

Geld

Wat Is Jou Waarde?

Philip Theunissen

Keiba
KNOWLEDGE WORKS

Kopiereg © 2013 Die outeur

Alle regte voorbehou.

Geen gedeeltes van hierdie publikasie mag sonder skriftelike verlof van die kopiereghouers gereproduseer of in enige vorm of deur enige elektroniese of meganiese middel weergegee word nie.

Uitgegee deur



Piet Retief Laan 35
Noordheuwel,
Krugersdorp, 1739
Suid-Afrika

www.kejafa.co.za
kejafa@mweb.co.za

Geld Wat Is Jou Waarde?

Eerste uitgawe 2013
Eerste druk 2013

ISBN 978-0-9921910-7-8

Bladuitleg deur Christina van Straaten
Gedruk en gebind deur Silver Signs

INHOUD

1.	Inleidend	2
2.	Wat is geld?	8
3.	Waar lê geld se magsbalans?	12
4.	Geld is relatief	18
5.	Behoeftes, begeertes en gierigheid	26
6.	Die slawerny van skuld	34
7.	Koop raak ‘n gewoonte	39
8.	Die bankrottekens	47
9.	Boedel oorgee	54
10.	Baklei teen bedrog	60
11.	Te goed om waar te wees	66
12.	Slaan die boerpot	72
13.	‘n Ryk nalatenskap	78
14.	God én Mammon	86
15.	Wat die keiser toekom	94
16.	‘n Hoender in die bank	104
17.	Maak geld jou gelukkig?	112
18.	Samevattend	120
	Epiloog	129

Geld

Wat Is Jou Waarde?

Philip Theunissen

TER AANVANG

1 INLEIDEND

It's good to have money and the things that money can buy, but it's good, too, to check up once in a while and make sure that you haven't lost the things that money can't buy. George Horace Lorimer

Die Europese skuld krisis is 'n voortslepende finansiële aangeleentheid wat veroorsaak dat verskeie lande binne die Euro-sone dit moeilik vind om hulle staatskuld sonder die bystand of ingryping deur derde partye te kan terugbetaal. In 1992 het lidlande van die Europese Unie (EU), deur middel van 'n onderlinge verdrag, onderneem om hulle begrotingstekorte en skuldvlakke te beperk. Vir geruime tyd nou al is verskeie lidlande egter nie in staat om die onderneming te kan na kom nie omdat hulle uitgawes te hoog is. Gevolglik het hierdie lande hulle toekomstige inkomstepotensiaal vooruit begin verpand om met behulp van verskeie tegniese instrumente kunsmatig geld te genereer sodat hulle verby die EU se beperkings kon kom. Uiteraard was die betrokke lande se strategieë nie volhoubaar nie en hulle finansiële posisies het aanhou verswak. Reddingsboei en spesiale lenings van miljarde Euro's het nie noodwendig gehelp nie. Die gevolg is dat die krisis nie net ernstige ekonomiese nagevolge vir die skuldige lande het nie maar dit het ook daartoe gelei dat agt van die sewentien EU-lande politieke veranderinge ondergaan het.

In Suid-Afrika is regeringsuitgawes ook onder die vergrootglas. Die konstruksiebedryf vra baie vrae rondom die geraamde R248 miljoen se opgraderings aan die private woning van President Jacob Zuma by Nkandla. Die Minister van Openbare Werke, Thulas Nxesi, het ook al erken dat daar gedurende die finansiële jaar van 2011/12 R65 miljoen spandeer is om ministers se ampswonings op te gradeer. Hierdie bedrag sluit in R15 miljoen aan 'n huis in Kaapstad van Minister Gugile Nkwinti, bykans R11 miljoen aan die huis van Minister Lydia Chikunga en net onder R5 miljoen

aan die huis van Minister Tina Joemat-Pettersson. Laasgenoemde is in 2012 deur die Openbare Beskermer daaraan skuldig bevind dat sy meer as R420 000 aan 'n Johannesburgse gastehuis betaal het vir verblyf gedurende die Wêreldbeker sokkertoernooi en dat sy 'n verdere R151 000 se belastinggeld gebruik het om vir haar kinders se private reikoste te betaal. Sy is ook vermaan omdat sy R1.6 miljoen se openbare fondse op uitspattige hotelverblyf spandeer het. Dit kom saam met die nuus dat Minister Lulu Xingwana na bewering R2.1 miljoen se staatsgeld gebruik het om haar departementele hoofkantoor mee te dekoreer.

In die korporatiewe wêreld het verskeie belanghebbendes al ernstige besorgheid uitgespreek oor die buitensporig hoë vergoedingspakkette van sommige maatskappyhoofde, veral teen die agtergrond van die wêreldwye finansiële krisis. Verskeie forums gaan selfs so ver om juis hierdie uitermatige vergoedingspakkette te blameer as oorsaak van hierdie krisis en spreek ook ernstige kommer uit oor ongeregverdigde astronomiese skeidingspakkette by die beëindiging van maatskappyhoofde se diensteryne. Of dit nou die rede vir die finansiële krisis is of nie, daar is langdurige ongemak met die aanhoudend vergrotende gaping tussen die vergoeding van uitvoerende hoofde en ander werknemers.

Gedurende Augustus 2012 verlaat 3 000 mynwerkers hulle poste by die Marikana platinummyne naby Rustenburg en dring aan op loonverhogings van bykans 70%. Die staking raak gewelddadig en 45 stakende werkers word deur die polisie doodgeskiet. Gewelddadige stakings vir hoër lone is reeds 'n kenmerk van die Suid-Afrikaanse ekonomie en 'n totaal van 181 mense is die afgelope dertien jaar tydens stakings dood. Ook moes talle boere en hul gesinne in November 2012 hul plase in De Doorns in die Hexriviervallei ontruim weens gewelddadige stakings in die gebied. Die N1-snelweg is geblokkeer en sowat 30 hektaar wingerde is afgebrand. Plaasarbeiders het aangedring op 'n dagloon van R150 wat meer as dubbeld die R69 is wat hulle toe ontvang het.

Korrupsie, spesifiek in Suid-Afrika, is ook besig om epidemiese afmetings aan te neem en al meer gewone landsburgers se daaglikse lewens word nadelig daardeur geraak. *Global Financial Integrity* is van mening dat Suid-Afrika 'n onregmatige uitvloeï van R185 miljard tussen 1994 en 2008 as gevolg van korrupsie gehad het. Daar word beraam dat korrupsie in 2009 'n verdere R70 miljard sou beloop. Die Nasionale Tesourie erken dat die regering se verkryging van goedere en dienste, selfs wanneer dit in gevolge regulasies geskied, dikwels onmededingend en ook ondeursigtig is. Die nuwe Suid-Afrika het in 'n baie kort tydjie 'n reputasie opgebou vir die misbruik van publieke fondse, veral ten opsigte van individue met politieke assosiasies aan wie groot staatskontrakte toegeken word. Ons land is selfs die skepper van 'n nuwe ekonomiese verskynsel, naamlik "tenderpreneurs". Hierdie term verwys na die oornaggebore miljoenêrs wat skielik verrys nadat hulle 'n groot staatstender beklank het.

Politieke assosiasies daar gelaat, is dit ook nodig om na die rol van groot korporasies te kyk wat enorme bedrae geld aan advertensies spandeer. Die globale koste van advertensies word in totaal vir 2012 op \$500 biljoen beraam. Om dit in perspektief te plaas: hierdie bedrag is meer as die totale jaarlikse nasionale begroting van 'n groot ekonomiese moondheid soos Duitsland. Die korporatiewe wêreld spandeer hierdie bedrag geld om mense bewus te maak daarvan dat hulle aanhoudend nog goedere en dienste nodig het.

Of dit nou regerings, regeringsamptenare, korporatiewe besighede, maatskappyhoofde, tenderpreneurs of gewone werkers is, is die buitensporige spandering van geld die goue draad wat deur al bogenoemde gevalle loop. Ons word met swak politiese voorbeelde, gierige besigheidstrategieë en aggressiewe reklame aangehits om al meer daarvan uit te gee. Daarom wil ons al meer daarvan bekom, hetsy met skuld, belastinggeld, korrupsie of looneise. Nie net individue nie maar ook groot gemeenskappe, kerke ingesluit, het so behep met geld geraak dat ons kontak met die realiteit daarvan verloor het. Ons weet nie meer wat geld regtig is nie, wat dit veronderstel is om te doen en hoe ons veronderstel is om dit te

bekom nie. Die grootste gedeelte van die mensdom het 'n vetsugtige aptyt vir geld ontwikkel. Gevolglik het ons tot 'n groot mate ons morele kompas verloor wanneer dit by ons geldkultuur kom:

- Ons is nie meer in staat om tussen die waarde van ons arbeid en ons behoefte aan geld te onderskei nie. Daar is nie meer 'n behoorlike skeidslyn tussen ons daaglikse noodsaaklikhede en blote gierigheid nie. Ons is so behep met die rykdom van ons medemense en poog voortdurend om meer besittings as hulle ten toon te stel omdat ons voortdurend in 'n geldgerigte magospel met almal om ons betrokke is.
- Ons maak skuld om ons gierige behoeftes te finansier. Ons raak só afhanklik van skuld dat ons verslaaf is daaraan. Ons koopgewoontes raak net so gewoontevormend soos dwelmiddels en dit moet noodwendig tot kontantvloei probleme en selfs uiteindelik sekwestrasie lei.
- Ons het nie meer die geduld om substantiewe rykdom oor 'n lang tydsverloop op te bou nie. Ons dink kitsryk bedrogschemas en dobbelmasjiene kan vir ons vinnig rykdom besorg of ons sit en hoop dat oortollige rykdom uit die boedel van 'n afgestorwe familielid in ons skote sal val.
- Bowenal dink ons dat baie geld ons gelukkig sal maak. Ons sal mos selfs ryklik geseën word as ons 'n regmatige deel daarvan vir die kerk gee terwyl ons op die koop toe nog vergifnis ook kan kry vir die sondes wat ons gepleeg het om ons geld te kon bekom. Ons het egter tred verloor met die werklike waarde van geld en dit wat werklik van waarde in ons lewens is.

Die res van hierdie boek poog vervolgens om 'n aantal spesifieke vraagstukke rondom geld aan te spreek:

- Wat is geld?
- Waar lê geld se magsbalans?

- Is rykdom absoluut?
- Wanneer sit ons behoeftes en begeertes in gierigheid om?
- Wat is die rede agter die opbou van skuld?
- Kan ons bestedingspatrone gewoontevormend raak?
- Wanneer is die skrif van bankrotskap aan die muur?
- Is sekwestrasie 'n maklike uitweg om van skuld ontslae te raak?
- Wat laat mense bedrog pleeg?
- Wanneer is 'n belegging te goed om waar te wees?
- Is dobbel die oplossing vir ons finansiële probleme?
- Is ons geregtig op 'n ryk nalatenskap?
- Kan ons God én Mammon dien?
- Maak geld jou regtig gelukkig?
- Wat is die etiese waarde van geld?

Geld is onlosmaaklik deel van ons daaglikse oorlewing en volgehoue voortbestaan. In die meeste samelewings kan ons nie meer daarsonder klaarkom nie, ons móét dit hê en dit sal waarskynlik so bly so lank as wat die mens gaan bestaan. Dit is dus goed om geld te hê en ook die dinge wat geld kan koop maar dit is net so goed om soms op te kyk van waar ons besig is om geld te maak en geld uit te gee en net seker te maak dat ons nie daardie dinge in ons lewens verloor het wat geld nie kan koop nie. Hopelik is hierdie boek so 'n opkykgeleentheid.

BRONNE:

A slap on the wrist for wasting R1.6m. Times Live. Thabo Mokone, 14 March, 2013

Corruption - SA Counting The Cost. News24, 08 May 2012, 14:39

European sovereign-debt crisis. http://en.wikipedia.org/wiki/European_sovereign-debt_crisis

Is executive remuneration out of control? Dr Philip Theunissen, April 2010

Lonmin. <http://en.wikipedia.org/wiki/Lonmin>

Ministers' housing spending confirmed. January 21 2013 at 06:43pm, By SAPA

Nkandla prices 'a joke'. City Press, 10 November 2012 20:15

Stakingsgeweld eis 181 in 13 jaar. News 24, 2013-01-21 15:11

Die Gemmerbroodman (Piet Botha)

*Haai ek is tog te oulik
 met my bakkies blink poleer
 whatever jy verdien, ek verdien tog meer
 en ek maak my bek oop
 elke kans wat ek kry
 want ek is so belangrik
 die wêreld moet weet van my*

*Hier kom die gemmerbroodman
 by's 'n selfvoldane kalant
 maar oppas my ou maat
 want die ou spreekwoord praat
 elke boontjie kry sy loon
 jy gaan maklik terug in die oond
 o die gemmerbroodman...*

*Haai ek is tog te oulik
 elke spieël sê dit vir my
 en as ek iets wil hê sal
 my bestuurder dit vir my kry
 my naam in goue letters
 maak seker dis reg gespel
 daar gaan my foon alweer
 dis Rapport wat my bel*

*Want ek is die gemmerbroodman
 almal hou van my
 van Gobabis tot in Bethlehem
 en tot onder in die Kaap
 ek is die gemmerbroodman
 almal hou van my
 ek tel my geld in die nag
 as al die ander mense slaap*

*Haai ek is tog te oulik
 ek kan al die wyse manne kwoteer
 al het ek eintlik nie 'n clue
 ons moet almal probeer
 en as dit nie wil werk nie
 dan sal ek jou gou vertel
 van hoe baie geld ek gemaak het
 en wie onder my vriende tel
 hier kom die gemmerbroodman...*

2 WAT IS GELD?

If money is your hope for independence you will never have it. The only real security that a man will have in this world is a reserve of knowledge, experience, and ability. Henry Ford

In 'n primitiewe dorpie, sowat 20 000 jaar gelede, het daar 'n jagter, 'n kleremaakster en 'n bakker gewoon. Buite die dorpie was daar 'n koringboer en ook 'n melkboer. In die berg daar naby het 'n ou man gewoon wat mooi klippe versamel het. Elkeen van hierdie persone het baie gou agtergekom dat hulle hul werk geniet as hulle spesialiseer en ook meer produkte kan produseer as hulle hulleself op een aktiwiteit toespits. Gevolglik het die onderlinge uitruil van produkte baie belangrik geword om hulle eie situasie mee te kon verbeter.

Die uitruilskema het baie doeltreffend gewerk maar die enigste probleem was dat die jagter graag vleis vir klere by die kleremaakster wou ruil maar sy was 'n vegetariër. Die melkboer wou graag sy kaas vir brood by die bakker ruil maar laasgenoemde kry 'n uitslag van suiwelprodukte. Die ou oom in die berg vrek weer oor biltong maar hou nie daarvan om diere dood te maak nie. Die jagter ruil toe van sy vleis vir 'n goue klippie by die ou oom. Toe die kleremaakster die klippie sien bied sy dadelik aan om vir die jagter 'n stel klere te maak in ruil vir die mooi klippie. Die melkboer het weer die goue klippie in ruil vir kaas by die kleremaakster gekry en dit vir die bakker gaan aanbied vir brood.

Later word net die goue klippies as betaalmiddel aanvaar en 'n goudsmid kom vestig hom op die dorp wat die groot klippe tot ewe groot kleiner stene verwerk sodat elke steen dieselfde gewig is. Hy bêre die onverwerkte klippe in sy kluis. Op 'n dag het die kleremaakster nie 'n goue steen byderhand om vir die melkboer te gee nie. Sy gee toe vir hom 'n brief wat aan die goudsmid opdrag gee om 'n steen te maak uit een van haar onverwerkte klippe in sy kluis

en dit aan die melkboer te gee. Meer mense begin toe sommer die briefies gebruik en later ruil hulle bloot die briefies vir produkte uit in plaas daarvan om elke keer by die goudsmid 'n steen te gaan haal. So ontstaan papiergeld in die plek van goue stene.

Ruilmiddel

Die inwoners van die primitiewe dorpie het met verloop van tyd 'n geldstelsel ontwikkel wat vir almal as ruilmiddel aanvaarbaar was. Geld, eerder as elkeen se selfgeproduseerde produkte, kon toe vir 'n ander se produkte verruil word. Geld verteenwoordig dus 'n produk en stel mense in staat om een produk te vervaardig maar 'n ander te verbruik. Geld gee vryheid om iets anders te verbruik as wat 'n mens self kan produseer. As daar in aanmerking geneem word dat produkte weer die resultaat van arbeid is, is geld in wese 'n ruilmiddel vir arbeid.

In die voorbeeld van die primitiewe dorpie kon die ontwikkeling van die geldstelsel bietjie versnel word. In die werklike lewe het hierdie ontwikkeling oor eeue heen plaasgevind. Die mensdom het met verloop van tyd verskeie items as ruilmiddel uitprobeer. Onderskeie groepe het ook nie noodwendig dieselfde items as ruilmiddel gebruik nie. Ruilmiddels wat gebruik was, was skulpe, klippe, boombas, walvstande, hondetande en vere. Ander ruilmiddels soos vee, vrugte en graan, is ook gebruik.

Die eenvoudige feit is gevolglik dat geld enigiets kan wees wat mense wil hê dit moet wees. Dit is egter nie te sê dat die ooreengekome geldstelsel noodwendig goed en sonder gebreke is nie. Die gemene deler tussen al die verskillende stelsels is dat die gebruikers daarvan onderling tevrede moet wees dat dit 'n aanvaarbare ruilmiddel is waarmee hulle met vertroue met mekaar kan handel dryf.

Waarde

Geld opsigself het geen waarde nie maar dit bied toegang tot waarde. Wat in die voorafgaande verhaaltjie opval, is dat geld mettertyd sy

direkte waarde verloor het en slegs 'n syfer op 'n papier begin raak het. In die internet-era het geld selfs 'n digitale aanduiding geword. Hierdie “ontkoppeling” van geld aan iets wat 'n werklike waarde het word moontlik gemaak omdat mense daarvan oortuig is dat geld 'n waarde het en ook hierdie waarde kan behou. As mens egter mooi daarvoor nadink, is geld 'n baie wankelrige basis om 'n finansiële stelsel op te baseer aangesien die waarde daarvan baie meer simbolies as realities is.

Gelukkig hoef ons nie net op die geloof van mense in die waarde van geld te vertrou nie. Hoewel geld opsigself geen waarde het nie, sit daar darem 'n “organisasie” daaragter wat tot op 'n sekere vlak die waarde van geld kan waarborg. Vroeër is hierdie rol deur individuele banke vervul maar deesdae het elke land 'n sentrale bank wat die waarde van sy geldeenheid rugsteun. Hierdie waarborge hou mense se vertrou in 'n geldeenheid in stand.

Kenmerke

Dit is duidelik dat 'n geldeenheid opsigself geen waarde het nie omdat dit in wese 'n konsep vir waarde is wat in mense se koppe bestaan eerder as wat die waarde fisies bepaalbaar is. Gevolglik moet geld oor sekere kenmerke beskik om as geldeenheid te kan dien:

Ruilmiddel: Geld moet teen enige goedere of dienste geruil kan word, ongeag wie daarby betrokke is.

Rekeneenheid: Die waarde van die te ruilde goedere of dienste moet in 'n bepaalde hoeveelheid geld uitgedruk kan word.

Duursaam: Geld moet by voorkeur met verloop van tyd nie tot niet kan gaan nie.

Deelbaar: Die geldeenheid se waarde moet verklein of vergroot kan word om by die waarde van die goedere of diens aan te kan pas.

Draagbaar: Geld moet 'n hoë waarde volgens sy gewig hê sodat dit gemaklik rondgedra kan word.

Wisselbaar: Geld moet vir elkeen dieselfde waarde hê, ongeag wie daarmee wil koop of waar daarmee gekoop word.

Intrinsiek: Geld se intrinsieke waarde moet gelykstaande wees aan die waarde wat dit in die betalingsverkeer verteenwoordig.

Geld is dus enigiets waarop mense ooreenkom om hul produkte en dienste onderling mee uit te ruil maar het opsigself geen waarde van sy eie nie. Dit is 'n onderlinge betroubare simboliese konsep wat mense op die waarde van hulle arbeid plaas. Geld se ondersteunende waarde is dus arbeid en daarom kan geld as blote simbool opsigself nie vir mense rykdom skep nie. Die enigste werklik rykdom wat die mens kan akkumuleer is om sy kennis, ondervinding en vaardighede te verbeter sodat hy sy vermoë om geld te kan verdien kan verhoog.

BRONNE:

Beter Omgaan Met Geld. <http://www.beteromgaanmetgeld.nl/>

Money. Wikipedia, the free encyclopedia

<http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Money&printable=yes>

The Origin of Money (And How It Was Stolen from You). Alexander "Ace" Baker

<http://www.strike-the-root.com/4/baker/baker2.html>

The Trickiest Characteristic of Sound Money. Joel Bowman

<http://dailyreckoning.com/the-trickiest-characteristic-of-sound-money/>

Wat is geld? Werner Vorstman op vr, 6 Julie 2011

<http://www.vorstman.com/wordpress/wat-is-geld/>

3 WAAR LÊ GELD SE MAGSBALANS?

Do not value money for any more nor any less than its worth; it is a good servant but a bad master. Alexandre Dumas

Die tipiese ekonomiese handboek definieer gewoonlik drie primêre funksies vir geld naamlik dat dit 'n ruilmiddel is, 'n rekeneenheid is en 'n item is wat sy waarde oor tyd kan behou. Geld het dus 'n nutsfunksie wat deur 'n intrinsieke waarde verteenwoordig word. Maar kan geld regtig net aan die hand van sy ekonomiese nut verduidelik word? Daar is duidelik meer agter geld want dit het ook die vermoë om ongewone emosies by mense uit te lok. 'n Deel van geld se aantrekkingskrag lê ook daarin dat dit 'n verandering veroorsaak in hoe ons voel. Hierdie gevoel het geen biologiese of ekonomiese oorsaak nie. Dit is soms bloot 'n kwessie van geld najaag ter wille van om geld te kan hê. Buiten die intrinsieke waarde, ontlok geld dus ook die illusie van vervulling van sekere van die mens se instinkte.

Geld as rekeneenheid

Die primêre eienskappe van geld; ruilmiddel, rekeneenheid en waardehouer, maak daarvan 'n maateenheid vir rykdom soos liter vir water, kilometer vir afstand of hektaar vir oppervlakte. Daarom is dit moontlik om geld te gebruik om sosiale status mee ten toon te stel. Ons hoef nie noodwendig ons eie geld hiervoor te gebruik nie, solank ons net die illusie na buite skep dat ons baie geld het kan ons 'n meetbare hoë sosiale status geniet. Dit is dan juis hierdie maatstaf wat aan geld 'n mag gee wat sy intrinsieke waarde ver oorskry. Die twee Engelse navorsers, Lea en Webley, skryf die oorsaak hiervan aan twee aspekte toe:

Opwinding: Die mens het uit ondervinding geleer dat die uitruil van goedere of dienste tot beide partye se voordeel is. Dit is egter

ook so dat mense wat meer suksesvol handel kan dryf 'n beter kans vir oorlewing het as diegene wat minder suksesvol kan handel dryf. Suksesvolle ruilhandel veroorsaak dus opwinding en geld, as ruilmiddel, lei dus tot 'n genotvolle ervaring.

Tellingbou: Die mens hou van speel, van rugby tot slangetjies en leertjies en wen of verloor maak altyd saak in hierdie speletjies. In ons sosiale lewe is dit maklik om van geld 'n telbord te maak en dit het tot gevolg dat die strewe na 'n beter telling die basis verskaf om van geld 'n spel te maak.

Geld bepaal die wenner. Geld verteenwoordig die individu se eie magposisie relatief tot ander mense. Geld word dus as rekeneenheid gebruik om mag en status te bereken. Die gevaar daarvan is dat geld 'n emosionele mag oor die mens kan uitoefen eerder as wat die mens geld as 'n blote ekonomiese instrument gebruik.

Verslawende middel

Die twee Engelse navorsers gaan verder deur geld selfs as 'n verslawende dwelmmiddel te definieer. Hulle meen mense wat in 'n samelewing funksioneer waar geld as ruilmiddel gebruik word, word tot abnormaal hoë vlak gemotiveer om geld te bekom. Geld raak dan deel van die mens se gedragpatrone net soos wat voedsel of selfs seks daarvan deel is. In die besonder doen geld dan die volgende:

Geld dien as insentief: As die mens van mening is dat 'n spesifieke aksie daartoe kan lei dat hulle geld daardeur kan bekom sal hulle meer geneig wees om daardie aksie uit te voer.

Geld dien as versterker: As die mens in die verlede ondervind het dat 'n sekere aksie tot die verkryging van geld gelei het sal hy geneig wees om daardie aksie te herhaal.

Geld het dus bo sy primêre funksies ook 'n addisionele funksielose eienskap wat, soos in die geval van dwelmmiddels, 'n sterk motiveerder

kan wees maar waarvan die aanhoudende gebruik daarvan tot slegte nagevolge vir die gebruiker kan lei. Soos die stimulus van 'n dwelm is die emosionele aanwending van geld 'n kortstondige motiveerder. Die langer tussentydse gevoel van neerdrukkendheid moet dus gereeld met 'n herhaling van die kortstondige stimulus onderbreek word. Daar teenoor, het die ekonomiese nut van geld gewoonlik nie onmiddellike motivering nie en word die werklike stimulus oor 'n lang tydperk opgebou.

Magsvertoon

Die geldgebaseerde samelewing waarin die hedendaagse mens hom bevind het ons emosioneel afhanklik daarvan gemaak dat ons magsposisie sigbaar waarneembaar moet wees. Ons behang onself met duur ontwerpersklere, 'n duur sonbril en 'n duur horlosie. Wanneer ons eie geld opraak gebruik ons kredietkaarte, klererekenings, huurkope en oortrokke fasiliteite om hierdie magsvertoon vol te hou. So gebruik ons uiteindelik geld wat ons nie het nie om goed te koop wat ons nie nodig het nie net om mense te beïndruk wat ons nie eers ken nie.

Die mag wat met eksterne besittings geassosieer word is misleidend. Geld lyk gewoonlik na die oplossing maar mettertyd raak dit juis die probleem. Geld opsigself gee jou nie mag nie. Oordadige magsvertoon met geleende geld ontwikkel intendeel juis op 'n latere stadium in totale magtelosheid.

Die somtotaal van 'n mens se ekonomiese waarde is gelyk aan *Produktiewe ure gewerk x Waarde van jou arbeid*. Hierdie formule weerspieël die potensieële hoeveelheid geld wat 'n mens deur middel van sy arbeid oor sy leeftyd kan verdien. Hy kan die somtotaal dus verhoog deur of sy produktiwiteit te verbeter of sy waarde as arbeider te verhoog. Dit is al manier hoe hy homself met geld kan bemagtig. Werklike mag kom dus van binne die mens. As jy geld bekom deur te leen, steel, dobbel of erf, verwerf jy dalk 'n bietjie magsvertoon maar as mens bly jy steeds magtelos.

Neem beheer

Die effektiewe aanwending van geld is 'n kwessie van balans tussen die kort en die lang termyn. As ons meer geld uitgegee as wat ons inkry kan dit 'n stimulus op die kort termyn verskaf maar met verloop van tyd sal die ekonomiese agteruitgang geleidelik groter word. Elke mens moet gevolglik die ideale balans tussen die nou en later vir sy eie persoonlike omstandighede bepaal sodat hy die ewewig tussen sy inkomste en sy uitgawes kan bepaal. Die hoeveelheid geld wat jy *nóú* uitgee bepaal jou lewenstandaard vir die huidige terwyl die hoeveelheid geld wat jy kan oorhou bepaal wat jou lewenstandaard in die toekoms gaan wees. *Geld se mag lê dus nie in hoeveel jy uitgee nie maar eerder in hoeveel jy kan oorhou.*

Dit is 'n mite, of eerder 'n wanbegrip, dat geld op sy eie mag het en 'n verslawende effek op mense kan hê. Dit is die mens wat van geld 'n dwelmmiddel maak. Geld bly in wese maar net 'n instrument wat die waarde van arbeid weerspieël. Geld se mag lê dus veel eerder in die effektiwiteit en bekwaamheid van ons arbeid en daarom kan geld opsigself ons nie maak wat ons is nie. Dit bevestig uiteindelik maar net wat ons alreeds is.

BRONNE:

10 Rules About Money. John Bishop

http://www.selfgrowth.com/articles/10_Rules_About_Money.html

Beter Omgaan Met Geld.

<http://www.beteromgaanmetgeld.nl/>

How to Keep Money in Your Pocket. Money Management

Cooperative Extension Service, University of Kentucky, College of Agriculture,

Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. Lea, S. E. G., &

Webley, P. (2006). *Behavioral and Brain Sciences*, 29(02), 161-209.

The Power of Money. Carol Yip. The Abacus Academy

What Is The Power of Money? Cagsil

<http://cagsil.hubpages.com/hub/misconception-the-unrealistic-power-of-money>

What Money Has Taught Me About Personal Power. Suze Orman,

Oprah.com, From the September 2009 issue of O, The Oprah Magazine

4 GELD IS RELATIEF

A wealthy man is one who earns \$100 a year more than his wife's sister's husband. H.L. Mencken

Per definisie is relatiwiteit die beginsel dat 'n bepaalde konsep opsigself nie geldig is nie omdat dit 'n subjektiewe waarde het as gevolg van verskillende persepsies en oorwegings. Eenvoudig gestel beteken dit dat die geldigheid van 'n aanspraak of 'n teorie nie absoluut is nie omdat dit afhang van die konteks waarbinne ons daarna kyk.

Hierdie aanname is uiteraard ook op geld van toepassing. Die relatiwiteit van ons arbeid en die vergoeding wat ons in ruil daarvoor ontvang hang eerstens af van die onderskeid wat ons maak tussen twee tipes omgewings waarbinne dit gedoen word naamlik besigheid en sosiaal. Sodra geld op die toneel verskyn hou mense mekaar onderling dop wat meebring dat die relatiwiteit van geld en arbeid tweedens ook afhang van hoeveel geld een mens teenoor ander mense het.

Motief

Volgens twee professore van Amerika, James Heyman en Dan Ariely, plaas ons as mense ons arbeid in een van twee primêre kontekste wanneer dit benodig word. Ons sal dit óf in 'n besigheidsmodus plaas (Ek doen 'n taak en jy betaal my daarvoor) óf ons sal dit alternatiewelik in 'n sosiale modus plaas (Ek doen die taak as 'n guns vir jou). Die konteks waaruit ons die versoek om ons arbeid beoordeel sal bepaal in watter vakkie ons die taak plaas. Die navorsing van Heyman en Ariely het daarop gedui dat wanneer vergoeding in die vorm van geskenke aangebied was of wanneer geen vergoeding ter sprake was nie, die werk 'n onbaatsugtige motief het wat onsensitief is vir die grootte van die vergoeding. Daar teenoor, wanneer die vergoeding in

die vorm van geld gegee word, het die werk 'n beloningsmotief wat sensitief raak vir die omvang van die vergoeding.

Die blote teenwoordigheid van geld is voldoende om die konteks van ons arbeid vanaf 'n sosiale norm na 'n besigheidsnorm te verander. Geld het dus die vermoë om die tipe werksomgewing waarin die mens hom bevind te verander wat op sy beurt weer sal bepaal hoe hy vergoed wil word. Dit het die implikasie dat sosiale belonings maklik 'n monetêre beloning kan word deur die blote gedagte aan geldelike vergoeding.

Sodra 'n mens dus arbeid vanuit sy besigheidsmodus moet verrig, wil hy regverdig behandel word en 'n regmatige vergoeding daarvoor ontvang. Al sou hy dit in sy sosiale modus vir 'n glas bier doen, raak die karige prys van 'n bier dus onregmatig in 'n mens se besigheidsmodus omdat dit relatief tot die vergoeding wat normaalweg daarvoor ter sprake is, onregverdig is.

Oorlewing

Die mens raak maklik aangevuur om te baklei vir rykdom, mag en status. Die verklaring hiervoor is dalk te vinde in die beskouing dat dit 'n natuurlike manier is om jouself mee te verdedig. Ons het nie noodwendig méér geld nodig om te oorleef nie maar vir eeue lank was dit 'n reël van die oerwoud dat hy wat 'n bietjie meer kos kon opgaar of 'n bietjie meer bokke kon jag dié een was wat in tye van hongersnood kon oorleef.

Hoewel net 'n teorie, kan mens jou indink dat 'n vrou haar ook veel eerder met daardie man sou wou assosieer wat kos kon kry wanneer niemand anders dit kon kry nie. Sy sou graag daardie man se kinders wou hê, kinders wat die eienskappe van 'n pa het wat selfversorgend is eerder as kinders wat moontlik nie sal kan oorleef nie. Sodoende kon sy haar eie kanse vir oorlewing asook dié van haar kinders, verbeter. Op die lang duur lei hierdie instinktiewe assosiasie met die béter man in die samelewing uiteraard daartoe dat haar nasate geneties beter toegerus kan word om te kan oorleef.

Die moderne mens hoef nie meer oor die fisiese genetiese eienskappe te beskik om sy oorlewingsvermoë ten toon te stel nie want dit is nie meer nodig nie. Tog is ons relatiewe rykdom tot ander mense steeds vir ons baie belangrik. Ons hou steeds ons oë gerig op ons direkte mededingers, hulle wat ons jagveld kan bedreig en ons status by die vrouens kan ondermyn. Ons wil voortdurend meet waar ons met ons opponente staan en as hulle te veel van 'n bedreiging raak wil ons hulle steeds elimineer. Daarom is jaloesie, afguns, ondermyning, wrokke en onverdraagsaamheid maar net natuurlike menslike instinkte om ons eie relatiewiteit teenoor ander mense te laat geld. Rykdom is dus nie absoluut nie en is in wese net ter sake vanuit 'n relatiewe oogpunt. *Dit is slegs bruikbaar as dit jou meer status as die mense rondom jou kan gee.*

Die implikasies van relatiewe rykdom is dat die mens in 'n trapmeul vasgevang raak waarbinne hy in 'n eindelose wedloop bly hardloop "to keep up with the Joneses". Hierdie bekende uitdrukking verwys na die begeerte om net so goed soos jou naaste bure, vriende of familie te wil wees, gemeet aan jou eie rykdom, mag en status. Die gevolglik eindelose vermeerdering van materiële rykdom word deur sommiges as *affluenza* - 'n begeerte na welgesteldheid - beskryf.

Propageerders van hierdie term is van mening dat *affluenza* veel eerder na 'n gevoel van waardeloosheid en ontevredenheid lei as wat akkumuleerders van rykdom 'n gevoel van 'n beter lewe ervaar. Die "ekonomiese sukses" laat die meeste mense onervuld wat daartoe lei dat hulle na net nog meer rykdom smag. Die Britse sielkundige, Oliver James, is van mening dat daar 'n noue korrelasie is tussen die toenemende aard van *affluenza* en die toename in ongelykhede van inkomste binne die meeste hedendaagse samelewings.

Regverdigheid

Geld gaan vir die meeste mense oor "regverdigheid" en nie noodwendig oor absolute rykdom nie. Uiteraard kan "regverdigheid" in hierdie konteks nou enigets beteken wat ons wil hê dit moet

beteken. Dit kan regverdige geleenthede beteken (Ons speel almal volgens dieselfde reëls) of dit kan regverdigheid van uitkoms beteken (Solank ons almal uiteindelikheid op dieselfde plek eindig).

In 'n omgewing waar geleenthede vrylik beskikbaar is sal die regverdigheid van geleenthede van groter betekenis wees as die regverdigheid van uitkoms. Onder sulke omstandighede skep elkeen sy eie rykdom, mag en status. Soos wat die omgewing mettertyd versadig raak, raak die geleenthede egter al minder en dan begin mense meer vir regverdigheid in die uitkoms omgee. Dit raak al moeiliker om rykdom te skep en gevolglik is dit al moeiliker vir mense om hulle status te verbeter. Dan skep die mense hulle eie owerhede wat allerlei reëls en regulasies neerlê om die geleenthede te probeer beskerm. In sulke gereguleerde omgewings raak die rykes gewoonlik al ryker en die armes al armer. Dit is dan dat dié wat aan die kortste ent trek besorg begin raak oor die “gelykheid van inkomste” omdat hulle voel die verdeling is nie regverdig nie. Gewoonlik word “die stelsel” dan vir hierdie ongelykhede blameer.

Kapitalisme en Kommunisme

Kort na die Tweede Wêreldoorlog was Kapitalisme en Kommunisme vir bykans 'n halwe eeu in 'n hewige stryd met mekaar gewikkel, bekend as die Koue Oorlog. Hierdie twee stelsels se ideologieë staan lynreg teenoor mekaar; die een die skepper van regverdige geleenthede en die ander die skepper van regverdige uitkomste:

- Kapitalisme is gegrond op die feit dat mense beloon moet word vir hulle werk ooreenkomstig dit wat ander bereid is om te betaal vir die produk wat deur die werk geskep word. Vervolgens sal die begeerte om voordeel uit jou werk te trek die ekonomiese stelsel aandryf. Daar is geen waarborge onder kapitalisme nie. Elkeen moet homself onderhou en daarom moet jy kwaliteit produkte of dienste lewer as jy 'n goeie lewe wil maak.

- Kommunisme is gegrond op die feit dat al die mense dieselfde vir hulle werk beloon word sodat niemand bekommernisse oor hulle basiese lewenstandaard hoef te hê nie. Die mens se altruïsme, sy natuurlike onbaatsugtigheid, sal elkeen aandryf om sy deel by te dra om kwaliteit produkte of dienste tot voordeel van die groter geheel te lewer.

Onder 'n kapitalistiese stelsel word kapitale bates hoofsaaklik deur privaat persone besit en beheer. Arbeid word in die vorm van lone en salarisse “gekoop” om die kapitale bates in produksie te bring sodat dit winste vir die eienaar kan realiseer. Kommoditeite word dus bymekaar gegooi met die doel om surplus waarde bó die koste van die kommoditeite te voeg sodat die surplus in die vorm van wins die kapitaaleienaar as beloning kan toeval. Die kernaspek is dat bestaande kommoditeite (grondstowwe) tydens die produksieproses in nuwe kommoditeite (verbruikersgoedere) omskep word sodat die nuwe kommoditeite teen 'n hoër waarde verkoop kan word as wat die onderlinge aankoopwaarde daarvan was.

Kritiek teen kapitalisme is dat arbeid onder hierdie stelsel ook as 'n blote kommoditeit beskou word. Getrou aan die grondslag van kapitalisme móét arbeid dus ook so aangewend word dat dit 'n surplus bó die aanvanklike koste kan realiseer. Die ruilwaarde van arbeid, soos weerspieël in 'n loon of salaris, moet dus onvermydelik minder wees as die waarde wat dit vir die kapitaaleienaar realiseer. Dit stel die kapitaaleienaar in staat om surplus waarde uit arbeid te onttrek en wins daaruit te akkumuleer wat onafwendbaar 'n groterwordende gaping tussen ryk en arm tot gevolg het. Die resultaat is dat, onder kapitalisme, daar 'n groot gedeelte van die mense is wat nie self oor kapitale hulpbronne beskik nie wat hulle in staat sou stel om 'n onafhanklike bestaan te kon maak. Hierdie groep mense het dus geen ander keuse nie as om hulle arbeid, teen 'n relatief lae loon, aan kapitaaleienaars te bly verkoop net om te kan oorleef.

Ware kommunisme daar teenoor kan weer net suksesvol wees as die hele gemeenskap onbaatsugtig genoeg is om tot elke individu

se voordeel te werk of om genoeg visie te hê om te sien dat die gesamentlike poging van die gemeenskap oor die lang duur ook vir elke individu voordele inhou. Die menslike natuur is egter meer egoïsties en selfsugtig wat tot gevolg het dat hulle onder 'n kommunistiese stelsel weer geneig is om maniere te ontwikkel om die stelsel tot hulle eie voordeel te ondermyn.

Vir kommunisme om te werk móét elkeen sy regmatige deel tot die geheel bydra. Gevolglik het baie kommunistiese regerings aansporings ontwikkel waarmee lojale mense wat hulle regmatige deel bydra beloon word. Die strafmaatreëls vir dié wat nie hulle deel bydra nie was tronkstraf of verwydering uit die samelewing.

Kapitalisme is ook 'n aansporingstelsel met wins as die beloning. Hoewel ware kommunisme teoreties sin maak, ontaard dit mettertyd ook maar in 'n kapitalistiese beloningstelsel. Gevolglik is kommunisme nie noodwendig 'n teenvoeter vir kapitalisme nie. Die geskiedenis het getoon dat kapitalisme, met al sy gebreke, op die lang duur steeds meer volhoubaar as kommunisme is.

Onbaatsugtigheid

Ongeag die ekonomiese stelsel wat van toepassing is, is dit die mens se natuurlike selfsugtigheid wat enige stelsel ondermyn. Die mens is soos diere maar ook geneties geprogrammeer om vooruit te wil boer, te vermeerder en uit te brei, ten koste van die ander. Die stelsel wat dus die suksesvolste is, is die een van “ek help jou, jy help my en beide van ons gedy”.

Die primitiewe San-mense in die Kalahari verstaan die kuns van relatiewe rykdom al vir eeue lank baie beter as die res van Suid-Afrika se inwoners en hulle het nog nooit met 'n geldstelsel geopereer nie, behalwe waar dit onafwendbaar was tydens interaksie met die Westerse wêreld:

- Hulle onttrek daagliks net dit uit hulle omgewing om self mee te oorleef, gaar geen oorskotte op nie en verkoop geen surplusse nie. Gevolglik is hulle relatiewe rykdom tot hulle benutting van die grondstowwe in absolute balans;
- Hulle het die kuns vervolmaak om as individue in spanverband tot voordeel van die breë gemeenskap te funksioneer. Hulle is versierende genoeg om te besef dat die voordele van die geheel ook vir elke individu 'n voordeel inhou. Gevolglik is hulle relatiewe rykdom tot mekaar ook in absolute balans.

Die groot jammerte van die San-mense se relatiewe rykdom is dat dit só in kontras met die samelewing rondom hulle is dat dit hulle ondergang beteken. Hulle kan eenvoudig nie byhou met die res van ons se gierigheid waarmee ons die omgewing en ook ons medemense mee uitput nie.

Die hedendaagse mens het baie te leer uit die primitiewe ekonomiese stelsel van die San-mense. Dit wil voorkom of die teenwoordigheid van geld 'n ander gedagtegang by ons aktiveer wat nie altyd versoenbaar met ons sosiale gedagtegang en norme is nie. Anders as die San-mense kan moderne samelewings kwalik sonder geld bly voortbestaan maar ons sal ernstig moet herbesin oor die negatiewe rol wat geld in ons sosiale strukture speel, veral die ongelykhede wat dit skep. Ons kan dit regstel deur ons werklike behoeftes eerder as blote begeertes na te jaag sodat ons waarde-afhanklik eerder as materiaalbesitlik optree. Rykdom is na alles relatief: hy wat min het en minder verwag is tóg ryker as hy wat baie het en nog meer wil hê.

BRONNE:

Affluenza. <http://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=540473654>

A Tale of Two Markets. James Heyman and Dan Ariely. Volume 15—Number 11 Copyright r 2004 American Psychological Society.

Communism vs. Capitalism

<http://www.germane-software.com/~ser/Files/Essays/Communism.html>

Money Can Change Your Behavior Toward Others. Dr. John Grohol. <http://psychcentral.com>

Relative Wealth and the Struggle for Economic Dominance. Bill Bonner, 02/02/11

Relative wealth 'makes you happier'. Roger Highfield 22/11/2007

Relativism. <http://en.wikipedia.org/wiki/Relativism>

5 BEHOEFTE, BEGEERTES EN GIERIGHEID

*The world has enough for everyone's need but not for everyone's greed.
Mahatma Gandhi*

Die meeste van ons groei op in huishoudings waar “*keeping up with the Joneses*” van uiterste belang is en sekere etikette en nuutste modelle van items ons menswees gedefinieer het. Ons het nooit geleer dat dit die persoon, en nie sy besittings nie, is wat eerder moet saak maak. Die media speel ook ‘n groot rol in ons bestedingspatrone en reklame lê gereeld klem daarop dat ons is wie ons is op grond van dit wat ons koop. Gevolglik leef ons in ‘n samelewing waar die lyne al dowwer raak tussen wat ons behoeftes is, wat ons begeertes is en waar die begeertes soms so oorweldigend is dat dit in gierigheid omsit.

Dit is ter aanvang nodig om net eers die drie begrippe te omskryf:

Behoeftes (*Needs*) is items wat die mens vir sy daaglikse oorlewing nodig het en sluit in voedsel, klere en huisvesting. Items wat noodsaaklik is om ‘n lewe mee te maak, soos betroubare vervoer om by die werk te kom, kan ook hierby gevoeg word. So ook ‘n Internetkonneksie as jy van die huis af werk en dit ‘n belangrike komponent van jou werk is. Insgelyks sal opleiding wat jou in staat stel om jou werk te kan doen ook as ‘n noodsaaklike behoefte beskou kan word. Daar is ‘n eenvoudige toets om te bepaal of ‘n item ‘n behoefte is of nie naamlik kan jy steeds aan jouself en jou familie bly voorsien as die item van jou af weggenem word?

Buiten die items wat ons vir basiese behoeftes aankoop, koop ons ook heelwat ander items aan. Hierdie begeertes (*Wants*) is items wat ons lewens so bietjie makliker en geriefliker maak. Ons hou daarvan om dit te hê maar ons kan daarsonder as ons nie geld het om dit aan te koop nie. Net so kan ons met die basiese model van ‘n item klaarkom eerder as wat ons dié een met die addisionele

funksies moet aansak. Die toets is dus eenvoudig: as dit nie werklik ‘n noodsaaklike item is wat aan jou oorlewing gekoppel is nie, is dit ‘n begeerte en nie ‘n behoefte nie.

‘n Oorweldigende begeerte om meer te wil hê as wat jy self kan gebruik, word gedefinieer as gierigheid (Greed). Dit geld veral vir die obsessiewe verkryging van geld, eiendom of ander simbole wat met rykdom geassosieer word. “Oormaat” in die sin van gierigheid beteken om soveel van iets te besit dat dit skadelik begin raak terwyl “rykdom” in hierdie opsig gepaard gaan met vlakke waar die materiële die geestelike behoefte oorskry. Die toets is dus: lei die oormaat van items wat jy besit tot ‘n gebrek aan iemand anders se behoeftes en het die verkryging daarvan jou waardestelsel in die proses ondermyn?

Die skeidslyn

Behoeftes en begeertes is nie rigied nie en verander voortdurend na gelang van ons lewensomstandighede. Enkelopende mense het ander behoeftes as getroude pare en net so het pasgetroude pare ander behoeftes as pare met kinders. So ook kan items vir sommige persone ‘n behoefte wees terwyl dit weer vir ander ‘n begeerte kan wees. Gevolglik is die skeidslyn tussen behoeftes en begeertes nie duidelik definieerbaar nie.

Met die verkeerde indrukke wat die media skep en ook die bykomende druk van vriendekringe kan ‘n begeerte baie maklik as ‘n behoefte geregverdig word en selfs na ‘n gierigheid neig eerder as wat dit werklik ‘n behoefte is. Die uitgangspunt vir elke mens is dus om duidelik te onderskei tussen wat onder sy spesifieke omstandighede ‘n behoefte is en wat ‘n begeerte is.

‘n Ongebalanseerde perspektief oor behoeftes en begeertes lei tot ‘n skewe uitkyk op die materiële wêreld waarbinne ons leef. Per slot van sake is die mens maar altyd geneig om homself ter wille van finansiële sekuriteit met te veel besittings te omring. Wanneer die

begeerte na geriefsitems onbeheerbaar raak en beginsels oorboord gegooi word om dit te bekom, is so 'n mens besig om die dodelike sonde van gierigheid te pleeg.

Die skuldiges

Gierigheid word gewoonlik met “ryk” mense geassosieer, of dan diegene wat op sigwaarde groot huise en duur karre het. Dit is egter 'n swakheid van alle vlakke van die mensdom en vir seker nie net tot die rykes beperk nie. Die grootste slagoffers van bedrieglike beleggingskemas is juis armes wat deur gierigheid ingelok word om die bietjie wat hulle het in sulke skemas te belê. Net so wil ons altyd die skeppers van sulke bedrogskemas vir hulle gierigheid blameer terwyl die deelnemers daaraan op grond van hulle eie gierigheid in sulke skemas gelok word. Gierigheid is dus nie die funksie van rykdom nie maar veel eerder 'n funksie van die mensdom se ingesteldheid: armes wil ryk word en rykes wil ryker word!

Die groot probleem agter gierigheid is ons strewe na kitsbelonings. Ons wil die lotto wen of geld van 'n ryk oujongnooi erf omdat ons nie bereid is om 'n leeftyd lank te werk om welvaart bymekaar te maak nie. Daarmee saam word ons op vele gebiede aangemoedig om geld te spandeer eerder as om dit te spaar. Voeg daarby die feit dat ons mense verafgod wat in groot huise bly en met duur karre rondry dan lewer ons maar almal op een van die volgende wyses 'n bydrae om die verslawing aan materiële items in stand te hou:

- Ons doen alles in ons vermoë om terug te staan sodat ander ons werk moet doen;
- Ons soek voortdurende slim maniere en skuiwergate om reëls en regulasies vir persoonlike gewin te omseil;
- Ons het sterk opinies oor sekere sake maar verwag van ander om die sake vir ons te beveg;
- Ons staan voor in die ry om verhogings te vra maar agter in die ry om ons produktiwiteit te verbeter;
- Ons maak aanspraak op bevorderings en bonusse wat ons nie

- toekom nie ten koste van diegene wat dit wel verdien het;
- Ons is gedurig op die uitkyk waar ons iets teen 'n winskoop of verniet kan kry of waar iemand homself tot ons eie voordeel verneuk het;
 - Ons is meer besorg oor wat ons vandag wil bekom en stel die werklike probleme uit sodat ander mense in die toekoms daarmee moet worstel.

Onderskei en balanseer

Dit is nie noodwendig verkeerd om geld op begeertes ook te spandeer nie. Die bietjie meer gerief en genot wat die gebruik van sulke items meebring lei uiteraard tot 'n beter kwaliteit lewe. Die beginsel moet egter wees om eers jou geld op jou behoeftes te spandeer en as daar dan nog geld oor is, kan dit op items wat ons begeer aangewend word.

Die duimreël vir balans tussen behoeftes en begeertes is om 50% van jou nabelasbare inkomste op behoeftes te spandeer, 30% op begeertes en die oorblywende 20% dan vir spaar aan te wend of om skuld te delg. Die sleutel lê daarin dat die behoeftes en begeertes baie duidelik van mekaar geskei moet word.

Die skeiding van behoeftes en begeertes het tot gevolg dat 'n mens baie meer mag en beheer oor jou geld kan uitoefen. As jy besluit watter deel van jou geld op begeertes uitgegee kan word, is dit baie makliker om sekere minder nodige items nie aan te koop nie. Dit raak dan baie gou 'n gewoonte om met minder klaar te kom en eerder dit te waardeer wat jy reeds het as om voortdurend onnodige items aan te skaf.

Gevolge

Geld is ongetwyfeld nodig vir die mens se daaglikse bestaan maar daar is geen noodsaak vir gierigheid nie. Aan die einde van die dag is 'n dak oor ons koppe, kos op ons tafels en klere aan ons lywe al

wat werklik saak maak. Om in obsessiewe oormaat meer as dit te wil besit maak dat ons die toekomstige hulpbronne wat ons nageslag toekom nou reeds in die vorm van geld wil opberg net omdat dit sosiaal goed lyk.

Gierigheid benadeel die mens se oordeelsvermoë, laat hom kompromiste tref met sy etiese waardes en verblind sy ambisie. As die bose kringloop eers begin vorm aanneem is die mens nooit tevrede met wat hy reeds het of wat hy reeds verdien nie. Hy wil voortdurend meer hê en omdat hy dit gewoonlik nie kan bekostig nie, raak sy skuld net meer of in uiterste gevalle begin hy selfs steel. Die gevolg is gebroke familiebande, egskeidings en selfs selfmoorde.

Dit is ongelukkig ook so dat die mens die top predatoor op die planeet is. Niemand eet ons nie maar ons vernietig self ons omgewing én ander mense om ons omdat ons gierig is. Die paradoks is dat die mens toegerus is met 'n hoogs ontwikkelde brein wat hom juis uitsonder om rasionele besluite bó instinktiewe besluite te kan neem. Ons het beslis die verstandelike vermoë om nie selfvernietigende besluite te neem nie maar ons gierigheid verhoed ons om dit te implementeer omdat ons net te veel waarde aan geld heg.

BRONNE:

7 Deadly Sins, #3: Greed. Aman Bains, October 27, 2008.

Getting Rid of Greed: Choosing Principle over Profit. Mark S. Putnam

Money Management: Understanding Needs and Wants. Miranda Marquit, May 31, 2012 in Family Money

Need vs. Greed - The vicious cycle of Money. Posted by Prakash under General, Sat 17 Dec 2005.
<http://cityblogger.com/archives/2005/12/17/need-vs-greed-the-vicious-cycle-of-money>

Power, Greed, and the Love of Money. Mike DuBose

http://www.mikedubose.com/posts/power_greed_and_the_love_of_money/

Profiling a fraudster – What is the nature of the beast?

Irma Labuschagne. Maart 2009

The Difference between Needs and Wants: Getting Spending Under Control.

<http://www.freemoneyfinance.com/2012/05/the-difference-between-needs-and-wants-getting-spending-under-control.html>

The Many Faces of Greed. Frank Sonneberg Online, May 3, 2011

The Sociological Basis of Greed. Richard F. Taflinger

<http://public.wsu.edu/~taflinge/socgreed.html>

The tale of greed and the vicious circle of human nature

Patrick Gruhn, Elevator Magazine, 1 November 2012

What's a Want and What's a Need? The 50-30-20 Budget Demands We Separate Wants from Needs.

Paula Pant, About.com Guide.

Miljoen (Lucas Maree)

*Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Want daarmee was die wêreld vir my oral immergroen, ja!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.*

*Ek is moeg vir die gesukkel van my dag tot dag bestaan.
 Die gewonder oor die geld as ons dalk iewers heen wil gaan.
 En die karre wat nie werk nie maak my werklik nou gedaan.
 En die deep-freeze het jou waarlik.
 Ook laasnag weer gaan staan.*

*Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ja, ek sou myself met net ses nulle kon versoen, ja!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.*

*Ek werk my oor 'n mik net om belasting te betaal.
 En nou is ek ook hoeka op 'n splinternuwe skaal.
 Ja, die wet van Transvaal, die vreet my kapitaal op.
 En die rentekoerse hou my oor die algemeen maar kaal.*

*Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ja, ek sou myself met net ses nulle kon versoen, ja!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.*

*Ek sou kon doen met 'n miljoen. Ha, ha ,ha!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Want daarmee was die wêreld vir my oral immergroen, ja!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.*

*Ek soek nie baie geld nie net 'n klein ou fortuintjie.
 'n Vliegtuig of 'n seiljag, selfs al is dit net 'n kleintjie.
 Ek dink nie ek wil ryk wees nie.
 Ek wil net graag genoeg hê.
 Om so lank as wat ek wil in my Jacuzzi te kan lê.*

*Ek sou kon doen met 'n miljoen. Ha, ha ,ha!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.
 Ja, ek sou myself met net ses nulle kon versoen, ja!
 Ek sou kon doen met 'n miljoen.*

6 DIE SLAWERNY VAN SKULD

The waste of money cures itself, for soon there is no more to waste.
MW Harrison

Suid-Afrika se paaie is gepak met BMW's, Mercedes'e en selfs Ferarri's en die land se alomteenwoordige winkelsentrums is gevul met kopers wat oorlaai is met plastieksakke vol nuutgekoopte items. Die data ágter hierdie anekdotes bevestig dit: verbruikersbesteding neem sedert 2009 elke kwartaal toe maar alles is nie noodwendig pluis met die kopers nie. Verbruikers leen toenemend meer geld om hulle lewenstyl te kan volhou en skep daardeur eintlik 'n tydbom, nie net vir hulleself nie maar ook vir die ekonomie as geheel.

Volgens die Nasionale Kredietreguleerder was daar in 2013 12% meer aansoeke om krediet as 'n jaar vantevore. Onversekerde lenings, met die gepaardgaande hoër rentekoerse, maak die grootste hoeveelheid van hierdie aansoeke uit. Huishoudelike skuld tot besteebare inkomste beloop reeds 78% terwyl 'n vyfde van kredietaktiewe verbruikers meer as drie maande agterstallig met hulle terugbetalings is. Onder sulke omstandighede is dit dus nie verbasend dat Suid-Afrikaners se geneigdheid om geld te spaar ook van die laagste in die wêreld is nie.

Finansiële krisis soos hierdie oorval mense nie in die nag terwyl hulle slaap nie. Dit gebeur inteendeel juis op 'n langsame manier terwyl hulle wakker is en die simptome kan maklik raakgesien word. Dis baie eenvoudig: hulle het met verloop van tyd te veel skuld opgebou en te min inkomste gegenereer waarmee die skuld gedelg kan word.

So wat sou die rede agter hierdie geleidelike onverantwoordelike opbou van skuld wees? Mense met baie mag en beheer, soos konings, het baie besittings. Besittings word dus geassosieer met

mag. Besittings word aangeskaf met geld. Ons dink geld laat ons heers. Geld plaas ons dus in beheer. 'n Maklike oplossing is dus as ons almal 'n miljoen rand se gedrukte note ontvang. Dan kan ons genoeg besittings koop wat ons magsposisie kan demonstreer. So, hoekom doen ons dit nie?

Geld op sy eie is egter niks werd nie en kry eers 'n waarde as dit vir iets anders geruil kan word. Geld verteenwoordig dus 'n produk. As daar in aanmerking geneem word dat produkte weer die resultaat van arbeid is, is geld in wese 'n ruilmiddel vir arbeid. Dit word deur mense se arbeid geskep en om vir elkeen 'n gedrukte pak note in die hand te stop is nie die oplossing om vir almal ewe veel besittings te gee nie.

Geneigdheid om te verbruik

Ons het almal 'n geneigdheid om te “verbruik”. Dit kan met 'n voorbeeld geïllustreer word: 'n Persoon ontvang 'n inkomste van R10 000 per maand en het sy behoeftes so aangepas dat hy met R9 000 kan leef en R1 000 op annuïteite en polisse spandeer om eendag mee te kan aftree. Sy inkomste verhoog skielik na R15 000 per maand. Die kans is baie goed dat sy spandering op basiese behoeftes nie op R9 000 per maand gaan bly nie maar dat dit proporsioneel met R4 500 gaan verhoog terwyl hy R500 na sy aftreefonds sal kanaliseer. Hy het dus 'n geneigdheid om 90% van sy inkomste te verbruik. Hierdie “*marginal propensity to consume (MPC)*” is 'n ekonomiese maatstaf wat toon hoeveel meer 'n mens geneig sal wees om te spandeer namate sy inkomste toeneem.

Die MPC beteken dus dat ons ons behoeftes tot binne ons inkomste moet beperk of alternatiewelik onbeperkte toegang tot geld moet hê. Die meeste mense is egter nooit tevrede met die hoeveelheid geld wat hulle verdien nie want in sy natuurlike aard is die mens se behoeftes onbeperk. Dit lei tot 'n bouse kringloop waarin die bevrediging van basiese behoeftes geleidelik in gierigheid sal omskakel as 'n persoon se toegang tot geld onbeperk is.

Die onbeperkte bron

Geleende geld stel ons in staat om ons inkomste te verhoog eerder as om ons verbruik in te perk. In ruil daarvoor bied ons ons toekomstige arbeid vir betaling aan om besittings te bekom wat ons nie beskore is maar dit kom teen 'n prys, genaamd rente. Solank ons die geleende geld met selfdissipline op noodsaaklike besittings binne hanteerbare vlakke van ons toekomstige arbeid kan opneem is dit nie 'n probleem nie maar getrou aan hul natuurlike aard ruil baie mense mettertyd soveel van hulle arbeid vooruit en raak die koste daarvan so hoog dat hulle dit in hulle leeftyd nooit sal kan terugwerk nie.

In Salomo se tyd moes skuld letterlik teruggewerk en nie terug betaal word nie. Geld is werklik vir arbeid verruil. Die wyse Salomo bevestig dan ook in Spreuke 22:7 “... *die lener is die slaaf van die man by wie hy leen.*”

As jy geld skuld is jy die uitlener se slaaf, of jy daarvan hou of nie maar inherent is ons geskape om te heers, nie om oorheers te word nie. Ons bied weerstand daarteen as iemand ons probeer oorheers en daarom haat ons mense aan wie ons geld skuld omdat hulle beheer oor ons uitoefen.

Kom uit die verslawing

Daar bestaan beslis 'n lewe van finansiële stabiliteit anderkant die wêreld van skuld maar dit vra vir 'n totale ander benadering tot geld. So 'n benadering moet 'n nuwe stel persoonlike waardes bevat wat binne die raamwerk van jou finansiële grense pas.

Skuld is vrylik beskikbaar en die mens sal altyd deur slim reklame aangemoedig word om daarvan gebruik te maak omdat die uitlener daarmee geld maak. Hulle wil daardeur juis besittings binne jou bereik plaas wat jy andersins nie sou kon bekostig nie. Dink daaraan dat dit jou toekomstige arbeid is wat jy so maklik in

ruil vir sulke besittings aanbied. Jy gebruik geld wat jy nie het nie om goed te koop wat jy nie nodig het nie om mense te beïndruk wat jy nie ken nie. Verlaag jou finansiële doelwitte tot 'n vlak waar jy dit kan beheer en doen die nodige aanpassings. Jy mag dalk net verbaas wees oor die beloning wat daarmee saamgaan.

Kredietreserwe

'n Persoon se kredietreserwe is sy onbenutte skuldkapasiteit. Daar kan 'n kontantwaarde, sowel as 'n premiewaarde, op hierdie reserwe geplaas word. As jy byvoorbeeld 'n kredietkaart met 'n limiet van R20 000.00 het maar jy het net R5 000.00 daarvan opgeneem, het jy R15 000.00 wat in 'n noodgeval beskikbaar is.

As jou kredietkaart met die limiet van R20 000.00 se saldo op R18 000.00 staan, behoort jy baie suinig te wees om die laaste R2 000.00 ook te spandeer omdat jy daarna dan geen meer skuld sal kan aangaan nie. Aanvanklik sal die premiewaarde van die kredietreserwe dus baie laag wees maar soos wat 'n persoon se skuldvlakke verhoog, behoort die oorblywende deel van die reserwe se premiewaarde te verhoog.

Soos wat die beskikbare kapasiteit inkrimp, behoort 'n mens meer suinig te wees om nuwe skuld aan te gaan en vandaar dus 'n hoër premiewaarde. Omdat 'n krimpende kredietreserwe ook meer finansiële risiko's meebring, behoort die kredietreserwe dus baie meer na waarde geskat te word eerder as wat dit vir verdere skuld aangewend word.

Keuses

Die wêreld het totaal oorboord gegaan met skuld omdat dit so gereedelik beskikbaar is en omdat ons 'n obsessie met kitsrykdom en sosiale status het. Mense gebruik krediet om hulle lewenstyl mee te verbeter eerder as om dit aan te wend om bates wat geld kan genereer aan te skaf. Skuld het sodoende 'n aanvaarbare manier van lewe geraak en 'n kultuur van buitensporige verbruik geskep. Dit hou egter pynlike gevolge in omdat totale gemeenskappe se versoeking om oormatig

te gebruik groter geraak het as hulle sin vir finansiële sekuriteit. Die mens se swakheid vir gierigheid is dus eerder die oorsaak van die hoë skuldvlakke en nie die skuld opsigself nie.

Mense blameer ekonomie toestande, hoë belastings, stygende kragtariewe, toenemende lewenskoste, uitspattige regeringsbestedings, banke, skuldeisers en allerlei eksterne faktore as oorsaak vir hulle finansiële krisis. Dit is egter alles net sondebokke vir die realiteite en verskonings om die werklikhede te vermy. Die waarheid is dat niks van hierdie “oorsake” mense dwing om in groot huis te bly, duurder karre te ry of groter TV-stelle te koop nie. Hierdie is alles besluite wat die verbruiker self neem en elkeen dra self die gevolge van sy eie besluite. Op die ou einde is jyself in beheer van die besluite wat jy neem wat beteken dat jyself vir jou eie finansiële suksesse of mislukkings verantwoordelik is.

BRONNE:

Getting Real about the Debt Addiction. Brian Jewell. February 11, 2012.

<http://godmoneyme.com/2012/02/11/getting-real-about-the-debt-addiction/>

If you're not worried about your growing debt, you don't understand the problem! Gary Wilde.

<http://blog.wilde-insights.co.za/?p=219>

My View: A 12-step program for our financial addiction. Margaret A. Bengs.

Special to The Bee. Published: Wednesday, Oct. 08, 2008

SA consumer debt spirals. City Press, 23 April 2013.

What Is Debt Addiction? Kira Botkin. February 11, 2012.

<http://www.moneycrashers.com/what-is-debt-addiction/>

7 KOOP RAAK 'N GEWOONTE

Money can't buy happiness, but it can buy you the kind of misery you prefer. Author Unknown

Vir baie mense is “koop” ‘n noodsaaklike tydverdryf. Vir sommige mense gaan “koop” oor ‘n bietjie meer as net alledaagse items maar dan is daar ook diegene vir wie dit ‘n vernietigende verslawing is wat die potensiaal het om in ‘n finansiële ramp te kan verander. Vir laasgenoemde groep raak “koop” en “spandering” ‘n herhalende aktiwiteit, neem meer as ‘n uur op ‘n dag in beslag, veroorsaak stres of belemmer funksionaliteit, ten spyte daarvan dat so ‘n persoon besef dat “koop” oordadig en buite beheer is.

Daar is ‘n paar tekens wat kan aandui dat “koop” die grense van normaliteit oorgesteek het:

- *Oorskry begrotingsperke:* Die gemiddelde mens sal ophou spandeer as hy nie meer geld het nie. ‘n Persoon met ‘n probleem sal egter aanhou koop en hom nie deur ‘n begroting laat inperk nie.
- *Onweerstandbare aankope:* Die gemiddelde mens sal een paar skoene gaan koop as hy skoene nodig het. ‘n Persoon met ‘n probleem sal gaan om een paar te koop maar met tien paar skoene van die winkel af terugkom.
- *Chroniese probleem:* Die gemiddelde persoon sal rondom geleenthede, soos Kersfees, verjaarsdae en Valentynsdag, meer as gewoonlik koop. ‘n Persoon met ‘n probleem koop deurentyd asof dit Kersfees is.
- *Versteek die probleem:* ‘n Persoon met ‘n probleem steek dit weg en op ‘n dag is daar ‘n kredietkaartrekening van R30 000.00 wat skielik sy verskyning maak en onder ‘n wederhelf se aandag kom.

- *Bose kringloop*: Sommige persone gaan gee die gekoopte artikels terug omdat hulle skuldig voel oor die aankope. Hierdie “skuldige gevoel” is dan juis weer die aansporing om opnuut te gaan koop om beter te kan voel.
- *Afgeskepte verhoudings*: ‘n Persoon met ‘n probleem spandeer al minder tyd met die mense na aan hom of haar. Hulle probeer hulle optrede wegsteek en as gevolg van emosionele spanning isoleer sulke mense hulleself van ander omdat hulle meer behep met hulle eie optrede begin raak.
- *Duidelike gewoontes*: Soos enige ander “probleem” gaan dit nie oor presies hoeveel of hoe gereeld ‘n persoon koop nie maar oor die gevolge daarvan. As daar ‘n patroon of ‘n neiging begin ontwikkel waar hulle nie meer in beheer van hulle koopgewoontes is nie, is die lyn oorgesteek.

Die “probleem” waarna hierbo verwys word, word in sielkundige terme as ‘n kompulsiewe koopversteuring (KKV) beskryf. Die Engelse beskrywing is “*compulsive buying disorder*” of “*oniomania*” en in gewone taal dui dit op ‘n onweerstaanbare drang om te koop. Die koopgewoontes neem gewoonlik sulke afmetings aan waar dit nie meer beheer kan word nie wat dan uiteraard tot ernstige finansiële probleme vir so ‘n persoon kan lei. Dit gaan ook gewoonlik met sielkundige letsels gepaard en vandaar dan die verwysing daarna as ‘n “versteuring”.

Kompulsief

KKV word gekenmerk deur ‘n obsessie met koop en die ernstige nagevolge wat daaruit voortspruit. Statistieke oor KKV in Suid-Afrika is nie beskikbaar nie maar na bewering kom dit onder 5.8% van Amerika se bevolking voor. Hiervan is 80% na raming vroue. Dit gaan ook baie keer met angs, dwelmgebruik en abnormale eetgewoontes gepaard. Mense met ‘n hoë moontlikheid van KKV is ook geneig om nie hulle eie gevoelens te verstaan nie met ‘n

gepaardgaande lae verdraagsaamheid vir onaangename emosionele ervarings. Die eerste tekens van KKV begin gewoonlik in die laat tienerjare en vroeë twintigerjare waarna dit chroniese afmetings begin aanneem. Dit is nie net beperk tot aankope wat die beskikbare koopkrag oorskry nie. Dit kan ook die vorm aanneem van oormatig baie tyd wat aan inkopies gewy word asook die chroniese bewuswees van “koop” sonder om werklik te koop.

Vir mense met 'n natuurlike neiging na onweerstaanbare, chroniese koopgewoontes is die maklike toegang tot krediet en aanmoedigende aggressiewe reklamekultuur uiteindelik absolute selfvernietigende wapens.

Die koopaktiwiteite kom in bykans enige tipe winkel voor wat van modewinkels en boetieks tot afdelingswinkels en sypaadjieverkopings kan wissel. Inkomstevlakke is geen aanduiding van KKV nie: persone uit lae inkomstevlakke kan net so betrokke daarby wees soos dié uit hoër inkomstevlakke. Hulle sal waarskynlik net by goedkoper winkels gaan koop of goedkoper artikels koop as hulle ryker eweknieë. Dit gaan ook nie vir persone met KKV oor spesifieke artikels nie en kan klere, skoene, musiek CD's, skoonheidsmiddels en huishoudelike items insluit. Hulle sal ook nie noodwendig voorkeur aan duursame items gee nie maar daar is 'n neiging tot 'n groter aantal items wat gekoop word.

Mense met KKV is behep met koop én spandeer en hulle wy baie van hulle tyd hieraan. Daar is vier duidelik waarneembare fases waardeur hulle telkens gaan:

1. *Verwagting*: Die persoon ontwikkel gedagtes, aansporings of drange om nuwe items te wil hê of om sommer net te gaan koop.
2. *Vorbereiding*: Die persoon begin beplan wanneer om winkels toe te gaan, hoe om daarvoor aan te trek en watter kredietkaart om te gebruik. Dit kan ook insluit dat 'n redelike mate van navorsing oor spesiale aanbiedinge, nuwe vrystellings en nuwe winkels gedoen word.

3. *Koop*: Dit behels die werklike koopervaring en baie persone met KKV beskryf dit as intens opwindend wat selfs tot 'n seksuele gevoel kan lei.
4. *Spandeer*: Die aktiwiteit word by die kasregister voltooi. Dit word kort daarna egter dikwels met 'n gevoel van teleurstelling opgevolg.

In die algemeen is KKV 'n private plesiertjie en lyers deel nie noodwendig hulle probleem met ander nie. As gevolg van die geheimhouding, en ook die feit dat ons gewoonlik verblind word deur mense wat geld spandeer, word KKV nie so maklik deur buitestaanders raakgesien soos byvoorbeeld alkohol- of dwelmverslawing nie. Dit is egter belangrik dat die gewone “*shopping spree*”, gedryf deur die materialisme van ons tyd of verveling van die finansiële sterker groep in die samelewing, nie met die KKV verwar word nie!

Oorsake

KKV het gewoonlik sy wortels in vroeëre ervarings, veral uit die lyers daaraan se kinderdae. Die vernaamste oorsaak is waarskynlik te vind in onvervulde emosionele behoeftes. Leemtes in ouer-kindverhoudings kan byvoorbeeld mense noop om materiële items as vertroosting te gebruik om die gaping te vul wat afwesige ouers laat. Afgeskepte kinders het meestal 'n lae selfbeeld omdat hulle onbelangrik voel en hulle gebruik dan speelgoed of kos om die eensaamheid mee te onderdruk. Wanneer sulke kinders volwassenes word, is hulle geneig om kompulsiewe koopgewoontes aan te kweek as gevolg van die verwerping wat hulle as kind ervaar het. Die speelgoed of kos word dan deur die koopaktiwiteit as vertrooster vervang.

Kompulsiewe koopgewoontes is moontlik ook die soeke na hulleself vir mense wie se identiteit nie behoorlik gevestig is nie en vir sulke persone verskaf inkopies dalk net die nodige sosiale identiteit.

Wanneer geassosieerde versteurings soos angs, depressie en swak impulsiewe beheer, tesame met simptome van 'n lae selfbeeld voorkom, is sodanige individue moontlik meer kwesbaar om die swak selfbeeld met kompulsiewe koopgewoontes te onderdruk.

Die sosiale omgewing speel net so 'n belangrike rol by die ontwikkeling van KKV. Die huidige hoë vlakke van verbruikerisme lewer 'n aansienlike bydrae tot die ontwikkeling van KKV. Die geredelike beskikbaarheid van kredietkaarte en klererekenings maak die oormatige spandering aan alledaagse items uiters maklik. Vir mense met 'n natuurlike neiging na onweerstandbare, chroniese koopgewoontes is die maklike toegang tot krediet en aanmoedigende aggressiewe reklamekultuur uiteindelik absolute selfvernietigende wapens.

Gevolge

Hoewel dit aanvanklik aangevuur kan word deur 'n matige gevoel om spesiaal en minder eensaam te voel, kan die mislukking van KKV om daardie behoeftes te vervul mettertyd tot 'n eskalerende bose kringloop lei waar 'n KKV-lyer tussen die hoogte- en laagtepunte van die verslawing rondval. Die hoogtepunt van aankope word gewoonlik deur die laagtepunt van teleurstelling en skuldgevoel opgevolg. Hierdie laagtepunt skep dan net weer 'n geleentheid vir 'n volgende koopgeleentheid as selfmedikasie vir die onvervulling. Soos wat die persoon se skuld ophoop, raak sy koopgewoontes in meer geheimhouding gehul. Op hierdie stadium begin die persoon die aangekoopte items wegsteek of selfs vernietig omdat hy begin skaam voel vir sy optrede. Die geheimhouding waarin die persoon mettertyd sy koopgewoontes bedryf, terwyl hy terselfdertyd intense genot daaruit put, is kenmerkend van vele ander verslawende gedragspatrone. Gevolglik is navorsers dit redelik eens dat KKV ook 'n verslawing is.

Die sielkundige, finansiële en emosionele prys vir die verslawing eis later sy tol. Huwelike, vriendskappeverhoudings en

werksbetrokkinge kom almal onder druk. Lenings kan nie meer terugbetaal word nie en bates kan verbeur word. Die vernietigde kredietwaardigheid kan nou selfs tot diefstal en bedrog aanleiding gee. Uiteindelik lei die persoon se gesondheid ook daaronder wat in uiterste gevalle selfs tot selfmoord kan lei.

Remedie

KKV-lyers erken gewoonlik dat dit vir hulle 'n probleem is. Navorsing het getoon dat 85% van lyers hulle besorgheid oor hulle KKV-verwante skuld uitgespreek het en dat 74% gevoel het hulle koopgewoontes is buite hulle beheer. In 'n ander ondersoek het 68% van selferkende KKV-lyers aangedui dat hulle koopgewoontes 'n negatiewe impak op hulle verhoudings gehad het. Nog navorsing het bevind dat 92% van KKV-lyers gepoog het om hulle koopgewoontes te onderdruk maar dat hulle nie baie suksesvol daarin was nie. Hulle het aangevoer dat hulle 74% van die tyd wat hulle 'n behoefte gehad het om te koop, nie daarin kon slaag om dit te onderdruk nie.

Soos met enige ander obsessiewe verslawing, is KKV dus nie regtig 'n finansiële probleem nie. Dit is 'n sielkundige probleem met finansiële implikasies. 'n Bankbestuurder of skuldberader kan nie die oorsake daarvan oplos nie, die KKV-lyer moet uiteindelik self by die omkeerproses betrokke raak:

- *Kyk uit vir snellers:* Identifiseer aanduiders en oorsake wat tot oormatige aankope of spandering aanleiding gee. Dit kan insluit faktore soos 'n slegte dag op kantoor, rusie met jou wedersyd, eensaamheid, verveeldheid, 'n behoefte aan erkenning of beloning, te veel vrye tyd, ens.
- *Kyk uit vir patrone:* Hou ingedagte dat inkopies uitstekende terapie is om buie te verander maar hierdie veranderinge is meestal net tydelik. Kort daarna keer die aanvanklike neerslagtigheid terug na 'n vlak selfs laer as wat dit oorspronklik was.

- *Kyk uit vir die gevolge:* Op watter gebiede van jou lewe het jou oormatige aankope 'n impak? Finansiële? Emosioneel? Sosiaal? Beroep? Geestelik?

Soos die meeste ander verslawende gedragspatrone, is KKV ook net die simptoom van 'n onderliggende probleem. Die doel daarvan is gewoonlik om 'n onbewustelike tekortkoming mee aan te vul. Koop kan op die lang duur egter nooit 'n manier wees om onderliggende emosionele behoeftes mee te bevredig nie. Die koste daarvan is eenvoudig nie volhoubaar nie. Kompulsiewe koopgewoontes gaan net meebring dat geestelike ongelukkigheid verder akkumuleer terwyl dit terselfdertyd op die lang duur ook tot finansiële ondergang gaan lei.

BRONNE:

A review of compulsive buying disorder. Donald W. Black. Department of Psychiatry, University of Iowa Roy J. and Lucille A. Carver College of Medicine, Iowa City, IA 52242, USA

Compulsive buying disorder Source

<http://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=546602330>

Compulsive Shopping. Angela Wurtzel, M.A., MFT, CEDS

Compulsive shopping disorder: It's no joke. Pat Curry, Bankrate.com

Compulsive Shopping Disorder: Is It Real And Can It Be Measured?

Monique Moore. Chapel Hill, 2009

Is Compulsive Shopping Really an Addiction? Elizabeth Hartney, About.com Guide.

Updated November 11, 2010

Oniomania Source

<http://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=546602697>

Rina Brink. Psychologist: Circuit 3, Westcoast Education District.

Shopping Spree, or Addiction? Heather Hatfield Reviewed by Louise Chang, MD. Mental Health Center

Why do people shop compulsively?

<http://www.shopaholicnomore.com/wp-content/uploads/2010/06/Suggested-List-of-Interview-Questions-update.pdf>

8 DIE BANKROTTEKENS

If you think nobody cares if you're alive, try missing a couple of car payments. Earl Wilson

Mense met oormatig baie skuld word nie summier gesekwestreer nie. Daar is gewoonlik eers 'n tydperk waar hulle finansies op die randjie van binne beheer en buite beheer rond dobber. Hierdie fase gee homself gewoonlik weg met behulp van 'n paar duidelike tekens en wanneer 'n grootskaalse finansiële insinking die ekonomie tref, is sulke mense in die laaste loopgraaf en is daar nie meer uitkoms nie. Selfs dan nog word hulle eerder gelos om self dood te bloei as wat hulle vinnig en pynloos gesekwestreer word.

Hoewel bankrotskap 'n regmatige manier is om van skuld ontslae te raak, is dit baie beter om eerder jou finansiële sake te reorganiseer en verpligtinge na te kom voordat jou geldsake in 'n hof uitgesorteer moet word. Dit moet uiteraard gedoen word voordat die kalf in die put is en so 'n persoon onder die kalf in die put lê. *'n Dreigende bankrotskap kom meld hom nogal vooraf aan en die tekens is duidelik waarneembaar.*

Oorsake

Enige persoon kan soms 'n tekort aan kontant ondervind en kom dit eers agter wanneer hy nie sy onmiddellike verpligtinge kan nakom nie. Dit kan die gevolg van 'n korttermyn probleem wees maar dit kan ook voortspruit uit 'n ernstige onderliggende probleem wat die kontantreserwe oor die lang termyn gaan affekteer. Dan moet jy jouself dadelik die volgende vrae afvra:

- Het die tekort aan kontant die potensiaal om my ondergang te veroorsaak?
- Gaan die huidige tekort aan kontant voort duur of gaan dit

binnekort herstel?

- As dit gaan voort duur, hoe ernstig gaan die tekort aan kontant wees?
- Wat is die oorsake van die tekort aan kontant?
- Watter stappe kan geneem word om die probleem reg te stel?

Die Amerikaanse landbou-ekonomiese, Prof Danny Klinefelter, noem 'n paar oorsake en sy lysie kan met enkele byvoegings versterk word. Uiteindelik is die tien vernaamste redes waarom persone as gevolg van swak bestuur misluk die volgende:

- *Luiheid/Dissipline:* Die persoon weet wat hy veronderstel is om te doen maar is bloot net te lui en kan homself nie dissipliner om die beste bestuurspraktyke toe te pas nie;
- *Tydigheid:* Die persoon pas die regte bestuurspraktyke toe maar is altyd net 'n dag of 'n week agter met sy aktiwiteite;
- *Tydsbestuur:* Die persoon is te veel met onproduktiewe dinge besig en 80% van sy tyd gaan in 20% minder kritiese aktiwiteite terwyl 20% van sy tyd in 80% van die kritiese aktiwiteite gaan;
- *Lewenstandaard:* Woonhuise en privaat motors is onproduktiewe bates. Hoe hoër die koste daarvan hoe meer druk is daar op die inkomstebronne;
- *Gretigheid:* Nadat 'n persoon eenmalig 'n sukses met 'n sekere aktiwiteit behaal het wil hy meer geld met groter volumes van dieselfde aktiwiteit maak. As hierdie uitbreiding nie diensooreenkomstig effektief is nie, kan die verhoogde produksie minder winsgewend wees;
- *Rekordhouding:* Die finansies word op gevoel bedryf. Die persoon dink sy besigheid maak baie geld terwyl deeglike rekordhouding sou uitwys dat dit nie werklik die geval is nie;

- *Oordeel:* Die persoon se bestuurspraktyke is goed maar hy het hom met veranderlike ekonomiese faktore misgis toe hy sy inkomste geprojekteer het;
- *Aanpasbaarheid:* Die persoon is nie in staat om vinnig genoeg by veranderende markstoestande aan te pas nie;
- *Onkunde:* Die persoon het bloot net nie die kundigheid om sy besigheid suksesvol binne veranderende vereistes te kan bestuur nie;
- *Stagneer:* Die persoon bly vashaak by uitgediende bestuurspraktyke van tien jaar gelede en het nie agtergekom dat daar intussen nuwe tegnologie of beter praktyke ontwikkel is nie.

Tekens

‘n Dreigende bankrotskap oorval jou nie in die nag terwyl jy slaap nie. Dit gebeur intendeel juis op ‘n langsame manier terwyl jy wakker is en die simptome kan maklik raakgesien word:

- Sy krediteure druk en dreig hom aanhoudend vir betalings;
- Sy lenings se saldo’s word al groter;
- Hy maak skuld by nuwe plekke om ou skuld mee af te betaal;
- Hy rek die voorwaardes van terugbetalings soos ‘n klein of geen deposito oor so lank as moontlike afbetalingstermyn;
- Sy terugbetalings is laat en hy betaal net die minimum wat nodig is;
- Hy herskeduleer sy lenings se paaielemente na ‘n latere datum;
- Hy kan nie sy belastings betaal nie;
- Hy verkoop los bates uit die hand vir kontant om sy uitgawes te betaal;
- Hy leen geld by vriende of familie sonder dat hulle ‘n definitiewe reëling oor die terugbetaling daarvan vasstel;
- Hy maak doelbewus foute op tjeks om tyd vir ‘n tweede tjek te wen;

- Hy het baie navrae oor die korrektheid van bedrae op die rekeningstaat of hy vra vir duplikaat fakture;
- Hy sê die tjek is in die pos;
- Daar is verskeie gerugte oor sy finansiële posisie in omloop;
- Hy is aggressief of ontwykend wanneer daar met hom oor geld gepraat word;
- Hy weier om met sy krediteure te praat, is altyd in vergaderings, skakel nooit terug nie of verwys die aangeleentheid na iemand anders soos sy boekhouer of kantoordame.

Stel die probleme reg

Wanneer 'n persoon se kontantvloei onder druk is, ondervind hyself ook emosionele spanning. Dit is egter 'n erkende feit dat emosionele spanning tot 'n verlaging in 'n mens se intelligensie lei en dat hy dit gevolglik moeiliker vind om goeie besluite te neem. Die emosionele spanning moet dus eerstens bestuur word waarna die finansiële probleme bestuur kan word. Dit is ook belangrik om betyds op finansiële probleme te reageer terwyl daar steeds 'n mate van beheer oor die situasie is. Die volgende tien stappe kan van nut wees om 'n kontanttekort te bestuur:

- *Ontleed jou finansiële posisie:* Dit help nie om van die probleem af weg te skram nie. Stel 'n balans- en inkomstestaat op. Doen 'n kontantvloiebegroting. Daardeur kan die oorsake van die probleem bepaal word, wat die omvang daarvan is en hoe lank dit gaan voortduur.
- *Doen 'n strategiese ontleding:* Die bekende SWOT-analise (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) waardeur jou sterk- en swakpunte asook geleenthede en bedreigings bepaal word, help gewoonlik om die finansiële probleme vanuit 'n ander oogpunt te beskou en oplossings vir huidige probleme te vind.
- *Hersien lang- en korttermyn doelwitte:* Mens sal nooit “daar” kom as mens nie weet waar “daar” is nie. Doelwitte verduidelik

waarmee jy besig is en hoekom jy daarmee besig is. Nuwe doelwitte help om die huidige situasie se rigting te verander.

- *Bepaal die duur van die probleem:* 'n Korttermyn probleem wat nie aan swak bestuur toegeskryf kan word nie, het die vermoë om vanself te herstel. 'n Tydelike verhoging van limiete of die gedeeltelike verkope van byvoorbeeld oortollige bates kan so 'n probleem help oorbrug. 'n Langtermyn probleem verg struktuuraanpassings soos die uitskakeling van nie-winsgewende aktiwiteite, die verkoop van onproduktiewe bates of die herstrukturering van lenings.
- *Verhoog die inkomste:* Hersien die inkomstegenererende aktiwiteite in geheel en identifiseer moontlike opsies waardeur die inkomste verhoog kan word. Skerp die bestuur op om opbrengs te verhoog. Doen ekstra moeite met die bemaking van produkte of dienste om beter pryse te behaal.
- *Verminder uitgawes:* Kyk eerstens hoe uitgawes besnoei kan word sonder dat dit inkomste gaan verminder. Kyk tweedens na die besnoeiing van privaat uitgawes. Derdens behoort alle kapitale uitgawes tydens kontanttekorte gestop te word. Spreek die vaste koste aan wat akkumuleer ten spyte van 'n verlaging in inkomste.
- *Herstruktureer lenings:* Soos reeds genoem, kan lenings se rentekoerse en terugbetalingstermyn of selfs die uitstel van paaiemente oorweeg word. In uiterste gevalle kan slegs die rente op lenings betaal word. Betaal lenings met 'n hoë rentekoers eerste terug en later dié met 'n lae rentekoers.
- *Oorweeg die aanwending van finansiële reserwes:* Die aanwending van beleggings, die verkoop van oortollige bates en selfs die afkoop van versekeringspolis se gebruik word om die kontanttekort aan te vul. Dit moet dan help om die probleem op te los en nie bloot help om die probleem uit te stel nie.

- *Doen 'n evaluasie en herbesin:* As stappe 1 tot 8 gewerk het, is die probleem opgelos en is die persoon weer op 'n suksesvolle koers. As stappe 1 tot 8 nie gewerk het nie, is dit tyd vir drastiese besluite. Is dit dalk nou die tyd om 'n sekwestrasie te oorweeg?
- *Ontslaan uit die intensiewe eenheid maar steeds in die hospitaal:* Nadat 'n finansiële krisis afgeweer is, het die persoon tyd nodig om ten volle te herstel. Hy het in 'n finansiële krisis beland omdat die vorige praktyke en besluite nie gewerk het nie. Nuwe, meer realistiese planne moet dus nou opgestel word.

Dit verg meer as een strategie om kontantvloeiprobleme op te los. 'n Kombinasie van strategieë is gewoonlik nodig om die kontanttekort in 'n -surplus te verander. Die uitdaging lê daarin dat die huidige situasie geëvalueer moet word en dat alternatiewe geïdentifiseer moet word. As jy uit 'n finansiële verknorsing wil kom, moet daardie strategieë aangewend word wat 'n oplossing vir die kort- sowel as die langtermyn gaan bied. In die finale instansie moet daar 'n wilsbesluit wees om die drastiese maatreëls toe te pas. 'n Plan op papier wat nie uitgevoer word nie gaan nie die probleem oplos nie. Daar is 'n groot verskil tussen “Ek wéns ek kan my finansiële posisie regstel” en “Ek gáán my kontantvloei regstel”.

BRONNE:

DROUGHT: Cash Flow Planning and Analysis. Danny Klinefelter
Professor and Extension Economist, Texas A&M AgriLife Extension

9 BOEDEL OORGEË

Creditors have better memories than debtors. Benjamin Franklin

Sekwestrasie, bankrotskap, likwidasie, insolvensie of boedel oorgeë is in wese verskillende omskrywings vir dieselfde begrip. Afhangende van watter tipe entiteit betrokke is, naamlik individu of regs persoon, is die begrippe 'n beskrywing van die regsproses waardeur 'n entiteit met behulp van 'n hofbevel van sy onhanteerbare skuld ontslae kan raak. Hy word insolvent verklaar wat tot gevolg het dat sekere van die entiteit se bates aan 'n kurator oorhandig moet word. Die doel van sekwestrasie is om te sorg dat die skuldeisers nie verdere skade lei nie en dit poog ook om aan die skuldeisers pro-rata bevoordeling uit die insolvent se boedel te bied.

Sekwestrasie kan op drie maniere gedoen word. In die eerste plek is daar boedeloorgawe of vrywillige sekwestrasie waar die insolvent self die hof nader. 'n Tweede wyse is 'n vriendskaplike sekwestrasie waar 'n vriend of familielid 'n aansoek om sekwestrasie bring. Die derde proses is 'n gedwonge sekwestrasie waar een of meer van die krediteure by die hof aansoek om sekwestrasie doen.

Ongeag watter proses gevolg is, word 'n kurator deur die Meester van die Hooggeregshof aangestel. Sy plig is om volgens die Insolvensiewet beheer van die insolvente boedel oor te neem en die bates te gelde te maak. Die opbrengs hieruit word op 'n voorgeskrewe manier tussen die skuldeisers verdeel. In wese beteken sekwestrasie dat die insolvent sy skuld afskryf en dit is veral hierdie aspek wat baie aanloklik lyk vir mense wat onder finansiële druk verkeer.

Ontnugtering

Die meeste sekwestrasiegevalle is die gevolg van 'n oordadige lewenstyl waar mense meer flambojant leef as wat hulle inkomste

hulle toelaat. Die tekort word met skuld aangevul en hoe meer die skuld word, hoe minder word die terugbetaalvermoë terwyl die hoë lewenstyl gewoonlik dieselfde bly. Die skuld hoop dan net op tot op 'n punt waar dit meer as die bates is en dan is die persoon bankrot of insolvent.

Op hierdie stadium word die skroewe van alle kante af aangedraai. Skuldinvorderaars bel op "*Private numbers*" om te weet "wanneer betaal jy" en "hoeveel betaal jy". Vreemde voertuie kom aangery en mense met "*clip boards*" stap op die werf rond. Familie is nou kwaavriende wat aanhoudend wil weet wanneer die privaat lenings betaal gaan word. Besighede op die dorp verkoop nie iets nie tensy dit kontant betaal word. By die kasregisters wil die kredietkaart nie deurgaan nie. Die skool hou die kinders se rapporte terug omdat die skoolfonds nie betaal is nie. Ander inkomste word op die kinders se spaarrekenings inbetaal om Vodacom en DSTV aktief te hou. Dan kom die onafwendbare besluit uiteindelik om maar liewers boedel oor te gee sodat die druk verlig kan word.

Net voor sekwestrasie

In wese is daar twee duidelik onderskeibare fases tydens sekwestrasie naamlik dié waar die hof oortuig moet word dat 'n sekwestrasiebevel gepas sal wees en dan die proses waar die kurator sy werk gaan doen. Daar is 'n klomp formaliteite wat nagekom moet word wat gewoonlik deur 'n prokureur hanteer word en vanaf die datum van die besluit neem dit ongeveer sewe weke voordat die aansoek in die hof aangehoor word. Sodra die bevel toegestaan word, word die kurator aangewys en neem dit 'n verdere ses tot agtien maande om 'n insolvente boedel af te handel.

Die reg laat die insolvent nou toe om absoluut in sy eie belang op te tree. Gedurende die proses het hy immunititeit wat hom teen sy skuldeisers beskerm. Hy kry verder 'n splinternuwe boedel terwyl die kurator na die ou een omsien. Hy het nou wel geen bates in dié boedel nie, maar die heel belangrikste is dat hy ook geen laste meer

het nie. Die verligting is dat die insolvent nie meer slapelose nagte het nie aangesien hy nie hoef te wonder wie volgende aan sy deur gaan klop vir geld nie.

Vyf minute voor die sekwestrasie bring dus totale verligting vir die insolvent en die beskerming wat die reg hom bied is nogal gerieflik teenoor die lewe wat hy tot kort voor die bevel gehad het. Volgens diskresie behou hy sy salaris en gewone huishoudelike meubels het so 'n lae kommersiële waarde dat die kurator nie daarop steun om skuld mee te delg nie. As die insolvent geen skuld op sy vakmangereedskap het nie, mag niemand dit van hom afneem nie. Die lewe is nou nogal heelwat makliker en die besluit om te sekwestreer moes dalk eerder al geneem gewees het!

Die insolvent het geen ruimte om 'n oordadige lewenstyl met skuld te finansier nie. Hy het geen ander opsie as om sy lewenstyl binne sy beskikbare inkomste te hou nie.

Net na sekwestrasie

Na sekwestrasie begin die insolvent weer voor. Hy moet 'n nuwe bron van inkomste kry. Die huis waarin hy gebly het is waarskynlik verkoop en hy moet alternatiewe verblyf vind. Hy sal, sonder finansieringsbronne, dalk 'n ander voertuig ook moet aanskaf.

Na sekwestrasie kry die insolvent darem 'n nuwe familielid by, naamlik die kurator. Hierdie persoon sal tot by rehabilitasie 'n belangrike en deurlopende rol in die insolvent se lewe speel. Die insolvent raak beperk handelingsbevoeg en moet voortdurend sy kurator se toestemming vir verskeie regshandelinge kry. Dit is nodig omdat die breë publiek teen die insolvent se onverantwoordelike manier om met geld te werk, beskerm moet word. Hy mag byvoorbeeld nie 'n direkteur van 'n maatskappy of die besturende lid van 'n beslote korporasie wees nie. Hy sal ook toestemming van die kurator moet kry om enige finansiële transaksies te mag aangaan.

Die algemene reël is dat 'n insolvent geregtig is om 'n kontrak te sluit wat nie verband hou of nadeel kan inhou vir sy insolvente boedel nie. Hy is byvoorbeeld gemagtig om 'n selfoonkontrak of voorhuwelikse kontrak te sluit. In terme van die Insolvensiewet word hy nie verbied om weer skuld te maak nie maar wanneer hy aansoek doen móét hy openbaar dat hy insolvent is. Die kredietburo's sal hom vir 'n tydperk van 5 jaar as insolvent lys en hy sal met so 'n rekord geen kans hê om skuld te kry nie.

Banke sal die insolvent nie toelaat om 'n tjekrekening of kredietkaart te open nie, maar hulle sal hom toelaat om 'n spaarrekening te open, uiteraard sonder 'n kredietlimiet. Daar sal geen ruimte wees om 'n oordadige lewenstyl met skuld te finansier nie. Hy het geen ander opsie as om sy lewenstyl binne sy beskikbare inkomste te hou nie.

Lank daarna

Die kurator moet uiteindelik toestemming vir die insolvent se rehabilitasie gee en kan weier as hy gronde daarvoor het. Sommige kurators stel sekere vereistes waaraan die insolvent vir die duur van die sekwestrasie aan moet voldoen. Rehabilitasie kan dus eers begin as toestemming van die kurator ontvang is en ook slegs nadat die Likwidasie en Distribusierekening (L&D) deur die Meester van die Hooggeregshof bekragtig is. Hierdie rekening word deur die kurator opgestel om aan die Hof te wys hoe al die geld verreken is. Die hofreëls bepaal ook dat die insolvent vier jaar na datum van sekwestrasie of een jaar na die L&D bekragtig is, aansoek vir sy rehabilitasie kan doen. As die insolvent nie aan hierdie vereistes voldoen nie, word hy na tien jaar outomaties gerehabiliteer.

Sekwestrasie skep weliswaar 'n geleentheid om weer oor te begin maar dit is 'n proses waarin die insolvent gewoonlik van 'n baie hoë na 'n baie lae lewenstyl moet aanpas, waar sy finansiële besluitneming van volkome bevoegdheid tot beperkte magte gaan verminder en waar sy emosies van absoluut stresvol na gerusstelling en dan afhanklikheid van 'n kurator gaan wipplank ry.

Moraliteit

Dit is moontlik dat daar dalk eerlike insolvente bestaan. Hulle is egter die uitsondering op die reël. Sekwestrasies gaan bykans deurgaans ook met 'n groot mate van oneerlikheid gepaard. Bates word weggesteek of inkomste word geherkanaliseer na vriende en familielede en dit vind ten koste van die krediteure plaas. Buiten die onregmatighede wat gewoonlik met 'n sekwestrasie gepaard gaan, bied die Insolvensiewet alreeds regmatige beskerming en vrywaring aan die insolvent. Morele standaarde verwag egter dat skuld betaal moet word.

Soos wat meestal die geval onder die wet is, ontvang skuldeisers gewoonlik net 'n gedeelte van dit wat aan hulle verskuldig is. Hulle lei dus verliese as gevolg van die insolvent se swak vermoë om met geld te werk. Die insolvent is te blameer vir die ongeregtigheid wat so ontstaan. Die wetlike aspekte van 'n sekwestrasie vrywaar die insolvent daarvan om die uitstaande gedeelte van die skuld te delg. Die morele verpligting word egter nie daarmee gedelg nie. Indien 'n persoon heeltemal seker is dat hy nie sy skuld sal kan betaal nie, is sekwestrasie 'n uitweg. Indien hy egter oortuig is dat die probleme van 'n tydelike aard is en dat hy dit binne 'n redelike kort periode te bowe sal kan kom, is dit altyd beter om nie te sekwestreer nie en jou morele verpligting teenoor ander na te kom.

BRONNE:

CATHOLIC ENCYCLOPEDIA: Moral Aspect of Bankruptcy

<http://www.newadvent.org/cathen/02254a.htm>

Danie Potgieter Prokureurs

<http://daniepotgieterprokureurs.co.za/dienste/vrywillige-sekwestrasie/>

Skoppensboer (Coenie de Villiers)

*Teen middernag ontbind die spel
En die kroegman wink om die wins te tel
'n Laaste teug aan my bitter bier
- Kortstondige troos, lewensvisier!
Verhale vertel uit die amber glas
Van helde wat val in die lokval verras
Van kywende vroue en van liefde wat was
- Gesigte wat droom oor 'n skuimende glas...*

*'n Skoppensboer drie en 'n klawerjas twee
Besweer soms die pyn wat die lewe kan gee
Dis eenuur, meneer, hier's jou hoed en jou jas
- Net die kleingeld wat klink in die kroegman se kas...*

*Om die droesem te drink en dan meer te skink
Sal die eensaamheid keer die my lewensverweer
Maar wie is die man teen die toonbank se rand
Die een wat sy siel aan die kroegman verpand?
Deel nog 'n kaart oor die groen fluweel
Waar 'n viermanskap teen die noodlot speel
En die waarheid soek in die kaarte en die wyn
En dan een vir een in die nag verdwyn...*

*'n Skoppensboer drie en 'n klawerjas twee
Besweer soms die pyn wat die lewe kan gee
Dis eenuur, meneer, hier's jou hoed en jou jas
- Net die kleingeld wat klink in die kroegman se kas...*

10 BAKLEI TEEN BEDROG

Half the work that is done in this world is to make things appear what they are not. ER Beadle

Bedrog is by verre die mees omvangryke misdaad in die wêreld. Dit is die grootste onwettige geldmaker en stof selfs die dwelmhandel uit. Daar is gevolglik bykans nie meer 'n persoon wat nog nie onder een of ander vorm van bedrog deurgeloopt het nie. Die slegte nuus is dat die gevalle van bedrog nie alleen toeneem nie maar dat die bedrae wat by insidente betrokke is ook al groter word. Ongelukkig is die gereg nie in staat om die oorweldigende volume bedrogsake waaronder individue, besighede en die openbare sektor gebuk gaan te kan hanteer nie.

Bedrog word gepleeg wanneer iets van waarde onwettig deur middel van 'n wanvoorstelling bekom word. Dit behels gewoonlik nie geweld teenoor 'n persoon nie maar lei wel tot ekonomiese skade. In regsterme word bedrog beskryf as die wederregtelike, opsetlike maak van 'n wanvoorstelling wat werklike benadeling tot gevolg het, of wat potensiële nadeel vir 'n ander inhou. Daar is dus vier elemente by betrokke:

- Wanvoorstelling
- Nadeel of potensiële nadeel
- Wederregtelikheid
- Opset

Die wanvoorstelling kan uitdruklik geskied of ook stilswyend, deur doelbewus feite te verswyg. Bedrog is 'n kriminele oortreding en dus 'n misdaad teenoor die staat.

Die mens is van nature vatbaar vir bedrieërs. Ons glo almal dat dit vandag ons gelukkige dag is en bedrieërs is meesters om ons te laat

glo dat dit wel die geval is. Soos alle kriminele oortredings, is bedrog dus die produk van drie faktore naamlik 'n aanbod van gemotiveerde oortreders; die teenwoordigheid van 'n potensiële slagoffer of teiken; en die afwesigheid van 'n behoorlike beskermmer. Hierdie algemene reël is van toepassing of daar nou na bedrog teen die regering, bedrog teen weerlose mense of werksplekbedrog deur 'n maatskappydirekteur gepleeg word. Daar is dus nie 'n tipiese slagoffer van bedrog nie. Professionele bedrieërs gaan waar daar geld is. As jy geld het, hoe min ook al, is jy 'n potensiële teiken vir bedrog.

Driehoek



Die bedrogdriehoek veronderstel dat bedrog nie alleen moontlik is nie maar in werklikheid voorspelbaar is wanneer daar drie voorvereistes teenwoordig is. Hierdie drie voorvereistes is motief, geleentheid en rasionalisering.

Motief kan verduidelik word as die dryfkrag wat 'n individu op 'n sekere manier laat optree of om 'n sekere doelwit na te laat streef. Geleentheid word gekenmerk deur die teenwoordigheid van omstandighede wat die uitvoering van die motief moontlik maak. Rasionalisering is die regverdiging om te doen wat ons weet verkeerd is.

Motief is altyd op die uitkyk vir Geleentheid. As hierdie twee reeds teenwoordig is, is Rasionalisering die katalisator wat bedrog sal laat plaasvind. Laasgenoemde is die leuen wat ons aan onself vertel om toestemming te kry vir optrede wat ons weet verkeerd is. Bedrieërs se motief is duidelik: hulle wil geld op 'n vinnige en oneerlike manier verdien. Hulle skep meestal self geleenthede om hul planne uit te

voer en regverdig hulle optrede deur aan te voer dat dit slagoffers se eie gierigheid of naïwiteit is wat maak dat hulle so maklik uitoorlê kan word.

Bedrogskemas

Die eerste opgetekende bedrogsaak word in Genesis 3 van die Bybel uiteengesit. Die slang het toe al vir Adam en Eva met 'n bedrogskema verlei wat in die vorm van 'n appel verpak was. Bedrog is dus so oud soos die mensdom self en hoewel die vier elemente altyd dieselfde gebly het, het bedrieërs oor eeue heen hulle skemas in uiters verbeeldingryke verpakkings aan hulle slagoffers gebied. Die koms van die Internet het ook aan bedrieërs nuwe geleenthede geskep om hulle skemas vinniger en op 'n groter skaal te bemark sonder dat hulle identiteit ontbloot word. Dit maak dit haas onmoontlik om elke skema hier weer te gee maar in wese kan die mees gewildste skemas in die volgende kategorieë geplaas word:

Identiteitsdiefstal: Die bedrieër gebruik die slagoffer se persoonlike besonderhede om lenings of kredietkaarte te bekom. Sodra hy al die geld opgeneem het verdwyn hy en die slagoffer is daarmee opgesaal om die skuld terug te betaal wat sonder sy medewete in sy naam aangegaan is.

Bankbesonderhede: Die bedrieër bekom die slagoffer se bankbesonderhede én wagwoorde en kry sodoende toegang om geld uit die bankrekening na sy eie oor te plaas. Dit word meestal gedoen deur slagoffers na frontwebblaaie te lok asof dit die bank se eie is en wanneer die slagoffer sy banknommers en wagwoorde daarop insleutel onderskep die bedrieër dit en kan hy toegang tot die slagoffer se bankrekening kry.

Groot belonings in ruil vir 'n geringe fooi: Die slagoffer word meegedeel dat hy 'n erflatinge, lotery, motor, vakansie of enigiets dergeliks “gewen” het en dat die bedrieër hom kan help om die prys te bekom inruil vir 'n geringe fooi. Sodra die fooi

oorbetaal is verdwyn die bedrieër en die prys maak nooit sy verskyning nie.

Deposito's met gesteelde tjeks: Die slagoffer word meegedeel dat geld wat vir iemand anders bestem was foutiewelik in sy rekening gedeponeer is en of hy dit nie goedgunstiglik sal terugbetaal nie. Die deposito wys duidelik op sy rekening maar dit is met 'n gesteelde tjek inbetaal wat nog nie deur die bank uitgeklaar is nie. Sodra die slagoffer die goedgunstiglike terugbetaling gedoen het, doen die bank die uitklaring maar skryf die tjek terug omdat daar nie fondse op die tjek beskikbaar is nie. Die slagoffer dra dan gevolglik die verlies en die bedrieër is weg met sy geld.

Ponzi-skemas: Hierdie bedrogskema is al soveel keer en in soveel vorme gebruik dat dit 'n bespreking van sy eie regverdig. In kort beloop 'n Ponzi-skema gewoonlik 'n aansienlik hoër opbrengs as gewone beleggings maar hierdie opbrengs word uit nuwe toetreders se fondse betaal, net om uiteindelik dan plat te val.

Rooi ligte

Bedrieërs se motief is duidelik: hulle wil geld op 'n vinnige en oneerlikemanierverdien. Tenspyte van bewusmakingsprogramme word daar elke dag nuwe bedrogskemas uitgedink en word baie mense daagliks daardeur mislei. Die rede hiervoor is dat bedrieërs uiters vindingryk is en voortdurend nuwe maniere uitdink om geleenthede te skep waarmee slagoffers van hulle geld beroof kan word. Hoewel die meeste van hulle op 'n afstand uitgeken kan word, is die moontlikheid nie uitgesluit nie dat die omstandighede en manier van aanbieding van so aard kan wees dat die slagoffer in sy naïwiteit op 'n spesifieke tydstip daardeur gevang kan word. Gevolglik moet ons poog om doelbewus sekere gedragspatrone aan te leer eerder as om 'n lysie by te hou van reeds bekende skemas sodat ons kan verhoed dat ons slagoffers van bedrogskemas word:

Wees skepties: Bedrogskemas is hoofsaaklik op aanvanklike vertroue gebaseer. Hoe gouer hulle jou vertroue wen, hoe gouer kan hulle toeslaan. Bly skepties en hou aan vrae vra. As dit 'n bedrogskema is sal hulle gou die aftog blaas.

Vat jou tyd: Bedrieërs wil gewoonlik vinnig toeslaan en gou verdwyn. Speel dus vir tyd. As hy vandag 'n antwoord wil hê, antwoord jy hom eers die volgende dag. Dit gee jou tyd om die aanbod deeglik te oorweeg en as dit wel 'n bedrogskema is, kry die bedrieër intussen dalk koue voete en los jou uit.

Doen jou huiswerk: Vra 'n telefoonnommer en sê jy sal terugbel. As jy nie weer kan terugskakel nie, het die bedrieër verdwyn of wil nie hê jy moet weet waar hy gekontak kan word nie. Maak 'n paar telefoonoproepe of soek op die Internet rond of jy iets van die persoon of instansie opgespoor kan kry. As jy niks kry nie is dit reeds 'n rooi lig maar heel dikwels spring daar dan alreeds 'n geraamte uit die kas vanweë die bedrieër se vorige optrede.

Pas jou goed op: Bêre wagwoorde en ander vertroulike inligting in veilige en onopsigtelike plekke. Moet *nóóit* jou bankbesonderhede oor die telefoon of Internet of in persoon aan iemand verskaf nie. Dit is nie banke of SARS se beleid om dit so aan te vra nie. Wie dit dus so aanvra doen dit om bedrieglike redes. Skakel jou bank om te hoor of hulle wel jou inligting gesoek het.

Hou jou vinger op die gierigheidskontrole: Die ou geykte gesegde lui: "As dit te goed klink om waar te wees dan is dit te goed om waar te wees!" Hou jou gierigheid onder beheer al is die aanbod hoe aantreklik. Toets die aanbod teenoor ander erkende instellings wat soortgelyke dienste aanbied.

As jy vermoed iemand maak 'n bedrieglike aanbod aan jou moet jy nie bang wees om so te sê nie. Sit die telefoon neer of verwyder die e-pos en stap weg van die transaksie. As dit wel geloofwaardig was,

sal die geleentheid dalk weer opduik. In die meeste gevalle sal die bedrieër eerder die aftog blaas.

Slotsom

Bedrog kan homself in verskeie gedaantes voordoen. Soos genoem, moet daar slegs vier elemente by betrokke wees naamlik wanvoorstelling, nadeel of potensiele nadeel, wederregtelikheid en opset maar net soos wat slegs sewe note van die tonic sol-fa al miljoene verskillende deuntjies opgelewer het, het hierdie vier elemente al baie bedrogskemas opgelewer wat telkens net op 'n ander wyse in 'n ander verpakking aan onskuldige slagoffers aangebied word. Wees dus bedag daarop dat die bedrieër reeds die motief én regverdiging het om jou te mislei. Hulle wil nog net die geleentheid skep om dit te kan doen.

BRONNE:

Adviceguide: Fraud on the internet

www.adviceguide.org.uk

An error of judgement! A guide to sport ethics with specific reference to cricket.

Philip Theunissen, August 2011.

Common Fraud Schemes. The Federal Bureau of investigation

<http://www.fbi.gov/scams-safety/fraud>

11 TE GOED OM WAAR TE WEES

For the most part fraud in the end secures for its companions repentance and shame. Charles Simmons

Charles Ponzi was 'n misdadiger met 'n geslepe brein en 'n gladde mond. Ongelukkig kon sy talente hom nie uit die tronk hou nie. Sy naam sou bykans een honderd jaar later steeds geassosieer word met 'n vorm van beleggingsbedrog waar uitsonderlike hoë opbrengste belowe word teen die agtergrond van 'n wanvoorstelling terwyl aanvanklike beleggers met nuwe toetreders se fondse vergoed word. Charles Ponzi se skema was beslis nie die eerste van hierdie aard nie maar dit was só opspraakwekkend dat soortgelyke skemas daarna altyd as Ponzi-skemas bekend sou staan. Dieselfde beginsel word telkens gebruik maar die verpakking word net aangepas by die slagoffers wat geteiken word. In Suid-Afrika het Adriaan Niewoudt se vrot melk van die tagtigerjare geen bekendstelling nodig nie. As die naam Krion in die Vaaldriehoek genoem word, word baie mense nou nog kwaad. Internasionaal het Bernie Madoff met 'n aandeleskema die rykstes van die rykes mee ingeloo, en so kan die lys van bekende Ponzi-skemas aangaan. Almal skemas wat net te goed geklink het om waar te kan wees.

Agtergrond

Charles Ponzi is in 1882 in Parma, Italië, as Carlo Ponzi gebore. Hy het daar opgegroeï en in November 1903 na die VSA verhuis toe hy 21 jaar oud was. Volgens sy eie erkenning het hy \$2.50 in sy sak gehad omdat hy al sy geld op die skip tydens die vaart na die VSA weggedobbel het.

Hy het verskeie nerings aangedurf maar kon nooit sy “nis” vind nie. Gedurende die opvolgende 14 jaar sou hy van stad tot stad rondspring terwyl hy as kelner, skottelgoedwasser, klerk en selfs

vertaler gewerk het. In 1917 beland hy in Boston waar hy 'n pos beklee wat tikwerk en die beantwoording van oorsese pos insluit. Hy beklee hierdie wettige werk vir twee jaar totdat hy op 'n dag 'n manier uit die oorsese pos ontdek om homself mee ryk te maak. Van daardie oomblik af klim hy op die soustrein en begin hy 'n lewe van leuens en skandale. Hy trou ook in hierdie dae met Rose wat deur dik en dun by hom gestaan het. Geld het in oorfloed ingestroom maar ongelukkig het sy skandale hom ook ingehaal en moes hy voortdurend voor die gereg vlug totdat hy uiteindelik in die tronk beland het. Selfs agter tralies het hy ambisieus gebly en altyd geglo dat hy gebore was om ryk te wees.

Verhandeling

Op 26 Desember 1919 stig Ponzi 'n maatskappy met die naam van "*Security Exchange Company*". Hy belowe 'n opbrengs van 50% in 90 dae en word oorval met beleggers. Sy skema het die publiek aangegryp en binne enkele maande het mense toue in die straat af gestaan om promesses van tussen \$10 en \$50 000 te koop. Ponzi en sy personeel het \$1 miljoen per week ontvang. Lessenaarlaaie, liasseerkabinette, kaste en haas enige hol plek is vol van beleggers se hardverdiende dollarnote geprop. Die oorgrote meerderheid van sy beleggers was gewone lede van die publiek uit die laer inkomstegroep.

Ponzi het sy bedrogspul met poskoepons verdoesel. Baie Amerikaners wat hulle in oorsese lande bevind het, kon sulke koepons insluit in hulle briewe huis toe. Hierdie koepons kon dan in die VSA vir VSA-posses ingewissel word sodat die brief "posgeldvry" beantwoord kon word. Ponzi het agtergekom dat sulke koepons se waarde soms meer is as die waarde van die Amerikaanse seëls en het sy skema toe "verkoop" onder die voorwendsel dat daar 'n wins in die handelsdryf van sulke koepons was. Hoewel in 'n ander verpakking was sy skema lank nie die eerste van sy soort nie. Die omvang en skouspel daarvan het die publiek egter in vervoering gehad. Dit is van meet af openlik met groot mediadekking sonder enige agterdog bedryf. Toe die skema

dus tot almal se skok en verbystering platval het Ponzi se naam tot vandag toe aan soortgelyke skemas bly kleef.

Hoe werk dit?

Soos genoem, belooft 'n Ponzi-skema gewoonlik 'n aansienlik hoër opbrengs as gewone beleggings maar hierdie opbrengs word uit nuwe toetreders se fondse betaal. Dit het gewoonlik die effek dat beleggers wat reeds hierdie goeie opbrengste begin ontvang, dit dadelik weer herbelê sodat hulle meer geld kan maak. Die meesterbrein van die skema ondervind dus nie 'n kontant tekort nie. Inteendeel, hy sit gewoonlik met sakke vol daarvan totdat hy op 'n dag besluit hy het nou genoeg bymekaar gekry en dan maak hy homself uit die voete.

Die probleem met 'n Ponzi-skema is dat dit nooit nuwe welvaart skep nie. Dit verskuif net bestaande welvaart vanaf 'n breë basis na 'n enkele persoon. 'n Handjievol vroeë beleggers kan weliswaar ook hulle beleggings vermeerder mits hulle gierigheid nie die oorhand kry en hulle alles weer herbelê nie. Wettige besigheidspraktyke het gewoonlik die intensie om welvaart te skep omdat die waarde van die produk meer werd is as die produksiekoste daarvan. *Ponzi-skemas skep nie nuwe produkte nie en bied ook nie 'n diens aan nie. Elke rand wat iemand bykry is 'n rand wat deur iemand verloor word.*

Veronderstel daar is 'n skema waar elke deelnemer wat nuut aansluit R1.00 in 'n bottel moet sit. Geen ander geld word in die bottel gesit nie behalwe die "aansluitingsfooie" van nuwe toetreders. Die vraag is nou of die inhoud van die bottel weer regmatig onder al die lede verdeel kan word sodat elkeen wat 'n rand ingesit het meer geld kan terug ontvang? As 100 mense elk R1.00 ingesit het dan is daar R100.00 wat weer gelykop tussen 100 mense verdeel moet word, wat elkeen maar weer net met R1.00 gaan laat. Die situasie verander egter as 10 mense die R100.00 onder hulle verdeel maar dan gaan dit 90 mense agterlaat wat elk R1.00 verloor het. As ons meer gulsig wil wees kan een persoon die hele bottel vol geld vat wat dan 99 mense

met 'n verlies van R1.00 elk gaan laat. Daar is dus geen manier wat al 100 mense meer geld kan terugkry as wat hulle ingesit het nie. As iemand meer wil terugkry moet daar iemand anders wees wat minder gaan terugkry. Enigiemand wat dus in so skema wen, doen dit ten koste van iemand anders.

Verskeidenheid

'n Internet-soek lewer lang-lang lyste op, hier te lande en oorsee, van Ponzi-skemas wat in die media bekend is. Hierdie lyste is uiteraard nie volledig nie. Elkeen van die skemas is maar 'n variasie van dit wat Charles Ponzi bedryf het en elkeen het 'n ander groep mense as mark geteiken. Hoe dit ook al bedryf word, die reg sê dis bedrog want ons het hier met 'n wanvoorstelling te doen. Voeg daarby nog die drie ander elemente van bedrog naamlik nadeel of potensieële nadeel, wederregtelikheid en opset en jy het 'n strafregtelike oortreding wat met tronkstraf gepaard gaan. Dit is dus onwettig om sulke skemas bedryf en bykans elke land en elke regering in die wêreld het gevolglik wette om hierdie vorm van bedrog hok te slaan.

Omdat dit onwettig is, poog baie van die bedrieërs om 'n illusie van wettigheid aan hulle skemas te koppel. Adriaan Niewoudt se skema is “verkoop” onder die vaandel van 'n grondstof vir skoonheidsmiddels. In ander gevalle word die geld vergesel met die “verkope” van nuttelose verslae. Selfs sagteware vir rekenaars is al as dekmantel gebruik en die belegger “koop” dan 'n wagwoord om die sagteware te kan gebruik. Die beginsel bly egter altyd dieselfde: die beleggers “koop” 'n produk wat bitter min waarde het want die primêre doel agter die skema is om geld te bekom en nie om iets te verkoop nie. Die skemas bly onwettig en die feit dat dit deur 'n “produk” vergesel word, waarborg nie die wettigheid daarvan nie. Selfs al lyk dit of 'n spesifieke skema oënskynlik binne die wet bedryf word, is die beleggers betrokke in iets wat oneerlik en oneties is en waarvan die moontlikheid skraal is dat dit vir alle deelnemers welvaart gaan skep.

Gedrag

Die sukses van 'n Ponzi-skema is gebaseer op die neiging van mense om hulle eie optrede op dié van ander mense se aksies te modelleer, veral as dit by aangeleenthede kom wat hulle nie ten volle verstaan nie. Of dit nou 'n ekonomiese resessie is wat mense se optimisme demp en of dit nou ekonomiese voorspoed is wat hulle optimisme aanvuur, mense word maklik ingelok in beloftes van hoë opbrengs of vinnige rykdom, veral as daar voorbeelde is van mense wat reeds by die skema gebaat het. Gierigheid, aan die kant van die administrateur sowel as die belegger, is dus die sentrale tema van alle Ponzi-skemas. Soos dit egter in elke situasie gaan waar gierigheid die emosies oorheers, is die skade groot wanneer mense hulle bedagsaamheid verslap.

Deelname aan 'n Ponzi-skema, of enige ander skema wat kitsrykdom beloof, is ten beste 'n baie dwase besluit. Beleggers se potensiële verliese kan bykans deur die bank vooraf gewaarborg word en miljarde rande is al met sulke skemas verloor. Net in Suid-Afrika alleen word die verliese van enkele bekende skemas op die volgende geraam:

Krion	R900 miljoen
Fidentia	R650 miljoen
Masterbond	R600 miljoen
Leaderguard	R300 miljoen
Barry Tannenbaum	R10 miljard
Edwafin	R200 miljoen
Tigon	R150 miljoen
Herman Pretorius	R2 miljard

In waarskynlik die grootste internasionale Ponzi-skema word Bernie Madoff se skade wat hy aan beleggers berokken het op \$68 miljard (R612 miljard) geraam.

Bedrieërs het hulle eie weergawe van die ou geykte gesegde: "*As dit te goed klink om waar te wees dan is dit te goed om waar te wees!*"

Hulle s'n lui: "As dit te goed klink om waar te wees is daar steeds baie mense wat sal glo dat dit waar is!" Bogenoemde astronomies groot bedrae is duidelike voorbeelde daarvan en terselfdertyd 'n waarskuwing dat gierigheid (of dan naïwiteit) nie goeie oordeel of gesonde verstand moet oorskadu wanneer dit by verantwoordelike finansiële besluitneming kom nie. Ware welvaart word slegs deur harde werk en eerlike beleggings geskep binne ondernemings wat goedere of dienste met 'n waarde produseer. Daar is nie kortpaaie nie en enigiemand wat die teendeel verkondig is daarop uit om iemand anders te bedrieg.

BRONNE:

Ponzi Schemes in South Africa: A practical discussion. Eckhard Volker CA(SA) CFE
Pyramid Schemes, Ponzi Schemes, and Related Frauds. Bob Blaylock

12 SLAAN DIE BOERPOT

The safest way to double your money is to fold it over once and put it in your pocket. Kin Hubbard

Baie mense koop so dan en wan 'n lotto-kaartjie as die boerpot groot is. By die werk sal hulle dalk 'n weddenskap oor 'n rugbytelling aangaan en as die Durban-July aanbreek sal hulle 'n paar rand op die perde waag. Soms sal hulle ook 'n paar muntstukke by die casino se masjien ingooi. As die geluksgodin dalk net een keer behoorlik in hul rigting kyk kan hulle die volgende dag smalend by die werk instap en 'n bedanking indien omdat hulle dan nooit weer hoef te werk nie. Die meeste mense het dus al op een of ander manier gedobbel maar weet almal van ons waarmee ons werklik te doen het, hoe omvangryk hierdie aktiwiteit is en hoe skraal die kans op sukses is?

Dobbel kan verskeie vorme aanneem maar verwys in wese na 'n weddenskap van een of ander aard waartydens elke speler instem om 'n materiële besitting af te staan in ruil vir die kans om die materiële besittings van die ander spelers te bekom sonder dat die verloorder vir sy verlies vergoed word. Die “wenners” en “verloorders” word gewoonlik deur die uitkoms van 'n spel bepaal.

Daar is dus vier elemente by dobbel betrokke, naamlik:

- *Toevalligheid:* 'n Spel waarvan die uitkoms onseker is.
- *Pot:* Elke speler plaas 'n vorm van materiële besittings op die spel.
- *Kontrak:* Voor die spel kom die spelers ooreen om hul eie besitting te verloor in ruil vir die kans om die ander se besittings te bekom.
- *Onregmatige vergoeding:* Geen dienste of goedere van billike waarde word aangebied in ruil vir dit wat verloor word nie. Die verloorder gee sy regte op die besitting op sonder enige vergoeding terwyl die wenner 'n besitting bekom sonder om die verloorder daarvoor te vergoed.

Soms word daar na sekere aktiwiteite as dobbel verwys maar in wese is die vier elemente nie almal teenwoordig nie. Nie alle risiko's is dus dobbel nie. Daar is per slot van sake nie altyd die ooreenkoms om iemand anders se besittings af te vat as gevolg van die uitkoms van 'n risiko nie. Net so kan speletjies, soortgelyk aan dié in casino's, vir die pret gespeel word sonder dat iemand sy besittings verloor. Insgelyks kan die bedryf van 'n besigheid, waar daar ook 'n kans bestaan om geld te verloor, nie as dobbel beskou word nie want die bedoeling is om 'n produk of diens tot ander se voordeel in ruil vir geld aan te bied.

Selfs al word daar aangevoer dat dobbelaars ook sogenaamd moet "werk" vir hulle geld, druis dit in teen die beginsel van ruilhandel. Die basiese uitgangspunt van 'n billike transaksie is dat beide partye iets prys gee inruil vir iets wat hulle van waarde ag. Dobbelaars ondermyn hierdie beginsel omdat hulle iets in besit wil neem sonder om iets in ruil daarvoor te bied. Hulle maak dus 'n wins ten koste van 'n ander persoon se verlies.

Statistieke

Volgens 'n ondersoek wat die Nasionale Dobbelraad in 2005 gedoen het onder mense wat agtien jaar en ouer is, is die geneigdheid van die Suid-Afrikaanse bevolking om aan wettige dobbel deel te neem soos volg:

- 45,8 % het loterykaartjie gekoop;
- 7,8 % het krapkaarte gekoop;
- 7,1 % het in casino's gedobbel;
- 1,6 % het perde gespeel;
- 1,1 % het aan sportweddenskappe deelgeneem;
- 0,9 % het op dobbelmasjiene gespeel;
- 0,4 % het bingo gespeel;
- 0,2 % het op die Internet gedobbel; en
- 50,2 % het aan geen dobbelaktiwiteite deelgeneem nie.

Van die 50,2% wat nie gedobbel het nie, was 42,9% nie daarin geïnteresseerd nie; 20,0% het nie geld vir dobbel gehad nie; 13,1% se geloof het dit verbied, 12,6% dobbel nooit, en 1,8% het nie toegang tot dobbelfasiliteite gehad nie.

Die wat wel gedobbel het, het hulle geld soos volg spandeer:

Casino's	R 8 324,2 miljoen	(71,4%)
Bingo	R 17,8 miljoen	(0,1%)
Perde weddenskappe	R 725,6 miljoen	(6,2%)
Dobbelmasjiene	R 23,0 miljoen	(0,2%)
Lotto	R 2 022,1 miljoen	(17,3%)
Lotto Plus	R 474,1 miljoen	(4,1%)
Krapkaart	R 75,8 miljoen	(0,6%)
Totaal	R11 662,6 miljoen	(100,0%)

Die bedrag wat Suid-Afrikaners in 2005 op dobbel spandeer het, stem nou ooreen met die bedrae wat hulle op suiwelprodukte en eiers (R13 517 miljoen), groente (R14 843 miljoen), koeldrank (R11 412 miljoen) en brood (R13 001 miljoen) spandeer het.

Gevare

Die helfte van Suid-Afrikaners bo 18 jaar oud het bykans net soveel aan dobbel spandeer as wat die totale bevolking aan sekere kossoorte spandeer het in die hoop om vinnig en maklik geld te maak. Dit terwyl daar skynbaar 'n beter kans is dat 'n mens 'n identiese vierling kan verwag, deur die weer raakgeslaan kan word, die Amerikaanse president kan word of kan sterf as 'n asteroïede die aarde tref.

Sommige dobbel vir vermaak maar vir ander kan dit 'n obsessie raak. So, wanneer het jy dalk een loterykaartjie te veel gekoop? Wanneer het jy dalk sig verloor van die feit dat dit net 'n speletjie is? Wanneer dobbel jy dalk om die vorige keer se verliese terug te wen? 'n Paar tekens kan aandui dat die gevaarligte reeds flikker:

- Al meer tyd word aan dobbel gewy;
- Al meer geld word op dobbel spandeer;
- Geld word geleen om mee te gaan dobbel;
- Skuld word meer omdat paaiemente gebruik word om mee te dobbel;
- Bedrog en diefstal word ingespan om dobbelgeld te bekom;
- Leuens word vertel om dobbelgewoontes te verswyg;
- Werk, familie en vriende word afgeskeep;
- Dobbelsessie word gebruik om van daaglikse verpligtinge te ontsnap;
- Daar's berou na 'n dobbelsessie en beloftes om dit te staak.

Uiteraard het dobbelgewoontes die vermoë om verslawend te raak. Die Nasionale Dobbelraad het die 20 vrae wat "*Gamblers Anonymous*" aan dobbelaars vra gebruik om vas te stel wat hoë frekwensie dobbelaars se siening oor dobbel is. Die ses antwoorde waarvoor daar die meeste ooreenstemming was is soos volg:

- Meer as 40% van gereelde dobbelaars het 'n sterk drang gehad om ná 'n wen terug te keer om nog te wen;
- Meer as 40% van gereelde dobbelaars het 'n sterk drang gehad om ná 'n verloor so gou as moontlik terug te gaan om hulle verlore geld terug te gaan wen;
- Meer as 30% van die dobbelaars het al gedobbel om geld te wen sodat hulle hul skuld daarmee kon afbetaal;
- Bykans 30% van die gereelde dobbelaars het by tye 'n sterk drang gehad om goeie nuus te vier deur te gaan dobbel;
- Meer as 20% van die gereelde dobbelaars het meer gedobbel as waarvoor hulle beplan het;
- Meer as 16% van die gereelde dobbelaars het agterna skuldig gevoel oor hulle gedobbel het.

Soos verwag kan word, gryp die wenmotief die verbeelding van die meeste gereelde dobbelaars aan.

Eindresultaat

Daar is baie mense wat glo dat 'n groot boerpot, hetsy met 'n lotery, perde of by 'n casino, die oplossing vir al hulle finansiële probleme is. Die slegte nuus is dat dit nie noodwendig so is nie. Ekonomie van die Universiteite van Kentucky, Pittsburgh en Vanderbilt het antwoorde gesoek op die vraag waarom die publiek baie wonder: wat gebeur met persone wat in finansiële moeilikheid is wat skielik 'n groot bedrag geld ontvang? Vervolgens het hulle inligting versamel van 35 000 mense wat loterybedrae van meer as \$150 000 in Florida se Fantasy 5 lotery vanaf 1993 tot 2002 gewen het. Hierdie gegewens is toe met Florida-staat se insolvensierekords vergelyk.

Die vernaamste gevolgtrekking was dat 'n groot boerpot weinig doen om mense van bankrotskap te vrywaar. Meer as 1 900 wenners het insolvent geraak binne vyf jaar na hulle die lotery gewen het. Hierdie syfer impliseer dat 1% van Florida se loteryspelers (wenners óf verloorders) in enige jaar insolvent raak, bykans dubbeld die koers van die breër publiek vir die ooreenstemmende tydperk.

Die navorsers voer 'n paar redes aan waarom so baie wenners insolvent raak. Die vernaamste rede is dat loteryspelers meestal uit die laer inkomste en/of laer geskoolde vlak afkomstig is en dat hulle finansiële bestuur dus beperk is. Wenners is ook geneig om lotery-opbrengste met minder versigtigheid te hanteer as hulle werksinkomste. Laastens ontwikkel wenners vinnig 'n aptyt vir luukshede wat gewoonlik groter is as die boerpot wat hulle ontvang het. Die gedragspatrone wat met groot boerpotbetalings gepaard gaan word die *Sudden Wealth Syndrome* genoem. Op die ou einde skeep die skielike rykdom net so vinnig nuwe probleme as wat dit van die oues kan oplos.

Die gevolgtrekking is dus dat hoewel 'n boerpot 'n groot verskil kan maak, daar ook baie dinge is wat dieselfde bly. Dit kan vinnig 'n paar agterstallige rekeninge betaal en 'n nuwe kar of sitkamerstel koop maar die ou geldgewoontes bly dieselfde. Groot boerpotte belas die

wenners net met groot somme geld wat hulle nie kan bestuur nie en kort voor lank is hulle weer terug waar hulle aanvanklik was. *Buiten dat die kans baie skraal is om 'n boerpot op welke dobbelwys ook al te wen, is die kans dat dit 'n mens se finansiële probleme permanent gaan oplos ook baie skraal.* Daarby moet die morele aspek ook in gedagte gehou word dat 'n dobbelwys altyd ten koste van ander mense plaasvind.

BRONNE:

15 Things More Likely to Happen than Winning Mega Millions. Andrew Carter

<http://www.thedailybeast.com/articles/2012/03/30/15-things-more-likely-to-happen-than-winning-mega-millions.html>

Is Gambling Moral or Immoral? Lotteries, Casinos, Slot Machines, and the Bible.

<http://gospelway.com/morality/gambling.php>

Socio-economic impact of legalised gambling in South Africa

A study commissioned by the NATIONAL GAMBLING BOARD, March 2005

When gambling's a bad bet. Ou Mutual

Why Lottery Winners Go Bankrupt. Jack Hough, Stocks March 28, 2011.

Would Winning the Mega Millions Make You Unhappy or Broke?

WHET MOSER

13 'N RYK NALATENSKAP

Only the man who does not need it, is fit to inherit wealth, the man who would make his fortune no matter where he started. Ayn Rand

In die Amerikaanse media dit is alombekend dat 1% van hulle bevolking 40% van die nasie se rykdom besit. Wat nie so algemeen bekend is nie, is dat ongeveer die helfte van die rykste Amerikaners bykans al hulle rykdom geërf het. Die res van die hardwerkende burgers beny gewoonlik diegene wat met die goue lepel in die mond gebore word. In hulle oë hoef hierdie mense nie te werk nie en hoef hulle ook nooit bekommerd te wees dat hulle genoeg geld sal hê nie.

Daar is egter 'n teenkant van die munt ook. Die meeste mense wat inherent gelukkig oor hulle doen en late is, is dié wat 'n produktiewe doel in die lewe het eerder as om hulle tyd te verwyd deur die vrugte van hulle voorvaders te verorber. William Vanderbilt som die situasie soos volg op: *“Inherited wealth is a big handicap to happiness. It is as certain death to ambition as cocaine is to morality.”*

Die mens het in sy natuurlike aard 'n swakheid om homself sy lewe lank af te sloof sodat sy nageslag beter daaraan toe kan wees as wat hyself is. Dit mag egter wees dat die nageslag net sowel bederf kan raak as hulle te veel erf. Miskien is diegene wat dit doen bewus van die impak wat 'n groot erflating op hul kinders se lewens kan hê maar terselfdertyd is die nalating juis die inspirasie wat hulle nodig het om rykdom bymekaar te maak. Die swaard sny dus na twee kante toe: die kant van die erflater, sowel as die kant van die erfgenaam.

Vryheid van keuse

Ons kan almal aan voorbeelde dink van flambojante mense wat ryk geërf het en hoog lewe maar wie se bedenklike morele standaarde om al die verkeerde redes die nuusblaai haal. Ten spyte hiervan beskou

ryk families dit meestal as 'n voorreg om in 'n posisie te kan wees waar hulle oorgenoeg rykdom aan die volgende geslag kan oorlaat. In baie gevalle skep hierdie geërfde rykdom egter meer probleme as voordele, al was die erflater se motiewe hoe goed bedoel.

Oor baie eeue heen is daar gevolglik al hewig gedebatteer rondom die oordrag van rykdom vanaf ouers na hulle kinders. Aan die een kant is daar dié wat die erflater sy vryheid gun om van sy bates volgens sy eie keuse ontslae te raak. Hulle steun die erflater se sin vir verantwoordelik om vir sy nageslag voorsiening te maak en is bekommerd dat beperkinge op erflatings familiebesighede kan opbreek wat weer nadelig vir die ekonomie kan wees. Aan die ander kant is daar kritici wat meen dat erflatings ekonomiese welvaart en politieke mag in 'n handjie vol bevoorreedes laat setel en andere by verstek daarvan uitsluit.

Die historiesbekende Adam Smith het sy studente geleer dat daar geen ander vraagstuk is wat moeiliker is om te beantwoord as die reg wat ons reken 'n mens het om van sy goed ontslae te raak na sy dood nie. Hyself was van mening dat erflatings slegs geregverdig kan word waar dit noodsaaklik is om vir afhanklike kinders voorsiening te maak.

Die debat gaan dus nie oor die erfgenaam se reg om rykdom te ontvang nie maar eerder oor die erflater se reg om sy bates, aan wie hy ook al wil, na te laat. Die punt is egter dat as ons 'n persoon se reg op eienaarskap van 'n bate erken, ons ook sy reg moet erken om op welke manier hy goed dink van sy bates ontslae te raak, selfs na sy dood. Ons mag wel verskil met sy keuse van erfgename en selfs pogings aanwend om die erflater van sy fout te oortuig maar ons kan hom nie moreel verplig om 'n ander keuse uit te oefen nie.

Ongelykheid

Die reg om die restant van jou rykdom aan die einde van jou lewe aan ander oor te dra is 'n baie belangrike deel van die eiendomsreg.

Die restant is daardie gedeelte wat by afsterwe beskikbaar is nadat die afgestorwene se verpligtinge nagekom is. As hy die regmatige eienaar daarvan was, is daar niks immoreel daaraan verbonde dat hy die reg het om self te besluit wat daarmee gedoen moet word nie. Dit bly per slot van sake beter dat 'n persoon dit laat vererf eerder as wat hy poog om alles oordadig te probeer wegblaas voor hy te sterwe kom net om ongelykhede te voorkom.

Ongeag die erflater se regte bied groot erflatings beslis 'n onverdiende voordeel aan ryk erfgename en versteur die toegang tot gelyke geleenthede tussen ryk en arm. Hierdie ongelykhede kan selfs tussen erfgename onderling ontstaan en erflatings was ook al in baie gevalle die oorsaak van groot familietwiste met die gevolglike verbroekeling van familiebande. Die ander kant is egter ook waar naamlik dat erflatings, afhange van hoe dit gestruktureer word, wel families bymekaar kan hou. Daar is per slot van sake niks daarmee verkeerd dat ouers vir hulle kinders 'n goeie begin in die lewe wil gee nie. Dit is intendeel benydingswaardig dat sulke ouers vir hulle kinders ruim geleenthede wil skep.

Die verweer teen erflatings word gegrond op die beginsel dat 'n sosiale voordeel deur elke individu verdien moet word en dat dit die beloning op 'n persoon se bydrae tot sy gemeenskap moet wees. Dit behoort dus nie 'n toevalling as gevolg van oorerflikheid te wees nie. Vererfde rykdom skep in wese 'n redelik ongelyke verspreiding van rykdom; net so ongelyk soos rykdom terwyl jy lewe en baie meer ongelyk as inkomste.

Erflatings plaas ook onnodige klem op die belangrikheid van materiële goedere en derhalwe word rykdom byna as die enigste nalatenskap beskou wat ouers aan hulle kinders kan bied. Die ander, by verre meer belangrike dinge, soos tyd, liefde vaardighede en waardes, wat kinders in staat kan stel om op hulle eie die aanslae van die lewe mee te kan trotseer, word gerieflikheidshalwe geïgnoreer.

Die meulsteen

Hoewel dit moreel regverdigbaar is dat ouers graag 'n beter lewe vir hulle kinders wil skep, is die negatiewe aspek van vererwing dat ouers gierige of bedorwe erfgename kan skep wat nie werklik 'n hoë vlak van werksetiek najaag nie. Die gawe van gee, ook dan deur 'n erflating, is nie noodwendig die probleem nie, gegewe dat dit goed bedoel was. Dit is wat daarna met die erflating gebeur wat problematies kan wees en dit hang grootliks af van hoe ouers hulle kinders vir die erflating voorberei.

In die algemeen het welvarende mense hulle rykdom op die oudmodiese manier bymekaar gemaak: hulle het dit verdien! Hulle sukses is meestal gebou op goeie waardes en karakter. Dit is gewoonlik ook hierdie waardes en karaktereienskappe wat hulle graag in hulle kinders wil sien naamlik integriteit, harde werk, spaarsamigheid, diens aan ander, dissipline, eerlikheid, ens.

Al is die erflating hoe goed bedoel, kan dit dikwels 'n meulsteen om die erfgenaam se nek raak. Om te veel geld te hê, meer nog as jy nie daarvoor gewerk het nie, kan 'n erfgenaam ontnem van sy geleentheid om 'n produktiewe bydrae tot die gemeenskap te maak. Verder kan erflatings daartoe bydrae dat mense nie 'n insentief het om self geld te maak nie en sodoende kan dit innovasie en inisiatief onderdruk.

Dit is ook bykans onmoontlik vir sulke erfgename om uit die skadu's van hulle voorgeslag te kom. Enige suksesse wat hulle behaal word gewoonlik toegeskryf aan die feit dat hulle met 'n voorsprong begin het terwyl mislukkings weer daaraan toegeskryf word dat hulle nooit geleer het om op hulle eie bene te staan nie. Hulle eie meriete word bykans altyd geïgnoreer.

Regverdigheid

As jy welvarende ouers het, of dalk skoonouers het, lyk dit waarskynlik vir jou heeltemal regverdig dat jy hulle rykdom moet

vererf wanneer hulle te sterwe kom. Jy het dalk alreeds baie daarvan ontvang bloot omdat jy tot op datum deel van die familie is. As jy egter deel van 'n arm familie is, is jy dalk al 'n paar geleenthede in die lewe ontnem en gevolglik sal jy voel dat die vererwing van rykdom nie heeltemal so regverdig is nie, veral as jy jouself meet aan diegene wat ryk ouers het.

Die vraag is nie noodwendig of 'n erflating moreel geregverdig kan word nie. Dit is eerder 'n kwessie van of dit billik is dat sommige bevoorreg is en ander nie maar kan enigiemand werklik kies of hy ryk of arm ouers wil hê? Ons kan hipoteties veronderstel dat die staat deur middel van boedel- en kapitaalwinstbelasting met 'n herverdeling van rykdom kan ingryp sodat alle erfgename 'n gelyke deel in rykdom kan erf maar dit is 'n totaal onpraktiese beginsel. Dit bly steeds elke ouer se reg om soveel as wat hulle kan op hulle kinders te spandeer, selfs na hulle afsterwe. Daar is niks aan te doen dat mense wat ryk ouers het 'n besliste voordeel in die lewe het nie. Dié wat dus nie ryk ouers het nie moet gevolglik vrede met hierdie feit maak en hoe gouer in hulle lewens hoe beter vir hulleself.

Aan die ander kant moet dié wat wel so bevoorreg is om ryk ouers te kan hê weer baie bedag daarop wees dat hulle lewe nie net daarom draai om vir 'n erflating te sit en wag nie. Dit kan jou van ambisie ontnem en dalk weer ander geleenthede, wat sogenaamd arm erfgename voor jou kan wegraap, by jou laat verby gaan.

Nalatenskap

Aan die einde van die dag is daar min wat gedoen kan word aan die ongelykhede wat met erflatings gepaard gaan. Selfs belastingingrypings gaan nie hierdie ongelykhede behoorlik aanspreek nie. Wat belangriker is, is om 'n ekonomiese stelsel aan te hang wat mense beloon wat hard werk sodat hulle 'n behoorlike inkomste kan verdien. 'n Stelsel wat werkloosheid en sosiale toelaes bevorder skep veel meer van 'n ongelykheid tussen dié wat werk het

en die wat nie werk het nie eerder as wat dit ‘n gaping veroorsaak tussen dié wat ryk erf en die wat nie ryk erf nie.

Die samelewing lê soveel klem op materiële vertoon dat selfs die *vererwing* van rykdom baie belangriker geraak het as die *verwerwing* daarvan. Die erflatingskwessie vra dus vir ‘n “etiese van vererwing”. Die benadering vir ons almal moet wees om, uit ‘n materiële oogpunt, eerder niks te wil erf nie en baie min agter te laat. Dan sal die fokus wees om ‘n nalatenskap, wat ryk aan waardes en norme is, eerder as blote materiële rykdom, vir jou kinders op te bou. Dit sal erfgename in staat stel om ‘n sinvolle lewe te lei, selfs al is daar dan toevallig rykdom by ingesluit, teenoor ‘n erflating van blote materiële goed wat hulle eie bestaan as’t ware oorbodig maak.

BRONNE:

Ethics of inheritance. Caroline GUIBET LAFAYE, Centre Maurice Halbwachs

Family values and the law of inheritance. Anne Alstott, Harvard Law School, Cambridge, MA, USA.

How Much is TOO Much? Wayne Rivers, The Family Business Institute, Inc.

Inherited Wealth. John Singleton with Bob Howard & Rip Van Australia (Stanmore: Cassell Australia, 1977).

Is inheritance moral? Reddit Philosophy.

http://www.reddit.com/r/philosophy/comments/16vev1/is_inheritance_moral/

The curse of the silver spoon. Luke Johnson, The Telegraph, 12:01AM BST 03 Jun 2001.

To Whom Much Is Given: Why We Need to Tax Inheritance. Jeffrey Mikkelson Thursday, 12 April 2012 00:00, Truthout Op-Ed.

Why capitalists should like estate taxes. Sam Fleischacker. From Adam Smith to Thomas Jefferson, lovers of freedom have demanded that social privilege be earned -- not inherited.

MORELE WAARDES

Geld (Die Transformers)

*Ek soek nie 'n mens in my lewe nie
Wat nie dink die lewe is 'n piekniek nie
'n Lang gesig staan my glad nie aan
En ek't nie tyd vir 'n kind wat bakhand staan*

*Daar is mos mense wat selfs nog glo
Maak 'n skat bymekaar vir die lewe daar bo
Maar ons wat het weet al baie lank
Jou enigste skat is die een in die bank*

*Geld laat die aarde draai
Geld laat die aarde draai
Geld wat stom is maak reg wat krom is
Ja, geld laat die aarde draai*

*'n Vriend van my hoef ek nie te vertrou
Dis nie eens nodig dat ek van jou hou
As jy jou hand in jou sak kan steek
Dan sal ek en jy groot pels kan wees*

*Ek wil nie hoor nie hoe swaar jy kry
Hoe sukkel jy om aan die lewe te bly
Dis tog so maklik om geld te verstaan
Vat wat jy kan van 'n ander man*

*Geld laat die aarde draai
Geld laat die aarde draai
Geld wat stom is maak reg wat krom is
Ja, geld laat die aarde draai*

*Watse onsin praat hulle tog
Oor reënwoude, die osoon en sulke bog
Vergeet van die blomme, die bome en die veld
Niks is meer werd as ons sakke vol geld*

*Geld laat die aarde draai...
(Gee ons sakke vol)
(Laat die rande rol)
(Laat ons beursies bol)
(Koop net wat jy wil)
(Dis die beste thrill)
(Hoor hoe sing die till)
Ja, geld laat die aarde draai*

14 GOD ÉN MAMMON

*When it is a question of money, everybody is of the same religion.
Voltaire*

Godsdien is groot besigheid. Godsdienstige instellings besit enorme hoeveelhede eiendomme en hulle ontvang miljarde se inkomste in donasies en besigheidsaktiwiteite. Die meeste van hulle betaal nie belasting nie en soms is selfs die salarisse van hulle amptenare van belasting vrygestel. Die rykste van die welvarende organisasies in die wêreld sluit 'n aantal godsdienstige instellings in. Sommige is al eeu-oue instellings en ander het maar onlangs eers ontstaan. Ironies is baie van die volgelingen van hierdie instellings van die armstes in die wêreld.

Die Katolieke kerk is huidig die grootste monetêre mag, akkumuleerder van welvaart en eienaar van eiendomme. Dit is 'n groter besitter van materiële rykdom as enige ander instelling, bank, korporatiewe besigheid, trust of regering in die hele wêreld. Van die asemrowendste geboue en gesogte kunswerke tel onder sy besittings.

Mormone maak slegs 1.4% van die Amerikaanse bevolking uit maar die kerk se waarde in eiendomme en sakebelange is verstommend. Daar word geraai dat sy tempels en vergaderplekke se totale waarde ongeveer \$35 miljard beloop en dat sy inkomste uit offergawes en donasies nagenoeg \$7 miljard per jaar beloop. Die waarde van sy sakebelange word op \$3.3 miljard beraam. Die jaarlikse inkomste uit hierdie belange word op \$1.3 miljard geskat.

Die Griekse Ortodokse Kerk is tans onder groot druk om minder van sy lidmate te vorder en eerder van sy fondse beskikbaar te stel weens Griekeland se finansiële krisis en die impak daarvan op die Euro-sone. Hierdie kerk besit eiendom ter waarde van €700 miljard.

Dit is meer as dubbeld die land se nasionale skuld maar die Griekse regering betaal steeds die salarisse en pensioene van al die kerk se personeel in dié land.

Onder die protestantse kerke is daar individue wat as predikers jaarliks miljoene, in watter geldeenheid ook al, onder hulle lidmate insamel. Hulle volgelinge verskaf die finansiële ondersteuning vir hierdie beroemde persoonlikhede sodat hulle in die kollig kan funksioneer om nog meer geld in te samel.

In Suid-Afrika is die kerk in die middel van baie dorpe die gebou wat waarskynlik die meeste gekos het om opgerig te word en gaan daar elke maand 'n span diakens die veld in om geld op georkestreerde wyse te kollekteer. Selfs eenvoudige swart gemeentes wat iewers onder die ope lug binne 'n kring wit klippe bymekaar kom word oortuig om 'n deel van hulle karige lone aan hulle kerk toe te vertrou.

Oorheersing deur geld

Die groot rariteit van die kerkwêreld is dat as daar nie geld by betrokke was nie sou nie een van hierdie instellings of organisasies dalk bestaan het nie. Die reël is eenvoudig: as jy geld betaal aan die man op die preekstoel sal hy vir jou vertel hoe jy jou lewe moet leef en jou help om die saligheid te beërwe. Die voordeel is nogal eensydig want die kerk aan wie die prediker behoort vind meestal eers materieel baat by sy lidmate se bydrae waarna daar dan vir sogenaamde behoeftiges gesorg word. Die sentrale tema van hulle versoek is gewoonlik dat “God” ’n groot behoefte aan die publiek se geld het en dat ons dit aan “Hom” moet gee. Die kruks is egter eenvoudig: kerke, en nie God nie, het 'n obsessie met geld want daarsonder kan hulle nie voortbestaan nie.

In die algemeen het godsdienstige instellings hulleself oor tyd al as baie geheimsinnig of sommer blatant onwillig bewys wanneer daar oor hulle geldsake navraag gedoen word. Ongeag die feit dat hulle vrygestelde belastingstatus meebring dat die breë publiek hulle in

effek subsidieer is daar geen wetlike verpligtinge op godsdienstige instellings om hulle finansiële sake te openbaar nie. Mens sou dink dat hulle, eerder as genoteerde maatskappye, hulle finansiële state vir almal se insae beskikbaar moet stel. Meeste kerke doen dit egter nie eers vanuit 'n morele verpligting nie. Ironies genoeg word daar egter gereeld aan hulle lidmate verduidelik: *“Niemand kan vir twee base tegelyk werk nie. Hy sal óf die een minder ag en die ander een hoër, óf vir die een meer oorbê en die ander een afskeep. Julle kan nie God én Mammon dien nie”* (Matteus 6:24).

Die Tiende

Maar hoe kry godsdienstige instellings dit reg om finansiël so vooruitstrewend te raak? Henk Botha van Geloof, Hoop, Liefde (www.geloofhoopliefde.org.za) verduidelik: *“Ons dink mos alte graag dat die geld wat ons verdien, ons s'n is. Dis verkeerd. Die geld wat ons verdien is nie ons s'n nie. God sê dit behoort aan Hom!”*. Hy gaan verder: *“Die Here is egter vrygewig. Hy reserveer vir Homself net een klein tiende van dit wat uit Sy aarde en deur Sy krag deur Sy skepsel, die mens, voortgebring word! Die res kan jy dan gebruik. Eers wanneer (en slegs wanneer) jy hierdie tiende, wat aan God behoort, aan Hom gegee het, kan jy die ander nege tiendes vir jouself toe-eien. Dit is God se wet!”*

Hierdie siening is nie net dié van 'n enkele prediker nie. Dit word baie gereeld vanaf verskeie kansels oor die hele wêreld en ook in Suid-Afrika gehoor.

Die opdrag

Israel, die gelowige verbondsvolk het by herhaling opdrag ten opsigte van die tiende en ander offergawes ontvang. Enkele voorbeelde hiervan is:

Lev.27:30-32: *“(30) Een tiende van al die produkte van die land behoort aan die Here, of dit nou graan of vrugte is. Dit is aan die Here gewy.*

(32) Een tiende van die beeste behoort aan die Here. Die diere moet getel word, en al om die tiende dier wat verbykom, moet vir die Here afgekeer word.”

Deut.12:5&6: “(5) Julle moet na die wil van God gaan vra op die plek wat die Here julle God sal kies uit al julle stamgebiede om sy Naam daar te vestig en daar te woon. Daarheen moet julle gaan (6) en julle brandoffers en ander offers bring, ook julle tiendes en ander bydraes, julle gelofteoffers en vrywillige offers, die eerstelinge van julle groot- en kleinvee.”

Mal.3:8-10 “(8) Sal ‘n mens werklik God beroof? Tog beroof julle My. Julle vra: ‘Waarvan beroof ons U?’ Van tiendes en offergawes. (9) Daar rus alreeds ‘n vloek op julle en tog bly julle My beroof; die hele nasie doen dit. (10) Bring die volle tiende na die voorraadkamer toe, sodat daar iets te ete in My huis kan wees, en toets My hierin, sê die Here, die Almagtige. Toets My of Ek nie die vensters van die hemel vir julle sal oopmaak en vir julle reën sal uitgiet, meer as wat julle kan gebruik nie.”

Die kerke interpreteer hierdie gedeeltes soos volg:

- Die gee van die Tiende is nie ‘n vrywillige saak nie, maar ‘n opdrag van die Here. Om nie die Tiende te gee nie, is om die Here te beroof!
- Die Tiende is nie ‘n vae begrip nie, maar ‘n duidelik omlynde hoeveelheid, elke tiende dier moes byvoorbeeld uitgekeer word.

Die gevolge

Volgens propageerders van die Tiende is die mate waarin die vensters van die hemele sal oopgaan selfs meetbaar: *“Gee, en vir julle sal gegee word: ‘n goeie maat, ingestamp, geskud en propvol, sal hulle in julle hande gee. Met die maat waarmee julle meet, sal ook vir julle gemeet word.”* (Lukas 6:38). Henk Botha sê: *“Die Here vra gehoorsaamheid aan Sy bevel. Dan kan jy hom maar toets. Dit sal ook jou finansiële kwellinge laat verdwyn: Luk 12:31: ‘Beywer julle vir sy koninkryk, dan sal Hy julle*

ook hierdie dinge gee’, d.w.s. die materiële dinge.” Die verwagting word baie duidelik geskep dat groot seëninge, spesifiek materiële seëninge, jou sal toeval as jy jou tiende vir God gee.

“God se wet” het uiteraard ‘n teenkant ook. As jy nie ‘n tiende van jou inkomste aan Hom afstaan nie sal jy vervloek word. Die wet is dus eenvoudig: beroof God van sy tiende en jy word vervloek. Betaal Hom sy tiende en jy word geseën.

Misleiding

Die kerklike wêreld propageer onvermydelik gierigheid met die beginsel van die Tiende, nie net vir hulle self as instellings nie maar ook vir hulle lidmate. Hoe meer jy gee, hoe meer gaan jyself ontvang maar laasgenoemde kan net ten koste van iemand anders gebeur. Dis ‘n ope vraag vanwaar dit waarmee jy dan geseën gaan word vandaan gaan kom.

Buiten die gierigheid wat aangemoedig word, is die letterlike afdwinging van die Tiende verder ‘n wanvoorstelling. Skriftuurlik kan die volgende as teenargumente vir die Tiende aangevoer word:

- Abraham het nooit ‘n tiende van sy persoonlike eiendom afgestaan nie;
- Jakob het dit as voorwaarde gestel dat hy eers geseën word en daarna dan sy tiende sal gee;
- Slegs Leviëte kon die Tiende insamel. Daar bestaan nie Leviëte in die moderne Christendom nie;
- Slegs vee en voedselprodukte wat self geproduseer was, moes as tiendes aangebied word. Geld was nooit ‘n kommoditeit wat as tiende vereis is nie;
- In die Nuwe Testament is dit nooit as voorwaarde vir nuwe bekeerlinge tot die Christendom gestel dat hulle hul tiendes moet gee nie;
- Tiendes binne die kerk is vir die eerste keer gebruik eeue na voltooiing van die Bybel.

Daar is 613 Joodse wette in die Ou Testament. Die Joodse geloof was 'n teokrasie - God regeer deur God se amptenare. Die godsdienst het dus verantwoordelikheid aanvaar vir baie funksies wat deur hedendaagse demokratiese regerings gedoen word. Vandaar die 613 wette wat die samelewing moes orden. In die hedendaagse lewe het die staat meeste van die funksies oorgeneem wat voorheen deur die Joodse wette gereël was.

Nie een van die 613 Joodse wette geniet egter soveel prominensie en nie een van hulle word in vandag se samelewing so letterlik vertolk soos dié oor die Tiende nie. Daar kan dus met reg gevra word waarom die volgende wette, wat ook oor geld gaan, nie ook met dieselfde oorgawe deur kerke op hulle lidmate afgedwing nie:

- Deut 15:1-3 bepaal die afskrywing van skuld elke sewende jaar;
- Deut 23:19 bepaal dat niks teen rente aan jou volksgenoot uitgeleen mag word nie;
- Deut 15:10 bepaal dat jy vrylik aan jou broer moet gee wat arm is.

Die rede is waarskynlik omdat hierdie Ou Testamentiese wette, soos vele van die ander 613 hedendaags onuitvoerbare wette, geen finansiële voordele vir die kerklike wêreld inhou nie.

Die letterlike implementering van die Tiende het onafwendbare praktiese implikasies ook. Die opdrag is baie duidelik dat die Tiende God toekom. Uiteraard kan die geld nie direk aan God oorhandig word nie. Die vraag is dus wie is God se amptelike bankbestuurder hier op aarde? Is dit die Pous, die Aartsbiskop van Kantelberg, die biskop van die Zion Christian Church, die moderator van die NG Kerk, die leier van die AGS Kerk of dalk 'n selfaangestelde TV-evangelis? Kan enigeen opspring en aanspraak daarop maak dat hy amptelik namens God mag Tiendes insamel en kan enige aardse sterfling op sy eie besluit hoe "God se geld" dan aangewend moet word?

Die slotsom is dus dat enigeen wat wel daarop aanspraak maak dat hy daarop geregtig is om die Tiende namens God in te samel na alle

waarskynlikheid bedrog pleeg. In registerme word bedrog beskryf as die wederregtelike, opsetlike maak van 'n wanvoorstelling wat werklike benadeling tot gevolg het, of wat potensiële nadeel vir 'n ander inhou.

Opregtheid

Dit wil voorkom of die kerklike wêreld, net soos die meeste gewone mense, ook maar toegee aan die mag van geld en daarop fokus om dit te doen wat die meeste geld inbring. Gevolglik wend godsdienstige instellings vloeke en materiële seënige buite konteks rondom die Tiende aan om finansiële voordeel vir hulleself daaruit te kan kry.

'n Groot aantal predikers, kerke en godsdienstige instellings het skatryk geword deur die prediking van die Tiende. Dit bring tot gevolg dat hierdie predikers en hoofde van kerke soos konings in groot paleise lewe. By vergelyking is daar geen ooreenstemming in hulle lewenstyl en dié van Johannes die Doper, Jesus of Paulus nie. Dit beteken nie dat eerlike predikers en kerke nie geld vir hulle uitgawes mag insamel om opreg God se werk hier op aarde te verrig nie. Alvorens lidmate hulle tiendes of ander offers gee behoort hulle egter twee aspekte te oorweeg: wat is hulle eie motief waarom hulle geld vir die kerk wil gee en wat is die kerk se motief agter die versoek dat lidmate geld moet gee?

Die kerklike wêreld het nie nodig om teksverse uit verband te ruk om lidmate vir hulle finansiële voortbestaan te mislei nie. Hulle kan doodeenvoudig net 'n behoorlike begroting voorlê en vrywillige bydraes aanvra om die boeke te laat klop. Daar is wel talle kerke wat geheel en al deursigtig is met hulle finansiële state en dit selfs op die internet publiseer en aan die positiewe kant moet gesê word dat daar baie kerke is wat goed rekenskap van hulle geldsake kan gee. Daar is ook al meer ingeligte lidmate wat geneig is om hulle geld vir spesifieke kerklike aktiwiteite te gee en daarop aandring dat die geld vir geen ander doel aangewend mag word nie. Sommige kerke maak ook baie van vrywilligers gebruik sodat die oorhoofse koste in baie gevalle laag gehou word. Dit sal verder ook help as kerke in hulle

begrotings duidelik aandui presies hoe geld in die verlede bestee is en hoe daar beplan word vir die jaar vorentoe.

Die letterlike gee van die Tiende is nie 'n waarborg vir materiële seëninge en gevolglik kitsrykdom nie, ten minste nie vir die lidmate nie. Die antwoord op finansiële welvaart lê veel eerder opgesluit in die ander lesse wat die Bybel verkondig naamlik werk hard, bekom wysheid, leef binne jou vermoëns en spaar jou geld. Dan kan jy God én Mammon gebalanseerd dien sonder dat jou kerk of prediker jou voortdurend skuldig laat voel omdat hyself 'n obsessie met geld het.

BRONNE:

Are you Giving to God with a Cheerful Heart or Tithing by law to Benefit Yourself?

<http://www.letusreason.org/wf34.htm>

Die Bybel

Geloof Hoop Liefde Bediening. Henk Botha. http://geloofhoopliefde.org.za/die_reel_oor_die_tiede.html

Insight: Mormon church made wealthy by donations. Peter Henderson. Sun, Aug 12 2012,

Business & Financial News, Breaking US & International News | Reuters.com

Mammon

<http://af.wikipedia.org/wiki/Mammon>

Money Rules The World - Even The Churches. Van Robison, 2010

<http://www.batteredsheep.com/moneyrules.html>

My dankoffer aan die Here. Gereformeerde Kerk Akasia: Preke

Prof Hansie Wolmarans. Faculty of Humanities, Department of Greek & Latin Studies.

University of Johannesburg.

Religious institutions worldly wealth. Nicky Smith. Financial Mail. 21 December 2007.

Tithing is Unscriptural Under the New Covenant. L. Ray Smith

<http://www.bible-truths.com/tithing.html>

Tithing: The pathway to blessing. Craig R Smith

http://www.true-wealth.com/content/cpt1/i_2.htm

Wealth of churches vs the wealth of people. Telegraph 26 Sep 2011

15 WAT DIE KEISER TOEKOM

The fundamental class division in any society is not between rich and poor, or between farmers and city dwellers, but between tax payers and tax consumers. David Boaz

Belasting, in watter vorm ook al, is met die mensdom vandat die eerste politici, in watter vorm ook al, met ons is. Die mensdom benodig sekere gesamentlike dienste (beskerming, opvoeding en gesondheid) en dan stel hy mense aan (stadsraadslede, provinsiale leiers en parlamentslede) om toe te sien dat die dienste verrig word. Hulle stel weer amptenare aan om die werk te doen. Dié werk kos geld. Die amptenare kos geld. Die politici moet hierdie geld invorder. Die mense wat die dienste aanvra moet uiteindelik daarvoor betaal. Hulle betaal dit as belasting, in watter vorm ook al.

Regerings - plaaslik, provinsiaal of nasionaal - kan nie sommer lukraak belasting vorder nie. Daar is altyd 'n negatiewiteit teenoor belasting deur dié persone wat dit moet betaal. As 'n regering sy belastingperke oorskry, gaan hy stemme verloor. Stemme is egter nie al rede wat die instel van belasting beïnvloed nie. Die regering kan aspekte aan- of ontmoedig met belasting. Daarom gaan belasting oor meer as net die totstandkoming van dienste en die betaling daarvoor in die vorm van belasting.

Doel van belasting

Op nasionale vlak benodig die regering geld vir gesondheidsprogramme, universiteite, lughawens en veiligheidsmagte. Op provinsiale vlak moet daar paaie gebou word, natuurreservate opgerig word en onderwysers betaal word. Op plaaslike vlak moet straatligte opgesit word, riolering en watersuiwering gedoen word en elektrisiteit voorsien word. Elkeen van hierdie owerhede vorder geld in die vorm van belasting in om hierdie dienste aan die publiek te kan bied.

Die verskillende owerhede het 'n wye spektrum van maniere om belasting in te vorder. Op nasionale vlak vorm inkomstebelasting, wat direk vanaf die publiek gevorder word, die vernaamste basis van inkomste vir die regering. Daarnaas is daar ook nog belasting op toegevoegde waarde (BTW), boedelbelasting, kapitaalwinstbelasting, skenkingsbelasting, dividendbelasting, hereregte, seëlregte, heffings op finansiële dienste, akteskantoorfooi, doeane & aksyns, brandstofheffings, en ook velerlei ander verskuilde vorms van belasting waarmee die nasionale regering geld insamel. Al hierdie heffings is belasting, in watter vorm ook al.

Die provinsiale regering kry 'n groot gedeelte van sy inkomste vanaf die nasionale owerheid wat reeds in die genoemde belastingvorme vanaf die publiek gevorder is. Daarby sal sulke owerhede ook hul eie metodes gebruik om die geldkoffers aan te vul. Dit geskied deur middel van motor- & besigheidslisensies en verkeersboetes.

Op plaaslike vlak word daar dikwels direk vir dienste betaal (elektrisiteit en water per hoeveelheid gebruik). Sulke owerhede het ook geld nodig om die stadsaal te bou en parke op te rig. Daarvoor vorder hulle 'n oorhoofse belasting vir sulke projekte in naamlik eiendomsbelasting. Die gate tussenin word met verkeerskaartjies, toegangsgelde en fondsinsamelings aangevul.

Sommige van die belastings word direk ingevorder waarvan die publiek deeglik bewus is. Ander word op indirekte wyse betaal en die publiek weet meesal nie eers dat daar belasting in sulke gevalle betaal word nie.

By direkte belasting, soos inkomstebelasting, setel die betaler, bron en draer in een persoon. Dit is dieselfde persoon wat die belasting oorbetaal, wat die bron is van wie die belasting gevorder word en wat ook die draer van die belasting is omdat hy dit nie na 'n ander persoon kan afwentel nie. By indirekte belastings, soos aksyns op bier, is die persoon wat die belasting oorbetaal die brouery self. Die belastingbron is eintlik die bierdrinker wat die bier koop, aangesien die belasting by die prys ingesluit is. Weens kopersdruk kan die

brouery sy prys nie net aanhou opsit nie. Daarom wentel hy hierdie belasting af na die garsprodusent sodat laasgenoemde uiteindelik die draer van die belasting word.

Owerhede is ook gebruikers van dienste en goedere. Polisiemanne dra uniforms, hospitale gebruik medisyne en amptenare ry motors wat deur belastinggeld aangekoop word maar deur privaats instansies vervaardig word. Daardeur is enige owerheid ook 'n rolspeler in die ekonomie en kan hy, deur middel van sy eie gebruik van ekonomiese goedere, die ekonomie beïnvloed.

Die regering kan ook 'n katalisator wees. Hy bou 'n dam, brug of pad met belastinggeld wat boere in staat stel om gewasse te besproei en daardie produkte op 'n teerpad na die naaste mark toe aan te ry. Dan kan owerhede ook direk in die ekonomie inmeng deur sekere praktyke met strafmaatreëls te beperk en ander met aansporingsmaatreëls te bevorder. 'n Voorbeeld hiervan is uitvoeraansporingstoelae en invoerheffings. Daardeur word uitvoere bevorder en invoere beperk sodat die ekonomie van die land in geheel daarby baat kan vind.

Beginsels

Belastingowerhede is aan 'n paar basiese beginsels onderworpe wanneer dit by die heffing van belasting kom. Belasting moet per slot van sake regverdigbaar wees en op regverdige wyse onder die belastingbetalers versprei kan word. Sommige bronne definieer tien beginsels wat nodig is om 'n behoorlike belastingstelsel te implementeer. Die eerste vier is in 1776 deur die "vader van ekonomie", Adam Smith, opgestel terwyl die oorblywende ses in 2005 deur Alf Temme, skrywer van *Automatic-Tax*, gedefinieer is:

1. Die onderdane van elke staat is veronderstel om so na as moontlik aan proporsioneel van hulle onderskeie vermoë 'n bydrae te lewer tot ondersteuning van die regering. Dit is proporsioneel tot hulle inkomste wat hulle onder beskerming van die regering in die betrokke land kan verdien.

2. Die belasting wat elke individu veronderstel is om te betaal moet seker wees en nie arbitrêr wees nie. Die tydstip van betaling, manier van betaling en die bedrag betaalbaar moet duidelik en verstaanbaar vir elke persoon wees.
3. Belasting moet op 'n tydstip en op 'n manier gevorder word wat by voorkeur vir die betaler gepas is om betaal te kan word.
4. Belasting moet produktief wees. Dit beteken dat die koste om dit in te vorder minder moet wees as die inkomste wat daaruit verdien kan word, die betaler moet nie deur die belasting vernietig word nie en die individu moet nie negatief daarop reageer nie.
5. Belasting moet nie gebruik word om voorkeur behandeling vir verskillende mense te bied nie, ongeag hoe goed bedoeld dit ook al is nie. Enige vermindering in belasting vir een groep beteken noodwendig 'n verhoging in belasting vir 'n ander groep.
6. Belasting behoort so breed as moontlik te wees wat noodwendig tot 'n lae koers sal lei. Dit sal 'n vermindering in al die onproduktiewe aktiwiteite tot gevolg hê wat mense aanwend om hulle belastinglas te verlaag.
7. Belastingwetgewing moet in die eenvoudigste moontlike terme geformuleer word sodat dit ewe maklik deur al die betalers verstaan kan word. Om langtermyn beplanning te vergemaklik moet dit ook 'n stabiele, voorspelbare en betroubare stelsel wees wat nie verskeie interpretasies en aanhoudende verandering tot gevolg het nie.
8. Ten einde dit eenvoudig en verstaanbaar te hou, moet daar ook so min as moontlik uitsonderings wees. Subsidies en toelaes behoort gebruik te word om uitsonderings te vermy.
9. Wesentlike veranderings aan die stelsel behoort geleidelik ingefaseer te word om so min as moontlik ekonomiese en politiese ontwrigting te skep.

10. Veranderinge aan die stelsel moet aantreklik genoeg wees om as 'n optimale verbetering deur alle betrokkenes aanvaar te word.

Hoewel bogenoemde beginsels sin maak, word dit grotendeels deur die meeste belastingstelsels geïgnoreer. Weinig of selfs geen aandag word deur regerende liggame gegee om sulke belangrike beginsels toe te pas nie. *Die ignorerings hiervan lei dus onvermydelik tot die mees belaglike belastingstelsels waar slegs belangegroepes en politici die stelsel tot hulle eie voordeel kan manipuleer terwyl drakoniese wetgewing belastingbetalers dwing om die belastingstelsel te eerbiedig.*

Vermyding

Vir baie jare het belastingbetalers wêreldwyd die fundamentele reg gehad om hulle handelsaktiwiteite op so 'n wyse binne die belastingstelsel te kon bedryf dat hulle so min as moontlik belasting betaal. Hierdie beginsel is plaaslik en ook oorsee gereeld deur verskeie howe bevestig. Daarmee saam het die groot verskeidenheid belastingstelsels waarmee belastingbetalers toenemend mee belas word tot gevolg gehad dat die totale belastinglas nie meer as 'n blote persentasie van inkomste beskou kan word nie maar as 'n beduidende uitgawe wat aggressief bestuur moet word.

Die aggressie waarmee hierdie "uitgawe" bestuur moet word trek 'n dun lyn tussen die regte kant van die wet en oortreding van die wet. Eersgenoemde word beskou as belastingvermyding terwyl laasgenoemde as belastingontduiking gesien word. Wanneer belasting vermy word, word die wet nie oortree nie. Jy betaal minder belasting deur al die wettige maatreëls tot jou beskikking te gebruik. Jy het jou betaalbare belasting verminder en sodoende 'n hoër belastingaanslag vermy deur niks meer belasting te betaal as wat die wet van jou vereis het nie. Daar teenoor behels belastingontduiking vervalste inligting, onderskatte inkomste, oorskatte uitgawes en dit is 'n kriminele oortreding.

Die strafmaatreëls vir belastingontduiking is baie duidelik maar in Suid-Afrika het die belastingowerheid toenemend meer behep begin raak met die vermydingsdeel van belasting. SARS segsman, Logan Wort sê onlangs: “*SARS was looking at both legal tax avoidance and illegal tax evasion*”. Sy minister, Pravin Gordhan, sê “*through elaborate structuring, these deals seek to deliberately avoid the tax consequence that should flow from associated transactions, thereby robbing not only the fiscus of tax revenue, but all South Africans.*” Hy is verder van mening: “*This is a complete and reckless disregard for tax morality and South African tax law*”.

Belastingbetalers, hetsy individue of maatskappye, se primêre doel is nie om die regering te versorg nie. Hulle eerste doelwit is om vir hulleself te sorg en daarom is dit belastingbetalers se plig om belasting tot die minimum te beperk, solank as wat die wet nie oortree word nie. Dit sou intendeel eerder moreel onaanvaarbaar wees as belastingbetalers méér betaal as wat nodig is. Geen belastingowerheid kan enigsins minder óf meer belasting vorder as wat wetlik voorgeskryf word nie.

Morele verpligting

Die moraliteit van belasting is opsigself reeds debatteerbaar. Op watter gronde kan ‘n regering sy burgers, bykans met geweld, dwing om ‘n gedeelte van hul wetlik en moreel eerlik verdienende geld aan die staat te oorhandig? Uiteraard is burgers veronderstel om aan die regering vir wie hulle gestem het geld te gee sodat sekere dienste aan hulle gelewer word maar op ‘n punt raak belasting niks anders as wettige diefstal deur die staat nie. Belastingbetalers sal verskil oor waar hierdie punt spesifiek is maar vir die meerderheid het ons in Suid-Afrika waarskynlik reeds hierdie punt verbygesteek wat tot gevolg het dat wesentlike morele vraagstukke aan die belastingowerheid gerig kan word:

- Is dit aanvaarbaar dat mense met ernstige dreigemente gedwing word om hulle geld vir die staat te gee?

- Is dit aanvaarbaar dat sommige landsburgers, in 'n land wat hom op gelyke menseregte roem, proporsioneel meer belasting moet betaal as ander?
- Is dit aanvaarbaar dat diegene wat geen belasting betaal nie, deur middel van hulle stemreg, kan bepaal hoeveel belasting dié moet betaal wat wel kan betaal?
- Is dit aanvaarbaar vir belastingbetalers om projekte te finansier waarmee hulle nie saamstem nie?
- Is dit 'n aanvaarbare reaksie van belastingbetalers om meer oneerlik te raak hoe meer belasting hulle moet betaal?
- Is dit aanvaarbaar dat mense al minder ten opsigte van barmhartigheid doen namate hulle meer belasting moet betaal?
- Is dit aanvaarbaar dat mense geneig raak om nie nog meer werk te doen nie namate hulle al meer belasting moet betaal?

Dit is belastingbetalers se normale plig, nie noodwendig morele plig nie, om belasting te betaal inruil vir dienste wat die regering aan hulle verskaf. As jy belasting betaal ondersteun jy die regering, sy beleid en sy agenda. Wanneer jy belasting betaal bekragtig jy dus in wese dit wat die regering “in jou naam” met jou belastinggeld doen. Daar is beslis 'n morele plig op die regering om belasting op 'n regverdige wyse te vorder en op moreel aanvaarbare maniere aan te wend. Geen individu behoort afgedreig te word, hetsy deur wetgewing of deur te sinspeel dat dit sy morele plig is, om projekte te finansier wat hy as moreel onaanvaarbaar beskou nie.

Regstellende aksie

Dit is moreel net so aanvegbaar om landsburgers aan te moedig om die landswette te ignoreer. Daarom is die weerhouding van belasting nie 'n oplossing nie indien dit tot die oortreding van belastingwette lei. Belastingontduiking is dus teen die wet en moet dienooreenkomstig hanteer word. Die veronderstelde manier om die belastingstelsel te wysig is om invloed op die wetgewer uit te oefen om die belastingwette binne aanvaarbare beginsels te bedryf.

Die jongste amptelike syfers gee Suid-Afrika se bevolking as 51.8 miljoen mense aan. Volgens SARS se syfers is 13.7 miljoen daarvan vir inkomstebelasting geregistreer. Hiervan is 3.3 miljoen vir 99% van die inkomstebelasting verantwoordelik wat van individue gevorder word. Daar is 2.3 miljoen belastingbetalers wat 93% van die totale individuele inkomstebelasting betaal terwyl 1.5 miljoen 84% daarvan betaal.

In sy begroting van 2013 het die Minister van Finansies aangedui dat 16.1 miljoen mense gedurende 2012/13 maatskaplike toelaes van een of ander aard ontvang het. Vir meer as 22% van die land se huishoudings is hierdie toelaes die vernaamste bron van inkomste en dit word direk deur belastinggeld gefinansier.

Daar is 'n totale wanbalans tussen dié wat belasting betaal en dié wat daardeur bevoordeel word. Dié wat belastingvoordele ontvang het via die stembus by verre meer invloed in hoe die belastingwette opgestel word as dié wat belasting betaal. In Suid-Afrika het belastingbetalers dus bykans geen morele vermoë om die belastingstelsel te verander nie. Hulle is inteendeel totaal uitgelewer aan welke immorele belastingvorm ook al op hulle afdwing word. Belastingvermyding is dus die enigste morele metode om weerstand daarteen te bied.

Dit is belastingbetalers se plig om weerstand teen die betaling van belasting te bied. Dit is slegs deur te weier om te veel geld te gee dat die regering gedwing kan word om versigtig te werk te gaan met dit wat hy wel ontvang. Daar kan nooit 'n "morele" of "patriotiese" verpligting op enigiemand geplaas word om meer belasting te betaal as wat wetlik van hom verwag word nie.

BRONNE:

10 Sound Tax Principles.

<http://www.electronicflattax.com/?PageID=165>

Belastinggids vir 'n boerdery. P Theunissen. Vyfde uitgawe. Mei 2005

How many taxpayers are there really? Paul Joubert, Solidarity. 24 February 2013.

<http://www.moneyweb.co.za/moneyweb-tax/less-taxpayers-than-sars-reports-solidarity>

So what exactly is "tax morality"? Steven Jones, 02 December 2007

<http://www.moneywebtax.co.za/moneywebtax/view/moneywebtax/en/page197?oid=852&sn=Detail>

South Africa's tax laws inconsistent with the rule of law. Langa Bodlani

http://www.ipd.fnst.org/webcom/show_article.php/_c-1011/_nr-338/_p-1/i.html

The case for social grants. Jeanette Clark, 27 February 2013. Budget 2013-07-19

<http://www.moneyweb.co.za/moneyweb-2013-budget/the-case-for-social-grants>

The Moral Case Against Taxation. David MacGregor.

<http://www.sovereignlife.com/essays/case-against-taxation.html>

The Morality of Taxation. Christopher Cook. September 9 2012

<http://www.westernfreepress.com/2012/09/09/the-morality-of-taxation/>

16 ‘N HOENDER IN DIE BANK

Gold is the money of kings; silver is the money of gentlemen; barter is the money of peasants; but debt is the money of slaves. Norm Franz

Die meeste mense maak hulle geld bymekaar en gee dit uit maar min van ons verstaan regtig wat agter ons geld is, solank dit net “iewers” in die bank lê. Die grootste gedeelte van ons geld is ‘n bedrag wat in ‘n databasis van ‘n bank vasgelê is, met die veronderstelling dat dit deur iets van werklike waarde gerugsteun word. Dit is dus konseptueel want ons kan dit nie regtig sien nie en nog minder kan ons al ons geld op een slag in ons hande vashou. Selfs al trek ons geld by ‘n outomaties tellermasjien, is die banknote in werklikheid net ‘n illusie van geld. Die note is inderdaad werklik maar dit is ‘n blote stukkie papier met ink daarop. Ons heg ‘n veronderstelde waarde daaraan en dit is slegs hierdie “veronderstelde” waarde wat aan ‘n banknoot sy “werklike” waarde gee.

Geld het ‘n waarde omdat mense daaraan ‘n waarde gee, gebaseer op die goed wat ons daarmee kan koop. Ons as kopers besluit op grond van ons persoonlike persepsies wat die waarde van die produk is wat beteken dat die waarde van ons geld in wese dus op ‘n arbitrêre persepsie gebaseer word. Met die veronderstelling dat die waarde van geld arbitrêr is, kan die afleiding dan gemaak word dat monetêre waardes in werklikheid net in ons verbeelding bestaan. Geld is dus ‘n illusie; ‘n hoender in die bank!

Monetêre stelsel

Bykans elke land is deesdae op ‘n stelsel van “fiat geld”. Die definisie daarvan is dat geld se intrinsieke waarde totaal waardeloos is omdat geld slegs as ‘n ruilmiddel gebruik word. Die waarde van geld word gevolglik deur eerstens die vraag en aanbod vir geld en tweedens die vraag en aanbod vir produkte of dienste bepaal. Die

pryse van goedere en dienste word deur markkragte toegelaat om die fluktuëer.

Teen die agtergrond van bogenoemde beteken dit dat geld deur die ekonomie self geskep word eerder as wat dit deur 'n eksterne agent, soos 'n sentrale bank, verskaf word. Geld word geskep deurdat banke krediet verskaf wat dan reserwes vanaf die sentrale bank in die ekonomie trek eerder as wat die sentrale bank dit in die ekonomie stoot. Die monetêre kringloopteorie, soos dit bekend staan, kan die beste aan die hand van 'n individu se kredietkaart verduidelik word:

Geld is 'n blote rekeningkundige balans in 'n grootboekrekening. Aankope verminder die balans in die kliënt se rekening en vermeerder die balans in die verskaffer se rekening. Transaksies is dus nie meer 'n tweeledige transaksie tussen die koper en verkoper soos onder die ou stelsel van ruilhandel nie waar goedere in ruil vir geld gelewer word. Die bank tree as derde party in 'n drieledige transaksie op waar by die verskaffer se rekening krediteer vir die waarde van die goedere, die goedere deur die verkoper oorhandig word waarna die bank die koper se rekening weer debiteer by ontvangs van die goedere.

Onder die monetêre kringloopteorie word bykans alle transaksies binne die totale ekonomie op soortgelyke wyse hanteer. Dit is dus nie nodig dat die geld wat onder hierdie teorie uitgeruil word deur 'n sentrale bank gerugsteun moet word nie. Die geld word geskep op die "belofte" dat die "skuld" terugbetaal sal word. Dit is eers wanneer die lening, met rente, terugbetaal word dat die rugsteuning vereis word en dan ook net ten opsigte van die rente. In wese is dit dus net die rente wat as gerugsteunde geld by 'n sentrale bank geskep word.

Banke word verplig om 'n vereiste minimum reserwe by die sentrale bank te hou om as sekuriteit vir die monetêre stelsel te dien. Die sentrale bank gebruik dan hierdie sekuriteit om die geld in omloop

mee te rugsteun. Die kredietverlening waarop die monetêre kringloopteorie gebaseer is omseil as't ware die reserwevereiste omdat dit voortydig die geld kan skep. Die aanvanklike "belofte om te betaal" is tegnies nog nie geld nie, hoewel die goedere reeds gelewer is en die koper dit al kon gebruik het. Die geldwaarde word dus geskep lank voor die sekuriteitsreserwe daarvoor verpligtend raak. *Deur aanhoudend nuwe krediet te skep raak die reserweverpligting al kleiner en al langer uitgestel wat meebring dat geld in werklikheid grootliks in rekenaars se geheues bestaan.*

Goudstandaard

Voordat die fiat geld die basis vir geld geword het, was die meeste lande, Suid-Afrika ook, op die goudstandaard gewees. Hierdie stelsel was 'n verbintenis deur die deelnemende lande dat hulle die waarde van hulle geldeenhede op 'n vasgestelde hoeveelheid goud sou baseer. Dit het in wese beteken dat papiergeld vrylik vir goud gewissel kon word. Met goud se prys wat deur markkragte bepaal was, sou elke land se geldeenheid dus ook in terme van goud se waarde fluktrueer. Omdat daar 'n redelik vaste voorraad goud in die wêreld beskikbaar is, sou geld in elke land 'n bestendige en verstaanbare waarde gehad het wat deur 'n substantiewe produk gerugsteun kon word. Hoe meer goud jy dus in reserwe kon hê, hoe meer was jou geld in daardie land werd.

Fiktiewe geld kon nie onder die goudstandaard geskep word nie maar juis dit het probleme vir regerings geskep. Die beperkte goudvoorraad het die geldvoorraad beperk wat op sy beurt weer ekonomiese groei beperk het. Net soos individue wil regerings ook relatief ryker wees as ander lande en met die verwydering van die goudstandaard kon regerings dus self die geldvoorraad, wat nie deur substansie gerugsteun word nie, beheer. Die land se geldeenheid word dan onderskryf deur die owerheid wat belooft om die waarde daarvan te onderskryf. Uiteraard sou hulle op grond van hulle eie belofte eerder meer geld as minder geld skep.

Inflasie

Die monetêre kringloopteorie beteken dat daar “nooit” ‘n tekort aan geld sal wees nie. Daar kan altyd meer geskep word as daar meer nodig is. Soos wat meer geld egter geskep word, raak kopers geneig om al meer geld uit te gee. Dink so daaraan: hoe minder geld jy beskikbaar het, hoe suiniger gaan jy dit spandeer maar as die geldvoorraad “onbeperk” is, gaan jy makliker geld uitgee.

Meer geld in die ekonomie verhoog die persepsie oor wat goedere en dienste werd is. Dit veroorsaak dat pryse styg. Wanneer pryse voortdurend styg het ons met inflasie te doen. Dit is die voortdurende styging van pryse oor ‘n bepaalde tydperk. Die ironie van inflasie is dat mense dan weer op meer geld aandring omdat goedere en dienste te duur raak. Dit raak dan ‘n bese kringloop van meer geld, duurder pryse, die aandrag op nog meer geld, die nogmaalse styging in pryse, ensovoorts!

Die onvermydelike

As die drie faktore; krediet, persepsies oor pryse en inflasie, nie reg bestuur word nie sal dit onvermydelik tot ‘n inploffing van enige ekonomie lei. Pryse van produkte word deur mense se persepsie vasgestel. Mense het meer geld om uit te gee soos wat banke meer geld skep. Dit lei tot inflasie omdat pryse opwaarts neig. So, wat maak dit dan regtig saak as ons in staat is om meer geld te bly skep? Dit vat egter nie te veel verbeelding om te besef dat so ‘n ekonomiese stelsel nie oor die langtermyn volgehou kan word nie.

Soos genoem, is die meeste ekonomieë se geldvoorraad desdae gelykstaande aan die bedrag van hul uitstaande skuld. Wanneer skuld terugbetaal word, word daar rente ook gevorder. Die vraag is dus waar die geld vandaan gaan kom om die rente ook mee te kan betaal? Daarvoor is daar twee moontlikhede:

- Nie almal is in staat om hulle skuld én rente terug te kan betaal nie en hulle rekening moet opgeskort word;

- Banke moet nóg geld deur middel van krediet skep om voorsiening vir rentebetalinge ook te kan maak.

Hoewel laasgenoemde die algemene gebruik is om vir rentebetalinge binne 'n ekonomie voorsiening te maak, is die ironie daarvan dat hierdie nuwe krediet uiteraard óók weer addisionele rentebetalinge veroorsaak. Dan skuld mense nóg meer geld en moet nóg meer rente terugbetaal word en moet die banke nóg meer geld deur middel van krediet skep. Dit is in wese dus 'n piramiede skema wat een of ander tyd gaan inplof maar soos wat talle terugblikke op sulke krisisse al gewys het, kom mense net soos met piramiede skemas gewoonlik te laat agter dat die stelsel aan die tuimel is.

Die mees onlangse voorbeeld van so 'n inploffing is die *U.S. subprime mortgage crisis* wat tot die VSA se grootste finansiële krisis nog gelei het en mettertyd ook na die res van die wêreld uitgekring het. Verskeie van die vernaamste internasionale banke het gedurende 2008 as gevolg van hierdie krisis hulle deure toegemaak met 'n gepaardgaande ontwrigting op die betrokke lande se geldvoorraad. Die totale bedrag wat banke as oninvorderbaar moes afskryf het \$501 miljard beloop. Dis is bykans vyf keer meer as Suid-Afrika se totale staatsbegroting vir 2013/14. Buiten dat hierdie verlies aan geldvoorraad die gewone landsburgers se koopkrag drasties ingeperk het kon besighede ook nie met normale produksie en dienste voortgaan nie. Hoewel daar verskeie oorsake vir die krisis was is die blaam oor en weer tussen banke, reguleerders en verbruikers rondgeskuif.

Ongeag wie vir Amerika se grootste krisis blameer moet word, is dit nie die eerste en ook nie die laaste globale finansiële krisis met só 'n omvang nie. Sedert 1900 was daar al verskeie sulke ingrypende finansiële krisisse wat nie net lande opsigself nie maar ook ekonomies geografiese gebiede, soos tans in die Euro-sone ondervind word, geaffekteer het. Die gevolge is gewoonlik uiters rampspoedig maar net soos natuurrampe wat deur natuurkragte veroorsaak word, is sulke krisisse ook maar net die uitwerking van ekonomiese kragte wat balans in die geldvoorraad probeer vind.

Die Amerikaanse Nasionale Buro vir Ekonomiese Navorsing het in 2009 navorsing oor die diepte en duur van ernstige finansiële krisisse gedoen. Hulle bevindings was soos volg:

- Die daling van bate-items se waarde is diep en uitgereken. Eiendom verloor 35% van hul waarde en dit kan tot ses jaar neem om weer te herstel terwyl aandele se waarde met 55% daal en na drie en 'n half jaar weer sal herstel;
- Die ekonomie se in- en uitset neem drasties af. Werkloosheid verhoog met 7% en dit neem meer as vier jaar om weer te herstel. Besighede se produksie verlaag met 9% maar die herstel vind gewoonlik vinniger as die herstel in werkloosheid plaas;
- Regeringskuld neem met 86% toe, nie soseer om hulp aan die ekonomie te verleen nie maar eerder omdat die belasbare inkomste van verbruikers afneem. Dit lei tot begrotingstekorte en 'n gevolglike toename in staatskuld.

Die regstelling van sulke inploffende ekonomieë het uiteraard ook 'n wesentlike impak op individue. Mense verloor inkomste. Hulle persoonlike bates se waarde erodeer en uiteindelik moet hulle noodwendig ook 'n deel van hulle rykdom prysgee.

Waardes

Die tragedie is dat daar tans nie regtig 'n alternatief vir fiat geld is nie. Die goudstandaard is nie meer prakties toepasbaar nie aangesien daar eenvoudig nie genoeg goud is om dit te rugsteun nie. Sou daar wel wees beteken dit dat sentrale banke enorme groot en duur stoorplekke daarvoor sou moes oprig. Die goudstandaard gaan gevolglik nie die huidige gebreke reg kan stel nie. Ons moet dus vrede daarmee maak dat "geld" geen waarde van sy eie het nie. Op die ou einde is dit eerder 'n kwessie van ons eie morele waardes.

Banke se oorlewing en sukses is geskoei op winste en dit sal altyd so wees. Omdat die monetêre stelsel se manier van beloning die afgelope aantal jare ietwat pervers begin raak het, bevind banke hulle toenemend in 'n posisie waar hulle hul eie etiese waardes moet onderdruk om suksesvol te kan wees.

Die feit dat die monetêre stelsel se finansiële én etiese waardes onder verdenking is, beteken egter nie dat mense hulle persoonlike finansies ook so moet benader nie. Jou persoonlike waardes, hetsy finansiële of eties, verteenwoordig jou eie sisteem waarvolgens jy jou lewensprioriteite definieer. Dit trek die grense van jou gedrag en help jou om die belangrikheid van verskeie dinge in jou lewe te bepaal.

Dit is ongelukkig so dat die belangrikste waarde onder baie mense juis geld is. Gevolglik sal hulle hul hele menswees daarop baseer. Die materiële waarde wat hulle aan geld heg, is ongelukkig ook 'n aanduiding van hulle etiese waardes. Miskien is daar dalk sekere eienskappe van geld wat mens as jou eie persoonlike waardes kan aanneem:

- Dit moet herkenbaar wees vir wat dit is;
- 'n Klein hoeveelheid moet 'n groot waarde hê;
- Dit moet duursaam wees;
- Dit moet skaars wees;
- Die moet waardevas wees.

Waardes weerspieël dit waarvoor ons regtig staan en dit waarvoor ons die streep in die sand sal trek. Waardes is ons drome, ons visie en ons doelwitte. Dit is dus logies dat ons ons finansiële waardes in lyn met ons persoonlike waardes moet bring. As ons in harmonie met ons omgewing en in harmonie met ons medemens leef, sal ons uiteindelik in harmonie met ons geld ook leef. Die mensdom se gesamentlike poging in dié verband kan daartoe lei dat ons nie 'n "waardelose" monetêre stelsel aanhang wat periodiek op ons inplof nie.

BRONNE:

Banks' Subprime Losses Top \$500 Billion on Writedowns (Update1). Yalman Onaran, Bloomberg, August 12, 2008.

Banks taken to court for lending imaginary money. Scott Cundill, Chairperson of New ERA.

Financial Values, Attitudes and Goals. Debra Pankow, Family Economic Specialist, NDSU Extension Service, FS-591, April 2003.

Gold Standard. Michael D. Bordo, The concise encyclopedia of economics.

Is a return to the Gold Standard a good idea? Debate.org

Monetary circuit theory Source: <http://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=546282235>

Money Values and Ethical Values: Curing the Mismatch Between Them. James Robertson, May 2009.

Subprime mortgage crisis. Source: <https://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=564366306>

The aftermath of financial crises. CM Reinhart & KS Rogoff. Working Paper 14656.

<http://www.nber.org/papers/w14656>

The Illusion of Money. One Man's Wisdom.

<http://www.onemanswisdom.info/archives/26-The-Illusion-of-Money.html>

Understand Money as Debt Concept. Journey to Become Financially Independent

<http://financialindependent.blogspot.com/2010/01/understand-money-as-debt-concept.html>

17 MAAK GELD JOU GELUKKIG?

If thou wilt make a man happy, add not unto his riches but take away from his desires. Epicurus

Dit klink logies dat meer geld mense meer gelukkig sal maak. Selfs al stem jy nie noodwendig hiermee saam nie, tree mense om jou op asof dit wel so is. Meer geld beteken jy kan kry wat jy wil hê en doen wat jy wil doen. Die huis waarvan jy gedroom het? Hier's die adres. Die nuwe sportmotor wat jy begeer het? Hier's die sleutels. Die vrye tyd om jou sport te kan beoefen? Hier's jou raket, die baan is reg langs die swembad. Ja, dit wil voorkom of die meeste mense dit as vanselfsprekend beskou dat as ons alles kan kry wat ons begeer, ons gelukkig sal wees. Anders gestel: geluk beteken al jou begeertes is vervul. Gevolglik word daar sonder meer aanvaar dat as jy geld het, jy gelukkig is.

Ten spyte daarvan dat die huidige generasie wêreldwyd waarskynlik die rykste mense is wat nog ooit bestaan het en die mees ondenkbare tegnologiese toerusting en luukse besit, dink ons almal dat ons steeds gelukkiger sal wees as ons nog meer daarvan kan kry. By implikasie beteken dit dat ons voorgeslagte, met dit wat hulle besit het, waarskynlik baie ongelukkig moes gewees het!

Maar wat sê die wetenskap vir ons oor die verhouding tussen geld en geluk? Daar is nogal wêreldwyd heelwat navorsing oor die onderwerp gedoen met heelwat ooreenstemmende gevolgtrekkings. Eerstens, maar nie noodwendig verbasend nie, bevestig die resultate dat armoede - bedoelende gebrek aan basiese noodsaaklikhede soos kos, klere, skooling, sanitasie en mediese versorging - jou lewe miserabel maak. Tweedens toon die navorsing dat sodra ons hierdie basiese noodsaaklikhede kan bekostig, die verdere toevoeging van rykdom weinig invloed het op hoe gelukkig ons voel. Die probleem is egter dat dit wat die meeste hedendaagse samelewings as "noodsaaklik" beskou op 'n uitermatig hoë lewenstyl gebaseer is.

Uitsprake

Of jy nou saam met die wetenskap stem of nie, is daar tog ‘n uitspraak of drie te maak oor die rol wat geld in mense se geluk speel. Daar kan vir ‘n begin aangevoer word dat as jy minder geld as die mense om jou het jy baie waarskynlik ongelukkiger gaan voel as hulle. Die rede daarvoor is eenvoudig: jy kan dan minder dinge doen en minder goed koop as wat hulle kan. Solank jy meer geld as die mense om jou het sal geld jou waarskynlik gelukkig maak. Relatiewe rykdom is dus ‘n belangrike aspek as dit by geluk kom.

Daar kan verder ook aangevoer word dat materiële besittings ons nie gelukkig maak nie. Die aanskaf van duur goedere, soos huise en karre, het ‘n kortstondige gevoel van geluk tot gevolg maar jy raak gou gewoond daaraan. Terselfdertyd groei mense se begeerte na materiële besittings vinniger as wat hulle inkomste groei. Dit het tot gevolg dat mense nie noodwendig gelukkiger is ten spyte van die aansienlike hoeveelheid luukse wat hulle alreeds besit nie. Daar is intendeel aanduidings dat materialisme mense eerder meer ongelukkig as gelukkig maak.

Laastens kan daar aangevoer word dat mense nie noodwendig meer genotvolle aktiwiteite aanpak soos wat hulle meer geld verdien nie. Hulle spandeer dalk meer tyd by hulle werk om nóg meer geld te verdien en gevolglik skep hulle net meer spanning in hulle lewe wat hulle eerder ongelukkig as gelukkig maak. Dit lei tot die sogenaamde “fokus-illusie”: wanneer mense dink dat hulle meer geld kan verdien dink hulle ook dat hulle dan meer geld op ontspanning kan spandeer. Die teendeel is egter waar want om meer geld te kan verdien moet hulle meer tyd aan werk spandeer en minder aan ontspanning.

Verwronde boodskappe

Waarom dan vind sielkundiges konstant slegs geringe aanduidings dat meer geld mense gelukkiger maak? Daar word selfs bespiegel dat hierdie geringe verbintenis nog oordrewe ook kan wees. In

werklikheid is dit moontlik dat geld dalk geen invloed hoegenaamd op geluk mag hê nie. Die drie uitsprake wat reeds bespreek is laat mens wonder waarom sielkundiges se bevindings so uit pas is met mense se alledaagse siening van geld. As geld ons dan nie gelukkig kan maak nie moes ons dit teen hierdie tyd al begin agterkom het. So, waarom jaag mense dan steeds geld na asof hulle lewens daarvan afhang?

Die sielkundige, Daniel Kahneman, is van mening dat die najaag van geld daartoe lei dat mense voel hulle presteer en dat dít hulle voortdurend laat dink dat hulle gelukkig is. Hierdie “prestasies” sluit dinge in soos ‘n bevordering by die werk of die aankoop van ‘n groot huis – met ander woord dié dinge wat uitskree: hier is ek en dit is wat ek kan vermag!

Die vraag wat nog ‘n sielkundige, Barry Schwartz, vra is waarom mense byna uitsluitlik net op geld fokus terwyl hulle in die proses verskeie dinge uit die oog verloor wat hulle baie gelukkiger kan maak? Die hartseer antwoord hierop is volgens hom dat mense nie die alternatiewe raaksien nie. Ons weet almal dat alles op die ou einde op geld neerkom en om dit te ontken is om jou onkunde daarvoor ten toon te stel. Uiteraard hoef ons nie noodwendig so te lewe dat dit lyk of ons geld aanbid nie maar alles rondom ons vertel volgens Schwartz dat ons dit móét doen. Televisie, advertensieborde, tydskrifte, koerante, sosiale netwerke en sommer die mense rondom ons; almal skréé op ons dat ons meer geld moet hê. Die effek van al hierdie boodskappe is dus dat enige ander idees wat ons oor geld mag hê eenvoudig uitgedoof word.

Ons verwronge idees oor geld is beslis nie toevallig nie. Daar is ‘n enorme korporatiewe belegging in die vorm van ‘n reklame-industrie wat ons voortdurend mislei oor die korrelasie tussen geld en geluk. Die sielkundige, Daniel Gilbert, skryf in sy boek, *“Stumbling on Happiness”* dat ekonomieë slegs kan floreer en groei as mense onder die indruk verkeer dat die akkumulering van rykdom hulle gelukkig sal maak. *Die ekonomie leef as mense streef maar omdat mense net*

vir hulle eie geluk sal streef is dit belangrik dat hulle verkeerdelik moet bly glo dat geld die pad na persoonlike geluk is.

Spandering

Navorsing het getoon dat 'n groot gedeelte van mense se geluk nie deur hulleself beheer word nie. Ongeveer 50% van mense se algehele geluk is geneties van aard wat dus direk verband met hulle persoonlikhede hou. 'n Verdere 10% het te doen met hulle inkomste en huwelikstatus. Die oorblywende 40% word deur hulle optrede en gedrag bepaal. Die navorsing wys ook uit dat ons die meerderheid van ons gereelde aankope doen om ons basiese behoeftes te bevredig. Ons skaf kos aan, betaal vir huisvesting en koop klere. Ten minste 'n deel van ons aankope word daarna gedoen om iets te ervaar. Om na 'n konsert of fliek te gaan of om te gaan vakansie hou sal in hierdie kategorie val.

Ooreenstemmende navorsing het tot die gevolg gekom dat geld nie geluk kan koop as dit nie op sekere maniere spandeer word nie. Wanneer die punt bereik word waar mense genoeg geld het om hulleself gemaklik te kan voed, klee en huisves, sal geld – selfs baie daarvan – jou ten beste net 'n bietjie meer gelukkig maak maar daar is beslis maniere om meer geluk vir jou geld te kry deur dit korrek te spandeer.

Die gevolgtrekking waartoe meer as een ondersoek gekom het is dat dit beter is om geld te gebruik deur goed te dóén eerder as om goed te kóóp. Dit wil voorkom of ervarings, soos vakansies of kuier saam met vriende, nie so maklik hulle gelukswaarde verloor soos aangekoopte items nie. Selfs om agterna met mense oor jou ervarings te praat lei tot 'n baie meer genotvolle gesprek eerder as om oor jou materiële besittings met hulle te praat. Ons ervarings leun hulleself ook minder tot vergelykings wat dit 'n unieke waarde gee. Met materiële goed sal mense altyd kyk of hulle eie besittings beter as ander mense s'n is.

Voorwaardes

Mense wat hulle geld op genotvolle ervarings spandeer ervaar 'n verhoging in hulle tevredenheid met die lewe en is gevolglik gelukkiger mense. Daar is egter drie onderliggende voorwaardes hieraan verbonde. Eerstens moet "ervaring" eerbaar gedefinieer word. Sommige mense kan dalk dwelmgebruik of ander dergelike sogenaamd genotvolle ervarings as 'n uitweg sien waardeur geld geluk kan koop maar dit is beslis nie wat die navorsing in dié verband voorstel nie. Tweedens moet jy binne jou besteebare inkomste bly. Om meer geld uit te gee as wat jy verdien, selfs op ervarings, gaan mettertyd net tot bekommernisse en spanning oor jou geldsake lei en dus geen bydrae tot jou geluk lewer nie. Derdens moet jy nie jou geld op een slag op een groot ervaring spandeer nie. Versprei die goeie ervarings oor 'n tydsverloop om die geluk wat geld kan koop beter te benut.

Daar is oorweldigende bewyse dat daar geen korrelasie is tussen die hoeveelheid geld wat mense het en hoe gelukkig hulle is nie. Dit is eerder 'n geval van mense wat alreeds so diep in die skuld is omdat hulle te veel materiële goedere aangekoop het dat hulle dan geld om hulle skuld af te betaal as uitweg sien om weer gelukkig te kan wees. In 'n sekere sin is dit waar want te veel skuld bring juis soveel ongelukkigheid mee omdat jy mettertyd nie meer geld beskikbaar het om aan jou basiese behoeftes te kan voldoen nie. Tensy die ou koopgewoontes egter ook vervang kan word, sal meer geld beslis nie tot groter geluk lei nie.

Geld as 'n doel bring nie geluk nie want dit is 'n materiële besitting opsigself maar geld as 'n middel tot 'n doel stel jou in staat om 'n gelukkiger lewe te kan lei. So, as jy genoeg geld het, spandeer dit op verrykende ervarings. As jy nie genoeg geld het nie, hou op om te hunker na daardie materiële goed wat geld kan koop en kyk eerder om jou rond na ervarings wat kosteloos beskikbaar is waarmee jy jouself gelukkig kan maak.

‘n Europese toeris kom iewers in Afrika op ‘n man af wat onder ‘n piesangboom lê. Die toeris vra hom hoekom hy nie al die ryp piesangs bo hom in die boom pluk nie waarop die man vra waarom hy dit moet doen want hy pluk net een as hy lus raak om een te eet. Die toeris verduidelik toe aan hom dat hy meer piesangs op een slag kan pluk en dit wat hy nie wil eet nie na die mark kan neem om verkoop te word. Met die geld wat hy daarvoor ontvang kan hy ‘n vervoermiddel koop sodat hy later nog meer piesangs mark toe kan vat. “*En dan?*” vra die man. “*As jy hard genoeg werk en baie piesangs verkoop kan jy selfs ander mense betaal wat die piesangs vir jou kan pluk sodat jy nog meer na die mark kan neem*” verduidelik die toeris. “*So kan jy uiteindelik die eienaar van ‘n florerende piesangplaas word waarmee jy baie geld kan verdien en ryk kan word*” gaan die toeris voort. “*En dan?*”, vra die man weer waarop die toeris antwoord: “*As jy ‘n paar jaar lank hard werk en ‘n groot besigheid op die been bring, kan jy dit uiteindelik aan iemand anders verkoop. Met die geld wat jy dan het sal jy vir die res van jou lewe nooit weer hoef te werk nie en kan jy vir die hele dag sorgeloos en gelukkig onder ‘n piesangboom lê en soms ‘n piesang eet as jy daarvoor lus raak!*”

BRONNE:

Can Money Make You Happy? Bob Frick. January 9, 2012, The Kiplinger Washington Editors.
<http://www.kiplinger.com/printstory.php?pid=2152008>

Doing Better but Feeling Worse: The Paradox of Choice. Barry Schwartz and Andrew Ward,
Swarthmore College.

Happiness: <http://en.wikipedia.org/w/index.php?oldid=514599175>

How Money Can Make You Happy. Tom Moon, MFT, 2011 http://www.tommoon.net/articles/how_money_make_you_happy.html

Maakt geld gelukkig? Beter omgaan met geld.

<http://www.beteromgaanmetgeld.nl/algemeen/maakt-geld-gelukkig/>

Money can buy happiness if you spent it right. Art Markman. Published on Psychology Today:
<http://www.psychologytoday.com>

The 3 Reasons Money Brings Satisfaction But Not Happiness. PsyBlog.

<http://www.spring.org.uk/2008/04/3-reasons-money-brings-satisfaction-but.php>

TEN SLOTTE

18 SAMEVATTEND

The real measure of your wealth is how much you'd be worth if you lost all your money. Author Unknown

In die 1860's het die inwoners van Suid-Afrika se boere-republieke en kolonies hulle bestaan uit redelik eenvoudige boerderye gemaak. Diamante was vir hulle iets onbekend gewees. Op daardie stadium was dit net Indië en Brasilië wat diamante geproduseer het.

Aan die einde van 1866 het Daniel Jacobs, 'n boer op die plaas De Kalk in die teenswoordige omgewing van Hopetown, se seun, Erasmus Stephanus, 'n mooi klippie huis toe gebring wat hy op die oewer van die Oranjerivier gevind het. Die klippie was blinker en swaarder as ander klippe wat hy gereeld langs die rivier opgetel het. Onbewus van die waarde daarvan het hy die klippie vir sy sussie gegee wat dit saam met haar ander klippe gebruik het om klip-klip mee te speel. Toe die buurman, Schalk van Niekerk, op 'n dag daar kuier het sy oog die besonderse klip gevang terwyl die kinders daarmee gespeel het. Hy het vermoed die klip is dalk iets werd en het aangebied om dit te koop maar omdat hy bekend daarvoor was dat hy kleurvolle klippe versamel het, het die kinders se ma daarop aangedring dat hy die klip as 'n geskenk aanvaar.

Van Niekerk het verskeie pogings aangewend om die ware identiteit van die klip vas te stel maar was nie baie suksesvol daarmee gewees nie. John O'Reilly, 'n jagter en handelaar, het 'n tyd later by Van Niekerk aangedoen en aangebied om vas te stel wat se klip dit is nadat hy dit onder oë gehad het. In 'n onverseelde koevert het hy die klip toe na 'n amateur mineraloog en mediese dokter, William G Athertone, op Grahamstad gestuur. Laasgenoemde was een van bitter min mense in die destydse Kaap Kolonie wat iets van minerale af geweet het. Athertone se bevinding was dat die klip 'n egte diamant van 21.25 karaat is. Die steen, intussen gedoop "Eureka", is toe vir £500 deur die

destydse Goewerneur van die Kaap, Sir Philip Wodehouse, gekoop wat dit later saam met hom teruggevat het Engeland toe. Nadat dit verskeie kere, telkens teen 'n hoër prys, van hande verwissel het, het De Beers dit in 1967, een honderd jaar nadat dit ontdek is, teruggekoop en aan die Kimberley Museum geskenk waar dit tans besigtig kan word.

Die nuus het 'n vlaag van opgewondenheid in die Hopetown-omgewing tot gevolg gehad maar ywerige prospekteerders kon slegs 'n paar klein steentjies daar opspoor. Hulle het begin bespiegel dat die Eureka 'n kullery was en die aftog geblaas onder die indruk dat daar nie diamante in Suid-Afrika is nie. Drie jaar later, in Maart 1869, het dit onder Schalk van Niekerk se aandag gekom dat 'n Griekwa skaapwagter met die naam Booï 'n besondere klip op die plaas Zandfontein langs die Vaalrivier opgetel het. Booï het aanvanklik probeer om die klip in ruil vir slaapplek aan te bied en toe dit nie slaag nie het hy 'n ontbyt daarmee probeer koop maar selfs daarmee was hy onsuksesvol. Toe Van Niekerk hom uiteindelik opspoor en die klip eien, het hy bykans alles wat hy op daardie stadium besit het vir Booï in ruil aangebied. Die 500 skape, tien osse en een perd het vir Van Niekerk 'n diamant van 83.5 karaat in die sak gebring wat hy dadelik in Hopetown aan die algemene handelaar, Lillienfield Broers, vir £11 200 verkoop het. "Die Ster van Suid-Afrika" soos dit toe genoem is, het sy pad na Engeland gevind waar dit deur die Graaf van Dudley, William Ward, vir £25 000 gekoop is. Ward het die geslypte steen saam met 95 kleiner diamante in 'n hooftoisel laat monter waar dit tot in 1974 in die familie se besit was. In hierdie jaar word die steen in Geneva vir 1.6 miljoen Switserse Frank verkoop, die ekwivalent van £1,748,860 in vandag se terme.

Die ontdekking van diamante in Suid-Afrika is eintlik 'n klassieke voorbeeld van mense se geldkultuur:

- Wat vir een gesin 'n speelding was om kinders mee gelukkig te hou het een van die rykste industrieë in die wêreld ontketen wat na meer as 150 jaar nog steeds in dieselfde omgewing 'n winsgewende bestaan voer;

- Wat vir 'n skaapwagter nie eers 'n slaapplek en 'n ontbyt kon koop nie was vir 'n ander persoon gelykstaande aan alles wat hy besit het. (Die kans was egter baie goed dat Booi aan *Sudden Wealth Syndrome* sou lei en sy nuutverworwe rykdom spoedig kon verloor het);
- Die Ster van Suid-Afrika moes in 'n hooftoisel aan sy eenaar se gaste wys dat jy kwalik met hierdie *Joneses* sou kon byhou;
- Nadat dit die gierigheid in duisende mense wakker gemaak het, is die Eureka nou vir alle praktiese doeleindes 'n disfunksionele klip wat ter besigtiging vir duisende toeriste in 'n museum lê.

Wat baie duidelik uit die verhaal oor die ontdekking van diamante in Suid-Afrika is, is dat mense se gedrag verskillend deur geld bepaal word. Soos vandag, was geld toe ook nodig vir die mens se daaglikse bestaan maar aan die einde van die dag is 'n dak oor ons koppe, kos op ons tafels en klere aan ons lywe al wat werklik saak maak. Om in obsessiewe oormaat meer as dit te wil besit maak dat ons die toekomstige hulpbronne wat ons nageslag toekom nou reeds in die vorm van geld wil opberg net omdat dit sosiaal goed lyk. As die bese kringloop eers begin vorm aanneem is die mens nooit tevrede met wat hy reeds het of wat hy reeds verdien nie. Op die ou einde is dit dus 'n kwessie van ons eie morele waardes, daardie waardes wat dít weerspieël waarvoor ons regtig staan en dít waarvoor ons die streep in die sand sal trek. Die lesse wat ons teen die agtergrond van hierdie verhaal kan leer is veelvuldig:

- Geld is enigiets waarop mense ooreenkom om hul produkte en dienste onderling mee uit te ruil maar het opsigself geen waarde van sy eie nie. Dit is 'n onderlinge betroubare simboliese konsep wat mense op die waarde van hulle arbeid plaas. Geld se ondersteunende waarde is dus arbeid en daarom kan geld as blote simbool opsigself nie vir mense rykdom skep nie. Die enigste werklik rykdom wat die mens kan akkumuleer is om sy kennis, ondervinding en vaardighede te verbeter sodat hy sy vermoë om geld te kan verdien kan verhoog.

- Geld se mag lê nie in hoeveel jy uitgee nie maar eerder in hoeveel jy kan oorhou. Dit is 'n mite, of eerder 'n wanbegrip, dat geld op sy eie mag het. Geld bly in wese maar net 'n instrument wat die waarde van arbeid weerspieël. Geld se mag lê dus veel eerder in die effektiwiteit en bekwaamheid van ons arbeid en daarom kan geld opsigself ons nie maak wat ons is nie. Dit bevestig uiteindelik maar net wat ons alreeds is.
- Rykdom is nie absoluut nie en is in wese net ter sake vanuit 'n relatiewe oogpunt. Dit is slegs bruikbaar as dit jou meer status as die mense rondom jou kan gee. Die implikasies van relatiewe rykdom is dat die mens in 'n trapmeul vasgevang raak waarbinne hy in 'n eindelose wedloop bly hardloop "to keep up with the Joneses". Die gevolglik eindelose vermeerdering van materiële rykdom staan as affluenza - 'n begeerte na welgesteldheid - bekend.
- Gierigheid benadeel die mens se oordeelsvermoë, laat hom kompromiste tref met sy etiese waardes en verblind sy ambisie. As die bese kringloop eers begin vorm aanneem is die mens nooit tevrede met wat hy reeds het of wat hy reeds verdien nie. Hy wil voortdurend meer hê en omdat hy dit gewoonlik nie kan bekostig nie, raak sy skuld net meer of in uiterste gevalle begin hy selfs steel.
- Die wêreld het totaal oorboord gegaan met skuld omdat dit so gereedelik beskikbaar is en omdat ons 'n obsessie met kitsrykdom en sosiale status het. Skuld het derhalwe 'n aanvaarbare manier van lewe geraak en 'n kultuur van buitensporige verbruik geskep. Die mens se swakheid vir gierigheid is dus die oorsaak van die hoë wêreldwye skuldvlakke maar op die ou einde is jyself in beheer van die besluite wat jy neem wat beteken dat jyself vir jou eie finansiële suksesse of mislukkings verantwoordelik is.
- Daar is 'n enorme korporatiewe belegging in die vorm van 'n reklame-industrie wat mense onder die indruk probeer bring

dat die akkumulering van rykdom hulle gelukkig sal maak. Koop kan op die lang duur egter nooit 'n manier wees om onderliggende emosionele behoeftes mee te bevredig nie. Die koste daarvan is eenvoudig nie volhoubaar nie. Kompulsiewe koopgewoontes gaan net meebring dat geestelike ongelukkigheid verder akkumuleer terwyl dit terselfdertyd op die lang duur ook tot finansiële ondergang gaan lei.

- Wanneer 'n persoon se kontantvloei onder druk is, ondervind hyself ook emosionele spanning. Dit is egter 'n erkende feit dat emosionele spanning tot 'n verlaging in 'n mens se intelligensie lei en dat hy dit gevolglik moeiliker vind om goeie besluite te neem. Die emosionele spanning moet dus eerstens bestuur word waarna die finansiële probleme bestuur kan word. Dit is ook belangrik om betyds op finansiële probleme te reageer terwyl daar steeds 'n mate van beheer oor die situasie is.
- Die wetlike aspekte van 'n sekwestrasie vrywaar die insolvent daarvan om die uitstaande gedeelte van die skuld te delg. Die morele verpligting word egter nie daarmee gedelg nie. Indien 'n persoon heeltemal seker is dat hy nie sy skuld sal kan betaal nie, is sekwestrasie 'n uitweg. Indien hy egter oortuig is dat die probleme van 'n tydelike aard is en dat hy dit binne 'n redelike kort periode te bowe sal kan kom, is dit altyd beter om nie te sekwestreer nie en jou morele verpligting teenoor ander na te kom.
- Die mens is van nature vatbaar vir bedrieërs. Ons glo almal dat dit vandag ons gelukkige dag is en bedrieërs is meesters om ons te laat glo dat dit wel die geval is. Soos alle kriminele oortredings, is bedrog dus die produk van drie faktore naamlik 'n aanbod van gemotiveerde oortreders; die teenwoordigheid van 'n potensiële slagoffer of teiken; en die afwesigheid van 'n behoorlike beskermmer. Daar is dus nie 'n tipiese slagoffer van bedrog nie. Professionele bedrieërs gaan waar daar geld is. As jy geld het, hoe min ook al, is jy 'n potensiële teiken vir bedrog.

- Gierigheid (of dan naïwiteit) moet nooit goeie oordeel of gesonde verstand oorskadu wanneer dit by verantwoordelike finansiële besluitneming kom nie. Ware welvaart word slegs deur harde werk en eerlike beleggings geskep binne ondernemings wat goedere of dienste met 'n waarde produseer. Daar is nie kortpaaië nie en enigiemand wat die teendeel verkondig is daarop uit om iemand anders te bedrieg.
- Daar is baie mense wat glo dat 'n groot boerpot, hetsy met 'n lotery, perde of by 'n casino, die oplossing vir al hulle finansiële probleme is. Die slegte nuus is dat dit nie noodwendig so is nie. Hoewel 'n boerpot 'n groot verskil kan maak, is daar ook baie dinge is wat dieselfde bly. Groot boerpotte belas die wenners net met groot somme geld wat hulle nie kan bestuur nie en kort voor lank is hulle weer terug waar hulle aanvanklik was. Daarby moet die morele aspek ook in gedagte gehou word dat 'n dobbelwinnings altyd ten koste van ander mense plaasvind.
- Die samelewing lê soveel klem op materiële vertoon dat selfs die verwerping van rykdom baie belangriker geraak het as die verwerping daarvan. Die erflatingskwessie vra dus vir 'n "etiese van verwerping". Die benadering vir ons almal moet wees om, uit 'n materiële oogpunt, eerder niks te wil erf nie en baie min agter te laat. Dan sal die fokus wees om 'n nalatenskap, wat ryk aan waardes en norme is, eerder as blote materiële rykdom, vir jou kinders op te bou. Dit sal erfgename in staat stel om 'n sinvolle lewe te lei, selfs al is daar dan toevallig rykdom by ingesluit, teenoor 'n erflating van blote materiële goed wat hulle eie bestaan as't ware oorbodig maak.
- Die kerklike wêreld propageer onvermydelik gierigheid met die beginsel van die Tiende, nie net vir hulle self as instellings nie maar ook vir hulle lidmate. Buiten die gierigheid wat aangemoedig word, is die letterlike afdwinging van die Tiende verder 'n wanvoorstelling.

- Belastingbetalers, hetsy individue of maatskappye, se primêre doel is nie om die regering te versorg nie. Hulle eerste doelwit is om vir hulleself te sorg en daarom is dit belastingbetalers se plig om belasting tot die minimum te beperk, solank as wat die wet nie oortree word nie. Dit sou intendeel eerder moreel onaanvaarbaar wees as belastingbetalers méér betaal as wat nodig is.
- Die monetêre stelsel wat tans wêreldwyd gebruik word bring mee dat dit nie meer nodig is om geld met iets substantief te rugsteun nie. Geld word geskep op die “belofte” dat die “skuld” terugbetaal sal word wat beteken dat daar “nooit” ‘n tekort aan geld sal wees nie. Daar kan altyd meer geskep word as daar meer nodig is. Dit is in wese dus ‘n piramiede skema wat periodiek met drastiese gevolge inplof, soos wat ekonomiese kragte dit in balans bring.
- Daar is oorweldigende bewyse dat daar geen korrelasie is tussen die hoeveelheid geld wat mense het en hoe gelukkig hulle is nie. Die aanskaaf van duur goedere, soos huise en karre, het ‘n kortstondige gevoel van geluk tot gevolg maar jy raak gou gewoond daaraan. Terselfdertyd groei mense se begeerte na materiële besittings vinniger as wat hulle inkomste groei. Dit het tot gevolg dat mense nie noodwendig gelukkiger is ten spyte van die aansienlike hoeveelheid luukse wat hulle alreeds besit nie. Daar is intendeel aanduidings dat materialisme mense eerder meer ongelukkig as gelukkig maak.

Geld is ‘n illusie en het nie ‘n absolute waarde van sy eie nie. Die mens gee daaraan ‘n waarde, geld bepaal nie die mens se waarde nie. Jou eie waardes moet reeds vooraf gedefinieer wees om aan geld die waarde te gee wat dit het. Geld bevestig uiteindelik net wie en wat ons reeds is. Dit is dus logies dat ons ons finansiële waardes in lyn met ons persoonlike waardes moet bring om ons eie geldkultuur te definieer. As ons in harmonie met ons omgewing en in harmonie met ons medemens leef, sal ons uiteindelik in harmonie met ons geld ook leef. Die mensdom se gesamentlike poging in dié verband kan

daartoe lei dat ons nie 'n “waardelose” monetêre stelsel aanhang wat periodiek op ons inplof nie.

BRONNE:

First Diamond found in South Africa mistaken for a toy. Alan Delides, Sayyesdiamonds

EPILOOG

Die Spookhuis
Vrydag
5 Augustus 1988

Vyf en dertig pond... Dis wat mens hier in 1955 rond vir 'n koedobul op die Johannesburgse mark gekry het. Sewentig rand... Sewentig rand klink nie veel nie, maar destyds kon ek, as ek vir die winter twee koedobulle met die donkiekar wat ek by ou Petrus geleen het, op Waterpoortstasie op die trein gaan laai, vir my 'n kakiebroek, 'n kakiehemp, 'n paar vellies, vier bokse leemetfordpatrone, seëls, koeverte, 'n botteltjie quinckink, skeermeslemmetjies, vuurhoutjies en genoeg boksertabak vir 'n hele jaar koop. En nog heelwat oorhê.

Twee koedoes. Dis al wat ek nodig gehad het om my gelukkig te maak, Pieta. En die veld. Waaruit ek ook geleef het. Van 1958 af, ná die meer as drie jaar tussen die mopanies agter die Soutpansberg, moes ek 'n lang, lang pad van amper vyf en twintig jaar loop voor ek weer by myself, die regte ek, kon uitkom. Moes ek eers so vasgevang raak in die groot wêreld daar buite dat hy my eindelijk vasgedruk en begin versmoor het.

Moes ek baklei. Met myself, met die mense om my, met die lewe. Groot bakleie, partykeer. Seer bakleie...

Moes ek eers 'n draai op Tietiesbaai gaan maak...

Deur al hierdie jare was pa Ferdie, die natuurmens, wat my die spore van die veld leer lees het nog voor ek hulle werklik kon verstaan, iewers op die agtergrond om my te laat onthou van die bos. En was daar briewe van ma Emily, die skryfster, in die pos, om vir my te sê dit loop in die bloed...

Kleinkindjare... Saam met Kgashane en Mperakeni en Ngwako in die veld, in die beskutting van die slaplat-rankbos, uit die ooswind en die Soekmekaarse misweer uit, waar ons 'n vuurtjie gemaak het

om die vinke te braai wat ons onder die wippe gevang het of om 'n haas op te kook wat die honde opgejaag het. Terwyl ons oor en oor weer vir mekaar van die jag vertel, en elke keer nog iets van die opwinding laat herleef. Toe ek in die skool kom, het ek maklik oorgeslaan na Noord-Sotho as meneer Bauling of iemand té vinnig op my afkom. Vandag nog. Setlokwa. Dis wat daardie wêreld se dialek genoem word.

Mooi jare, Pieta. So mooi...

Maar ook die paar jaar daar agter die Soutpansberg, ná ek matriek geskryf het. 'n Tyd van lewe. Intens lewe. Groot lewe. Maar tog ook klein. Toe gedagtes aan 'n dak oor my kop of wat sal ek eet en wat sal ek aantrek selde by my opgekom het. En tog was daar altyd genoeg. 'n Tyd van ontdek.

Ek onthou hoe ek party aande deur die veld geloop het tot waar ek 'n groot, droë mopanieboom kry. Dan maak ek teen sy stam vuur en kyk naglank hoe die hol boomstomp die vlamme opsuig en in blou en geel en rooi en groen tonge by die stukkende plekke in die stam uitblaas, van die grond af tot daar bo in die hoogste takke. Tot die hele brandende boom eindelijk ineenstort.

Een Oukersnag het ek 'n beeskraal bekruipe en doodstil in die maanlig gewag om te sien of dit regtig waar is dat beste kniel wanneer dit twaalfuur word.

'n Tyd van mens word. Eenvóúdig mens word.

Aan die dae daar in my groot kantoor in die groot gebou in die groot stad dink ek ook. Hoe ek die gordyne weggeruk het om deur die venster uit te kyk buitetoe, net om te onthou - maar daar IS nie 'n venster nie. Dis maar net 'n mooi gordyn vir 'n vensterlose muur.

Die kere dat ek die halwe verdieping met die trappe afgestap het na die badkamer toe onthou ek. Juffrou Mona, my sekretaresse van

daardie tyd, moet seker gedink het “Meneer” moet ‘n baie swak blaas hê. Hoe kon sy geweet het dat hy maar net ‘n ruit gaan soek om deur te kyk, dat hy maar net wil weet of daar wolke is en of daar wind in die bome langs die strate is...

Ek onthou hoe ek vir Penguin, die beheertoring by Kaappunt, gebel het as die vaskeer in my te groot word. Om vir Wally of John, of wie ook al aan diens was, te vra hoe lyk die see en of daar voëls op die water is.

Die donker Kaapse strate as ek soggens vieruur kantoor toe loop om gou, voor werktyd, ‘n paar ure op die tikmasjientjie in te kry, onthou ek. En die skemer strate saans, as ek agtuur terugloop huis toe. Ek kon gery het. Maar ek wou loop.

Nou sal die rus ook daar wees, het ek in 1974 gedink toe ek teruggaan bos toe. Maar dit het amper nog tien jaar geneem voor ek regtig vandisie gehou het - voor ek my laaste pak klere finaal, as aandenking, in ‘n kas kon ophang en tussen die baie kombuisgoed wat ‘n mens in ‘n leeftyd bymekaarmaak, net een pot en een pan kon uitsoek om in die karavaantjie saam te ry.

As mens maar kon weet, Pieta, presies kon weet, waar jy pas, waar jy hoort, waar jy gelukkig is, kon die pyn van die baie ompaaie soveel minder gewees het.

Tog, die ompaaie is ook nodig. Anders sal ‘n mens die hele tyd wonder: Hoe lyk die wêreld daar buite? Hoe voel dit daar in daardie groot kantoor bo in die lug? Hoe is dit om ‘n huis met ‘n swembad te hê? Om ‘n garagekaart en ‘n petrolkaart en ‘n Barclaykaart te hê, en ‘n huisverband en “sekuriteit” en ‘n goeie pensioen as jy die dag aftree.

Nou is daar niks daar in daardie stuk wêreld waaroor ek hoef te wonder of waaraan ek met sterre in my oë hoef te dink nie. En “aftree” word my gespaar. Die lelies van die veld...

Nou is die lewe fyner as wat hy miskien ooit vir my sou gewees het. As ek nie die lang draai geloop het nie, sou ek miskien nou nog snags na brandende mopaniebome gekyk het. Nou is 'n droë boom vir my te mooi om aan die brand te steek.

Elke mens behoort sy draai deur die lewe te loop.

Maar elke mens behoort ook op 'n keer vir 'n dag of 'n week of 'n maand - of twee jaar - te gaan sit om aan homself rekenskap te gee, om binne-in homself in te kyk en uit te vind wat dit is wat regtig vir hom saak maak.

Elke mens behoort 'n Tietiesbaai te hê.

Want ons lewe net een maal.

Go sepele botse, Pieta. Jy moet mooiloop, Pieta.

Pieter Pieterse
Winterwerf in die Kavango
Tafelberg Uitgewers

