

30 Hazugság a pénzről

felszabadítja az életed, felszabadítja
a pénzed

Peter Koenig

ElVanKiadó

30 Hazugság a pénzről felszabadítja az életed, felszabadítja a pénzed

Minden jog fenntartva © Peter Koenig 2003

Tilos ezen kiadvány bármely részét sokszorosítani, információs rendszerben tárolni vagy a kiadóval történt előzetes megállapodás nélkül, bármely módon sugározni.

Fordította: Szücs „Zsac” Zsolt és Jánosi Juli

Lektorálta: Jánosi Juli és Szücs Karcsi

Korrektor: Müller Gyula

Technikai munkatárs: Szücs „Zsac” Zsolt

EzVanKiadó: 2007

ISBN: 978 963 872 5110

Magyar layout: Jánosi Juli

Nyomdai munkák: Innovariant Kft.

Köszönjük barátainknak, hogy önzetlen fáradozásukkal lehetővé tették e könyv megjelenését. Különösen neked: Csáki Gyuri,
Havasy Viktor, Korda Cili,
Korényi Kata, Müller Gyula és Szabó Erzsike.

Ha a könyvet nem találja a könyvesboltokban, vagy nagyobb tételben szeretné megrendelni,
keresse a kiadót!

EzVanKiadó

www.ezvankiado.hu

Tel.: +36 20-38-39-339

ezvankiado@mail.datanet.hu

ELŐSZÓ

Hát, tessék! – Itt állsz a könyvesboltban, a polcról csak úgy lekaptad ezt a könyvet: „30 Hazugság a Pénzről”. Vess egy pillantást körbe! Hol vagy? Az üzleti és pénzügyi könyvek osztályán? A filozófia vagy a pszichológia részlegen? A közgazdasági könyveknél? A gyerek könyvek osztályán?

Ez egy elgondolkodtató könyv. Utazásra invitál a csábítással, lehetőségekkel, valósággal és illúziókkal teli Pénz Kertjébe. A Paradicsom itt van karnyújtásnyira, bár csak úgy érheted el, ha képes vagy pontosan felismerni, hogy mi micsoda! Miközben ezeket a sorokat rovom, egy kép lebeg előttem: ez a könyv külön kategóriát nyitva aranyemelvényre kerül a könyvesbolt előtt. Könyvkereskedők, figyeltem! Más könyvek is csatlakozhatnak idővel. A kategória: „rövid, egyszerű, igazán hasznos könyvek”. Kulcsfontosságú információt tartalmazó irodalom, költészet és próza, hogy végre szabaddá tehesd lelkedet. Örökszép írás, ami AHA élményeket fakaszt, valahonnan a lényed mélyéből!

Pénz és lélek

Pénz és lélek. Ez az amiről ez a könyv szól. Mily furcsa kombináció! A pénz első hallásra túl hétköznapi csenghet, hogy egy lapon szerepeljen a lélekkel. És hogy kerül a „Hazugság” szó a könyv címébe? – kérdezhetnéd. Mi köze lehet a hazugságnak a pénzhez vagy akár a lélekhez? A válaszba hadd fűzzem bele személyes életrajzomat.

Amióta csak az eszemet tudom, mindig izgatott a siker és a boldogság kérdése. De vajon mi a siker? Az én meghatározásom egyszerű: a siker a szándék és a végeredmény egybeesése. Az idő nagy részében és a legtöbb dologban, amit naponta teszünk, sikeresek vagyunk, és még csak észre sem vesszük. Egy bizonyos értelemben varázslók vagyunk! Kigondoljuk, mit akarunk, mikor akarjuk – aztán nekilátunk és megteesszük. Ez nem nagy ügy. A pénz ebben játszott szerepébe bele sem gondolunk. Vegyünk egy hétköznapi példát: felmerül a gondolat, hogy szükségünk van mosóporra, leugrunk a boltba és megvesszük. – Siker! És bár hajlamosak vagyunk nem így gondolkodni, a mosópor gondolata, és annak fizikai, fürdőszobai megjelenése közti folyamat – az összes benne foglalt infrastruktúrával –, a valóságban sokkal bonyolultabb, mint amit hajlamosak vagyunk figyelembe venni.

Mihelyst gyermekként megfigyeltük, hogy a pénz milyen szerepet játszik a kívánt dolgok sikeres beszerzésében, megszerzésében, természetes módon elvonatkoztatunk, hogy ugyanez a folyamat fog működni minden vágyott dolog esetében. Habár összetettebb végeredmény és minőség esetén a mosószer

beszerzésénél sikeresnek mutakozó stratégiánk valószínűleg hiányosnak találhatik. Miért Hazugság? A pénz nyelve, amit beszélünk egymás között, tartalmazhatja napjaink legnagyobb önbecsapásait. „Nem vehetsz szeretetet pénzéért” énekelte a Beatles. Ez nyilvánvalónak hangzik, mégis gyakran próbálunk szeretetet vásárolni a pénzünkért, és ez a próbálkozás végigkísérheti egész életünket, mert nem tudunk elképzelni ennél semmi jobbat. És azokban a ritka esetekben, amikor nem szeretetről van szó, akkor ez vonatkozhat arra a más dologra. Ez a könyv az efféle ismételtetések háttérében meghúzódo „Hazugságok” feltárására összpontosít. Minden egyes felfedezés nyomán szinte tapintható felszabadulást érzékelisz, két értelemben: felszabadít téged, és felszabadítja a pénzt.

A pénzzel kapcsolatos személyes tanulmányaim 1984-ben kezdődtek, 37 éves koromban. Eddig a pontig az életem sikertörténet volt, az általánosan elfogadott jövedelem és karrier fogalmak szerint. Mint a háború idején Angliába menekült iparos zsidó családból származó fiatalember, már sihederként igen becsvágyó voltam. Jó üzletkötőként keményen dolgoztam, könnyedén kerestem a pénzt, jól boldogultam az ingatlanüzletben. Tiszteletreméltó pozícióm volt egy nagy amerikai konszernben, MBA oklevelet szereztem, és a 80-as évek elejére egy kis oktató-tanácsadó cég társtulajdonosává váltam. Ezen a ponton két olyan kihívásba ütköztem, ami meghaladta a megértésemet. Az egyik a saját cégem folyamatos pénzhiánya – ezzel a jelenséggel először találkoztam. A másik, az egyre növekvő felismerés, hogy csúcsvezető ügyfeleimnek általában nehézséget jelentett a konzultációs folyamat alatt gondosan kialakított elkötelezettségük fenntartása, különösen akkor, amikor pénzügyi kihívásokkal kerültek szembe.

Ezek a gyakorlati helyzetek arra készítettek, hogy szakmai tanács és támogatás után nézzek – és legnagyobb megrökönyödésemre, nem találtam! Senkit sem találtam, aki átfogó kutatásokat végzett és megértést nyert volna abban a témában, hogy a pénzhez való viszony hogyan befolyásolja az embereket és a szervezeteket – nem is beszélve a társadalomról és a civilizációról –, és hogy a pénzhez való viszony miként hat a célok, a siker, a boldogság megvalósítása irányába vagy az ellen. „Tevékeny kutatásba” kezdtem, (tudomásom szerint Kurt Lewint illeti az elismerés ezért a kifejezésért), és úgy gondoltam, egy-kettőre megleszek vele. Először a saját pénzhez való viszonyommal kísérleteztem, aztán kis csoportokkal. Mindez igencsak megvilágosító volt számomra, mivel rámutatott először is a pénzhez való viszonyban rejlő érzelmi robbanásveszélyre, és aztán a témát körülvevő meghatározások, fogalmak és elgondolások bőségére. Az utóbbi gyakran látszólag lehetetlen-né tette az intelligens vitát, és gyanítani kezdtem, hogy az egyetemeken és az üzleti iskolákban közgazdaság címszó alatt tanult pénzrendszer működési elmélet hiányosságai és használhatatlansága igazából nem a kényelmi okokból leegyszerűsített „képzésre” vezethető vissza. Sokkal inkább arra, hogy

a képzést arra használják, hogy elkendőzzék a tényt, miszerint a gazdasági és pénzügyi rendszerek mára olyan globális összetettséget értek el, és annyira kicsúsztak a kezünkől, hogy senki sem tudja igazából, hogy hogyan működnek... vagy nem működnek!

Majdnem egy évtizedembe került, hogy kikristályosítsam az intelligens kutatási megközelítést. Egy megközelítést, ami lehetővé teszi az önvizsgálatot, amely elengedhetetlen a tanuláshoz és fejlődéshez, valamint, ami nemcsak az én kérdéseimet válaszolja meg, hanem gyakorlati segítség bármilyen egyén, csoport vagy szervezet számára. És ami nagyon fontos, legyen független a kiindulási ponttól, ahonnan a vizsgáló/tanuló megközelíti a témakört.

1994 óta ezt a megközelítést sikerrel használtuk a pénzhez fűződő viszonyokat megismerni kívánók számára tartott pénzszemináriumok folyamán, és 1999 óta azok részére rendezett Pénz és Üzleti Társulás című konferenciákon, akik ezt a tudást szervezeti vagy globális keretek között kívánják alkalmazni. Ez a könyv egy arra irányuló törekvés, hogy egyszerű írásbeli formában tegye könnyen elérhetővé ugyanezt a megközelítést. És itt értünk vissza a lélek kérdéshez a „Pénz és lélek” címszó alatt. A célt akkor fogjuk elérni, ha a könyv segítségével a pénzhez való viszonyodon elmélkedve, felszabadultabban tudsz haladni lelki utazásodon. A siker ismérve számomra, hogy a kapott információ mily mértékben idéz majd elő „felszabadító” élményt, mind a tanulmányozó személye, mind az irányítása alatt lévő pénzáramlás tekintetében.

Ez nehéz, bonyolult olvasnivalónak tűnhet – de...

Az eredeti kutatás-fejlesztés a vártnál sokkal tovább tartott – és még mindig nyitott téma maradt – mert amint belemerültem, úgy találtam, hogy hatalmas fába vágtam a fejszémet, és hogy nemcsak azt szükséges áttekinteni, hogy a pénzhez való viszonyunk hogyan hat ki ránk egyénekre, hanem tanulmányozni kell a pénzügyi rendszerek – melyekben mindannyian szerepet játszunk – működését, továbbá a pénzhez való viszonyunkat ezen rendszerek tervezésével összefüggésben. Ezen a ponton bonyolultnak tűnhet, de kérek, ne hagyd, hogy elvegyem a kedved. Csak a megközelítés mindent felölelő kiterjedtségét igyekszem bemutatni, és mégis igaznak maradni ígéretemhez, hogy alapvetően egyszerű lesz a könyv.

A pénz fontos! – Nem, nem az! – Igenis fontos! – Nem, nem az!...

Az évek során világossá vált, hogy a pénz sokak szerint központi szerepet

játszik törekvéseink sikerében; de – és itt van a lényeg – teljesen más módon, mint ahogy általában gondoljuk. Itt most nem térek ki arra, hogy ezt hogyan értem, de megígérem neked, meg fogsz lepődni azon, amit ebben a könyvben találsz, és ha pénzügyi szakértő vagy, akkor valószínűleg te lepődsz majd meg leginkább! „A Hazugságok” 17 év kutatásának finomított párlata. – Nem tesz kevesebbet, mint lerántja a leplet a pénzzel és a pénzügyi rendszerrel kapcsolatos néhány általánosan elterjedt téveszméről, melyek mindegyikét sokan öntudatlanul magunkévá tettük. Fontos hangsúlyozni: a könyv nem ítélezik a Hazugságok tartalma fölött. Nem tekinti őket „rossznak”. Ami miatt mégis fontosak lehetnek, az az, hogy a hibás elképzelések néhányunkban vagy mindegyikünkben, egyszerűen elállják az utat, hogy megvalósítsuk azt a nekünk leginkább kedves néhány dolgot.

Hogyan olvasd ezt a könyvet?

Úgy mint ahogy a gyermek magáévá teszi a feltevést, miszerint pénzzel mindent megvehetsz. Egy feltevés és a mosóporügyletből levont logikus, mégis elégtelen következtetés révén, ezen elgondolások és illúziók közül sokat valószínűleg az élet korai szakaszában szedtünk össze, és soha nem kérdőjeleztünk meg. Együtt, egy koherens, rugalmas, önmagát erősítő, összekapcsolódó „hálót” alkotnak. Minden egyes feltárt téveszmével észlelheted a felismerés egy kisebb AHA sokkját és a felszabadulást a belső teredben. Amint ez végbemegy, a háló elkezd szétbomlani, és a felszabadulás, a megkönnyebbülés felgyorsul.

A szöveget párbeszéd formájában írtam, arra szánva, hogy az elejétől olvasod a végéig. Rövid, egyszerű, tehát nem kell, hogy sokáig tartson. Azért ne fald fel, mert csak magadat falnád fel! Belelapozni szintén kevésbé célszerű. A lényeget veszíted el. Lehet, hogy úgy találsz, hogy a könyv lassan indul, nehézkesé válik a közepe táján, de az egyre sűrűsödő feszültség ki-robbanó befejezésben oldódik. Ígérem. A csúcspont igencsak megéri a fáradozást, de nem leszel képes befogadni, ha csak belelapozgatsz, vagy a végével kezded az olvasást. Követned kell a sorrendet! És akkor kapod a legtöbbet a könyvtől, ha hagysz rá időt magadnak, mert némelyik fejezet után szükségét érezheted egy kis szünetnek, hogy elmélkedhess, és elrendezhesd magadban az olvasottakat. Ne sajnáld erre az időt! Néhány oldalt üresen hagytam, használd fel ezeket napló feljegyzések készítésére.

Ezt a könyvet 2001 novemberében írom Polignanóban, Dél-Olaszország keleti partjainál, 33 kilométerre délre Bari ősi városától. Amint itt ülök a közelgő alkonyban, gépelve a laptopomon, bámulva a ködös, szürke Adriát, még nem tudom pontosan, mi tölti ki majdan ezeket az oldalakat. Utunkra gondolva eláraszt a megtiszteltetés, az alázat és az izgalom, hogy együtt vágnak neki ennek a személyes utazásnak.

Bevezetés

Egy könyv írója általában a bevezetéssel kezdi. Minden pénzről szóló jó könyvben az első téma, amivel foglalkozni kell az az, hogy mi is a pénz.

Azonban mivel ez egy szokatlan könyv, azt szeretném, ha a bevezetést te írnád meg. A szemben lévő oldalon – vagy egy külön papíron, melyet beragasztasz ebbe a könyvbe – írd egy gyors listát, hogy mit jelent számodra a pénz. Nem fog néhány percnél tovább tartani, és ez az egyetlen ilyen jellegű gyakorlat a könyvben, ígérem. Egyszerűen írd le ítélkezés nélkül az első tíz-egynéhány dolgot, ami eszedbe jut, hogy számodra mit jelent a pénz.

A pénz ...

1. Hazugság

A „dolgozó pénz” Hazugsága

Kezdjük egy egyszerű hazugsággal. Lehet, hogy nem ez a legfontosabb, de jól bemutatja, hogy milyen könnyű alapvetően hibás feltételezésekre jutni, a nem megfelelő szemléletmód vagy kételkedés hiányában.

Ez egy számtani hazugság. Kezdjük egy kvízszerű kérdéssel.

1. Hazugság

A „dolgozó pénz” Hazugsága

Azt a kifejezést, hogy „Dolgozó pénz”, vagy „A pénz, ami dolgozik ön helyett” gyakran használják a bankok hirdetésekben: „Hagyd, hogy a pénzed dolgozzék helyetted!”. A kvízkérdés:

beteszél 100 dollárt a bankba a betétszámládra, és hosszú távra lekötöd. Ennek hozama évi 2%. A bank kihelyezi a 100 dollárt egy másik ügyfelének, évi 5%-os hitelkamatra. Év végén a bank 5 dollárt szed be hitelkamatként az ügyfelétől, akinek a hitelt adta. Az öt dollárból 2 dollárt ad neked, és 3 dollárt megtart magának. Az ügylet adminisztrációs költsége, amit nem hárított az ügyfeleire, 1 dollár.

A befektetett pénzeddel 2%-os hozamot értél el.

Kérdés: hány százalékos hozamot ért el a bank?

Első megfontolásra 3%-ot mondhatnál, ami végül is elfogadhatónak tűnhet.

De ez rossz válasz. A helyes számítás a következő:

a Bank ügyleti profitja = 3 dollár

mínusz a bank költsége = 1 dollár

a bank tiszta haszna = 2 dollár

Ahhoz, hogy megkapjuk a bank befektetésére jutó hozamát százalékban, a bank nettó profitját (2 dollárt) el kell osztani a banki költséggel (1 dollár) és meg kell szorozni százal, hogy százalékot kapjuk: $2/1 \times 100\% = 200\%$.

Ez lényegesen több, mint 3%! Néhányan botrányosnak találhatják, hogy a bank 200%-ot nyer, míg ők csak 2%-ot. Tetszik, nem tetszik, a matematika már csak ilyen, a számokkal nem lehet vitatkozni!

Megjegyzés: A bankok haszna és hozamainak nagysága általánosságban, de különösen az egyes konkrét bankok tekintetében rejtve marad a következő okok miatt:

1. A szakértők saját maguk sincsenek tisztában azzal, hogy a bankok vajon a betétekből adnak-e kölcsön, mint ahogy azt a fenti példában említettük, vagy olyan pénzt helyeznek ki, amelyet ők maguk teremtettek a semmiből – ez esetben ugyanis a hozam még az előzőnél is

sokkal magasabb, ugyanis a pénzteremtés és a kihelyezés költsége a nullához, míg a befektetés hozama a végtelenhez közelít.

2. A negyedéves és éves jelentések valamint a mérlegkimutatások megmutatják a különböző szolgáltatások díjaiból és a hitelezés-betétgyűjtés kamatkülönbségéből származó jövedelmeket is. E kimutatások szerint a bankok kamatbevétele alacsonyabb, mint a szolgáltatásaikból származó díjbevételeik. Nem hozzák nyilvánosságra viszont a pénzügyi eszközök spekulációs piacán elért nyereségeiket és az elszenvedett veszteségeiket – ezek a tranzakciók „mérlegkimutatáson kívüliek”. Pedig ezek lényeges összegek lehetnek, amelyek sokkal inkább meghatározzák egy bank pénzügyi helyzetét, mint az egyéb tevékenységeiből származó jövedelmei. Ezek a „mérlegkimutatáson kívüli” tevékenységek tekintélyes rugalmasságot biztosítanak a bankok számára, hogy a kívánt politikai és gazdasági képet vetíthessék magukról.

Nem tárgyaljuk tovább ezt a témát, és nem is akarjuk azt sugallni, hogy a bankok ésszerűtlenül magas haszonra tesznek szert. A lényeg egyszerűen az, hogy az az általános feltételezés, miszerint a banki hozamok nagysága hozzávetőlegesen kimutatható, hogy a hitelkamatból kivonjuk a betétei kamatot, súlyosan hibás.

2. Hazugság

A pénz hatalom

A „Dolgozó pénz” előétel után harapjunk rá egy keserű pirulára „A pénz: hatalom” hazugságának vizsgálatával. Nem számítok arra, hogy képes leszek csakis észérvekkel meggyőzni arról, hogy ez hazugság, inkább ihletet adok, ami elvezethet az ésszerű kétkedéshez. Neked, az olvasónak kell megtenned a hiányzó lépéseket, hogy kritikusan megvizsgáld a saját tapasztalataidat, és ezen tapasztalatok mögött meghúzódó mélyebb tudásodat. Vizsgálj meg időszakokat, amikor több, ill., amikor kevesebb pénzed volt. Ezeket az időszakokat, vedd össze azokkal a pillanatokkal, amikor úgy érezted, hogy kapcsolatban vagy legmélyebb alkotóerőddel, életerőddel és belső ösztönzőerőddel, és vedd össze azokkal a pillanatokkal is, amikor a hatalom érzése elkerült téged.

2. Hazugság

A pénz hatalom

Kinézve az Adriai-tenger egy magas sziklája fölé épült polignanói hotelszobám ablakából egy kis csónakot látok. Két öreg halász ül egymással szemben, közöttük egy fehér műanyag vödör: szerény tartály a fogás számára. Nem bottal horgásznak, hanem csak egyszerűen horgászszinessel. Türelmesen tartják a kezükben, míg a csónak ide-oda, fel- és lebukdácsol a hullámon. Most elhatározzák, hogy áttelepülnek, 200 méterrel közelebb hozzám. Mindketten evezőt vesznek a bal kezükbe, és tökéletes összhangban eveznek, az egyikük előre-, addig a másikuk hátrafelé húz. Ez a tökéletesen elegáns és mesteri összhang pillanata, a teljes harmónia képe.

Befelé fordítom a tekintetem a szobámra, és a CNN-re kattintok, ahol George Bush elnök grimaszol rám a tévéből.

Kié a hatalom a világ felett? És mi köze van ennek a pénzhez? A legdrágább polignanói hotelben vagyok. George W. Bush egészen biztosan sokkal több pénzt keres nálam, de sokkal kevesebbet, mint országának sok vállalati vezetője. Amennyit én fizetek ezért az éjszakáért, az valószínűleg több, mint amennyit a halászok keresnek egy hét – vagy talán egy hónap alatt. Kié a hatalom a világ felett? A hoteltulajdonosé, aki örömmel fogadja a szobáért járó díjat, hogy fedezze a költségeit? Vagy a szálloda igazgatójáé, aki jogosult megállapodni velem a szoba árában, de egyébként naphosszat alig akad valami dolga? Vagy talán George W. Bush kezében van a világhatalom? Vagy pedig a különböző országok politikai vezetőinek kezében, akiket Bush fogad? Vagy talán enyém a hatalom? Vagy a halászoké? Mindannyiunké, bármelyikünké, vagy egyikünké sem? Összehasonlításunknak milyen mértékig van értelme? Milyen mértékben – ha egyáltalán – függ a hatalom a zsebünkben érzett pénztől?

Az a hit, hogy a „pénz hatalom”, már önmagában is nagy erőt ad – ráadásul széles körben el is terjedt. Bizonyos mértékig ez egy önmagát erősítő dolog, de csak bizonyos mértékig. Ez nem valódi hatalom, hanem illúzió, amit két hamis és felszínes elképzelés tart fenn. Az első elképzelés a gazdag emberekről alkotott materialista képből fakad: ők azok, akik oly sok minden fölött rendelkeznek. Vagy abból a képből, hogy a nagy szervezetek sok dolgozót alkalmaznak, és sok erőforrást használnak. A feltételezés az, hogy pénzzel az élet valahogy jobban irányítható. Ezzel szemben azt tapasztaljuk, hogy azok, akik vágnak arra, hogy elérjék ezt az állapotot, több hatalmuk, több erejük van, mint azoknak, akik már elérték! Az előbbieknak megvan az előnyük, hogy van egy kézzelfogható, jól körvonalazott céljuk. Reményeik vannak. Azok, akik már elérték a gazdagságot – mint ahogy azt sokan,

akik a lottón megütötték a főnyereményt bizonyíthatják – hirtelen szembetalálják magukat ábrándképük illúziójának ürességével. Nézzük, mit mondanak a témáról ketten, napjaink leggazdagabb és legsikeresebb üzleti mágna-sai közül:

„Egy gazdag ember gyakran csak egy szegény ember sok pénzzel. Bárki, aki azt hiszi, hogy pénzzel minden megvehető, annak nyilvánvalóan sosem volt semmnyi.”

Aristotle Onassis

„A siker keserves tanítómester. Még az intelligens emberekkel is elhiteti, hogy nem veszíthetnek. És ez egy megbízhatatlan kalauz a jövőbe.

Bill Gates

A második elképzelés, ami ugyanolyan erőteljes ösztönző, pont az első ellentéte: vagyis, ha valakinek nincs vagy csak kevés a pénze, akkor nem képes alakítani vagy irányítani sorsát, ami elkerülhetetlenül nélkülözéshez és végül fájdalmas halálhoz vezet. Mégis ennek a szörnyűséges rémképnek – amit „a híd alatt lakók”, vagy a „kukabúvárok” jelképeznek – semmivel sincs több realitása, mint az első elképzelésnek. Sajnálatos és felkavaró tény, hogy létezik nélkülözés, éhség és szegénység a Földön, de ennek társadalmi és egyéni okai máshol keresendők, mint a szóban forgó egyének által birtokolt pénz hiányában. Továbbá, szívfájdító gondolat, hogy ez az állapot valójában kapcsolatban lehet a pénzzel, de nem annak birtoklásával, hanem inkább azon dolgokkal, amit hiszünk róla és azokkal a Hazugságokkal, amiket épp most fedünk fel. Csak olvass tovább!...

3. Hazugság

Az adósság rossz

Ha az a gondolat, hogy „A pénz: hatalom”, lassan el is illan – ugye így van? – lehet, hogy akkor meg „Az adósság rossz” gondolata kezd erőteljesen és állásfoglalásra késztetően beúszni a képbe.

Vizsgáljuk meg most ezt!

3. Hazugság

Az adósság rossz

A hagyományos gondolkodás ellentmondásosan ítélkezik arról, hogy hogyan is kellene viszonyulnunk az adóssághoz.

Ha mint egyén nyakig úszol az adósságban, azt rossznak tekintik, de ha jelzálogkölcsönt veszel fel, hogy megvedd a lakásodat, azt viszont jónak. Ha üzleti vállalkozásod van, és hitelt veszel föl, akkor az is jó. Sőt, minél magasabb az eladósodási képességed, annál „hitelképesebbnek” tekintenek. De a helyi hatóságok, a közszolgáltatók, a megyei és az állami kormányhivatalok szintjén az eladósodási képességet, a hitelképességet manapság nem helyes elgondolásként tartják számon. Az adósságra megint úgy tekintünk, mint rossz dologra!

Hogyan tudnánk kibogozni az adósság témája körüli önkényes, ellentmondásos zűrzavart?

Az adósság, amit a pénz jelképez

Először is fontos, hogy megértsük: a jelenleg működő modern gazdaságban az adósság és a pénz egyazon pillanatban jönnek létre. Azt is mondhatnánk, hogy ugyanazon érme két oldala. A pénz nem más, mint egy „fizetési ígervény”, egy adóslevél, egy „tartozási elismervény”, egy kötelezvény, vagyis egy adósság, amit a pénzkibocsátó igazol a pénz birtokosa felé. Ha van a pénztárcádban, zsebedben vagy a bankszámládon nemzeti valuta, országod fizetőeszköze, akkor az országod nemzeti bankja végül is az adósod, és jogos követelésed áll fenn vele szemben a konkrét fizetési ígervény mértékéig. Éppen így működik, ha te magad kiállítasz egy adóslevelet, egy tartozás elismervényt, vagy barátaid vagy kollégáid egy részével létrehozol egy párhuzamos fizetési rendszert olyat, mint a Helyi Csere Kereskedelmi Rendszer (LETS) vagy az Idő Dollár rendszer, akkor mindig lesznek a rendszerben, akik tartoznak és olyanok, akiknek tartoznak. E nélkül az ellentétes összefüggés nélkül nincs rendszer! Az adósság létezése ily módon se nem jó, se nem rossz, hanem az élet egy automatikusan létrejövő dolga minden társadalomban ami fizetőeszközt és elszámolási rendszert használ. Ezen az összefüggésen alapszik a pénzügyi/gazdasági rendszer az egész világon.

Pénzkölcsönzés

Eddig az újonnan kibocsátott pénzzel összefüggésben említettük a fizetési ígervény kibocsátóját és birtokosát. Azonban ugyanez vonatkozik a már

létező pénz kölcsönzésének megszokott mindennapos tevékenységére is. Ebben az esetben nem az eredeti fizetőeszköz egy új címlete jön létre, annak ellenére, hogy az új kölcsönkérő és az új kölcsönadó aláírásával egy új „fizetési ígéret” megállapodás, egy új adóslevél jön létre. Ez az „új teremtés” hozzáadódik a már létező ígervények/tartozások számához, és így hozzáadódik a pénzmennyiséghez is. De mivel ebben az esetben az ígervény, a fizetési kötelezvény kibocsátása nem a nemzeti pénzrendszeren belül történik meg, ezért nem számít bele a nemzeti fizetőeszköz elszámolási rendszerbe, és nem jelenik meg semmilyen hivatalos pénzkészlet statisztikában sem.

Mi most ezt „származtatott” eszköznek fogjuk itt hívni – habár ezt a kifejezést rendszerint a pénzügyi eszközök szűkebb kategóriájára használják –, mivel ez a már létező pénz/adósságból származó al-adósság.

Ezen a helyen most nem megyünk bele jobban a származtatott pénzeszközök szakmai sajátosságaiba, vagy hogy mi vezetett az utóbbi időben ahhoz, hogy mennyiségük jócskán megugrott. Arra hívjuk föl a figyelmet, hogy lényegét tekintve nincs semmi jó vagy rossz a kölcsönkérésben, kölcsönadásban, kereskedelembe, de még a bővülésben sem, aminek kifejeződései az ilyen származtatott pénzeszközök. Semmivel sem jobb vagy rosszabb, mint egy baráttól kölcsönkérni egy Tv-t vagy egy fűrőt. Vagy kölcsönkérni 1000 forintot a szomszédától, és amikor ő almát vásárol a zöldségesnél, azt kéri tőled, hogy a pénzt a zöldségesnek add vissza. Az ígéreted, amit a barátodnak tettél, és amit ő vásárláskor értékes fizetőeszközként használ, lényegét tekintve olyan, mint amit az ilyen származtatott fizetőeszközök adásvétele képvisel.

Akkor mi a probléma az adóssággal?

Látszólag az adóssággal kapcsolatos probléma abból fakad, hogy az ígervénykibocsátó vagy a kölcsönkérő nem képes eleget tenni a vállalt kötelezettségeinek. A mindennapi életből elég sok esetet tudunk felhozni bizonyítékul az ilyen megszegett ígéretekre, és az ezek által okozott konfliktusokra.

Mégis inkább a hozzáállásbeli és rendszerspecifikus körülményre szeretnék rámutatni, ami szerintem a gyarló ígéretetést és az ellenségeskedésbe torkolló konfliktust eredményezi a hitelező és az adós között – már kezdetben. Ugyanis pontosan ennek a fejezetnek a hazugsága tárul fel! – hogy az adósságot általánosságban „rossznak” tekintjük, egy elkerülendő állapotnak. Ez az általános hozzáállás vezet oda, hogy mindannyian egyidejűleg igyekszünk a mérleg hitelezői oldalán kikötni, ami persze fizikai képtelenség. Az eredmény – akárhogy is – olyan pénzügyi mechanizmusok, rendszerek és struktúrák létrehozása, amelyek ahhoz vezetnek, hogy egy maroknyi „ügyes” kisebbség sikeresen elkerüli az adósságot... a nagy többség kárára, akik növekvő mértékben eladósodnak... és akik még mindig abban remény-

kednek, hogy egyszer majd kikecmeregnek az adósságból. Ez egy tipikus példa az önmagát erősítő visszacsatolt rendszerre vagy ördögi körre: abban a hitben, hogy az „adósság rossz”, tudattalanul valóra válik az önmagát beteljesítő jóslat. Végül is ez a helyzet nem előnyös sem az adósoknak, sem az „ügyes kisebbségnek”, mert az utóbbiak vannak a megbízhatatlan anyagi ígérek és az értéktelen anyagi kötelezettségvállalások másik végén.

A gyógymód

Alapjában véve a gyógymód egyszerű... Bár lehet, hogy az elménkkel nem is olyan könnyű elfogadtatni azt: egyszerűen fogadjuk el az adósságot, mint a hitelügylet szükséges velejáróját, fejtsük le róla a rátapadt ítélkezést! Ez az elfogadás becsületesebb ígérekhez vezet, és megteremti a kreativitás lehetőségét az adós-hitelező kapcsolatban.

A körülmények ez irányba mozdításának és a gyakorlati problémák megoldásának kulcsa abban rejlik, hogy adunk-e növekvő figyelmet az adós-hitelező kapcsolatnak, és gondoskodunk-e kapcsolatuk minőségéről. Különösen azokra gondolok, amelyekben egyének vesznek részt, akár barátok közötti, akár az egyébként névtelen pénzügyi intézmények képviselői közötti kapcsolatokról van szó. Ez a kapcsolat nagy kreativitás, vagy nagy konfliktus lehetőségét rejti, mint minden más kapcsolat is. Minél több törődést, időt és odafigyelést szánunk a kapcsolat minőségének növelésére, valószínűleg annál gyümölcsözőbb lesz. Akkor is, ha jól, akkor is, ha rosszul alakulnak egyébként a dolgok.