkou. „Dělala jsem si poznámky týkající se těch devíti zásad. A moc ráda vám je okopíruji!“

Dvacátá druhá kapitola

„PŘEDLOŽTE MI PLÁN!“

„Ženy jsou jako čajové sáčky; když je vložíte do horké vody, posílí je to.“

Eleanor Roosevelt

Zbytek dne jsme strávily tím, že jsme se navzájem dělily o své nápady, upřesňovaly, co která z mých přítelkyň chce, a pak jsme se realisticky podívaly na to, jak by to mohla uskutečnit.

Na konci těch dvou dní byla v místnosti velmi silná energie. Měly jsme pocit, jako bychom právě prošly velmi náročným školením, ale cítily jsme se skvěle. Dokončily jsme, co jsme chtěly udělat.

Každá z mých přítelkyň měla svůj plán činnosti a Leslie to vyjádřila skvěle, když řekla: „Už se nemůžu dočkat, až se vrátím domů a dám se do díla.“

Tracey, Pat a Leslie měly naprosto jasnou představu o tom, jak chtějí dosáhnout finanční nezávislosti. Jejich specifické plány postupu se navzájem lišily. A v závěru naší dvoudenní akce každá z nich stručně předložila celé skupině svůj plán.

Plán Leslie

Jako první začala Leslie. „Dříve než jsem sem přijela, věděla jsem, že mým plánem je vytvořit takový peněžní tok, abych nemusela chodit do práce. Jak jsem vám řekla, nebaví mě starat se o peníze a hlavně nemám ráda, když mi někdo říká, kdy mám chodit do práce a kdy si můžu vyhradit čas pro sebe. Rozhodla jsem se,

že zatím budu dál pracovat, protože v současné době je to jediný zdroj mého příjmu, ale začnu si dávat stranou dvacet procent platu a ty začnu ukládat na investiční konto. Bude to pro mě dost náročné, ale chci si to konto vytvářet co nejrychleji.“

Leslie mluvila dál: „Táhne mě to k nemovitostem. Už se vidím, jak vlastním nějakou nemovitost, jednám s lidmi, kteří jsou zapojeni do investování, a vytvářím příjemné prostředí pro své nájemníky. Mám ze svého sousedství určité tipy, které by se hodily k tomuto účelu. Jakmile přijedu domů, začnu tuhle oblast prozkoumávat a podle tvého návodu se stanu odborníkem jen v určité oblasti. Už dokonce vím o dvou lidech, kteří by zřejmě měli zájem stát se mými partnery. Ale přistupuji k tomu opatrně. Jsou to mé známé, které se taky vypracovaly samy, a tak si s nimi musím promluvit, abych se od nich něco dozvěděla. Víím, že na tom všem musím ještě hodně zapracovat, ale jsem na to připravena.“

Plán Tracey

Tracey zaujala trochu jiný přístup. „Prodej společnosti, ve které pracuji, mi otevřel oči. Nikdy jsem si neuvědomila, jak málo mám vlastní život ve svých rukou, a také to, jak závislá jsem na své práci. Mám ráda svět podnikání a chtěla bych se osamostatnit. Načasování je skvělé. I kdyby si mě společnost nechala dál, už nikdy žádný velký postup neudělám, protože dosud se mi tam dařilo hlavně proto, že jsem obětovala život společnosti a práci. V kanceláři jsem byla už v půl sedmé ráno a jen málokdy jsem se domů vracela před osmou večer. A když jsem nebyla v práci, stejně jsem o ní přemýšlela. To se musí radikálně změnit.

Tohle je můj plán,“ prohlásila Tracey. „Chci si sednout se svým manželem a podrobně s ním probrat naše současné finanční záležitosti. Potom musím udělat dvě věci. Za prvé chci začít pracovat pro sebe. A hned v tuhle chvíli bych se mohla rozhodovat mezi třemi projekty! Různí lidé, kteří pracují mimo naši společnost, mi říkali, ať s nimi pracuji v oblasti projektování, takže teď

je vhodná doba, abych to zvážila. Hned teď bych mohla začít pracovat na třech projektech. Nezabralo by mi to veškerý čas, i když si nechci namlouvat, že by to byla procházka růžovým sadem. Na těch třech projektech bych musela pracovat stejně usilovně, jako jsem pracovala dosud, ne-li ještě víc. Za druhé si hodlám udělat čas na to, abych se mohla věnovat vlastním investicím. A stejně jako Leslie chci, aby mi určitá aktiva přinášela peníze rovnou do kapsy. Ještě jsem se přesně nerozhodla, jakým investicím se budu věnovat. Táhne mě to taky k nemovitostem a k podnikání, které bych ale sama neřídila. Představuji si, že se tomu budu věnovat společně se svým manželem. Víím, že bude nadšený, až mu tohle všechno vyličím. A druhým krokem je rozhodnutí, jaký typ peněžního toku by nám oběma vyhovoval. Slibuji, že vám dám odpověď na tuhle otázku už během jednoho týdne. Vííte, nejvíc se mi na tom líbí skutečnosti, že poprvé kam má paměť sahá mám konečně pocit, že zase začínám ovládat svůj vlastní život.“

Plán Pat

„Já cítím, že mě tak nějak přirozeně přitahují akciové opce,“ prohlásila Pat. „Možná je to dáno mou touhou pořád něco prozkoumávat. Nemám problémy s vyhledáváním na internetu a svět obchodování s opcemi mě fascinuje. Musím se přiznat, že právě tuhle věc jsem během několika posledních měsíců sledovala docela bedlivě.“

„Tohle je tedy můj plán,“ prohlásila Pat. „Chci se vrhnout do učení a zjistit, jak obchodovat s opcemi. A podle toho, co o tom zatím víím, je mi jasné, že to není nijak jednoduchá záležitost, takže se musím učit hodně pilně. Najdu si nejlepší programy a instruktory, kteří se této věci věnují. A začnu pozvolna a vložíím do toho zatím menší sumu peněz. Rázně a naplno se pustím jen do učení!“

Pat mluvila dál: „Nikdy se nechci úplně vzdát psaní. Díky různým činnostem, které mi během těch let náhodně přišly do cesty, mám ještě nějaké finanční rezervy. Něco z nich využiji

pro rozšiřování svého vzdělání. Uvědomuji si, že peníze, které vydělám při obchodování, jsou vlastně kapitálový zisk a je mi jasné, že se zaměřím na investování přinášející peněžní tok. A proto všechny peníze, které získám obchodováním s akciovými opcemi, půjdu na můj spořicí investiční účet. A případně je mohu využívat i ke koupi investic, ze kterých mi poplynou peníze.

Takže já si budu vydělávat peníze obchodováním s akciovými opcemi. A za získané peníze potom nakoupím investice, které mi zaručí pravidelný peněžní tok. Tenhle plán je pro mě velmi výhodný, protože mi umožní vydělávat peníze investováním, aniž bych byla závislá na manželovi. Pokud se ke mně bude chtít připojit, bude to bezva a určitě nám půjde práce lépe od ruky. A já bych si moc přála, aby to tak bylo. Ale pokud ne, stejně půjdu dál cestou vedoucí k finanční nezávislosti.

A jsou tu ještě dvě další věci,“ řekla Pat. „Už jsme zavolala svým dvěma známým, které říkaly, že chtějí založit investiční studijní skupinu pro ženy. Uvidím, nakolik to myslí vážně, až se s nimi sejdu osobně. Myslím, že podobná pomoc by byla velmi užitečná. A pak mě napadla jedna ohromně zábavná věc. Autorské honoráře jsou velmi dobrým zdrojem pasivního příjmu. To jsem vždycky moc chtěla coby spisovatelka dělat – totiž napsat román. Už jsem s tím začala, ale celá léta je to jen uložené kdesi v mém počítači. Je mi jasné, že je to běh na dlouhou trať, ale zatím jsem nepovažovala psaní knih za zdroj peněžního toku nebo za pasivní příjem. Jako spisovatelka jsem jenom snila o tom, že svou knihu někdy vydám. Ale

Naučila jsem se věřit sama sobě. A čím víc obchodů jsem uzavřela, tím bystřejší byla má intuice.

Musím říct, že největší chyby, a to nejen v investování, ale celkově v životě, jsem se dopustila, když jsem nevěřila sama sobě – když jsem dopustila, aby mě někdo přemluvil k činnostem, se kterými jsem nesouhlasila, ale nakonec jsem to udělala.

teď vidím, že je možné zapojit mou lásku ke psaní do mého finančního plánu. A také chci psát víc článků, které nabídnu novinám a časopisům, a tak se stanou zdrojem příjmu, který by mi umožnil investovat. Jak už řekla Tracey, hlavním cílem je pro mě využít všechno, co jsem se dozvěděla během těchto dvou dní a moc mě to zaujalo."

Dělat versus mít

Leslie tuhle myšlenku dál rozvinula. „To je velmi dobrý postřeh," prohlásila. „Je to spousta práce a já nechci nic z toho všeho zapomenout, až odtud odjedu. Vím, že právě proto je tak důležité mít kolem sebe lidi, kteří jsou na stejné cestě, jako já. Ale jak mám jednat, aby mě všechna ta práce naprosto nepohltila?"

„To je velmi dobrá otázka," odpověděla jsem. „Pokud se zaměříš na všechno, co musíš udělat, může to zbrzdit tvé nadšení, protože toho bude skutečně příliš. Stejnou otázku jsem si položila už před mnoha lety a jeden člověk, kterého velmi obdivuji, mi to vysvětlil následujícím způsobem.

Je zapotřebí se obeznámit s postupem znějícím

BÝT - DĚLAT - MÍT

BÝT vyjadřuje vaše bytí, tedy to, kým jste. DĚLAT vyjadřuje konání, tedy to, co děláte. MÍT vyjadřuje vaše vlastnictví, tedy to, co máte. Chcete-li mít například dítě, znamená to, že se rozhodnete stát se matkou, takže přijdete do jiného stavu, chodíte k lékaři na kontroly, pečujete o své zdraví, připravujete se na dítě a nakonec ho porodíte. Hlavní je nezaměřovat se hned na začátku na všechno, co musíte udělat, ale soustředit se na to, co chcete mít - ‚Chci mít dítě‘.

Pokračovala jsem dál. „Musíte se tedy zaměřit na to, co chcete mít, protože právě to je mnohem silnější motivace než to, co musíte udělat. Pat, kým musíš být, chceš-li, aby ti otiskli článek v časopise *Time*?" zeptala jsem se.

„Musím být prvotřídní spisovatelka,“ odpověděla Pat.

„A co pro to musíš udělat?“ ptala jsem se dál.

„Musím zjistit, jaký typ článků *Time* chce. Zároveň mohu absolvovat nějaký kurz zaměřený na psaní, abych si vytrébovala svůj sloh. Musím si zjistit potřebné informace a potom ten článek napsat. Musím zjistit, komu ho mám poslat, pak ho poslat a vyčkávat. Pokud můj článek odmítnou, budu celý proces opakovat tak dlouho, dokud mi někde nějaký neotisknou. Je těžké představit si všechny kroky na téhle cestě. A je pravda, že kdybych je předem znala, možná bych se do toho ani nepustila,“ prohlásila Pat.

„Přesně o to jde,“ řekla jsem. „Soustředte se na to, co chcete mít, a na to, co pro to musíte udělat. Právě to, jaké jste a co děláte, vás dovedlo do situace, v níž se dnes nacházíte. Chcete-li změnit, co máte, a přesně o tom jsme se tu dva dny bavily, pak musíte změnit, jaké jste a co děláte. Jestliže to neuděláte, budete dál mít to, co máte, a z toho, co jste mi řekly, soudím, že chcete změnit to, co máte a co děláte. Je to tak?“

Všechny souhlasně přikývly.

„Jak mohu změnit, jaká jsem?“ zeptala se Tracey.

Odpověděla jsem: „Tak například Pat. Pokud chce prodat svůj článek, musí se stát prvotřídní autorkou. A nechci se Pat nijak dotknout, ale tou dnes není, protože ze psaní na dlouhou dobu vypadla. A tak musí změnit to, jaká teď je. Jak sama řekla, může absolvovat kurzy psaní, aby zlepšila svůj styl, seznámit se s publikacemi, o kterých by pak psala články, případně je dobré scházet se s redaktory a navazovat s nimi kontakty, dále musí přijmout důvody, proč byly její články odmítnuty, a znovu je přepsat a poslat. Tím, že tohle všechno udělá, změní, jaká je dnes. Z průměrné spisovatelky se tak stane skvělá autorka. Je vám to jasné?“

„Naprosto,“ odpověděla Tracey. „Takže chci-li já dosáhnout svého cíle, musí se ze mě stát úspěšná podnikatelka, kterou dneska nejsem, a zároveň musím dobře investovat, což také zatím neumím. To je tedy můj cíl a to, co chci mít, určuje také to, kým se chci stát a co chci dělat.“

„Přesně tak. A většina lidí se nejprve dívá na všechno, co musí udělat, a mají pocit, že je to strašně moc práce a že nikdy nezískají, co chtějí mít,“ dodala jsem.

Pat uvažovala nahlas: „Je to totéž, jako když někdo řekne, že kdyby tušil, jaké to celé bude, nikdy by se do toho nepouštěl!“

„To je pravda,“ řekla Leslie. „Soustředím se na to, co chci mít, a tím je má první nájemní nemovitost, a na to, kým se chci během celého procesu stát, a na to, co musím udělat pro to, aby se to všechno stalo.“

Věřte si

„Vím, že už je dost pozdě, ale mám ještě jednu poslední otázku,“ prohlásila Tracey. „Když musím v práci učinit nějaké závažné rozhodnutí, získám potřebná fakta, ale vím, že to hlavní záleží na mně a na mé intuici. Hraje to nějakou roli při investování? Já bych totiž řekla, že velké plus je právě ženská intuice.“

„Já ti to mohu potvrdit pouze na základě vlastních zkušeností. Den před uzavřením smlouvy týkající se koupě mé první nájemní nemovitosti, jsem stále ještě váhala a nebyla jsem si jista. Mám ji koupit? Nemám ji koupit? Už jsem z toho málem šílela. Nakonec jsem si řekla: ‚Shromáždila jsi tolik informací, co jsi jen mohla. V tomhle si přeci můžeš věřit.‘ A zeptala jsem se sama sebe, zda do toho mám jít, nebo ne. Odpověď zněla, že mám. Následujícího dne jsem tu nemovitost koupila a ukázalo se, že to je úžasná investice.“

Kdybych si ale kladla otázku, zda do toho mám jít, nebo ne, aniž bych předtím celou záležitost důkladně prozkoumala a shromáždila potřebná fakta a založila své rozhodnutí jen na samotném pocitu, bylo by to značně pošetilé. Také jsem zjistila, že čím víc obchodů uzavřu, tím je má intuice bystřejší. Stává se mi, že se na něco zeptám, a pak se sama divím, proč jsem se na to ptala, ale nakonec se ukáže, že to byla při uzavírání smlouvy naprosto klíčová věc.

Když jsem začínala s investováním, koupila jsem podíly firmy Coca Cola prostřednictvím jednoho makléře, kterého mi představili naši společní známí. Koupila jsem je a nevěnovala celé věci přílišnou pozornost až do chvíle, kdy jsem si zkontrolovala ceny a všimla si, že z toho mám celkem slušný zisk. Zavolala jsem makléři a řekla mu, že chci své podíly firmy Coca Cola prodat.

Reagoval okamžitě a prohlásil: ‚Ne, teď nic neprodávejte. Jsem si jist, že to bude pokračovat. Já jsem profesionál a vím, o čem mluvím.‘

Řekla jsem mu: ‚Je možné, že tyhle akcie půjdou nahoru, ale mně tenhle zisk stačí a chci je prodat.‘

Dál mi vysvětloval, kolik peněz bych mohl vydělat a jak mu to bude líto, když je dneska prodám. Nakonec mě přemluvil a já jsem nic neprodala. Během týdne začal kurz těchto akcií klesat. A nakonec jsem je prodala se ztrátou. Tehdy jsem prostě nevěřila sama sobě a nedala jsem na svou intuici.

Musím říct, že největších chyb, a to nejen v investování, ale celkově v životě, jsem se dopustila, když jsem nevěřila sama sobě – když jsem dopustila, aby mě někdo přemluvil k činnosti, se kterou jsem nesouhlasila, ale nakonec jsem to udělala. V takovou chvíli nejsem vůči sobě upřímná a jednám proti vlastnímu přesvědčení a svým názorům, a tím si přímo říkám o nějaké problémy.

Souhlasím s tebou, Tracey. Myslím si, že intuice hraje ve světě investic klíčovou roli. A já ji neustále naslouchám. Nemohu ovšem všechno stavět jenom na ní a nechat se vést jen pocity. Ale vždycky vnímám, jak to cítím, hodně se připravuji, shromažďuji fakta. A pak si to v sobě překontroluji. Pokud to je v pořádku, vyrazím kupředu.“

„Má intuice mi říká, že to všechny určitě zvládneme naprosto skvěle,“ zasmála se Leslie.

„Dáme si malou přestávku a pak mám pro vás ještě jeden poslední příběh, než uděláme konečný souhrn,“ oznámila jsem svým přítelkyním.

Dvacátá třetí kapitola

NA PLNÝ PLYN

„Lod' je v přístavu v bezpečí, ale kvůli tomu se lodě nestaví.“

Grace Hopper

„Chci vám teď vyprávět jeden příběh a pak už nastane chvíle vhodná pro oslavu,“ prohlásila jsem.

Zvláštní dar

„O Vánocích roku 2004 mi Robert předal dárek a řekl, ať ho rozbalím. Ten dárek byl pro něho zjevně moc důležitý. Díval se na něj upřeně s nadšeným výrazem velkého očekávání. A měl pocit, že ho rozbaluji příliš pomalu. Roztrhla jsem papír, vynadala malou krabičku, otevřela ji a vida! Byl tam:

Čtyřdenní kurz řízení stylu Grand Prix,
Profesionální řízení, The Bondurant School,
Phoenix, Arizona.

Dívala jsem se na Roberta značně rozpačitě. Tohle na mém seznamu vánočních dárků rozhodně nebylo.

„Koupil jsem to pro tebe i pro mě!“ vykřikl nadšeně.

„Aha, tak teď už to chápu,“ pomyslela jsem si. „Koupil si dárek a zabalil ho, abych ho otevřela já.“

„Proč právě škola jízdy v závodních vozech?“ zeptala jsem se.

„Napadlo mě, že to bude zábavné,“ odpověděl. „A my se spolu rádi učíme, tak můžeme zkusit i něco takového!“

Závodní jízda nebyla nikdy na horní části seznamu věcí, které bych chtěla zvládnout, než umřu. Ale podepsali jsme to a stanovili si přesné datum."

První den ve škole závodní jízdy

„Jeli jsme po dálnici z domova do Bondurant School, nacházející se v poušti, kde se konal první den kurzu. Vůbec jsem netušila, co mě čeká. Musím se přiznat, že jsme byli oba trochu nervózní a napjatí. Nikdy v životě jsem nebyla na závodní dráze. Když jsme tam dorazili, zaregistrovali jsme se a zaujali své místo v učebně – zatím to šlo dobře. Pak vešli dovnitř instruktoři, přivítali nás a pronesli pár slov na úvod. Jeden instruktor nám doporučil, abychom uzavřeli pojištění, protože, jak pravil, může se stát, že poškodíme auto a pak to budeme muset zaplatit.

„Poškodíme auto?“ pomyslela jsem si. „To bych mohla havarovat? No to je skvělé.“ Už jsem nebyla nervózní. Nervozita se změnila v přišerný strach.

Potom měl každý účastník kurzu vstát a říct, proč se na tuhle akci přihlásil. V učebně nás bylo dvanáct. Když jsme dostali instrukce, podívali jsme se na sebe s Robertem a z našeho výrazu se dalo vyčíst přesvědčení, že jsme udělali velkou chybu. Ukázalo se, že těch dalších deset lidí byli buď profesionální nebo amatérští závodníci. A tady si chtěli jen dopilovat své umění. Já a Robert jsme jako jediní žili v Arizoně. Ostatní řidiči byli z Evropy, Jižní Ameriky, Japonska a z různých koutů Spojených států. Když jsem přišla na řadu a měla se postavit a říct, proč tam jsem, třásl se mi hlas. Já si tu chci užít trochu leg-race. A rychle jsem si zase sedla. Cítila jsem, že toho mám dost, a strašně se mi chtělo odtud co nejrychleji zmizet. A k tomu všemu jsem byla jediná žena k celému kurzu.

Instruktor dál mluvil a vysvětloval, co budeme během první hodiny dělat. „Každý dostanete svůj vůz značky Corvette. Budete projíždět překážkovou dráhou a projdete rychlostními testy. Při posledním testu pojedete nejvyšší rychlostí s kopce dolů a až

vám dáme znamení, dupnete na brzdy co možná nejsilněji a ve vteřině na místě zastavíte.'

Děsivá hrůza znovu ožila a celou mě pohltila.

Přidělili nám červené závodní kombinézy a helmy. S každým krokem směrem k vozu tlouklo mé srdce divočeji. Pořád jsem si říkala: 'Do čeho jsem se to proboha namočila?'

Váhavě jsem se nasunula za volant své Corvetty 04, upravila si sedadlo, nastavila zpětné zrcátko, zjistila, co mám dělat s bezpečnostním pásem, a pak se zhluboka nadechla, otočila klíčkem a nastartovala motor.

Můj instruktor Les strčil hlavu do okénka a řekl: 'Všichni pojedete za vůdčím vozem, jeden za druhým, a držte se dráhy. A dobře se bavte!'

'Proč jen jsem říkala, že se chci pobavit?' pomyslela jsem si. Byla to chyba. Šlápla jsem na plyn a uvědomila si, že už není cesty zpět.

Musím ocenit, že v Bondurant Racing School mají dobré vyučovací metody. Já se tam objevila s naprosto nulovými zkušenostmi se řízením závodních vozů a díky instrukcím jsem prošla jedno cvičení za druhým a po celou dobu jsem zhluboka dýchala. Občas si můj instruktor sedl za volant nebo vedle mě, aby mi ukázal, co mám udělat. A když jsem ho potřebovala, vždycky jsem cítila, že je na něho spolehnutí a že mi pomůže. Bondurant School mě dostala až tam, kam jsem se podle svého názoru nikdy dostat nemohla. Už jen ta příprava – po celé čtyři dny jsem prožívala pouze dva typy emocí, a to příšernou hrůzu, nebo naprosté nadšení. Nic mezi tím."

Druhý závodní den

'Každý den jsem zažívala novou úroveň strachu. Druhého dne nás stručně seznámili s tím, co se bude dělat. Řekla bych, že tyhle přehledy byly mnohem děsivější než samotná jízda. To, co jsem slyšela a měla pak následně provádět, mi ve chvíli, kdy jsem seděla v učebně, připadalo naprosto nemyslitelné. Druhého

dne jsme se ocitli na skutečné závodní dráze... a měli jsme spolu závodit. Pohlédla jsem napříč učebnou na Roberta a tiše pronesla: ‚Tuhle šílenou věc sis vymyslel ty. Co tady děláme? Pamatuj si, že je to všechno jenom tvoje vina.‘

„Jedete na plný plyn?“ zeptal se mě instruktor. „Kým,“ řekla, „nedostala jste se tak daleko, abyste to teď vzdala.“

„Jet na plný plyn“ se stalo mou novou metaforou pro život.“

Všechno jsem to zvládla. Toho dne bylo mým největším vítězstvím nacvičování závodního startu. Dostali jsme pokyn, abychom umístili vozy jeden těsně vedle druhého. A pak jsme jako hejno vyrazili kupředu, a simulovali tím skutečný start při závodech grand prix.

A tak jsme tam stáli, jeden vůz vedle druhého, pomalu jsme popojížděli po dráze, ale nikdo nemohl vyrazit vpřed, dokud instruktor nemávl praporkem. Dívala jsem se upřeně na věž, kde stál instruktor s praporkem, a čekala na znamení. Najednou se to stalo a my vyrazili kupředu. Každý z nás bojoval o svou pozici a všichni se chtěli dostat do vedení. Několikrát jsme si to zopakovali. Při dvou prvních startech jsem se držela vzadu a nechávala ostatní, aby mě předjeli. Příliš jsem se bála. Při třetím startu už mi bylo jasné, že musím být průbojnější. Naše vozy se zase seřadily. Tentokrát jsem už chtěla být mnohem víc vepředu. Objeli jsme podruhé okruh a čekali na signál. Upřeně jsem se dívala a najednou to tu bylo – instruktor mávl praporkem a já vyrazila. Oddělila jsem se od skupiny a přede mnou už byl jen jeden chlapík, který zmeškal signál. Minula jsem ho a ujala se vedení! ‚Na ženu to celkem ujde,‘ řekla jsem si sarkasticky. Později jsem zjistila, že ten chlapík, kterého jsem předjela, byl nešťastný hlavně z toho, že ho porazila žena, což mi mé vítězství ještě více osladilo.“

Třetí závodní den

‚Třetí den byl stejně děsivý a vzrušující jako ty dva předchozí. Jakmile jsem se trochu uvolnila a na chvíli se cítila o něco klid-

nější, zvedl instruktor laťku zas o trochu výš. Nároky na nás kladené se neustále stupňovaly.

Na konci třetího dne jsme se vrátili do učebny k celkovému hodnocení. A tehdy nám také oznámili program na čtvrtý den. Můj instruktor prohlásil: „Během těchto tří dní jsme se učili naprosté základy. Naučili jste se zvládat vůz při smyku, v rotaci, rychlosti atd. A teď to všechno spojíme dohromady. Opustíte svou Corvettu. Dostanete vůz Formule 1 a budete navzájem závodit v plné rychlosti na závodní dráze. A vzhledem k tomu, že ve voze Formule 1 může sedět jen jeden člověk, znamenalo to, že instruktor vám radí jen ve chvíli, kdy dorazíte do boxu. Nemůže být s vámi ve voze. Jste tam sami.“

Těm z vás, kteří stejně jako já nevědí nic o závodění, chci jen říct, že tenhle vůz Formule 1 byl skutečný závoďák. Kabina, v níž sedíte, je tak malá, že se musíte doslova nasunout dovnitř, zapadnout do sedadla, natáhnout nohy a položit chodidla na pedály.

Adrenalin řádil a hlas instruktora ve mně vyvolával další dosud nepoznanou podobu strachu. Když jsme jeli s Robertem ten večer domů, moc jsme toho nenamluvili. Motala se mi hlava a říkala jsem si, co mě asi tak čeká další den. Má mysl si neustále přehrávala ty strašlivé havárie, které vidíte v televizi. Jak bych vůbec mohla usnout?“

Čtvrtý závodní den

„Tehdy nastal okamžik pravdy. Když jsem vešla do učebny, bylo tam ještě větší ticho než obvykle. Jedině ti nejzkušenější profesionální řidiči si mezi sebou něco povídali. My ostatní jsme byli zticha a předstírali, že nejsme k smrti vyděšení.“

Potom vešel dovnitř instruktor a začal nám vysvětlovat, co nás toho dne čeká. Zbystřila jsem pozornost, když jsem uslyšela: „Pokud se vám vymkne vůz z rukou, když vyjedete z dráhy, když vůz poškodíte nebo narazíte do jiného vozu...“ Další slova jsem už vnímala velice nezřetelně.

Vešla jsem do šatny pro ženy, abych se převlékla do kombinézy. Vzhledem k tomu, že jsem byla jediná žena v celém kurzu, měla jsem šatnu vždycky jen pro sebe. A to mi poskytovalo příležitost, abych si strach, který se mě zmocňoval, uvnitř sebe ještě hezky hýčkala. ‚Vůbec nechápu, že jsem za něco takového ještě zaplatila,‘ pomyslela jsem si. Je to ta nejšílenější věc, jakou jsem kdy udělala. Mohlo mi to být jasné už první den, kdy chtěli, abychom uzavřeli pojistku. Mohla jsem předstírat, že jsem nemocná! Takové myšlenky se mi honily hlavou.

Pak jsem vyšla ven a tam na mě čekal Robert. Tiše a zadumaně jsme ruku v ruce kráčeli přes parkoviště směrem ke garážím, kde stály vozy Formule 1. Měla jsem pocit, jako by se znovu opakoval první den kurzu. Instruktoři se pečlivě přesvědčili, že všichni jsou správně usazeni ve svém voze. Mne dovedli k vozu, který jsem měla ten den řídit. Můj instruktor Les se na mě usmál a několikrát zažertoval, aby trochu rozptýlil můj strach. Kabina byla tak těsná, že když jsem se sunula za volant, měla jsem pocit, jako bych si oblékala džíny, které jsou mi o dvě čísla menší.“

Nastartujte motor!

„Jakmile jsem byla ve voze, zapnula jsem si bezpečnostní pás, upravila zpětné zrcátko a procvičila si řazení, které bylo zcela jiné, než v Corvettě, kterou jsem předtím řídila. Obrovská vrata garáže se otevřela a já jsem uslyšela: ‚Tak vážení, nastartujte motor.‘ Zhluboka jsem se nadechla a jeden za druhým jsme pomalu vyjeli ven k boxům u závodní dráhy. Když jsem měla na hlavě helmu, slyšela jsem zřetelně svůj dech. Naprosto jsem se soustředila jen na to, abych se správně zařadila na dráhu, na nic jiného. V boxu mi dal instruktor poslední pokyny a řekl: ‚Až budete připravena, vyjeďte na dráhu a trochu se projedte, abyste dostala řízení do ruky.‘

Posbírala jsem zbytky odvahy, které jsem ještě měla, a pomalu vyjela z boxu a namířila si to na dráhu. Tam už byla většina pokročilých jezdců, kteří se proháněli značně velkou

rychlostí. Když jsem se dostala k první zatáčce, vykřikovala jsem sama pro sebe pokyny, co mám dělat. ‚Neměň rychlost! Neměň rychlost! Kupředu! Kupředu! Vpřed! Do toho! Jed! Jed! Jed! Jed!‘ Takhle jsem projela první kolo. Adrenalin začínal stoupat. Přeřadila jsem. S každým kolem jsem se cítila sebevědomější. Potom nám dali instruktoři znamení a my si prošli pod jejich vedením několik cvičení.

Asi tak po dvou hodinách, kdy jsme si zvykli na nové vozy, dospěli instruktoři k přesvědčení, že už jsme připraveni na závod. ‚Jakmile uvidíte kostkovaný praporek, znamená to, že je načase vyjet ven z dráhy. Postupně zpomalujte a vraťte se do boxu.‘ Jeden z instruktorů nám připomněl: ‚Nechte projet rychlejší vozy. Pokud budete mít na dráze nějaký problém, zvedněte ruku a někdo vám přijde na pomoc. Teď se sečtou všechny tři předchozí dny. Přeji vám hodně štěstí!‘

Potom jsme si nasadili helmy, pracně se nasoukali do vozů a vyrazili směrem ke dráze. Měla jsem dobrý pocit, že jsem se dostala až sem. Zvládla jsem desátý okruh a blížila se k zatáčce před klesáním. Když jsem tam blížila, příliš pozdě jsem podřadila a vůz vjel do zatáčky moc rychle. Usilovně jsem se snažila udržet kontrolu nad vozem a ten se najednou začal otáčet. Reagovala jsem bez uvažování a naprosto automaticky a dělala jsem přesně to, co nás naučili v předchozích dvou dnech. Udělala jsem asi čtyři otáčky a najednou se vůz zastavil uprostřed dráhy čelem dozadu. ‚Páni! Já to zvládla!‘ pomyslela jsem si. ‚Právě jsem překonala ten největší strach při závodění – strach, že ztratím kontrolu nad vozem. Stalo se to a já jsem v pořádku,‘ třásla jsem se vzrušením. A moje sebevědomí se tím ještě posílilo.“

Životní lekce

‚Otočila jsem vůz a ujela ještě několik okruhů. Ale pak jsem si všimla, že i když skutečně závodním na dráze, projíždím okruh, mám vůz pod kontrolou, přesto cítím podivné znepokojení. Když jsem řídila Corvettu, míjeli mě jezdcí a já zase míjela

je. Pořád byl někdo nablízku. Ve Formuli 1 mě všichni jen předjížděli. Já nepředjížděla nikoho. Nechápala jsem proč. Objela jsem ještě pár okruhů a nakonec jsem zajela do boxu.

Přišel ke mně Les. ‚Asi jste se pořádně zapotila, vidíte?‘ zeptal se mě.

‚To jo. A jednu věc nechápu,‘ prohlásila jsem. ‚Když jsem jezdila v Corvettě, nebyl pro mě problém předjíždět jiné vozy, ale dneska mě všichni předjeli. Mám pocit, že jedu moc pomalu.‘

A on pronesl slova, která doslova změnila můj život. Les řekl: ‚Řekněte mi, jela jste na plný plyn?‘

‚Na plný plyn? Myslíte tím, zda mám pedál až na podlaze?‘ zeptala jsem se?

‚Jasně. Přesně tak to myslím,‘ odpověděl Les. ‚Jedete na plný plyn?‘

Rychle jsem řekla: ‚Ne, nejedu.‘

Les ukázal na dráhu a prohlásil: ‚Oni ano.‘

‚Takže mě předjíždějí proto, že jedou na plný plyn?‘ zeptala jsem se. ‚Já nevím, jestli to dokážu.‘

A Les mi pohlédl do očí, usmál se a pronesl kouzelná slova: ‚Kim, nedošla jste tak daleko, abyste to teď vzdala.‘ A s tím odkráčel.

‚Zatraceně,‘ pomyslela jsem si. ‚To snad nikdy neskončí. I během posledních hodin kurzu mě budou pořád posunovat o kousek kupředu.‘

Chvíli jsem seděla v boxu. Věděla jsem, že mě Les pozoruje. Pak jsem pomalu jela k dráze a netušila jsem, co udělám. Čekala jsem, až budu moct vyjet, nabrala jsem rychlost a vrátila se na závodní dráhu. Objela jsem jedno kolo a stále jsem slyšela Lesova slova - ‚Nedošla jste tak daleko, abyste to teď vzdala.‘ A při druhém kole jsem tak říkajíc dupla na pedál a ve vteřině jsem se řítila na plný plyn. Než jsem projela první kolo, minula jsem první vůz a sama pro sebe jsem zaječela nadšením. Vrátila jsem se do závodu.

Udivilo mě, že jsem zjistila, že se mnohem líp řídí a předjíždí, když se ženu na plný plyn, než když se držím zpátky.

Bylo to úžasně vzrušující! Tolik jsem se soustředila na řízení a na zvládnání každé zatáčky, že jsem si nikdy nevšimla kostkovaného praporku. Když jsem sjížděla dolů, spatřila jsem, že uprostřed dráhy stojí tři instruktoři a všichni mávají praporky. Byla jsem jediný člověk, který ještě jezdil. Všichni ostatní už byli nějakou dobu v boxech. Zasmála jsem se a zpomalila a zajela také do boxu.

Zastavila jsem vůz a když jsem si sundávala helmu, doslova jsem zářila. Les byl hned u mě a vykřikl: ‚Dokázala jste to! Gratuluji!‘

‚Něco jsem vám ale neřekl,‘ pokračoval. ‚Nechtěl jsem, abyste měla nějakou výmluvu nebo omluvu pro to, že už nepojedete.‘

‚O čem to mluvíte?‘ zeptala jsem se ho.

‚Ženy, které absolvují tenhle kurz, většinou napoprvé nejedou na plný plyn,‘ prohlásil Les.

‚Stejně jako já,‘ dodala jsem.

‚Ano, ale jeden rozdíl tady je,‘ pokračoval dál.

‚Jaký rozdíl?‘ zeptala jsem se.

Les řekl: ‚Když dojedou do boxu a já s nimi mluvím stejně, jako dneska s vámi, devadesát procent žen stejně ani pak nejede na plný plyn. Nemají odvahu. Nejdou do toho. Neřekl jsem vám to, protože jsem nechtěl, abyste usoudila, že pokud to neudělá většina žen, tak to neuděláte ani vy. Jde tu hlavně o to, že pokud nejedete na plný plyn, nepochopíte, o čem tenhle sport je.‘

V duchu jsem si řekla: ‚A pokud nejedete na plný plyn, nepochopíte, o čem je život.‘

Ten kurz změnil můj život.“

VEČEŘE S PŘÍTELKYNĚMI – OSLAVA

„Od narození do osmnácti let potřebuje dívka dobré rodiče. Od osmnácti do třiceti pět potřebuje dobře vypadat. Od třiceti pět do padesáti pět potřebuje být osobnost. A od padesáti pět dále potřebuje mít dost peněz.“

Sophie Tucker

„Řekla bych, že jsi právě zvedla laťku,“ prohlásila Tracey. Usmála jsem se.

„Tak to byl náročný den... vlastně dva dny,“ řekla jsem.

Všechny jsme už toužily po příjemné pohodové večeři.

Převlékly jsme se, skočily do mého auta a jely jsme – nikoli na plný plyn – do nedaleké skvělé italské restaurace proslavené svými domácími těstovinami a čerstvými olihněmi. Hoch před restaurací zaparkoval vůz a hned, jak jsme vešly dovnitř, uvítala nás majitelka. „Váš stůl je už připraven. Dobře se bavte!“

„To určitě!“ ujistila ji Leslie.

Přistoupil k nám číšník a zeptal se: „Dáte si něco k pití?“

Organizátorka Pat prohlásila: „Předpokládám správně, že teď je na řadě trocha šampaňského?“

Všem nám to připadalo jako velmi dobrý nápad.

Je to báječný život! Přípitek na zdraví, štěstí... a na peněžní tok přesahující naše nejdřívejší sny!

Pat objednala a číšník odešel splnit její přání.

„Pro mě to byly dva dny, které podstatně změnily můj život,“ oznámila nám Leslie.

„Motá se mi hlava z toho všeho, co jsem se od tebe dozvěděla. Děkuji ti.“

Všechny jsme se navzájem u stolu skvěle bavily a líčily jsme si, co pro nás tyhle dva dny znamenaly a co díky nim budeme v budoucnosti dělat jinak.

Tracey to zakončila slovy: „Můj život už nebude jako dřív. Když jsem sem jela, bylo mi jasné, že se tím všechno ohledně mého podniku změní, stejně jako mé odhodlání získat víc peněz, a vím, že pokud nezačnu dělat věci jinak, budu na tom stejně, jako jsem na tom teď... nebo ještě hůř. Poprvé v životě mám pocit, že zase ovládám sama svůj život.“

A v tu chvíli s objevil číšník s tím, co Pat objednala, a se čtyřmi sklenkami na šampaňské a začal nám nalévat.

„Já pronesu připítek!“ oznámila Leslie.

Všechny jsme pozvedly skleničky.

„Všem nám gratuluji. Moc mě těší vaše podpora a povzbuzování. Je mi jasné, že každá z nás chce dosáhnout finančních cílů, které jsme si stanovily. A cítím, že pokud do nedokážu, pak vás všechny osobně zklamám. I to je pro mě motivací, abych v tom usilovně pokračovala dál. Jsem moc šťastná, že patřím do téhle skupinky. Na nás!“

„Na nás!“ zvolaly jsme.

„Na nás... a na naši finanční nezávislost!“ dodala Tracey.

A ještě jednou jsme si připily.

Změna myšlení

Potom promluvila Pat. „Když jsem se ráno probudila, přemýšlela jsem o našem osudovém společném obědě v Honolulu před dvaceti lety. Všechny jsme byly vyladěny na podobnou vlnu a směřovaly ke svým cílům v oblasti zaměstnání. Je úžasné vidět, jak odlišnými směry se naše životy od té doby vyvíjely.“

Uplynulo dvacet let a my se horlivě neženeme za svou kariérou, ale znovu se ocitáme na velmi podobné cestě a tentokrát si stanovujeme cíle v oblasti investování."

"Pro mě je to obrovská změna," zareagovala na to Leslie. "Pořád mě to překvapuje, když si uvědomím, že já, malířka, pokud se mi dostane do ruky pastel, jsem strávila celé dva dny studováním a mluvením o penězích, investování a sestavování osobního plánu s cílem být finančně nezávislá. Nikdy by mě ani nenapadlo, že se o něčem takovém budu bavit. Vždycky jsem si myslela že finance a investování je něco, co nemůžu pochopit, ale teď si uvědomuji, že to zvládnou.. a jsem z toho ohromně nadšená!"

Tracey se k ní připojila: "Nikdy mi nedocházelo, že moje obavy z toho, že by manžel mohl ztratit práci a já byla třeba někdy bez příjmu, vlastně umožňovaly ostatním ovládat můj život. Čekala jsem, až mi šéf řekne, jak na tom budu příštích deset let. Ale teď pojedou domů a už se ničeho nebudu bát. Mám vztek sama na sebe, že jsem to neviděla už dřív, ale lepší pozdě než nikdy. Ale teď si to vychutnávám, protože doufám, že právě to způsobí, že se budu schopna vydat vstříc nějakému novému podnikání. A v tom spočívá ta změna myšlení!"

"Teď jsi na to kápla, Tracey," prohlásila jsem. "Jde jenom o změnu myšlení. Je třeba změnit způsob uvažování. Už se nebudeš dívat na svou práci nebo na výplatu jako na něco, co tě udržuje při životě, vid'?"

"To ani náhodou," odpověděla Tracey. "Po celý život jsem si myslela, že je jediný způsob, jak vydělávat peníze, a to když dostaneš v práci výplatu. A dostávala jsem jen tolik, kolik mi byl někdo ochotný dávat, což je dost omezená suma. Teď se má mysl přesunula k uvažování o sumě peněz, která je neomezená. Já sama budu určovat, kolik peněz získám, a to jak díky podnikání, tak díky investování. A to je skutečně neomezené. Už samotná ta představa ukazuje, že tyhle dva dny byly doslova k nezaplacení."

Leslie řekla: „Dokud jsme se o tom všem nezačaly bavit, myslela jsem si, že jediný způsob, jak si můžu vydělat víc peněz, je nějaká práce navíc. A taky jsem považovala plat za naprostý základ. Už mě unavovalo přemýšlet o to, zda si mám vzít ještě druhou nebo třetí práci. Teď vidím své současné zaměstnání jako nástroj, který mi pomůže k dosažení skutečného cíle, a tím je stát se finančně nezávislá. Na práci v galerii se už budu dívat z naprosto jiného zorného úhlu. Na spoustu věcí se budu dívat zcela jinak, protože předtím jsem trávila strašně moc času starostí o to, abych včas zaplatila účty a mohla dělat věci, které chci dělat. Teď poprvé vidím světlo na konci tunelu. S ničím si už nebudu lámat hlavu. Prostě půjdu a udělám to!“

Změna začíná u mě

„Je legrační, jak se věci kolem vás změni, když se změníte vy,“ prohlásila jsem.

„To je pravda,“ souhlasila se mnou Leslie. „Už se dívám na svou práci jinak a svého šéfa vidím také jinak. Jinak se dívám dokonce i na své účty. Ale má práce, můj šéf a mé účty se nijak nezměnili. Já se změnila! Jsem zvědavá, zda se budu dívat jinak i na svého manžela. Zázraky se dějí.“

Pat se zasmála. „Vím, jak to myslíš. Přijela jsem sem s nadějí, že by se mohl změnit můj manžel, ale on se nemusí změnit, protože změnit se musím já. Už si nemyslím, že to bez něho nezvládnou. Je mi jasné, že první krok musím udělat já. Pořád se budu snažit, aby se ke mně přidal, ale záleží na mně, jestli to tak bude. Jako by mi ze srdce spadl těžký kámen.“

Dodala jsem: „Kdo ví, třeba s překvapením zjistíš, že se po tvém návratu změni, protože jsi začala jinak uvažovat.“

Pat se nad tou představou usmála.

„Vzhledem k tomu, že jsem asi organizátorka naší skupiny,“ prohlásila Pat, „měla bych jeden návrh. Bavily jsme se o tom, že si energii rozjetou v těch dvou dnech musíme uchovat. Podle mě je to moc důležité.“

„Vsadím se, že chceš navrhnout to, o čem jsem už uvažovala,“ řekla Leslie.

„Navrhuji, abychom my čtyři během příštího půl roku vždycky jednou za měsíc uspořádaly hodinovou konferenci,“ upřesnila to Pat. „Vzhledem k tomu, že Tracey, Leslie i já teprve začínáme, bylo by to pro nás moc užitečné. A pokud bude Kim ochotná přijmout náš návrh, řekla bych, že to bude skvělá debata, která nám zaručí větší úspěch. Co na to říkáte?“

Všechny jsme souhlasily. Pat pak hned na místě dojednala místo a čas naší první schůzky.

V tu chvíli se objevil číšník. „Majitelka restaurace si všimla, že dnes večer zjevně oslavujete něco velmi důležitého, a tak vám posílá čtyři sklenky šampaňského. A mám vyřídit, že vám gratuluje.“

Radostně jsme poděkovali číšníkovi i majitelce podniku.

Tentokrát vstala Tracey a prohlásila: „Přípitek. Všem vám děkuji, že mám poprvé za dlouhou dobu pocit, že mám svůj život pevně v rukou. Připíjím na báječný život nás všech – na zdraví, na štěstí... a na takový tok peněz, o jakém se nám ani nesní!“

„Na to všechno!“

Konec

P. S.: Když jsme se vrátily zpátky ke mně, podívala se Pat na přijaté zprávy v mobilu. Měla tam hlasovou zprávu od Janice, která zněla: „Co jsem si to jen myslela? To jsem se vážně zbláznila? Ten chlap nehledal žádný vztah, ale hledal snadný život. Ten lotr! Nechápu, že jsem to neviděla. Vždyť to nebyl ani moc velký fešák! Vsadím se, že jste si ty dva dny báječně užily. Kéž bych tam byla s vámi. Mám na sebe děsný vztek, že jsem promarnila čas s chlápkiem, kterého jsem považovala za svou budoucnost, když jsem místo toho mohla být s vámi čtyřmi a vytvářet svou skutečnou budoucnost.“

ÚVAHA NA ZÁVĚR

Mnozí lidé říkají, že peníze nejsou tou nejdůležitější věcí v životě. Možná je to pravda. Nicméně peníze ovlivňují všechno, co je důležité - vaše zdraví, vzdělání a úroveň vašeho života.

A každopádně vám peníze poskytují jednu ze dvou věcí: poskytují vám otroctví, nebo vám poskytují svobodu. Buď jste otroky své práce, dluhů a někdy dokonce i svých vztahů. A nebo jste volné a můžete si svobodně určovat, jak chcete prožít svůj život.

To, že jsou pro mě v životě peníze důležité, mi poskytuje svobodu. A ta je pro mě důležitá... prostě proto, že nesnáším, když mi někdo říká, co mám dělat.

Hotovost Spořicí účet s možností výběru, fondy peněžního trhu, depozitní certifikáty.

Kapitálový zisk Rozdíl mezi cenou, za kterou jste investici koupily, a cenou, za kterou ji prodáte, a to minus nutné investice do její opravy a další peníze, které do ní musíte investovat.

Kmenové akcie Akcie vydávané společností, díky nimž se kupující stává spoluvlastníkem společnosti. Z akcií mohou i nemusí jít kupujícímu dividendy.

Komodity Zdroje zahrnující zlato, stříbro, měď a další vzácné kovy nebo potraviny, jako jsou vepřové, pšenice, kukuřice atd.

Návratnost investice Určitý příjem, který získáváte z investice, dělený celkovou sumou peněz vložených do investice.

Obligace (dluhopisy) jsou oblíbeným investičním nástrojem především pro své výnosy v podobě pravidelných úroků. Jedná se o půjčku, kterou poskytuje nový majitel dluhopisu jeho vydavateli.

Pasivní příjem Příjem, který dostáváte z podniku, do něhož investujete, z autorských honorářů a investic do nemovitostí. Je to příjem, kvůli kterému nemusíte pracovat.

Peněžní kalkulace Rozhodující faktor u každé investice – kolik vyděláte (nebo proděláte) vůči sumě, kterou jste investovaly.

Peněžní tok (cashflow) Rozdíl mezi penězi, které vám plynou do kapsy v podobě příjmu, a penězi, o které přicházíte v podobě výdajů a finančních závazků.

Portfoliový příjem Příjem přicházející z finančních aktiv, například z akcií, obligací, investičních fondů atd.

Příjem ze zaměstnání Příjem, který získáváte tím, že pracujete.

Spekulace Vytváření více z mála.

Účetní Sleduje vaše finanční záznamy. Ve většině případů se hodí účetní „na plný úvazek“ – takový, který platí účty, přesně je zanáší do účetních knih, sleduje, jaké peníze přicházejí a co je třeba zaplatit, má na starosti výplatní listiny. Zároveň připravuje podklady pro účetní, kteří se starají o složitější finanční transakce a o daňová přiznání.

Účetní uzávěrka Existuje několik typů účetních uzávěrek. Výsledovka ukazuje detailní výčet příjmů a výdajů za přesně dané období. Rozvaha neboli bilance zahrnuje aktiva a pasiva za určité období. Výpis peněžního toku detailně zaznamenává přijímanou a vynakládanou hotovost. Finanční uzávěrky provádějí jednotlivci, majitelé nemovitostí a podniky.

POJMY Z OBLASTI NEMOVITOSTÍ

Amortizace Postupné splácení peněžního závazku časově danými splátkami pokrývajícími jak jistiny, tak úroky.

Bod Jedno procento výše hypoteční půjčky. Je to dodatečný poplatek určený věřitelem v době uzavírání půjčky v podobě investice nebo poplatků za služby.

Dohoda o službách Sepsaná dohoda týkající se udržování nemovitosti instalatérské, elektrikářské a další opravářské práce – a zajišťující běžné provozní opravy a havarijní služby. Dohoda o službách je výhodná, pokud vlastníte několik nemovitostí a musíte zajišťovat často požadavky nájemníků.

Financující prodejce Prodejce fungující jako banka a financující kupci stanovenou část kupní ceny. Kupec mu platí úroky, na kterých se předem dohodli.

Finanční požadavky Specifikují typ možné půjčky, výši financí a také odhadovanou úrokovou sazbu.

Hypoteční makléř Profesionál jednající s finančními institucemi ohledně peněz půjčených investorovi, který si chce vypůjčit určitou částku.

Informace o bonitě Posudek vydávaný místní asociací zabývající se maloobchodními úvěry a ukazující schopnost jedince splácet dluh.

Kapitalizace Limit vyjádřený v procentech a stanovující míru nárůstu stanovený věřitelem z hlediska proměnné hypoteční úrokové míry. Chrání vypůjčovatele před velkým a nečekaným nárůstem úrokových sazeb. Kapitalizační míra je výnos z provozní činnosti dělený kupní cenou. Finanční závazky se zde

neberou v úvahu. Je to indikátor hodnoty nemovitosti. Celkově platí, že čím vyšší je kapitalizační míra, tím nižší je cena nemovitosti v poměru k hodnotě. Čím nižší je kapitalizační míra, tím vyšší je cena v poměru k hodnotě.

Konečné výdaje Výdaje spojené s dokončením transakce týkající se koupě nemovitosti.

Kontingence Podmínka uvedená v nabídkové listině nebo smlouvě, která se musí projednat dříve, než se postoupí dál s uzavíráním dohody.

Listina opravňující k věcnému právu Právní dokument prokazující vlastnictví určité nemovitosti.

Míra neobsazenosti Číslo vyjadřující procento neobsazených bytových jednotek nebo procento času, během kterého jsou v průběhu roku určité jednotky neobsazeny.

Nájemní smlouva Právně závazná smlouva mezi majitelem nemovitosti a nájemníkem týkající se obývání určité nájemní nemovitosti. Jsou v ní uvedeny všechny údaje a podmínky vztahu mezi majitelem a nájemníkem.

Nemovitost Pozemky a budovy.

Obsluha půjčky Papírování nutné při uzavírání a správě hypotečních půjček.

Odhad Odhad hodnoty určité nemovitosti prováděný nezáujatou osobou, která je odborníkem na analýzy a oceňování realit.

Odložená údržba Nezbytné údržby a opravy, které prodejce neprovedl. Odložená údržba může poskytnout možnost vyjednávání při dohodě a snížit cenu reality.

Oznámení Časové období stanovené písemně před provedením dané akce. Smlouvy většinou specifikují údaje, které musí majitel poskytnout nájemníkovi před kontrolou nemovitosti, stanovením plateb a případným započítáním procesu vystěhování.

Penále za předčasné splacení Poplatek vyměřený vypůjčovateli v případě, že je hypoteční půjčka splacena před celkovým termínem.

Peněžní kalkulace V oblasti realit je to procentuální údaj získaný vydělením ročního peněžního toku nemovitosti výší hotovosti vložené do nemovitosti (většinou splátky a konečné náklady).

Pevná hypoteční úroková míra Hypoteční půjčka, jejíž úroková míra je stanovena pro určitou část celého termínu poskytované půjčky. Je to taková úroková míra, která je pevně stanovena pro celou dobu poskytování hypoteční půjčky. Její úroková míra bývá většinou vyšší než v případě proměnné hypoteční úrokové míry.

Počáteční poplatky Poplatky stanovené vypůjčovateli uváděné jako určité procento celkové výše půjčky za výdaje a poplatky spojené s poskytnutím půjčky.

Podmíněná smlouva Peníze nebo nemovitost svěřená do správy třetí strany až do doby, kdy jsou vyjasněny a přijaty určité podmínky.

Poměr úvěru k hodnotě Výše částky hypoteční půjčky v poměru k hodnotě koupené nemovitosti. Dům mající hodnotu sto tisíc dolarů má v případě půjčky ve výši osmdesáti tisíc dolarů poměr úvěru ve výši osmdesáti procent.

Poskytnutí finanční záruky Formální souhlas či odmítnutí půjčky vycházející ze schopnosti kupce splatit půjčku, a tím i hodnotu nemovitosti.

Povinná péče Proces zkoumání, jehož cílem je získání přesných a úplných informací o fyzickém stavu, finanční situaci a právních podmínkách týkajících se dané nemovitosti.

Proforma Účetní uzávěrka ukazující příjmy, výdaje a finanční údaje založené většinou na předpokladech, nikoli na skutečných číslech.

Proměnná hypoteční úroková míra Hypoteční půjčka, jejíž úroková míra se periodicky mění v průběhu půjčky.

Protinabídka Reakce na nabídku koupě nemovitosti ukazující nové nebo jiné termíny a podmínky.

Předběžná smlouva Návrh dohody ke koupi určité nemovitosti poskytnutý další stranou.

Překážka uplatnění žalobního nároku (estoppel) Psané prohlášení každého nájemníka určující výši nájmu a podmínky, za kterých nájemník užívá bytovou jednotku po dobu pronájmu.

Převeditelná půjčka Existující půjčka na nemovitost, kterou může prodejce převést na někoho jiného se souhlasem věřitele, většinou banky.

Roční procentní sazba Platná úroková míra půjčky. Odráží veškeré finanční náklady včetně organizačních poplatků a dalších výdajů.

Smlouva o koupi nemovitosti Také se nazývá dohodou o prodeji a je to právně závazná smlouva mezi kupcem a prodejcem určující termíny a podmínky prodeje nemovitosti.

Soudní vystěhování Proces právního vystěhování nájemníka z bytové jednotky nebo nájemní nemovitosti. Dochází k němu v případě neplacení nájmu nebo jiných porušení dané dohody o pronájmu.

Soukromé hypoteční pojištění Pojištění proti nedodržení závazků poskytované soukromou společností nebo při běžné hypoteční půjčce. Tento typ pojištění bývá většinou vyžadován, když je splátka nižší než dvacet procent.

Spekulace V realitách je vypůjčování peněz od finančního věřitele kupcem nemovitosti určitou formou spekulace. Vložíte do toho malé procento peněz, banka vám zbytek půjčí a vy koupíte sto procent nemovitosti.

Splatnost Datum, do kterého je třeba splatit celou půjčku.

Termín Časové období, do kterého je třeba splatit půjčku.

Úrok Částka vyjádřená procentem z celkové částky, kterou věřitel stanoví vypůjčovateli v rámci půjčky.

Uzávěrka Proces, během kterého vlastník nemovitosti přechází od prodejce ke kupci. Zahrnuje předání právních listin, finančních dohod, podepsání listin a výplatu fondů nezbytných k dokončení prodeje.

Vlastní kapitál Hodnota nemovitosti minus hypotéka a další s ní spojené finanční závazky.

Vnitřní míra výnosnosti Návratnost investice za předpokladu, že veškerý příjem (pasivní/peněžní tok), který máte k dispozici, okamžitě znovu investujete tak, abyste získaly další peníze.

Vyčlenění nákladů Účetnická strategie, která vám umožní výrazně rychle snížit cenu nemovitosti.

Zabavení pro nezaplacený hypotekární dluh Právní proces, k němuž dochází, je-li hypotéka termínovaná a vlastnictví nemovitosti převezme věřitel. Většinou k němu dochází následkem neplacení splátek.

Zadlužení Hypotéka nebo půjčka na nemovitost.

Zákony o zástavbě Směrnice určující využívání půdy, hustotu obyvatelstva a velikost a využití budov. Stanovuje je místní vláda a mění se podle populačního vývoje.

Záloha Hotovost zaplacená kupcem při uzavření dohody a představující určité procento kupní ceny. Různé typy půjček často vyžadují různá procenta.

Zástavní listina hypoték Sepsaná dohoda stanovující věřiteli určitý úrok z nemovitosti jako pojistku vůči půjčce.

Zprostředkovací agent Agent třetí strany, kterého si volíte samy (právní zástupce, zástupce určité společnosti nebo profesionální zprostředkovací agent) a který dohlíží na všechny stránky konkrétní transakce.

Pojmy týkající se analýz investic do nemovitostí

Celkový výnos Celková suma vybraného příjmu minus celkové provozní náklady.

Cena za jednotku Požadovaná nebo kupní cena nemovitosti dělená celkovým počtem nájemních jednotek.

Cena za metr čtvereční Požadovaná nebo kupní cena dělená celkově pronajatelným počtem metrů čtverečních.

Další příjmy Jsou to doplňkové příjmy vybírané v podobě poplatků za prádelnu, parkování, umístění prodejních automatů atd.

Hrubý příjem Uvádí se jako měsíční nebo roční částka a je to souhrn všech příjmů ze všech jednotek, ať jsou pronajímány, nebo ne.

Míra neobsazenosti Je to procento nevybíraného nájmu v souvislosti s nepronajatými jednotkami.

Nájem za metr čtvereční Vydělte nájem určité jednotky celkovým počtem metrů čtverečních její rozlohy. Nájem za metr čtvereční vám poskytne mnohem přesnější představu při porovnávání nájmu podobných nemovitostí.

Návratnost investice Je to výše ročního peněžního toku dělená výší hotovosti, kterou jste do investice vložily (primární splátka). Uvádí se v procentech.

Peněžní tok (cashflow) Zisk, nebo ztráta z investice do nemovitosti. Výpočet peněžního toku: celkový vybraný příjem minus provozní náklady minus platby úroků z dluhů rovná se váš peněžní tok.

Placení úroků z dluhů Splátky dluhů nebo hypotéky na nemovitost.

Provozní náklady Zahrnují veškeré výdaje spojené s provozem nemovitosti.

Různé jednotky Typy jednotek nemovitosti - např. ateliér, jednopokojový byt, dvoupokojový byt - a počet různých typů jednotek.

Ztrátové nájemné Týká se situace, kdy nájemníkům účtujete méně, než je na trhu běžné. Při výpočtu reálného nájmu vycházejte z cen daných trhem.

Pojmy týkající se dluhopisů

Amex (American Stock Exchange) Soupeřivý New York Curb Exchange byl založen roku 1842. Zpočátku obchodoval doslova na ulici a do kamenné budovy se přesunul až roku 1921. V roce 1953 se název Curb Exchange změnil na American Stock Exchange.

Bezpečné cenné papíry V angličtině Blue Chip Stock, což je název vypůjčený z pokeru, kde mají „blue chips“ nejvyšší hod-

notu a celkově se používají k označení akcii těch největších a dlouhodobě nejvýhodnějších korporací. Jejich seznam není oficiální - a mění se.

Dividenda Zisky, které jsou rozdělovány vlastníkům podílů a vypláceny formou peněz, akcií a občas v podobě výrobků dané společnosti nebo nemovitosti.

Dow Jonesův index (DJIA - Dow Jones Industrial Average) Index vyměřující obchodování třiceti amerických společností, které patří mezi největší a nejvíce obchodované na akciovém trhu v určitém období.

Fondy derivátové Uzavřené nebo jen občas otevřené fondy, jejichž portfolio je tvořeno termínovanými kontrakty a finančními opcemi, u nichž působí tzv. pákový efekt (tj. s malým vkladem lze dosáhnout velkých výnosů, ale i ztrát).

Investiční fond zaměřený na spekulativní operace Jedná se o fond založený především na členském principu, kdy bývá počet členů často omezen a hlavní partner řídí investice fondu na mnoha trzích.

Investiční fondy Profesionálně spravované portfolio akcií nebo obligací.

Kmenová akcie Sdílení vlastnictví v určité korporaci. Prodávají je původně korporace a pak se s nimi obchoduje mezi investory. Investoři, kteří je kupují, očekávají, že získají jako část zisku dividendy, a doufají, že cena akcií bude stoupat, takže jejich investice se zhodnotí. Kmenové akcie nenabízejí žádné velké garance, ale po čase z nich bývá větší návratnost než z jiných investic.

Komodity Komodity jsou suroviny: pšenice ve chlebu, stříbro v náušnicích, nafta a tisíce dalších produktů. Komoditní ceny vycházejí ze zásob a poptávky.

Komunální obecní obligace Nepříliš utajovaným kouzlem komunálních obecních obligací je jejich daňový status. Investoři se nemusí o své výdělky dělit s daňovými úřady.

Makléř Zaměstnanec burzy a zprostředkovatel, který zastupuje klienty jako vedoucí saldokonta.

Nasdaq (National Association of Securities Dealers) Základní sídlo nejvyšších amerických růstových společností i mezinárodních společností obchodujících s podíly ve Spojených státech. Kvóty této asociace se posílají prostřednictvím mezinárodní internetové a telekomunikační sítě více než 1,3 milionu uživatelů v 83 zemích.

Návratnost vlastního kapitálu Je to procento stanovené vydělením výnosů společnosti zůstatkovou hodnotou.

NYSE (New York Stock Exchange) The New York Stock Exchange poskytuje prostředky k obchodování s akcemi a stanovuje pravidla obchodování. Nenesou odpovědnost za stanovení cen akcií. To je otázka nabídky a poptávky a obchodního procesu.

Opční obchod

Koupě Právo kupovat základní položky za uplatněnou cenu až do data expirace.

Prodej Prodávání práva kupovat od vás základní položky za uplatněnou cenu až do data expirace.

OTC (Over the Counter) Akcie více než 28 000 malých a nových společností, s nimiž se obchoduje na mimoburzovním kapitálovém trhu. Označení (angl. over the counter – přes pult) pochází z dob, kdy se akcie skutečně kupovaly u přepážky od místního makléře.

Primární veřejná nabídka (IPO) Uvedení společnosti na veřejnost, což znamená umožnit investorům kupovat akcie, přičemž management vytváří primární veřejnou nabídku (IPO – angl. Initial Public Offering).

Prioritní akcie Jsou to vlastnické podíly vydávané korporací, s nimiž obchodují investoři. Nejprve je prodá korporace a potom probíhá obchod mezi investory.

Propagační leták Formální psaná nabídka o prodeji cenných papírů stanovující plán navržených obchodních podniků nebo fakta týkající se již existujících podniků, která investor potřebuje k provedení zásadních rozhodnutí.

Reverzní split Při reverzním splitu měníte více akcií za méně – řekněme deset za pět – a podle toho se zvyšuje cena. Někdy se tento postup používá ke zvyšování cen akcií.

Rizikový kapitál Důležitý zdroj financování pro začínající společnosti a různé jiné podniky vydávající se na cestu spojenou s jistým investičním rizikem, ale zároveň nabízí potenciál pro budoucí nadprůměrné zisky.

Rozštěpení akcií Větší počet podílů vytvořený nižší cenou za podíl. Makléři mají zisky, pokud ceny stoupají.

SEC (Securities and Exchange Commission) Na počátku ekonomické krize z třicátých let a po skandálech na akciovém trhu, které vyvolala, vytvořila americká vláda v roce 1934 komisi s názvem Securities and Exchange Commission (SEC). Jejím posláním je regulovat činnosti obchodníků s akciemi.

Spekulativní prodej Prodej cenných papírů nebo komodit někým, kdo je nevlastní, což (1) vede k předpokládanému snížení cen nebo (2) chrání z dlouhodobého hlediska zisky.

Státní obligace Spojených států Státní obligace Spojených států nabízejí tři možnosti: obligace, pokladniční poukázky a bankovky. Zásadní rozdíl je v jejich termínování pohybujícím se od třinácti týdnů po třicet let.

Termínové obchody Obligace ke koupi či prodeji určitých komodit, jako například pšenice nebo zlata, v daný den za předem danou cenu.

Typy obligací

Firemní obligace Jsou dostupné investorům, protože je společnosti využívají spíše než bankovní půjčky k finanční expanzi a dalším aktivitám.

Státní obligace a pokladniční poukázky Více než jeden milion státních obligací vydávají státy, města a další místní správy k zaplacení výstavby a dalších projektů.

Státní obligace Tyto dluhopisy s dlouhodobou platností vydává federální vláda, aby měla fondy na probíhající projekty a na splácení úroků státního dluhu.

Státní pokladniční poukázky Státní pokladniční poukázky jsou největší součástí peněžního trhu pro krátkodobé dluhopisy. Vláda je využívá k získání peněz na okamžité výdaje při nižším úroku, než jaký je u obligací nebo bankovek.

Agenturní obligace Nejoblíbenější a nejznámější jsou obligace hypotečních asociací známých pod názvy Ginnie Mae, Fannie Mae a Freddie Mac. Mnohé federální a státní agentury také vydávají obligace s cílem získat víc peněz pro své činnosti a projekty.

Vlastní kapitál Obchodní majetek podnikatele, jehož součástí jsou základní kapitál, kapitálové fondy, fondy tvořené ze zisku a nedělitelný fond družstev a nerozdělené výsledky z běžného období i minulých let.

Výnosnost akcie Roční procento návratnosti, které investor získá z kmenových nebo prioritních akcií. Výnosnost je určována rozdělením výše ročních dividend na podíly v rámci aktuálních cen na trhu vůči akciovému podílu.

Výnosy z podílu Vypočítávají se rozdělením počtu podílů vůči zisku. Pokud se výnosy každý rok zvyšují, pak se společnost rozvíjí.

Zůstatková hodnota Je to rozdíl mezi aktivy a pasivy společnosti. Malá nebo nízká zůstatková hodnota, například jsou-li příliš velké dluhy, znamená, že zisky společnosti budou omezeny, a to i v případě, že jinak prosperuje. Nízká zůstatková hodnota někdy znamená, že aktiva jsou podhodnocena; experti považují podobné společnosti za výhodné.

KIM KIYOSAKI

Kim je skvělý příklad ženy, která o penězích a o světě investování původně nevěděla naprosto nic. Bylo jí jen jasné, že nechce vést konvenční způsob života, a to především proto, že byla vždy výrazně nezávislá, soutěživá a neměla ráda, když jí někdo říkal, co má dělat.



Svou obchodní kariéru začínala v oblasti reklamy a její podnikatelský duch se vzápětí poté velmi silně projevil. Do podnikání se poprvé pustila v roce 1984. Od té doby založila společně se svým manželem Robertem několik úspěšných společností. Poslední z nich, v níž je jejich partnerem Sharon Lechterová, se nazývá Rich Dad Company a proslavila se především knižním bestsellerem *Rich Dad Poor Dad* (Bohatý táta, chudý táta).

Kim zahájila svou kariéru v oblasti investic v roce 1989. Po první investici si velmi brzy uvědomila, že investování se může stát cestou ke svobodě, a rozhodla se tímto směrem nadšeně a odhodlaně vyrazit. Dnes spravuje investiční nemovitosti v hodnotě milionů dolarů a vlastní mnohá další investiční aktiva.

Kim, pohybující se ve světě byznysu a investic, s velkým zanícením učí ženy, jak důležité je investovat a vzít svou finanční budoucnost do vlastních rukou.