



Ne zatvarajte granice

Izvršni direktor Kvantasa Alan Džojs izrazio je očekivanje da se unutrašnje granice Australije više neće konstantno otvarati i zatvarati.

- Ovaj paket Savezne vlade biće podsticaj i za vlaste država i teritorija da ne zatvaraju granice. Ne možemo više da budemo u ovom "jo-ju" režimu unutrašnjih granica, koje se čas otvaraju, čas zatvaraju - rekao je Džojs.

mu povećati svoje kapacitete sa 50 na 70 odsto u odnosu na nivo od pre pandemije, kaže izvršna direktorka Džejn Hrdlička.

- I dalje imamo mnogo zaposlenih na prudnudnom odmoru ili onih koji ne rade puno radno vreme. Ovaj program omogućće

nam da vratimo ljude na radna mesta i da se ponovo raduju budućnosti u sektoru avijacije - rekla je Hrdlička.

Subvencije na avio-karte počinju za dugi vikend tokom vaskršnjih praznika, a trajeće i tokom zimskog školskog raspusta od 25. juna do 12. jula. E. V.

Residential and Commercial Lending

OFFSET ACCOUNT

Od sada i za kredite sa FIKSNOM kamatnom stopom - po prvi put na tržištu

- Iskoristite istorijski najnižu kamatnu stopu
- 5% učešće za First Home Buyers*
- Naš Mobile Lender Vas može posetiti u vreme koje Vama odgovara

m²ilan



PİŞE: Milan VLAŠIĆ

Često sam razmišljao kako je ranije ljudima bilo teško da donesu neku, pre svega, poslovnu odluku jer nije bilo dovoljno informacija.

Tokom našeg školovanja, bilo osnovnog ili višeg, jedan od najvećih problema nam je bio kako doći do informacija, do literature. Kako je tehnika napredovala, kako su kompjuteri postali moderniji, moćniji, sve je lakše.

Na momente mi se činilo da je vekovni problem konačno rešen, da više nećemo trošiti dragoceno vreme tražeći literaturu za obrazovanje, odgovor na životna, poslovna, istorijska i ostala pitanja. Tehnika je trebalo da život učini lakšim, kompjuteri su trebali da nam pomognu da u par sekundi saznamo odgovore na sve što nas interesuje.

Svakih nekoliko godina količina informacija se udvostručavala, sve je bilo lakše, brže, jednostavnije. Ipak, pojavili su se novi problemi koje nismo očekivali. Naime, sa novim spoznajama i informacijama, pojavile su se i dezinformacije.

Efekat posmatrača

Kako je rasla količina informacija, isto tako je, paralelno i progresivno rasla količina dezinformacija. Vi danas kda ukucate "Australija ne postoji" ili "Zemlja je ravna ploča" na bilo kom jeziku u internet pretraživače, ili bilo koju od opštelnih apsolutnih gluposti, dobiceće ogroman broj sajtova sa natpisima i vestima koji tvrde upravo takve nebuloze.

I kao da smo na samom početku, kao da je nešto otislo u pogrešnom pravcu. Kao da opet ne znamo ništa bez obzira na dostupnost informacija jer isto tako su dostupne i dezinformacije, a veoma ih je teško razlikovati u mnogim situacijama.

Ljudi često formiraju svoj stav o nekoj temi i onda idu da traže potvrdu svoje teze. Ono što je interesantno jeste da nađemo upravo ono što tražimo. Na kvantnom nivou to se zove efekat posmatrača, a verujem da je potpuno isti princip u svakodnevnom životu.

INFORMACIJE I DEZINFORMACIJE

Lični osećaj ie najvažniji

tu, ono na što se fokusiramo, što verujemo da je istina, to se pojavljuje u našem životu kao dokaz da je mišljenje istina, a često to nije tačno.

Odluka u 30 sekundi

Tu je od izuzetne važnosti da shvatimo da ne treba da imamo mišljenje o nečemu što ne poznajemo dovoljno, nego da treba da pitamo nekoga ko je stručan i nekoga ko ima dobre namere. Lično mislim da neko ko je izuzetno stručan u širem smislu te reči, po definiciji ima dobre namere. Naime, da bi neko bio autoritet u određenom području, da ima uspeh, rezultate, znanje, ta osoba mora da ima i dobar karakter.

Kod donošenja nekih ličnih odluka, tamo gde se ne možemo konsultovati, ipak se moramo na nešto oslanjati. To nešto je naš unutrašnji osećaj, kako kažu ovde, "gut feeling". Taj nas nikada neće izdati, on je naš čuvan. Dakle, kad niste sigurni, a nemate ili ne možete nekoga da pitate za savet, onda odlučite onako kako se osećate.

Konkretn, kada kupujete neku nekretninu ili donosite neku pre svega poslovnu odluku, najmanje možete pogrešiti ako doneSETETE odluku na osnovu ličnog osećaja. Odluku koju donesete, nemojte lako menjati. Kod kupovine nekretnine, po nekim istraživanjima, ljudi odlučuju u prvih 30 sekundi, verovali ili ne. Ako prodajete nekretninu, imajte to u vidu i nastojite da kupac vašeg stana ili kuće dobije odličan prvi utisak.

Kada smo već kod uбеđenja, znate li onu priču o dva drugara koji gledaju film u bioskopu. U jednom trenutku prvi kaže: "Hajde da se kladimo da će onaj crveni auto da udari u drvo iza krivine." "Može", odgovori drugi.

Nekoliko trenutaka kasnije, stvarno se auto zalepi u drvo. Izađu oni iz bioskopa i onaj što je opkladu izgubio upita drugara kako je znao što će se dogoditi.

"Pa, gledao sam film", reče šeretski.

"Ma gledao sam i ja", odgovori drugi, "ali nisam znao da će opet."



Tel: 02 8781 1970 Mob: 0412 544 439

Terms and conditions, fees, charges and lending criteria apply. *For owner-occupier loans only.