

Michael Phillips

Sedem zákonov peňazí

**Spirituálna cesta
k Vášmu úspechu**



Eko-konzult



Keď som toto písal, objavil sa v mojej mysli rozkol.

Na jednej strane si uvedomujem, že takmer každý z čitateľov má problém s nedostatočnou kontrolou peňazí aj napriek veľkému percentu ľudí, ktorí si naozaj myslia, že tento problém nemajú.

Na druhej strane existuje málo ľudí, ktorí skutočne nemajú iné potreby a želania než len tie základné. Medzi týchto ľudí patria aj tí, čo sú ochotní žiť kdekoľvek, jesť fazuľu či ryžu alebo byť tri dni bez jedla. Svoj život obyčajne zasväcujú niečomu inému než osobným rozmarom. Sú medzi nimi zenoví duchovní, ako aj odané ošetrovatelky pomáhajúce umierajúcim.

Moja rada musí byť užitočné pre obidve skupiny, jednak pre drvivú väčšinu, ako aj pre tých niekoľko málo výnimiek.

Prvý zákon

Urobte to!

Rob, čo máš rád, a peniaze prídu samy

Marsha Sinetar

Prvý zákon si ľudia osvojujú najhoršie, a tak býva zdrojom najväčších obáv. Najlepšie možno pretlmočiť tento zákon formou osobnej rady ako „Chodte za svojim cieľom a robte, čo si želáte“. Zaujímajte sa o to, či ste schopní a oprávnení danú vec uskutočniť, ale v žiadnom prípade sa neobávajte o peniaze. Dovoľte mi, aby som vám predložil niekoľko príkladov z mojej osobnej skúsenosti, kedy bola tá rada veľmi účinná.

Príklad: Začínali sme pripravovať knižný veľtrh, Prvý medzinárodný knižný veľtrh v San Franciscu a hneď na prvej schôdzke sme uviazli na tomto bode:

- Aké vysoké poplatky máme zaviesť?
- Budú takto vybrané peniaze stačiť na pokrytie nákladov spojených s výstavnou halou a zaplatenie ďalších výdavkov?

Dostali sme sa do situácie, keď veľmi schopní ľudia spolupracovali na výborných plánoch, ale len čo došlo na otázky financií, dostali sa do slepej uličky. Našťastie som povedal: „Nelámte si hlavu s peniazmi – o tie sa postarám sám.“ Keď som to povedal, všetci sa na mňa pozreli a pretože poznali moje predpoklady, prijali moje odporúčanie. Preto otázku peňazí prípravná skupina prejednala len veľmi povrchno a vďaka tomu, že svoje úsilie mohla zamerať potrebným smerom, zaznamenal knižný veľtrh obrovský úspech. Pred touto akciou a ani v jej priebehu nevyvstal kvôli financiám žiadny problém



a to som aj predpokladal. Keďže bol veľtrh mimoriadne dobrý nápad, peniaze sa v podstate objavili samy. Jednoducho sa prikotúlali. Zarobili sme viac než dost na zaplatenie všetkých výdavkov.

Bol som na mnohých schôdzach, zúčastnil som sa mnohých diskusií a prizeral som sa, ako sa formujú rôzne spolky, začínajú premýšľať o peniazoch, vydávajú sa ich získať a potom prestanú existovať. Zdá sa, že je to problém mnohých odvážnych projektov. Rýchlo uviaznu na otázke peňazí a svoj projekt a osobné ciele zanechávajú.

Príklad: Salli Rasperryovej som radil pri riešení otázky, či je vhodné otvoriť bezplatnú školu. Zdôraznil som, že na prvej schôdzke by sa zúčastnení otázky peňazí mali rozumne vyhnúť, pretože keby hovorili o tom, koľko bude stáť prijatie učiteľov do pracovného pomeru, prenájom budovy, atď., ich projekt by bol pravdepodobne hneď od začiatku odsúdený na zánik. Odporučil som jej, že pravidlá by mali byť stanovené tak, že na prvom mieste by malo stáť „urobme to!“ a peniaze by nasledovali. Jedným zo spôsobov, ako sa možno vyhnúť problémom spojeným s prvou schôdzkou a iným všeobecným veciam, je menovanie jednej osoby alebo skupiny osôb, ktorá sa o otázku financií postará. Ostatní sa potom týmto problémom nemusia zťažovať.

Príklad: Raz ku mne prišli dvaja muži, ktorí sa chystali založiť organizáciu so zaujímavým programom. Chceli nejaké peniaze, aby mohli postaviť budovu. Povedal som im, že pred tým, než podniknú kroky k postaveniu budovy, potrebujú približne tridsať ľudí, ktorí podpíšu papier, na ktorom bude stáť, že sú v ich organizácii taktiež zainteresovaní. Keď prišli tí muži ku mne opäť, mali vo svojej organizácii vyše 250 členov. V priebehu šiestich mesiacov sa rozrástla do astronomickej veľkosti. Prichádzali za mnou opäť raz za čas, aby sa pohovárali o peniazoch. Stalo sa skutočnosťou,

že s takým veľkým počtom členov a množstvom energie disponujú viac než postačujúcimi zdrojmi, aby mohli uskutočniť všetko, čo bude ich skupina chcieť. Peniaze sú až druhoradé!

Príklady, ktoré som uviedol, pochádzajú z čias, kedy som pracoval ako poradca. Pomáhal som vtedy začínajúcim spolkom tým, že som odvádzať ich pozornosť od otázky peňazí. Hlavný argument, dôvod či rada znie, že:

- **ak je myšlienka dostatočne kvalitná**
- **a zainteresovaní ľudia sú odhodlaní uskutočniť ju,** začnú do nej vkladať svoje úsilie a čas, tak nápad sa im už po krátkom čase odmení. **Peniaze samy o sebe nemôžu dosiahnuť cieľ. Uskutočniť ho môžu iba ľudia.** Možno je to príliš abstraktná interpretácia tohto zákona, ale určite je to výsledok dlhoročných skúseností. Zo všetkých ľudí, ktorým som túto teóriu vysvetlil, boli len niekoľkí schopní pochopiť, že ak na svojom projekte budú pracovať dostatočne usilovne, peniaze prídu samy.

Ľudia sa ma často pýtajú:

- Čo mám urobiť budúci mesiac?
 - Ako mám žiť, kým ten plán začnem uskutočňovať?
- Snažím sa ich presvedčiť, aby svoj projekt začali, postupovali dopredu, aby niečo robili. V každom prípade sa musíte starať o peniaze na budúci mesiac rovnako, ako keby išlo o váš osobný problém. Usilujte sa otázku svojho projektu oddeliť od problému svojho prežitia.
- Ak si budete myslieť, že váš projekt vám na budúci mesiac zabezpečí bezstarostnú existenciu, rovno ste ho odsúdili na neúspech.
 - Zrátajte si, s čím budete musieť výjsť a potom si zvlášť ujasnite, ako je pre vás váš projekt dôležitý.
 - V každom prípade sa budete musieť uživiť a ak ešte budete pracovať na svojom pláne, bude to pre vás predstavovať ďalšie bremeno.
 - Avšak projekt všeobecne, úspešnosť projektu všeo-

becne, bude vážne ohrozená, ak svoju potrebu uživiť sa spojíte s potrebami projektu.

Príklad: Jeden z mojich priateľov, keď počul túto radu, sa rozhodol, že istý plán je pre neho taký dôležitý a cítil, že by v ňom za dva mesiace mohol urobiť taký veľký pokrok, že predal všetky svoje knihy a dva mesiace žil zo zarobených peňazí. Od tejto chvíle nemal o svojom rozhodnutí žiadne pochybnosti. Projekt sa mu potom odmenil viac než štedro.

Komentár k prvému zákonu

Peniaze, ktoré predstavujú prózu života a o ktorých sa v spoločnosti len zriedkavo hovorí bez toho, aby ich ohovárali, sú svojimi účinkami a právami rovnako krásne ako ruže.

*Ralph Waldo Emerson,
Nominalista a realista*

Pre ľudí je najťažšie pochopiť, že peniaze za nami prídu, ak budú robiť správne veci. Peniaze v tom, čo robíte, sú až druhoradé.

Väčšia časť tejto kapitoly sa zaoberá práve týmto tvrdením. Neustále ho opakujem a vždy ma opäť udiví, keď zistím, že ľudia ho nedokážu akceptovať. Väčšina ľudí ho nechce pripustiť ani ak majú vlastnú podobnú skúsenosť. Doteraz nadobúdám stále viac podporných dôkazov, že to tak stále je a v podstate nevidím žiadne známky, ktoré by svedčili o opaku.

Mnoho ľudí argumentuje, že to, čo hovorím, je pro-rokovanie, ktoré sa splní v každom prípade. Hovorí, že ak nejaký plán zlyhá alebo ak niekto nezíska peniaze, aj keď sa zdá, že vykonáva dobrú prácu, môžem podľa nich tvrdiť, že nerobí správnu vec. Ak budeme Prvý zákon brať za bernú mincu, zistíme, že sa v ňom naozaj objavuje určitý logický omyl. Mnoho ľudí sa však radšej za-

oberá logickým omylom tohto zákona namiesto toho, aby sa zaoberali jeho podstatou.

Logické omyly sa vyskytujú vo všetkých siedmich zákonoch. Nemožno k nim však dospieť „logickým“ procesom. Sedem zákonov sa zaoberá tou časťou človeka, ktorá sa nachádza mimo oblasti typického spôsobu západného myslenia. Vy, ktorí myslíte logicky, pochopíte, čo mám na mysli, ak poviem, že je to v Traktáte o logike od Wittgensteina; teológovia to pochopia z výrazu „transcendentálne“.

Oblasť logiky západného človeka zahŕňa približne 2 % jeho podstaty. Zvyšných 98 % predstavujú city, sex, zručnosť, neverbálna komunikácia, väčšina zmyslových vnemov, atď. Sedem zákonov sa zaoberá funkčnými vzťahmi, ktoré existujú v 98 % sveta, na ktoré sa logika človeka nevzťahuje.

Dovoľte mi použiť ako príklad **colné sadzby**, aby som ilustroval divergenciu medzi logikou tak, ako ju používa človek a spôsobom, akým svet funguje. Od 18. storočia, kedy Adam Smith začal ako prvý študovať ekonómiu, bolo celkom jasné, že medzinárodné colné sadzby a kvóty, ktoré medzi jednotlivými krajinami existujú, nie sú racionálne alebo logicky podložené. Na podporu voľného obchodu možno vymenovať nepomerne lepšie dôvody než colné sadzby. Stručne povedané, ak nie ste ekonómia, dva základné argumenty v prospech colných sadzieb boli „ochrana nového priemyslu“ a „ochrana domáceho trhu“.

Čo v sebe skrýva „ochrana nového priemyslu“, objasní nasledujúci príklad: predpokladajme, že chcete začať podnikáť v malom meradle. Zistili ste, že váš nový obchod môže byť úspešný.

Problém však je, že počiatočné náklady na „naštartovanie“ obchodnej činnosti sú dosť veľké a predajné ceny prvých produktov by teda museli byť príliš vysoké. A pretože budú také vysoké, ľudia budú naďalej kupovať lacnejšie výrobky z iných krajín.

Ak sa budete spoliehať na logiku, odpoveďou na túto klasickú dilemu by nebolo zavedenie colných taríf, ale zabezpečenie priamej vládnej dotácie, ktorá by vám pomohla pri zakladaní vášho podniku.

Argument v prospech „ochrany domáceho trhu“ hovorí, že musíme mať napr. vlastný naftový priemysel, aby sme sa vo vojnovom období nemuseli spoliehať na cudzie krajiny. Existuje však aj porovnateľná logická odpoveď, ktorá eliminuje nevyhnutnosť colných poplatkov.

Avšak počas celej histórie, a to aj od čias, kedy Adam Smith a jeho stúpenci predniesli racionálne a jasné argumenty v prospech voľného obchodu, existujú colné sadzby. V priebehu tohto časového úseku žilo veľa osvietených kráľov, osvietených prezidentov a osvietených rád ekonomických poradcov, z ktorých všetci úplne rozumeli logickým argumentom – doteraz však tarify neustúpili voľnému obchodu. Pre mňa je to dôkaz, že existuje niečo oveľa silnejšie než logické fungovanie medzinárodných obchodných vzťahov, niečo, čomu nerozumíme. Dúfajme len, že naše racionálne myslenie a logika dobehnú fakty skutočnosti. Toto všetko ma vracia k Prvému zákonu peňazí a jeho logickému omylu. Ak sa budete usilovať k pochopeniu Prvého zákona dôjst cestou cez jeho logický omyl, nebudete úspešní. Je to podobné, ako keď sa zen-buddhizmus snažíte pochopiť prostredníctvom logiky namiesto pocitov. Nemôžete hovoriť o skúsenostiach a očakávať od druhej osoby, že svoj nedostatok skúseností nahradí vašimi slovami.

Priklad: Predstava, že peniaze „za vami prídu“, je, samozrejme, veľmi tajuplná. Keď sa občas niekto snaží vnieť niečo záhadné do denného života, vyústi konflikt s logickým svetom v neobyčajné výsledky. Keď som pred niekoľkými mesiacmi poskytoval určitú radu ohľadne financií, dostal som sa do úzkych práve kvôli tomu, že som používal tajuplné predpoklady. Môj známy, pracujúci v jednej nadácii, sa chystal opustiť krajinu. Svoj-

mu priateľovi, známemu právnikovi, sa zaviazal zabezpečiť dostatok peňazí, aby mohol vycestovať do Európy a študovať tam deväť mesiacov. Môj známy ma mazaním medzi okolo úst donútil prevziať zodpovednosť za zarobenie potrebných osemtisíc dolárov. Dôvodom, prečo chcel, aby túto zodpovednosť niekto na seba prevzal, bolo želanie, aby právnik mohol pokračovať v dôležitom súdnom spore a nerozptyľoval sa starosťami o peniaze.

Zišiel som sa s tým právnikom a vysvetlil som mu, že by som bol ochotný zodpovednosť prevziať; avšak najskôr som mu predložil menovitý zoznam vecí, ktoré má urobiť. Presné slová, ktoré som použil, boli „*príjmem zodpovednosť za kontrolu transakcie, pri ktorej prevezmete peniaze. Nezaručujem sa však s úplnou určitosťou, že dostanete sumu, ktorú žiadate. Mali by ste však vo svojich zámeroch pokračovať, urobiť presne to, čo sa od vás očakáva a naplánovať cestu ako za predpokladu, že peniaze určite budete mať.*“ A bolo to. V dvoch prípadoch, po tom, čo som prešetril určité skutočnosti, som ho požiadal o napísanie listov. Raz som mu napísal list, v ktorom som mu naznačil, aby vykonal určité dve veci.

Raz večer, asi šesť týždňov pred odchodom, mi zavolať a urážal ma tými najvulgárnejšími výrazmi, aké som už roky od nikoho nepočul. Príčinou jeho hnevu bolo to, že aj keď som mu slúbil, že mu pomôžem zaobstaráť peniaze, zdanlivo som neurobil vôbec nič, zatiaľ čo on tomu obetoval obrovské množstvo času. Dotyčný si robil nekonečné starosti, aby peniaze zabezpečil. Potom, keď sa trochu upokojil, som zistil, že väčšinu vecí, o ktoré som ho požiadal, vôbec neurobil, pretože celý čas pochyboval o mojej schopnosti zabezpečiť mu slúbené peniaze. Skončilo to tak, že mi chcel zavolať a vynadať mi, pretože dostal grant. Ako sa čitateľ možno dovtípi, grant pochádzal od jedného z ľudí, ktorým ako prvým na môj popud zaslal list.

Bolo mi celej záležitosti ľúto. Ten právnik pracoval vo veľmi logickom a na určitý cieľ zameranom svete.