

**ТОТАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ
ПЕРЕЗАГРУЗКА**

**проверенный план финансового
оздоровления**

Другие книги Дэйва Рэмси

The Total Money Makeover

Workbook The Total Money

Makeover Spanish Edition

(La Transformación Total de su

Dinero) Financial Peace

Revisited Financial Peace

Planner

Основы личных финансов

(Учебная программа средней школы)

Финансовое спокойствие

(Испанское издание книги "Финансовый мир")

More Than

Enough More Than

Enough Planner

Уроки жизни с Джуниором

(Детская серия)

ТОТАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

*Проверенный план финансового
оздоровления*

Дэйв Рэмси



THOMAS NELSON
Since 1798

NASHVILLE DALLAS MEXICO CITY RIO DE JANEIRO

© 2003, 2007, 2009 Дэйв Рэмси

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена, сохранена в поисковой системе или передана в любой форме или любым способом - электронным, механическим, фотокопированием, записью, сканированием или другим - за исключением кратких цитат в критических обзорах или статьях, без предварительного письменного разрешения издателя.

Издано в Нэшвилле, штат Теннесси, компанией Thomas Nelson. Thomas Nelson является торговой маркой Thomas Nelson, Inc.

Издания компании Thomas Nelson, Inc. могут быть приобретены оптом для использования в образовательных, деловых, благотворительных или рекламных целях. За информацией обращайтесь по электронной почте SpecialMarkets@ThomasNelson.com.

Цитаты из Писания, отмеченные NKJV, взяты из THE NEW KING JAMES VERSION. © 1979, 1980, 1982 издательство "Томас Нельсон, Инк. Использовано с разрешения. Все права защищены.

Цитаты из Писания с пометкой CEV взяты из КОНТЕМПОРНОЙ АНГЛИЙСКОЙ ВЕРСИИ. © 1995 Американское Библейское Общество. Использовано с разрешения.

Цитаты из Писания, помеченные NRSV, взяты из НОВОЙ ПЕРЕИЗДАННОЙ СТАНДАРТНОЙ ВЕРСИИ Библии. © 1989 г. Отдел христианского образования Национального совета церквей Христа в США. Все права защищены.

ISBN 978-1-59555-216-7 (SE)

ISBN 978-1-59555-078-1 (издание 2009 года)

**Library of Congress Cataloging-in-Publication
Data**

Рэмси, Дэйв.

The total money makeover : a proven plan for financial fitness / Dave Ramsey.

р. см.

ISBN 978-0-7852-8908-1 (издание 2007 года)

1. Финансы, Личные. 2. Долг. I.

Название. HG179.R31563 2003

332.024'02-dc21

20030141

15

*Отпечатано в Соединенных Штатах
Америки*

09 10 11 12 13 WC 5 4 3 2 1

Моей прекрасной жене Шэрон, которая прошла со мной рука об руку через "Тотальную финансовую перезагрузку", - я люблю тебя, дорогая.

Суперзвездам по всей Америке, у которых хватило смелости посмотреть в лицо человеку в зеркале, культуре, семье и даже коллегам, которые "жили как никто другой, чтобы потом жить как никто другой". Вы, отважившиеся на тотальную финансовую перезагрузку сердца и кошелька, - настоящие суперзвезды.

Команде Дэйва Рэмси и команде Thomas Nelson за неустанную работу над этим проектом, чтобы сделать этот материал доступным для всех на этой великой земле.

Содержание

Введение



Чего в этой книге нет

Летающие индейки и купание гольшом

1. Вызов «Тотальная финансовая перезагрузка»

2. Отказ:

Я не настолько не в форме

3. Мифы о долгах:

Долг - это (не) инструмент

4. Мифы о деньгах:

(Не)секреты богатых

5. Еще два препятствия:

Невежество и стремление не отставать от Джонсов

6. Быстро сэкономьте 1000 долларов:

Пройдитесь прежде, чем бежать

7. Снежный ком долгов:

Похудеть быстро, реально

8. Завершите создание необычайного фонда:

Выгнать Мерфи

9. Максимально эффективное пенсионное инвестирование:

Будьте финансово здоровы всю жизнь

10. Финансирование колледжа:

Следите за тем, чтобы дети тоже были в форме

11. Выплатите ипотеку за дом:

Будьте в отличной форме

12. Стройте богатство как сумасшедшие:

Арнольд Шварцедоллар, мистер Вселенная денег

13. Живите, как никто другой: Встречайте победителей

The Total Money Makeover Challenge

Об авторе

Формы для составления бюджета

Индекс

Введение

Прочитайте истории о жизнях, которые изменила эта книга! На самом деле, я рекомендую вам пролистать книгу, прочитав сначала все истории. Они вдохновят вас на то, чтобы дочитать до конца и действительно выполнить "Проверенный план финансового фитнеса".

Много лет назад мне было дано призвание: показать людям правду о долгах и деньгах и дать им надежду и инструменты, необходимые для финансовой свободы. Сначала я сделал это с помощью нескольких выступлений и небольшой самопубликации книги под названием "*Финансовый мир*". Позже "*Финансовый мир*" был опубликован нью-йоркским издательством и стал нашим первым бестселлером по версии *New York Times*. Я начал вести небольшое местное радиошоу, которое сегодня выросло в более, чем 450 станций и миллионы слушателей прислушивающихся к нему еженедельно. Мы начали вести тринадцатинедельный курс под названием "Университет финансового мира", который посетили более 1 миллиона семей. Затем появилась книга *The Total Money Makeover*.

Я уверен, что личные финансы на 80 процентов состоят из поведения и только на 20 процентов - из знаний. Наша концентрация на поведении - осознание того, что большинство людей имеют хорошее представление о том, *что* делать с деньгами, но не о том, *как* это делать

-привела нас к иному взгляду на личные финансы. Большинство людей, занимающихся финансами, совершают ошибку, пытаются показать вам цифры, думая, что вы просто не понимаете математики. Я уверен, что проблема с моими деньгами - это парень в моем зеркале. Если он будет вести себя хорошо, то сможет заставить деньги работать. Математика построения богатства - это не ракетостроение; она проста - но вы должны делать это!

Так что проверенный план *Total Money Makeover*, который я преподаю, стал очень успешным не потому, что я нашел секреты богатых. Не потому, что мне открылось какое-то откровение о кредитных картах, которого не было ни у кого другого. И не потому, что я единственный, у кого есть план "Снежный ком долгов".

Напротив, этот проверенный план оказывает влияние на всю страну, потому что я понял: чтобы изменить ситуацию с деньгами, нужно измениться *самому*. Вы должны изменить свою жизнь. Когда вы измените свою жизнь, вы выберетесь из долгов, будете отдавать и инвестировать с невероятной скоростью. Когда вы будете читать истории из этой книги, вы прочтете не о математике или магических системах, а об измененных жизнях. Вы прочтете о преобразенных браках и отношениях. Потому что когда вы меняете свою жизнь, вы действительно меняете свою жизнь.

Поэтому, когда Майк Хайатт, президент и генеральный директор издательства Thomas Nelson Publishers, предложил мне концепцию книги *Total Money Makeover*, я очень обрадовался. Я обрадовался, потому что знал, что эта книга вдохновит читателей на немедленные действия с помощью простого пошагового процесса, который может привести только к результатам, меняющим жизнь. Надежда - свет в конце тоннеля, то есть не встречный поезд, - очень мощная сила. Книга *Total Money Makeover* *подарила НАДЕЖДУ* сотням тысяч семей. Эта книга дала им надежду на победу, и эта надежда заставила их начать действовать и заявить о своей окончательной победе над финансовыми проблемами и заботами - и действительно *победить!* Количество людей, которых я встречаю по всей стране и которые говорят мне, что это первая книга любого рода, которую они прочитали за последние десять лет, просто ошеломляет. *Total Money Makeover* - это книга для всех. Она предназначена для людей с высоким доходом, каким являюсь я. И для тех, кто начинает с самых низов, где когда-то был и я.

Сейчас вы прочтете о процессе, проверенном плане, который поможет вам победить. Вы найдете этот план очень простым и в то же время очень вдохновляющим. Принципы не мои. Я украл их у Бога и вашей бабушки. Эти принципы - здравый смысл, который уже не так часто встречается. Этот план - мой, и я не гений - был создан путем простого наблюдения за миллионами жизней, с которыми я общался по радио, телевидению, в книгах, на занятиях, в Интернете, по электронной почте, в подкастах и на наших "Живых мероприятиях". Я успешно объединил здравый смысл о деньгах в план, который может выполнить каждый. И миллионы так и делают!

Пару десятилетий назад, когда я впервые начал рассказывать об этих принципах, я знал, что они помогли нам с женой Шэрон не разориться

и начать процветать. Первые сто раз, когда я выступал на тему денег, я не был так уверен в этих принципах, как сейчас. Сегодня я смотрю в глаза миллионам людей, которые следуют этому плану и испытывают, как и мы, волнение, надежду и благодарность. Я так благодарна за то, что не только дала им проверенный план, но и вдохновила их на изменение своей родословной.

Я настолько уверен в принципах *The Total Money Makeover* и этого процесса, что не выношу, когда кто-то не понимает его. Поскольку я настолько убежден, что мой план сработает для всех, мои ответы на одни и те же вопросы никогда не изменятся. Признав и определив некоторые основные истины и повседневный здравый смысл, я убедил миллионы людей изменить свою жизнь - сделать Total Money Makeover. Вы следующий?

**Прочитайте
это ДО того,
как купите
книгу!**

Чего этой книге в нет

Возможно, вам трудно в это поверить, но я получаю много писем с ненавистью и критикой. Эта книга и то, что я сказал или не сказал в ней, вызвало много негатива и обзывательств. Это весело. Не потому, что я хотел обидеть, и не потому, что мне нравится читать неприятные вещи, которые часто говорят люди. Это весело, потому что негатив означает две вещи: Во-первых, для некоторых людей мы затрагиваем нерв, который необходимо затронуть, чтобы они изменили свою жизнь, а во-вторых, я активно и страстно добиваюсь правды. (Аристотель однажды сказал: "Чтобы избежать критики, ничего не говори, ничего не делай и никем не будь"). Я не могу помочь миллионам людей изменить свою жизнь, ничего не говоря, ничего не делая и никем не являясь. Поэтому я воспринимаю гнев, критику и даже письма ненависти как поощрение.

Мой издатель предложил мне "ответить критикам". Я откажусь. Моя бабушка говорила: "Кто убежден против своей воли, тот все равно остается при своем мнении". Однако я не хочу, чтобы вы, дорогой читатель, были введены в заблуждение. Поэтому будет правильно, если я расскажу вам, чем эта книга НЕ является. Тогда вы сможете решить, стоит ли тратить на нее свои деньги, заработанные непосильным трудом.

Эта книга не является утонченной или сложной

Если вы ищете подробное, глубокое руководство по инвестированию, вы его не нашли. Если вы ищете скучную академическую болтовню, которая усыпит вас, используя слова только для поддержания эго автора, то вы ее не нашли. Я обнаружил, что некоторые из самых глубоких и меняющих жизнь истин, которые вы когда-либо узнаете, очень просты.

В нашей культуре мы поклоняемся сложному и изощренному. Если вы знаете, как работает ваш DVD-плеер, то, возможно, он у вас не очень хороший. В финансовом мире нас учат быть высокомерными снобами. Некоторые считают, что простые идеи не имеют глубокого смысла, что простые идеи - это для "маленьких людей". Это ложное и высокомерное представление. Я встречался с тысячами миллионеров, и почти в каждом случае они придерживаются *очень* простой философии инвестирования и денег. Только на этой неделе я обсуждал вопросы инвестирования и структуры бизнеса со своим другом, чей чистый капитал составляет более двадцати миллионов долларов, и он сказал мне: "Я всегда держу все просто и чисто". Только финансовые болваны любят все усложнять ради того, чтобы оправдать свое существование или обосновать, сколько они заплатили за свое образование. Пожалуйста, не ищите здесь подробного руководства по составлению плана наследства или глубокой теории по инвестированию. Это не то, чем я занимаюсь. Я помогаю людям понять проверенные временем истины о деньгах, которые действительно изменят всю вашу жизнь, и действовать в соответствии с ними.

В этой книге нет того, что никогда не было сказано

Сегодня существует множество великих авторов, пишущих о деньгах, а в прошлом их было еще больше. Очень малое из того, что вы прочтете в этой книге, будет чем-то, что не было написано или сказано кем-то другим. Мы часто говорим на нашем радиошоу, что даем те же финансовые советы, которые дала бы ваша бабушка, только мы держим свои зубы в зубах. Я советую вам читать много разных людей, как это делаю я. Я очень мало изобрел в этой области денег. Что я сделал, так это упаковал проверенную временем информацию в выполнимый процесс, который вдохновил миллионы людей действовать в соответствии с ним. Большинство из нас знают, что нужно делать, просто у нас возникают трудности. Как похудеть? Больше заниматься спортом и меньше есть. Я знаю это, и все же я купил и прочитал пару книг на эту тему, а потом начал действовать и сбросил тридцать килограммов. Рассказывали ли мне авторы этих книг о великих идеях, которые были новаторскими? Нет, они просто давали мне план действий и некоторые вспомогательные детали к тому, что я уже знал, что нужно делать. Добро пожаловать в мой мир.

Эта книга не введет вас в заблуждение относительно доходности инвестиций

Сегодня в нашей стране есть несколько невежественных людей, которые не знают, какой доход приносит грамотное инвестирование. Невежество - это не отсутствие ума; это просто "незнание". К сожалению, многие умные, но невежественные люди, похоже, думают, что 12-процентная доходность ваших денег в долгосрочной перспективе инвестиции невозможны. И если я заявляю, что доходность составляет 12 процентов, значит, я вам солгал или ввел вас в заблуждение.

В этой книге я рекомендую в качестве долгосрочных инвестиций хорошие паевые фонды акций роста и смею утверждать, что со временем вы должны заработать 12 процентов на своих деньгах. Подтверждение этому смелому заявлению можно найти, взглянув на средние исторические значения индекса S&P 500. Индекс Standard & Poor's 500, считающийся лучшим индикатором американского рынка акций, представляет собой индекс 500 крупнейших компаний, работающих в ведущих отраслях экономики США. За последние восемьдесят с лишним лет средний годовой доход S&P 500 составлял 11,67 %. Это включает в себя большое падение рынка в 2008 году. Большинство экспертов и все, кто посещал хотя бы один курс по финансам, согласны с тем, что S&P 500 является отличным статистическим показателем доходности фондового рынка. Это такой стандарт или индикатор, что практически каждый фондовый фонд покажет вам свою доходность в сравнении с S&P 500.

Много лет назад я приобрел паевой инвестиционный фонд акций с ростом и доходом, в который инвестирую до сих пор, и с 1934 года (75 лет на момент написания этой статьи) его средний доход составил 12,03 процента в год. На прошлой неделе я купил еще один фонд, средний доход которого с 1973 года (на момент написания статьи - 75 лет) составил более 13,9 % в год. И еще один со среднегодовой доходностью 12,01 процента с 1984 года, и еще один со средней доходностью 12,39 процента с 1973 года, и еще один со средней доходностью 11,72 процента с 1952 года.

Любой приличный брокер с сердцем учителя может во сне привести вас к фондам с длительным стажем работы, приносящим в среднем более 12 процентов. Поэтому не позволяйте никому говорить вам, что невозможно предсказать 12-процентную ставку, если вы рассматриваете инвестиции на десять и более лет.

**Эта книга не написана человеком, не
имеющим академических
дипломов**

Я редко указываю свои официальные академические дипломы, потому что, честно говоря, не считаю их важными. Я встречал так много неудачников с финансовыми дипломами, что считаю, что наличие формального образования дискредитирует меня. Да, у меня есть степень по финансам. Да, у меня была или есть лицензия в сфере недвижимости, страхования и инвестиций. Да, у меня есть множество дурацких букв, которые можно поставить после моего имени. Но больше всего для того, чтобы преподавать о деньгах, меня подходит то, что я занимался глупостями с нулями на конце. Я был там, сделал это. У меня докторская степень в области Д-У-М-Б. Поэтому я знаю, каково это - быть напуганным и покрытым шрамами. Я знаю, каково это, когда мой брак висит на волоске из-за финансового стресса. Я знаю, каково это, когда мои надежды и мечты рушатся из-за моих собственных глупых решений. *Это дает* мне уникальную квалификацию для того, чтобы учить и любить страдающих людей. Другой важный фактор заключается в том, что я использовал принципы, которым я обучаю, для личного построения богатства. Мы с женой действительно жили по этой книге. То, чему мы учим, - это не теория, это работает!

Но самое главное, в чем я уверен и что еще больше повышает мою квалификацию, - это сотни тысяч историй людей по всей Америке, освобожденных благодаря этой книге. Этот материал просто работает. Так что не слушайте финансовых советов от разорившихся людей.

**Эта книга не является
политкорректной**

Ранее я уже говорил, что личные финансы на 80 процентов состоят из поведения. Чтобы правильно оценить поведение и понять, как разумно его изменить, мы должны учитывать несколько моментов. Поведение, рассматриваемое с разумной точки зрения, учитывает эмоциональную составляющую, взаимоотношения, семейную историю, социально-экономические последствия и духовную составляющую. Игнорировать любой из этих аспектов, обсуждая изменение поведения в отношении денег, неполно и очень наивно. Поэтому я открыто обсуждаю духовное в этой книге. Как христианин, я привожу некоторые стихи из Библии. Это не "христианская" книга, и уж точно не исследование Библии на тему денег. Но это книга о "Проверенном плане финансового фитнеса", который я и моя команда разработали за два десятилетия, и этот план включает в себя решение духовных вопросов, связанных с деньгами. Поэтому я расстроил обе стороны - тех, кому не нравится, что я включаю духовные мысли в свои учения, и тех, кто считает, что моя литература недостаточно духовна. В любом случае, вы предупреждены.

Эта книга не ошибается

Не путайте чрезвычайную уверенность с самонадеянностью. Я чрезвычайно уверен в том, что этот материал работает, потому что миллионы людей получили от него пользу. Я не высокомерен, потому что понимаю, что не несу личной ответственности ни за одну из измененных жизней. То, чему я учу, - это правда, и эти принципы способны изменить жизнь. Но я всегда отвечаю на одни и те же вопросы одними и теми же ответами, хотя иногда люди думают, что их ситуация может быть другой. Она не отличается. Принципы остаются, и они всегда работают.

Эта книга не похожа на другие мои книги

Когда мы взялись за проект *Total Money Makeover*, нам пришлось ответить на вопрос о честности: Можем ли мы честно выйти на рынок и попросить моих читателей купить другую книгу, в которой написано то же самое? С чистой совестью я не мог этого сделать".

На момент написания этой книги "*Финансовый мир*" был продан тиражом почти 2 миллиона экземпляров, так действительно ли мне нужно было писать еще одну книгу? Я пришел к выводу, что между этими двумя проектами есть явная разница. *Financial Peace* - это "Что делать с деньгами". Это отличный учебник по разумному управлению деньгами. Чем же отличается *The Total Money Makeover*? Это не просто книга "что делать" - это план "как это сделать". Это книга о процессе. Мы стремимся тщательно сплести вдохновение и информацию в пошаговый план. Да, в этой книге вы найдете много тех же тем и принципов, которые я обсуждаю в других своих книгах, но эта книга отличается тем, что она ориентирована на процесс.

Если вы ищете тонну новой информации, потому что вы человек, который только собирает факты и цифры, то вы будете разочарованы. Если же вы хотите с головой погрузиться в финансовые вопросы, то эта книга вам понравится. Многие читатели *Financial Peace* говорили мне, что книга *Total Money Makeover* дала развитие тем концепциям, с которыми они уже познакомились, поэтому они были благодарны, что прочитали и ее. Но, опять же, не ждите каких-то больших откровений или глав с новыми принципами.

Эта книга не вызывает никаких нареканий или критики...

. ...от людей, которые это делают. Мне никогда не писал человек со словами: "Я перешел на бюджет, избавился от долгов, нашел общий язык с супругом, создал богатство - и я ненавижу это". Для тех, кто последовал этому плану и открыл для себя новую жизнь в условиях финансовой свободы, жизнь изменилась *навсегда!* Не хотите ли и вы испытать такое же преобразование? Вы можете стать следующей историей успеха, о которой узнают люди. Вы можете сделать тотальную финансовую перезагрузку уже сегодня!

Летающие индейки и купание нагишом

Когда я был ребенком, моя бабушка - учительница второго класса, которая также преподавала драматическое искусство, - сажала меня к себе на колени и читала мне. Она читала с большим энтузиазмом и с *большим* драматизмом.

Одна из детских сказок, которую она мне читала, была о трех маленьких поросятах. Один построил свой дом из соломы, другой - из веток, а третий - из кирпича. Вы знаете эту историю: двое, которые строили свои дома "быстро и грязно", отрывались, веселились и смеялись над каменщиком, потому что он тратил слишком много времени и сил, чтобы сделать все *правильно*. Конечно, когда начался ветер и дожди, эти два недалеких человека в итоге переехали к своему брату. Почему? Потому что он достаточно хорошо подготовился, чтобы пережить бурю. А вот у двух других жизнь оказалась полностью разрушенной.

Экономические бури, реальные бури

В 2008 году на Америку и весь мир обрушился мощный экономический шторм. Как и во время любого сильного урагана, уцелели только те дома, которые были построены хорошо, на прочном фундаменте. Остальные были **р а з р у ш е н ы**. Компании, которые были построены хорошо, выжили, а те, что не были, стали историей. Многие некогда великие компании отказались от своего прочного фундамента, вложив деньги в плохие, высокорискованные инвестиции и набрав горы долгов. К сожалению, большинство таких компаний уже ушли в историю или принадлежат кому-то другому.

Что произошло? Это не учебник по экономике, поэтому мы не будем разбирать все детали. Однако для вашего Total Money Makeover будет полезно взглянуть на это событие, чтобы извлечь частные уроки. Вид с высоты 30 000 футов, который открывается с самолета, может выглядеть следующим образом:

Разорившиеся люди с серьезными финансовыми проблемами

занимали деньги у жадных банкиров на ужасных условиях и под высокие проценты, чтобы купить жилье. Эти кредиты не были прайм-кредитами (хорошими), поэтому их точно называли SUBprime-кредитами. Это означает, что эти ипотечные кредиты были менее чем хорошими. Да.

Такое мошенническое кредитование происходило всегда, но никогда в таких масштабах. Стремясь получить больше прибыли, чтобы поддержать цены на свои акции, банки и инвестиционные банкиры стали покупать эти кредиты оптом, и покупали их в *большом количестве*. То, что было немыслимо в инвестиционном сообществе всего несколькими годами ранее, стало обычной практикой.

Бывшие ранее законными, добропорядочными, крупными банками и инвестиционными банкирами, по сути, стали ростовщиками, использующими очень сложные финансовые инструменты. В течение многих лет ипотечная индустрия объединяла хорошие ипотечные кредиты и продавала их в виде облигаций. Вы наверняка слышали об облигациях Fannie Mae. Раньше это означало группу *хороших* ипотечных кредитов Fannie Mae, которые упаковывались вместе и продавались как единое целое, или облигация. Однако в этот период глупости SUBprime (плохие) кредиты были упакованы вместе и проданы как облигации - *много*.

Мы живем в мире причин и следствий. Что посеешь, то и пожнешь. К шокирующему повороту событий, разорившиеся люди не платили по ипотеке (говорит он с сарказмом). Это, по непонятной причине, удивило жадных банкиров. Сюрприз! Разорившиеся люди не могут оплачивать смешные платежи за дом! Вот так.

Однако главная проблема заключалась в масштабах. *Множество* разорившихся людей не платили по кредитам. Поэтому число лишений стало быстро расти. На некоторых бурно развивающихся рынках, где цены на недвижимость были искусственно завышены, лишение прав собственности стало приводить к падению цен на жилье. И вниз, и вниз.

Когда стоимость недвижимости упала так низко, у относительно надежных и ответственных владельцев домов тоже начались проблемы. На Уолл-стрит вспыхнул страх, и цены на акции начали

падать. К тому времени, когда страх дошел до Вашингтона, он превратился в полноценную панику. А когда паника дошла до средств массовой информации, она превратилась в настоящую истерию.

Каждый день американские потребители наблюдали за истерией, разыгрывающейся по телевизору. Учитывая, что их 401(k) и стоимость домов падают, они мудро решили, что сейчас не лучшее время для того, чтобы продолжать тратить деньги, как пьяный конгрессмен.

Когда мы перестали покупать товары с бешеной скоростью, экономика замедлилась, и предприятия стали страдать повсеместно. Компании, погрязшие в долгах и не имевшие наличности, начали умирать. Множество предприятий исчезло почти за ночь. Люди перестали покупать стиральные и сушильные машины, поэтому производители стиральных и сушильных машин начали увольнять людей, и безработица выросла. Это, конечно же, снова запустило цикл, заставив цены на недвижимость и акции упасть еще ниже.

Хорошие новости, плохие новости

Хорошая новость заключается в том, *что* мы восстанавливаемся и будем *продолжать* восстанавливаться. Одни усвоили болезненные уроки на личном, индивидуальном уровне, другие - на более широком, национальном. Многие вообще ничему не научились.

Отличная новость заключается в том, что для некоторых из вас это событие стало Великой депрессией в эмоциональном плане. Великая депрессия навсегда изменила отношение многих людей к деньгам. Если у вас есть дедушка или двоюродная бабушка, которые были взрослыми в то время, он или она, скорее всего, совершенно иначе смотрят на долги, сбережения и жертвования, чем большинство людей других поколений. Это потому, что у вашего близкого человека есть опыт. А как говорит мой пастор, "человек с опытом не в милости у человека с мнением".

Двадцать лет назад я разорился, и этот опыт изменил мою жизнь. Я применял принципы этой книги в своей жизни на протяжении последних двух десятилетий, поэтому, когда в 2008 году разразилась буря, я был просто зрителем. Меня это ничуть не задело. Я оказался в выигрыше, купив недвижимость по выгодным ценам и вложив

значительные средства в фондовый рынок, когда оба рынка были в минусе.

Я потратил последние двадцать лет на то, чтобы заставить людей жить по этим принципам Total Money Makeover. Многие люди слушали, и когда подули ветры и налетели бури, они были готовы так же, как и я. У них был прочный фундамент.

Летающие индюки

Что все это значит для вашей программы Total Money Makeover? Первый урок этого экономического шторма заключается в том, что ваши финансовые процессы и принципы должны работать и в хорошие, и в плохие времена - в противном случае они не работают. Наша экономика была настолько хороша в течение долгого времени, что действительно глупые идеи работали на краткосрочную перспективу. Это обмануло людей, заставив поверить, что глупость превратилась в ум. Другими словами, глупость долгое время не подвергалась стресс-тестированию, а когда его все-таки провели, она выглядела просто глупо.

Когда наступает бум, вы можете совершать глупые поступки с деньгами, быть небрежным и идти на огромный риск, даже не осознавая этого. Я слышал, что об этом говорят следующим образом: "Даже индюк может летать в торнадо". Люди бегали, покупали вещи, которые не могли себе позволить, на деньги, которых у них не было, чтобы произвести впечатление на людей, которые им даже не нравились; и они делали это в рекордных количествах. Хуже того, казалось, что им все сходит с рук!

Они были похожи на двух маленьких свинок с домами из соломы и веток: Пока светило солнце, жизнь была праздником, а поросенок с кирпичом казался занудой, или слишком консервативным, или даже фанатичным. Но когда их глупые теории подверглись стресс-тесту, их дома рухнули.

Джим Коллинз, один из величайших американских писателей о бизнесе, выпустил книгу под названием "*Как падают могучие*". В ней он рассказывает о пяти стадиях упадка, когда бизнес терпит неудачу или падение. Здесь есть отличное применение для экономики нашей

страны, а также для *вашей* и моей жизни.

Коллинз говорит, что первая стадия упадка характеризуется высокомерием. Гордость и высокомерие, смешанные с ложным представлением о непобедимости, заставляют сильных мира сего идти на огромный, нелепый риск. В нашем случае это заимствование большого количества денег и отсутствие экономии, потому что "моя работа "стабильна". Я могу позволить себе "легкие выплаты" с моей "работой"

Это высокомерие приводит к неряшливости и отрицанию риска. Это похоже на меня двадцать лет назад - как раз перед тем, как я разорился. Меня научили нескольким *мифам*, которые я принял за правду о деньгах. Я думал, что правила риска и сдержанности не распространяются на меня, потому что я такой умный. Это привело к тому, что я построил карточный домик, который рухнул при первом же легком дуновении ветерка, не говоря уже о настоящей буре.

Вот вам урок: Если вы видите индейку, летящую в торнадо, это не значит, что индейки умеют летать. Если какая-то дикая теория инвестирования, заимствования и жизни без денежных резервов работает в хорошие времена, это не значит, что вы сможете пережить шторм. Помните, что ваши способы обращения с деньгами должны работать и в хорошие, *и в плохие* времена.

Купание нагишом

Уоррену Баффету принадлежит замечательное высказывание: "Когда прилив уходит, вы можете сказать, кто нырял с головой". Я много лет учил, что если у вас плохая карта, то вы опоздаете на вечеринку или совсем ее пропустите. Принципы, на которых вы строите свою жизнь, определяют уровень вашего успеха. Если вы планируете свой брак по плохой карте или с неверными предположениями, то он, скорее всего, будет неудачным. Если у вас есть все благие намерения в мире, но вы строите свой финансовый дом на плохих идеях, он рухнет. Я лично испытал это на себе давным-давно. После последней рецессии многие американцы обнаружили, что их теории о деньгах и предположения о том, как они работают, были неверными. И они поняли, что ошибались нелегким путем - через боль.

Излишние траты, которые не *ощущаются* как излишние, потому что дела идут хорошо, - это *все равно* излишние траты. Использование долга для инвестиций в недвижимость или фондовый рынок в надежде на быстрый доход приведет к тому, что вы разоритесь в ту же минуту, как рынок повернется. Погоня за очередной аферой для обогащения, например, за лотереей или инвестициями в золото, всегда будет приносить вам страдания. Нанять кого-то другого - например, компанию по урегулированию долгов - для исправления вашей жизни практически никогда не удастся.

Мифы и *ложь*, распространяемые нашей культурой, о которых шла речь в первых двух изданиях этой книги, были доказаны нынешним экономическим спадом. Если вы будете жить так, как мы учим в этой книге, вы будете процветать и в хорошие, и в плохие времена.

У меня есть друг, которого мы будем звать Крис. Вразгар последней рецессии Крис рассказал мне интересную историю, которая иллюстрирует то, на что я обращаю ваше внимание. В течение тринадцати лет Крис работал в крупной корпорации, название которой вы наверняка узнаете. Он начал заниматься программой Total Money Makeover около семи лет назад. Когда я увидел его два года назад, он подбежал ко мне с широкой улыбкой и объятиями, чтобы с гордостью заявить, что он "БЕЗ ДОЛГОВ!!!", включая его дом. У него не было абсолютно никаких долгов, и он отложил 38 000 долларов в свой чрезвычайный фонд.

Когда я снова увидел его через год, он рассказал мне еще одну забавную историю. Похоже, за годы совместной работы он и его начальник стали лучшими друзьями. На той неделе его друг - его босс - пришел к нему в офис. В офисе, с отхлынувшей от лица кровью и дрожащими губами, он сказал: "Не знаю, как тебе это сказать, но корпорация заставляет меня уволить тебя". Крис вскочил со стула, обежал стол, крепко обнял своего друга и сказал: "Круто! Сколько составляет выходное пособие?"

Компания выплатила ему более 70 000 долларов в качестве выходного пособия, и теперь он открывает свой собственный бизнес - то, чем хотел заняться уже много лет. Он не испытывал стресса, а наоборот, видел только возможности, потому что был готов. В этом году он заработает на новом бизнесе почти вдвое больше прежней

зарплаты. Вау.

Однако большинство людей живут по другую сторону медали. Когда они получают известие об увольнении, кровь оттекает от их лиц, а губы дрожат. Если вы потеряли работу и испытываете трудности, я не придираюсь к вам. Я видел тяжелые времена. Но я хочу, чтобы вы сделали то, что сделал я, когда столкнулся с болью, вызванной моими собственными глупыми решениями и недостатком подготовки. Я очень громко сказал: "Больше никогда!". В следующий раз... ну, следующего раза не будет.

Поэтому я молюсь за вас: какой бы страх или боль вы ни испытали от последней рецессии, вы извлекли из нее уроки. Помните день, когда глупые финансовые трюки прошли стресс-тест и выглядели... глупо.

Я встречал многих детей Великой депрессии, которые хорошо усвоили уроки. Они преуспевают и идут только на тщательно просчитанный риск. Они пережили гораздо более экстремальные экономические времена, чем вы. Но мы все еще можем извлечь уроки и не втянуться в безумие последних нескольких лет. Настало время тотальной финансовой перезагрузки. Готовы ли вы?

Вызов «Тотальная финансовая перезагрузка»

"Заблудился, как мяч в высоких сорняках!" Именно так я себя и чувствовал. Хотя это было двадцать лет назад, я до сих пор ощущаю те эмоции, как будто это было вчера. Неуправляемый, потерянный, без чувства власти, я чувствовал, как по комнате ползет ужас, словно полуденные тени в холодный зимний день. Снова сидя за кухонным столом, когда до конца месяца оставалось слишком много денег, я не получал удовольствия. Все эти "взрослые" дела, когда жена ждет от тебя обеспечения, а дети рассчитывают, что их накормят и согреют, не очень-то работали. Я не чувствовал себя каким-то сильным взрослым; напротив, внутри меня сидел маленький мальчик, который очень боялся - боялся счетов за этот месяц, боялся ипотеки за этот месяц и совершенно ужасался, когда задумывался о будущем. Как я смогу отправить детей в колледж, выйти на пенсию, наслаждаться жизнью и не жить на грани денежных забот?

"Нормальная" американская семья

Казалось, каждый месяц я сидел за одним и тем же столом с одними и теми же заботами, страхами и проблемами. У меня было слишком много долгов, слишком мало сбережений и никакого чувства контроля над своей жизнью. Сколько бы я ни трудился, казалось, мне не выиграть. Мне предстояло навсегда стать рабом какого-то банкира, правительства и "нужд" моей семьи. Когда мы с Шэрон "говорили" о деньгах, то в итоге ссорились, и она испытывала страх, а я - чувство неполноценности. Следующая покупка машины, следующий дом, колледж для детей - все наше будущее казалось недостижимым.

У меня было слишком много долгов,
слишком мало сбережений и никакого
чувства контроля над своей жизнью.

Мне не нужен был человек, способный разбогатеть, который подбадривал бы меня или говорил, что нужно быть позитивным. Мне не нужна была секретная формула богатства. Я не боялся тяжелой работы или жертв. Я не хотел "чувствовать" свой путь к "позитиву". Я был уверен только в одном: мне надоело быть больным и уставшим. Я устал от того, что садился "делать счета", а на меня наваливалась тяжесть. Бездна была непреодолимой. Я чувствовал себя как песчанка в колесе - бегу, бегу, бегу, нет тяги, нет пройденного пути; возможно, жизнь была всего лишь финансовой иллюзией. Все деньги приходят, все деньги уходят, и только имена изменены, чтобы защитить невинных. Я должен, я должен, я должен, и я иду на работу. Вы знаете, как это делается, и все клише, которые к этому прилагаются.

В некоторые месяцы все вроде бы получалось, и я думала, что, возможно, у нас все будет хорошо. Тогда я мог сказать себе: "Ну что ж, все так живут". В те времена у меня было достаточно пространства для маневра, чтобы продолжать врать себе, что мы продвигаемся вперед, но в глубине души я знал, что это не так.

Я делал все по-своему, и мой способ не сработал

ХВАТИТ! ЭТО ОТВРАТИТЕЛЬНО! В конце концов, я решил, что этот неплановый план не работает. Если вы когда-нибудь испытывали подобные чувства, вам понравится эта книга, и, что еще важнее, вы полюбите *свою* Тотальную Финансовую Перезагрузку.

Более 20 лет назад мы с женой, Шэрон, разорились. Мы потеряли все из-за моей глупости в обращении с деньгами, или не в обращении с ними, в зависимости от обстоятельств. Это было самое худшее и самое лучшее, что когда-либо случилось со мной.

Мы начинали с нуля, но к двадцати шести годам у нас была недвижимость стоимостью более 4 миллионов долларов. Я хорошо разбираюсь в недвижимости, но еще лучше у меня получалось брать деньги в долг. Несмотря на то что я стал миллионером, я построил карточный домик. Короткая версия этой истории такова: мы прошли через финансовый ад и потеряли все в течение трех лет. На нас подали в суд, на нас обратили взыскание, и, наконец, с новорожденным

ребенком и малышом мы стали банкротами. *Страх - это еще не все.* Мы были *раздавлены*, но мы держались друг за друга и решили, что нам нужны перемены.

Мифы против правды

Миф: У меня нет времени на составление бюджета, пенсионного плана или плана наследства.

Правда: У вас нет времени не делать этого.

Потеряв все, я отправился на поиски, чтобы узнать, как на самом деле работают деньги, как я могу их контролировать и как уверенно с ними обращаться. Я читал все, что попадалось мне под руку. Я брал интервью у пожилых богатых людей, у тех, кто сделал деньги и сохранил их. Эти поиски привели меня в очень, очень неудобное место - к моему зеркалу. Я понял, что мои денежные проблемы, беспокойства и нехватка денег в основном начинаются и заканчиваются на человеке в моем зеркале. Я также понял, что если научусь управлять персонажем, с которым бреюсь каждое утро, то смогу выиграть в деньгах. Этот поиск, который закончился тем, что я посмотрел на себя в зеркало, привел меня к новому путешествию в течение последних двадцати лет: путешествию помощи другим людям, буквально миллионам других людей, в том же стремлении к зеркалу. Живые мероприятия, Университет финансового мира, "*Шоу Дэйва Рэмси*" (ток-радио и телепередача), а также бестселлеры "*Финансовый мир*", "*Больше, чем достаточно*" и "*Тотальная финансовая перезагрузка*" по версии *New York Times* позволили мне рассказать миллионам американцев о том, что я узнал - тяжелым путем - о деньгах.

Большой вызов: Найти зеркало

У меня есть для вас вызов. Готовы ли вы сразиться с парнем или девушкой в вашем зеркале? Если да, то вы готовы победить. Я заново открыл для себя Божий и бабушкин простой способ обращения с деньгами. Создание богатства - это не ракетостроение, что очень хорошо для меня (и, возможно, для вас). Победа в деньгах на 80 процентов состоит из поведения и на 20 процентов из знаний. Проблема не в том, что делать, а в том, как это делать. Большинство из

нас знают, что делать, но просто не делают этого. Если я смогу управлять парнем в зеркале, я смогу быть худым и богатым. Над художкой мы будем работать в других книгах, а я помогу вам с богатством. Нет, никаких секретов нет, и да, это будет очень трудно. Но если бы это было легко, то каждый ходячий идиот был бы богат.

Победа в игре на деньги на 80 процентов состоит из поведения и на 20 процентов из знаний.

Итак, моя "Тотальная финансовая перезагрузка" начинается с вызова. Вызов - это вы. Проблема с вашими деньгами - это вы сами. Финансовый канал или несколько наборов DVD - это не ваш ответ, а вы сами. Вы - король своего будущего, и у меня есть план. План Тотальной Финансовой Перезагрузки - это не теория. Он работает каждый раз. Он работает, потому что он прост. Он работает, потому что доходит до сердца ваших денежных проблем: до вас самих. В ее основе лежит ряд цен, которые необходимо заплатить, чтобы выиграть. Все победители платят цену, чтобы выиграть. Некоторые неудачники платят цену, но так и не выигрывают, и обычно это происходит потому, что они не воспользовались проверенным планом финансового оздоровления.

Обычные люди

Десятки тысяч обычных людей использовали систему, описанную в этой книге, чтобы выбраться из долгов, вернуть контроль над собой и построить богатство. Их истории я разбросал по всей книге. Если в какой-то момент во время вашего преображения у вас возникнет соблазн все бросить или вам просто понадобится поддержка, прочитайте одну из этих историй. Эти люди пожертвовали собой на короткий период времени, чтобы больше никогда не жертвовать собой.

Если вы ищете дорожную карту, которая приведет вас домой, вы ее нашли. Если вы ищете что-то легкое или быстрое, вы ошиблись книгой. Если вы ищете книгу, которая поможет вам сдать экзамен CPA в области финансовых знаний, вы ошиблись. Если вы ищете писателя, владеющего сложными академическими теориями (которые

не работают в реальном мире), вы ошиблись. У меня много академических наработок, но в итоге я разорился. На самом деле я дважды становился миллионером из ничего. В первый раз мне было за двадцать, деньги были вложены в недвижимость, и я потерял их по своей глупости; во второй раз мне еще не было сорока, но в тот раз я правильно распорядился деньгами, и теперь у меня нет долгов.

ШОКИРУЮЩАЯ СТАТИСТИКА

90% людей в нашей культуре покупают вещи, которые они не могут себе позволить.

Я часто слышу от разорившихся профессоров финансов, которые сетуют на то, что я слишком прост, или, как однажды сказал мне один из авторов электронного письма на шоу *Дэйва Рэмси*, "Вы - пони с одним фокусом". Тем из вас, кто говорит, что у вас есть грандиозные, но неосуществимые планы, я говорю: "Докажите это. Я доказал". Мне больше нравится то, как я построил богатство, чем то, как вы его не построили. В этой книге вы встретите людей, образованных и необразованных, которые впервые в жизни выиграли или начали выигрывать с деньгами. Total Money Makeover работает!

Девиз «Тотальной финансовой перезагрузки»

Этот план работает, но он обойдется вам недешево. Он научит вас говорить новые слова, например "нет". Короче говоря, ваш Total Money Makeover станет личной финансовой перезагрузкой, в ходе которой вы усвоите девиз: ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ЖИТЬ КАК НИКТО ДРУГОЙ СЕЙЧАС, ТО ВЫ СМОЖЕТЕ ЖИТЬ КАК НИКТО ДРУГОЙ И ПОЗЖЕ (IF YOU WILL LIVE LIKE NO ONE ELSE, LATER YOU CAN LIVE LIKE NONE ELSE). Это девиз вашей "Тотальной финансовой перезагрузки". Это мой способ напомнить вам, что если вы сейчас пойдете на жертвы, на которые большинство людей не готовы пойти, то позже вы сможете жить так, как эти люди никогда не смогли жить. Вы заметите этот девиз на протяжении всей книги, даже внизу страниц. Мне жаль, что в девизе нет более простого пути, но этот хорош тем, что он работает. Вы можете повторять про себя этот девиз, когда отказываетесь от покупки, чтобы достичь своих целей. Когда вы работаете допоздна и устали, вы можете повторять про себя этот девиз. Конечно, это не волшебная формула, я в этом не разбираюсь. Но она напоминает вам, что вы победите, и результат будет стоить затраченных средств.

Дурацкая математика и дурацкий налог

Ложное чувство безопасности Некоторые люди хотят купить новый автомобиль ради гарантии. Если вы потеряете

17 000 долларов за четыре года, в среднем вы заплатили слишком много за гарантию. За 17 000 долларов вы могли бы дважды полностью восстановить автомобиль!

Некоторые из вас настолько незрелы, что не желают откладывать удовольствие ради большего результата. Я покажу вам, как именно добиться желаемого результата, так что цена, которую вы заплатите, не будет напрасной. Я не хочу ходить по раскаленным углям, потому что это весело, но если мне покажут, как короткая, болезненная прогулка избавит меня от беспокойства, разочарования, стресса и страха, которые приносит мне постоянное безденежье, тогда вперед, к раскаленным углям. Вы победите, и результат будет стоить затраченных средств.



В самом начале нашего брака мы решили, что Кари будет сидеть дома с детьми, а не работать вне дома. Возможно, иногда это решение ущемляло нас в финансовом плане, но во многих других отношениях это был лучший выбор для нашей семьи.

В финансовом плане мы совершили несколько ошибок, например, держали студенческие кредиты из-за "низких процентов" и даже одно время брали машину в лизинг. Для нас кредитные карты были символом статуса, и у нас их было несколько. Наш долг достиг своего пика, составив около 375 000 долларов (включая ипотеку). Это не самая разумная ситуация, когда у тебя четверо детей и одна зарплата. К тому моменту, когда мы перешли на план Дейва, мы были готовы работать с интенсивностью газели, чтобы избавиться от долгов! За один полугодовой период мы выплатили 57 000

7000 долларов для нашей церкви. Это очень воодушевило нас и заставило двигаться дальше! Также было здорово поехать в Атлантиду вместе с Дэйвом и Шэрон, которые стали финалистами конкурса Total Money Makeover Challenge!

Сейчас мы свободны от долгов и помогаем нашей дочери учиться в колледже первый год. Мы также откладываем деньги на пенсию по хорошей ставке и строим новый дом. Нам нравится зарабатывать проценты, а не платить их. Мы не смогли бы сделать это без Дэйва. Мы платим наличными за все, и мы говорим нашим деньгам, куда и т.д. Мы даже не можем передать, какой покой и свободу это принесло всей нашей семье!

Первые месяцы были самыми болезненными, когда мы перешли от кредита к наличным. Но как же приятно больше не платить за сегодня и вчера! Следуя плану Дэйва "Тотальная финансовая перезагрузка", вы обретете душевное спокойствие, поскольку получите контроль над своими деньгами. Только не забывайте сохранять концентрацию.

Ключом к нашему успеху стало то, что мы оба оказались на одной волне и в одно и то же время. Теперь мы вместе планируем свои расходы, а не гонимся за тем, чтобы обогнать друг друга. Мы становимся друг для друга источником силы в моменты слабости, когда траты снова кажутся веселыми. Мы научились получать удовольствие от разговоров о деньгах и финансовых целях. Это больше не является предметом споров.

Наш совет: Честно оцените свои возможности и живите не по средствам. Управляйте своей судьбой и своим счастьем!

Марк и Кари Столворти

(обоим по 43 года)

CPA/системный

Мое обещание тебе

Я обещаю вам следующее: если вы будете следовать рекомендациям этой проверенной системы самопожертвования и дисциплины, вы сможете избавиться от долгов, начать откладывать деньги и отдавать так, как никогда раньше. Вы построите богатство. Я также обещаю вам, что все зависит только от вас. Total Money Makeover - это не волшебная формула богатства. Эта система не будет работать, пока вы сами не начнете ее применять, и то лишь в той степени, в какой вы будете ее интенсивно применять. На следующих страницах, вы встретите множество людей и семей, которые одержали множество денежных побед, но ни одна из них не была выиграна до тех пор, пока они не победили в битве с парнем в зеркале. В вашей ситуации не виноват супруг (ну, может быть, но об этом мы поговорим позже), не виноваты родители, не виноваты дети, не виноваты друзья. **ЭТО ВАША ВИНА!**

Дэйв разглагольствует ...

Накопления без цели - это мусор. Ваши деньги должны работать на вас, а не лежать без дела.

Моя финансовая жизнь начала меняться, когда я взял на себя ответственность за нее. Люди по всей Америке использовали эти шаги, чтобы стать свободными, вернуть себе чувство уверенности и контроля и построить будущее для своих семей. Пожалуйста, присоединяйтесь ко мне в путешествии от того молодого человека, которым я был, от того, кого я описал ранее, который был охвачен беспокойством, страхом и чувством вины из-за денег. Отправляйтесь вместе со мной в путешествие к своей собственной "Тотальной финансовой перезагрузке", но помните, что первая часть этого пути - это встреча с человеком в зеркале. Этот человек в зеркале и есть ваш вызов "Тотальной финансовой перезагрузке".

Отказ:

Я не настолько не в форме

Несколько лет назад я поняла, что позволила своему телу превратиться в дряблость. Я так много работал в течение многих лет, что забросил заботу о своем физическом состоянии. Первым шагом к тому, чтобы привести себя в форму, было осознание того, что мне нужно изменить свой образ жизни, но вторым и не менее важным шагом было определение препятствий на пути к этому. Что может помешать мне привести себя в форму? Как только я понял эти препятствия, я начал процесс, чтобы сбросить вес, нарастить мышцы и стать более подтянутым. Ваша "Тотальная финансовая перезагрузка" - это то же самое. Вы должны осознать наличие проблемы, но также должны увидеть, что может помешать вашему продвижению к финансовой форме. В следующих нескольких главах мы определим некоторые основные препятствия на пути к ВАШЕМУ полному перевооружению.

Мифы против правды

Миф: Консолидация долга экономит проценты, и вы платите один меньший платеж.

Правда: Консолидация долгов опасна тем, что вы лечите только симптом.

Посмотрите в зеркало. Посмотрите внимательно. Что вы видите? Втяните живот, поднимите грудь и действительно посмотрите на себя. Неважно, сколько ракурсов или поз вы примите, зеркало жестоко. "Ну, на самом деле я не *такой уж и толстый*, может быть, просто немного дряблый". Мой отец говорил, что 90 процентов решения проблемы - это осознание ее наличия. Для того чтобы перестроить свою модель расходования денег, необходима целенаправленная интенсивность, интенсивность "жизнь-смерть", а одно из самых больших препятствий - это ОТРИЦАНИЕ. Печально то, что в этой стране вы можете быть финансово посредственным, финансово дряблым, и все равно оставаться средним. А если честно, то быть средним, нормальным и финансово дряблым - это вполне нормально по меркам большинства людей. Однако эта книга не для слабаков. Это книга о победе, о том, как действительно что-то иметь.

Девяносто процентов решения проблемы - это осознание ее наличия.



В начале нашего брака у нас не было абсолютно никаких долгов. Мы жили на один доход, за машины платили, и у нас даже были небольшие сбережения. Однако со временем мы приняли ошибочное решение переехать в более просторный дом, что подкосило нас финансово. Через несколько лет я сменил работу, и наш годовой доход увеличился, что дало нам иллюзию, что мы можем повысить наш уровень жизни. Именно тогда долг начал накапливаться. Мы взяли в кредит две новые машины взамен старых. Мы стали покупать все в кредит. Мы даже взяли кредит на покупку жилья. Мы не успели опомниться, как оказались по уши в долгах!

Келли увидела книгу "Тотальное управление деньгами" в нашем местном книжном магазине и купила ее в качестве подарка на День отца для меня. Ко Дню независимости мы объявили войну нашим долгам! У нас был

6 000 долларов сбережений, но 16 000 долларов долга, не считая дома. Согласно плану, мы должны были взять 5 000 долларов из наших сбережений, чтобы положить их на погашение долга, оставив нам 1 000 долларов для детского чрезвычайного фонда. Было тяжело видеть, как исчезают наши с трудом заработанные сбережения, но это действительно помогло нашему "снежному кому" начать движение. Мы пожертвовали другими областями, и всего за десять месяцев мы погасили все наши потребительские долги!

Дэйв помог нам понять, что мы должны подвести черту и перестать жить не по средствам. Вместо того чтобы каждый месяц платить кредиторам, мы наконец-то можем начать платить себе и инвестировать в свое будущее!

Марк (40 лет) и Келли (39 лет) Рип

Инженер-
строитель;

Студентка школы медсестер

Не ждите, пока отрицание выбьет из вас дух

В течение нескольких лет я несколько раз в год выступал перед аудиториями от двух тысяч до двенадцати тысяч человек, обучая их идеям, изложенным в этой книге. После одного живого мероприятия, на котором я выступал перед четырьмя тысячами человек, Сара сказала мне, что ее "Тотальная финансовая перезагрузка" произошла только после того, как жизнь обратилась к ней. Она сказала, что слышала от меня цитату из *Wall Street Journal* о том, что 70 процентов американцев живут от зарплаты до зарплаты, но она искренне считала, что она входила в 30 процентов тех, кто был в порядке. В финансовом плане она принимала позу, и эта поза означала отказ.

Дэйв разглагольствует ...

Для вашего же блага, для блага вашей семьи и вашего будущего отрастите хребет. Когда что-то не так, встаньте и скажите, что это не так, и не отступайте.

Сара, имевшая двух сыновей от предыдущего брака, недавно снова вышла замуж и была счастлива и уверена в своей работе, как и ее муж Джон. Их новая совместная жизнь казалась прекрасной. Совокупный доход их семьи составлял около 75 000 долларов в год, с "обычными" долгами в виде небольшого студенческого кредита, кредита на машину и "всего" 5 000 долларов на кредитной карте. Когда жизнь была под контролем и даже шла хорошо, Сара и Джон решили, что их новой семье нужен новый дом, выбрали застройщика и начали строительство. Где-то в глубине души, возможно, и было беспокойство, но очень глубокое. Наконец наступил день, когда строительство нового дома было завершено. Теперь все будет хорошо, новая семья в новом доме, как и должно быть. В мае они переехали в новый дом, с новыми большими платежами.

Дурацкая математика и дурацкий налог

Стиральная машина и сушилка на продажу - 1 800 долларов!

Да, именно так, и вы тоже можете получить эту выгодную сделку.
Просто отправляйтесь в местный магазин Rent-to-own.

В сентябре босс Сары попросил ее о встрече в своем офисе. Она отлично справлялась с работой и готовилась к тому, что за громким "молодец, девочка" последует приятная премия или повышение. Вместо этого босс объяснил, что ее должность сокращают. "Сокращение штатов, знаете ли", - сказал он. Работа всей ее жизни была отрезана от нее.

45 000 долларов из их 75 000 долларов дохода - с леденящими душу словами босса. Мало того, что ее гордость была уязвлена, а карьерный путь прерван, так еще и ползучий ужас закрался глубоко внутрь, пока она ехала домой, чтобы рассказать Джону. В тот вечер были слезы, страхи и внезапное осознание того, что они с Джоном оказались в финансовом тупике. Внезапно Саре и ее семье грозило лишение права собственности на дом и машину. Основные жизненные блага стали дорогими.

Сара и Джон слушали *"Шоу Дэйва Рэмси"* по радио, но всегда думали, что кому-то другому нужна "Тотальная экономия". После того как все они всегда держали живот втянутым, когда стояли перед зеркалом. Ночь после ее увольнения стала первой ночью, когда они посмотрели в финансовое зеркало и увидели толстых людей. Зрелище было не из приятных - большие платежи за дом, жирные платежи за машину, большие студенческие кредиты, раздутые кредитные карты, анорексичные сбережения и никакого бюджета. Они увидели толстых людей.

Когда вы физически толстый, трудно отрицать, потому что линия пояса постоянно расширяется. Однако когда вы толстеете в финансовом плане, вы можете притворяться и какое-то время выглядеть хорошо. Ваши друзья и семья будут участвовать в вашей фантазии/отрицании, что заставит вас поверить, что у вас все в порядке. Один из четырех основных факторов, мешающих людям выиграть в деньгах благодаря "Тотальной финансовой перезагрузке", - это непонимание того, что он им нужен. К сожалению, некоторые из самых впечатляющих изменений, которые я видел, были сделаны людьми, которых жизнь так сильно ударила, что они перестали

отрицать, как Сара. Если в данный момент жизнь не бьет вас по рукам, вы находитесь в большей опасности, чем Сара и Джон в ночь увольнения. Вы - реальный кандидат на финансовую посредственность или даже на серьезный кризис, вызванный отрицанием, и вы должны увидеть необходимость кардинальных перемен. Если вы апатичны, потому что все кажется "просто прекрасным", то вы не захотите делать огромные изменения, необходимые для получения огромных результатов.

Вы должны увидеть необходимость кардинальных перемен.

Ммм... Лягушачьи лапки

Много лет назад на мотивационном семинаре мастера Зига Зиглара я услышал историю о том, как посредственность подкрадывается к вам. История гласит, что если опустить лягушку в кипящую воду, она почувствует боль и немедленно выпрыгнет. Однако если опустить лягушку в воду комнатной температуры, она будет радостно плавать вокруг, а когда вы постепенно доведете воду до кипения, лягушка не почувствует изменений. Лягушку заманивают на смерть постепенными изменениями. Мы можем терять свое здоровье, физическую форму и богатство постепенно, день за днем. Это может быть клише, но это правда: враг "лучшего" - это не "худшее". Враг "лучшего" - это "просто хорошо".

ШОКИРУЮЩАЯ СТАТИСТИКА

88 % выпускников колледжей имеют задолженность по кредитным картам еще до того, как устроились на работу!



Долгое время я отрицал свою жизнь и свои привычки тратить деньги. К двадцати с небольшим годам у меня было 23 000 долларов долгов, и у меня не было никакой мотивации, чтобы выбраться из них. Моей самой большой проблемой было не осознание того, как хорошо быть свободным от финансовых забот, а азартные игры. Я не мог остановиться. Даже когда я начал слушать "Шоу Дэйва Рэмси" и попытался начать борьбу с долгами, я часто терпел неудачу. Я продолжал проигрывать свои деньги из-за своей зависимости, не давая себе времени встать на ноги.

Прошло некоторое время, но в конце концов финансовое давление стало слишком сильным. Я понял, что мне нужны перемены. Я начал посещать удивительную программу под названием Celebrate Recovery - служение, посвященное помощи людям, страдающим от зависимостей, обид и "зависаний".

Я также приступил к "Тотальному переводу денег", проходя один за другим "Детские шаги". Создание чрезвычайного фонда было самой сложной частью, потому что я все еще пытался избавиться от игровой зависимости, и эти деньги постоянно проигрывались в какой-нибудь игре. Но по мере того как моя зависимость ослабевала и я налаживала бюджет, долгов становилось все меньше и меньше. Я переехал к родителям, чтобы откладывать деньги, которые я мог бы платить за квартиру, на погашение последнего долга.

Сейчас я откладываю деньги на первый взнос на покупку дома. Надеюсь достичь своей цели к следующему году. Это замечательное чувство - жить без долгов!

Тони Э. Ньюман

*(26 лет) Финансовый
аналитик*

Боль перемен

Перемены болезненны. Лишь немногие люди находят в себе мужество стремиться к переменам. Большинство людей не будут меняться до тех пор, пока боль от того, что они находятся на прежнем месте, не превысит боль от перемен. Когда речь заходит о деньгах, мы можем быть похожи на малыша в испачканном подгузнике. "Я знаю, что он плохо пахнет, но он теплый и мой". И только когда появляется сыпь, мы кричим. Я надеюсь, что история Сары и другие истории в этой книге заставят вас не желать оставаться на месте. Если вы будете продолжать делать то же самое, то получите те же результаты. Вы находитесь там, где находитесь прямо сейчас в финансовом плане как итог всех решений, которые вы принимали до этого момента. Если вам нравится то, что вы делаете, продолжайте в том же духе. Однако не забывайте о том, почему вы читаете книгу под названием "*Тотальная финансовая перезагрузка*". Может быть, потому, что в глубине души вы испытываете то же тревожное чувство, что и Сара, но не обращали на него внимания, пока не стало слишком поздно? Вы действительно ищете чего-то большего? Если да, то у меня отличные новости. Этот план работает! Преодолейте искушение остаться в той же ситуации и сделайте выбор в пользу боли перемен, пока боль от отсутствия перемен не вытеснила вас. Не ждите, пока сердечный приступ покажет вам, что у вас лишний вес. Откажитесь от углеводов, жиров, сахара и обуйте кроссовки прямо сейчас.

Лишь немногие люди находят в себе мужество искать перемены.

Хорошей новостью для Сары и Джона стало то, что финансовый инфаркт, который они пережили, заставил их обратить внимание на свои привычки в области финансового питания и физических упражнений. Увольнение стало тревожным звонком и положило конец отрицанию. После года очень тяжелых времен Сара смогла найти новую работу. Только на этот раз, когда начали п р и х о д и т ь чеки, Сара и Джон использовали эту систему. Каждая зарплата стала волнительным событием, потому что у них был план. Они финансово худели и приводили себя в тонус. Это не было быстрым процессом, но, следуя шагам в течение долгого времени, сегодня они действительно выигрывают.

Когда я познакомился с Сарой и Джоном, они уже два года как

выполнили свой план и улыбались. Они рассказали мне, что не имеют долгов, за исключением дома, и у них есть 12 000 долларов в банке на случай непредвиденных обстоятельств. Они преодолели свой собственный отказ, но их семья чувствовала себя некомфортно, потому что они отказывались жить как все. Альберт Эйнштейн сказал: "Великие духи часто встречают яростное сопротивление со стороны слабых умов". Отец Джона высмеивал их план и дополнительную работу, которую они выполняли, чтобы победить. Он спрашивал, не вступили ли они в какую-нибудь секту или что-то в этом роде. Когда Сара и Джон поняли, что они - император без одежды, отрицать было уже нелзя. Они также поняли, что все, что они делали с деньгами, они делали, чтобы произвести впечатление на других, но не больше.

Сара со смехом рассказывала мне, как она раньше думала: *"Наверное, у нас все хорошо; все эти компании, выдающие кредитные карты, считают меня кредитоспособной. Если я получаю одобрения от всех этих банков, значит, у меня все в порядке, потому что иначе они не захотели бы давать мне деньги в долг. Кроме того, я каждый месяц выплачиваю деньги по своим кредитным картам. Какие у меня могут быть проблемы? Я могу позволить себе купить ту машину или ту мебель, если я смогу оплатить ее.* Джон тоже ухмылялся, они оба смеялись над языком финансово тучных людей, которые считают, что у них все в порядке, - языком отрицания.

Завершая наш вечерний разговор, Сара сказала мне, что, хотя она надеется, что она и Джон никогда не потеряют работу неожиданно, они готовы к этому. "Мы больше не живем во лжи. Мы знаем, где находимся, знаем, куда идем, и знаем, как туда добраться", - сказала она. Они с Джоном хотели оставить мне подарок за то, что я вдохновила их на "Тотальная финансовая перезагрузка", но я заверила их, что у них уже есть такой подарок.

3

Мифы о долгах: Долг - это (не) инструмент

С красным лицом и сжатыми кулаками малыш кричит с убийством в голосе: "Я хочу это! Я хочу! Я хочу это!" Мы все наблюдали эту сцену в продуктовом магазине. Возможно, мы даже видели, как это делают наши собственные дети (однажды). Теперь, когда я стал старше и спокойнее, я иногда немного усмехаюсь, глядя на то, как молодая мама безуспешно пытается заглушить неконтролируемые крики ребенка, которому в чем-то отказали.

Человеку свойственно хотеть все и немедленно; это также признак незрелости.

Человеческая природа - хотеть все и немедленно; это также признак незрелости. Готовность отложить удовольствие ради более значительного результата - признак зрелости. Однако наша культура учит нас жить сегодняшним днем. "Я хочу это!" - кричим мы, и мы можем получить это, если готовы влезть в долги. Долги - это средство получить "хочу" до того, как мы сможем себе это позволить.

Присоединение к лжи

Я слышал, что если говорить ложь достаточно часто, громко и долго, то миф станет фактом. Повторение, громкость и длительность превращают миф или ложь в общепринятый образ действий. Постепенно переходя от правды ко лжи, целые народы успокаивались, одобряя ужасные поступки и даже участвуя в них. На протяжении всей истории извращенная логика, рационализация и постепенные изменения позволяли обычно разумным людям становиться участниками нелепых поступков. Пропаганда, в частности, сыграла огромную роль в том, что эти вещи стали возможны.

Дурацкая математика и дурацкий налог

**Свобода на 15 лет
раньше срока за
250 долларов в
месяц**

Представьте, что вы покупаете дом стоимостью 130 000 долларов, на который берете ипотечный кредит на 110 000 долларов под 7 %. Окончательная стоимость после того, как все будет сказано и сделано и выплачено, составит 283 520 долларов через 30 лет или

197 840 долларов после 15 лет. Разница? Всего \$256 в месяц. Выбирайте 15 лет!

Сегодня в нашей культуре присутствует пропаганда. Я говорю не в политическом смысле, а скорее признаю, что есть люди, которые хотят, чтобы мы думали по-ихнему, и готовы пойти на многое, чтобы добиться этого. Финансовая и банковская отрасли, в частности, очень хорошо умеют научить нас своему способу обращения с деньгами, что, конечно же, заставляет нас покупать их продукцию. Если я снова и снова вижу рекламу, в которой мне говорят, что я стану крутым и круто выгляжу, если буду ездить на определенной машине, я могу впасть в иллюзию, что с покупкой этой машины эти хорошие вещи произойдут со мной. Мы можем не верить в то, что станем моделью, просто купив машину, но обратите внимание, что некрасивые люди не используются в телевизионных роликах для продажи автомобилей. Мы ведь не верим в эту ложь, не так ли? Я просто спрашиваю. В конце концов, мы покупаем машину, а потом оправдываем свою покупку чем-то академическим вроде пробега.

Когда мы участвуем в том, что толпа считает нормальным, даже если это глупо, мы получаем признание в клубе. Иногда мы даже не осознаем, что поступаем глупо, потому что нас учили, что это просто "так принято", и поэтому мы никогда не спрашиваем, почему. По мере того как мы участвуем в жизни мифа, мы учимся повторять его принципы. По прошествии лет, когда мы вкладываем в миф все больше денег и времени, мы становимся великими учениками и можем проповедовать положения мифа с большим рвением и объемом. Мы становимся такими экспертами по мифу, что можем убедить других присоединиться к этой лжи. Когда-то и я присоединился к этой лжи, но не больше.

Не позволяйте обезьянам тянуть вас вниз!

Долги нам продавали так настойчиво, так громко и так часто, что для того, чтобы представить себе жизнь без долгов, необходимо разрушить мифы. Мы должны систематически разрушать внутренние механизмы мифов. Долг настолько укоренился в нашей культуре, что большинство американцев даже не могут представить себе автомобиль без оплаты, дом без ипотеки, студента без кредита или кредит без карты. Нам продают долги с таким постоянством и с такой страстью, что большинство людей не могут представить себе, какого это - не иметь никаких платежей. Как рабы, рожденные в рабстве, не могут представить себе свободу, так и мы, американцы, не знаем, каково это - проснуться без долгов. В 2007 году в наши почтовые ящики попало 7 миллиардов предложений по кредитным картам, и мы пользуемся этими предложениями. По данным CardTrak, в настоящее время задолженность по кредитным картам у американцев составляет 928 миллиардов долларов. Мы не можем обойтись без долгов, не так ли?

Одним из главных препятствий на пути к победе является наше отношение к долгам.

Работая с десятками тысяч людей в рамках программы Total Money Makeover за последние несколько лет, я обнаружил, что основным препятствием на пути к победе является наше отношение к долгам. Большинство людей, принявших решение перестать брать деньги в долг, сталкиваются со странным явлением - насмешками. Друзья и родственники, которые являются приверженцами мифа о том, что долг - это хорошо, высмеивали тех, кто встал на путь свободы.

Джон Максвелл рассказывает об исследовании, проведенном на обезьянах. Группу обезьян заперли в комнате с шестом в центре. На верхушку шеста положили несколько сочных, спелых бананов. Когда обезьяна начинала взбираться на столб, экспериментаторы сбивали ее струей воды из пожарного шланга. Каждый раз, когда обезьяна забиралась на столб, она срывалась, пока все обезьяны не были сбиты с него многократно, и таким образом они поняли, что это безнадежное занятие. Затем экспериментаторы заметили, что другие приматы спускают вниз любую обезьяну, пытающуюся взобраться. Они заменили одну обезьяну на ту, которая не знала этой системы. Как только новичок пытался взобраться, остальные спускали его вниз и наказывали за попытку. Одна за другой сменялись все обезьяны, и сцена повторялась до тех пор, пока в комнате не осталось ни одной обезьяны, испытавшей на себе действие пожарного шланга. Но никому

из новичков не разрешалось забираться. Другие обезьяны спускали их вниз. Ни одна обезьяна в комнате не знала, почему, но ни одной не было позволено достать бананы.

Мы не обезьяны, но иногда мы демонстрируем поведение, похожее на шимпанзе. Мы даже не помним, почему; мы просто знаем, что долг нужен для победы. Поэтому, когда близкий человек решает устроить себе "Тотальная финансовая перезагрузка", мы смеемся, злимся и тянем его вниз. Мы, американцы, похожи на последний отряд обезьян. Закатив глаза, мы произносим пафосные фразы, связанные с этим мифом, как будто тот, кто не хочет иметь долги, неразумен. Этот человек должен быть простаком, фанатик или, что хуже всего, "необразованный в области финансов". Тогда почему так много профессоров финансов разорились? Я думаю, что разорившийся профессор финансов - это как учитель труда с отсутствующими пальцами.

Миф против правды

Я хочу раскрыть внутреннюю суть мифа о долге, рассмотрев многие из его субмифов. Однако я должен предупредить вас, чтобы вы остерегались своего инстинкта защищать американский способ заимствования. Успокойтесь. Расслабьтесь и прокатитесь со мной по нескольким страницам. Возможно, я в чем-то прав. Если в конце этого раздела, посвященного разрушению мифов, вы придете к выводу, что я просто псих с книгой, вас никто не заставит измениться. Но на случай, если десяткам тысяч семей, испытавших на себе действие Total Money Makeover, есть что вам сказать, читайте дальше в расслабленном состоянии. Отпустите свою бдительность. Вы всегда сможете поставить щиты позже.

Миф: Долг - это инструмент, который следует использовать для создания процветания.

Правда: Долги сопряжены со значительными рисками, чаще всего не приносят процветания и используются богатыми людьми не так часто, как нас заставляют верить.

Когда я готовился к своей первой карьере в сфере недвижимости, мне говорили, что долг - это инструмент. "Долг - это как точка опоры и рычаг, позволяющий нам поднимать то, что иначе мы не смогли бы

поднять. Мы можем купить дом, машину, начать бизнес или пойти поесть и не беспокоиться о том, что придется ждать. Я помню, как профессор финансов говорил нам, что долг - это обоюдоострый меч, который может резать вас, как инструмент, но может и вредить. Нам внушили миф о том, что для процветания мы должны использовать ОПМ - деньги других людей. Академический мусор по этому вопросу разбросан очень густо. Нам с достаточным снобизмом и задиранием носа говорят, что искушенные и дисциплинированные финансисты используют долг в своих интересах. Осторожнее: вы можете получить солнечный ожог на верхней губе.

Долг несет в себе достаточно рисков, чтобы нивелировать любые преимущества, которые можно получить за счет долгового рычага.

Я считаю, что долг несет в себе достаточно риска, чтобы компенсировать любое преимущество, которое можно получить за счет использования долгового рычага. Учитывая время, всю жизнь, риск уничтожит предполагаемую прибыль, о которой говорят мифотворцы.

Когда-то я сам был мифотворцем и мог очень убедительно повторять мифы. Особенно хорошо мне удавался миф о том, что "долг - это инструмент". Я даже продавал инвесторам убыточную арендную недвижимость, показывая им с помощью очень сложных внутренних норм доходности, как они на самом деле будут зарабатывать деньги. Вот это да! Я мог бы с энтузиазмом разглашать этот миф, но жизнь и Бог преподали мне несколько уроков. Только потеряв все, что у меня было, и оказавшись банкротом, я задумался о том, что риск должен быть учтен, хотя бы математически. Мне потребовалось очнуться в "реанимации", чтобы понять, насколько глуп и опасен этот миф. Жизнь ударила меня достаточно сильно, чтобы привлечь мое внимание и научить меня. Согласно Притчам 22:7: "Богатый властвует над бедным, и заемщик - раб заимодавца" (NRSV). Я столкнулся с этим местом Писания и должен был принять осознанное решение, кто прав - мой разорившийся профессор финансов, который учил, что долг - это инструмент, или Бог, который демонстрировал явное презрение к долгам. Беверли Силлс была права, когда говорила: "Нет короткого пути туда, куда стоит идти".

Мифы против правды

Миф: Игра в лото и другие азартные игры сделает вас богатым.

Правда: Лотерея и Powerball - это налог на бедных и людей, которые не умеют считать.

Мы купились на ложь! Мы жили в соответствии со стандартами, установленными для того, чтобы "не отставать от Джонсов". Оказалось, что они тоже были на мели и жили в долг. Мы с мужем были должны

Мы купили дом с четырьмя спальнями и бассейном, который нуждался в капитальном ремонте, и все это на зарплату учителя в 40 000 долларов. Но мы решили, что все это - хорошая инвестиция в наше будущее. Как же мы ошибались!

Мы устали от того, что в месяц у нас всегда больше денег, чем в месяц. Мы продали нашу арендованную недвижимость и наш слишком большой дом и переехали в нечто гораздо меньшее. Мы потратили два с половиной года на то, чтобы наконец избавиться от долгов!

Если вы живете в рабстве долгов, значит, вы не живете. Наш брак стал намного лучше, и в нем появился элемент спокойствия, которого не было до того, как у нас появился финансовый план. Мы благословлены тем, что нашли эту информацию в самом начале нашего брака, и благодарны за то, что у нас есть возможность научить наших детей быть финансово ответственными.

Элисон (29 лет) и Майк (33 года) Уэсснер

Домохозяйка; учитель физкультуры

Я обнаружил, что если изучить жизнь тех людей, на которых вы хотите быть похожими, то можно найти общие темы. Если вы хотите быть худым, изучайте худых людей, а если вы хотите быть богатым, делайте то, что делают многие богатые люди, а не то, что советует делать какой-то мифотворец. Forbes 400 - это список 400 самых богатых людей Америки по версии журнала *Forbes*. По результатам опроса 75 % участников Forbes 400 (богатых людей, а не вашего разорившегося шурина с мнением) сказали, что лучший способ

построить богатство - это стать и оставаться свободным от долгов. Walgreen's, Cisco и Harley-Davidson работают без долгов. За годы работы финансовым консультантом я встречался с тысячами миллионеров и ни разу не встретил ни одного, кто сказал бы, что заработал все это на бонусные баллы Discover Card. Все они жили на меньшую сумму, чем зарабатывали, и тратили только тогда, когда у них были деньги. Никаких платежей.

История также учит нас, что долги не всегда были образом жизни; на самом деле три крупнейших кредитора сегодня были основаны людьми, которые ненавидели долги. Сейчас компания Sears зарабатывает на кредитах больше, чем на продаже товаров. Это не магазин, это кредитор с некоторым количеством товара на входе. Однако в 1910 году в каталоге Sears было написано: "Покупать в кредит - глупость". Универмаги J. C. Penney ежегодно зарабатывают миллионы на пластике, но их основатель получил прозвище Джеймс "Кэш" Пенни, потому что не любил использовать долги. Генри Форд считал, что долг - это способ приобретения товаров для ленивых людей, и его философия настолько укоренилась в компании Ford Motor Company, что Ford не предлагал финансирование до тех пор, пока через десять лет после этого не появилась компания General Motors. Сейчас, конечно, Ford Motor Credit - одно из самых прибыльных подразделений Ford Motor. Старая школа видела глупость долгов; новая школа видела возможность использовать потребителя в своих интересах.

Вы, вероятно, слышали множество подмифов, которые стоят в одном ряду с главным, гласящим: "Долг - это инструмент". Чтобы не оставить камня на камне, давайте рассмотрим и развенчаем каждый из мифов, распространяемых культурой, которая официально купилась на эту ложь.

Миф: Если я одалживаю деньги друзьям или родственникам, я помогаю им.

**Истина: Если я одолжу деньги другу или родственнику, отношения будут натянутыми или разрушенными.
Единственные отношения, которые могут быть**

усиленными - это те, которые возникают в результате того, что одна сторона является хозяином, а другая - слугой.

Старая шутка гласит: если вы одолжите своему шуруину 100 долларов, а он больше никогда с вами не заговорит, стоило ли вкладывать деньги? Каждый из нас сталкивался с тем, что одалживал кому-то деньги и сразу же обнаруживал отдаление в отношениях. Однажды Джоан позвонила в мое радиошоу и пожаловалась, что из-за займа у нее испортились отношения с одной из лучших подруг на работе. Она одолжила этой женщине, разорившейся матери-одиночке, 50 долларов до зарплаты. День зарплаты наступил и прошел, а подруга - та, с кем она каждый день разговаривала за обедом, та, кто был ее доверенным лицом и советом, - теперь избегала ее. Стыд и чувство вины нахлынули на нее без всякого повода. Мы не можем контролировать, как долг влияет на отношения; долг делает это независимо от нашего желания. Заемщик - раб заимодавца, и вы меняете духовную динамику отношений, когда одалживаете близким деньги. Они больше не друзья, дяди или дети; теперь они ваши слуги. Я знаю, что некоторые из вас считают это преувеличением, но скажите мне, почему ужин в День благодарения имеет другой вкус, когда на него подается заем. Еда с хозяином отличается от еды с семьей.

Джоан очень переживала из-за потери этой дружбы. Я спросил ее, стоит ли эта дружба 50 долларов. Она ответила, что она стоит во много раз больше, и я посоветовал ей позвонить подруге и сказать, что долг прощен - это подарок. Прощение долга помогло ей устранить из отношений динамику "хозяин - слуга". Конечно, было бы лучше, если бы эта динамика никогда не появлялась на сцене. Я также предложил два условия прощения долга: во-первых, чтобы подруга согласилась когда-нибудь помочь нуждающемуся человеку, а во-вторых, чтобы она никогда не одалживала друзьям деньги. Давайте разорвем цепочку мифов. В случае Джоан цепочка мифов о займе денег другу будет разрушена только в том случае, если они оба усвоят урок. Урок заключается в том, что, хотя *давать* деньги нуждающимся друзьям, если они у вас есть, вполне нормально, одалживать им деньги - значит испортить отношения.

Заемщик - раб кредитора.

Я имел дело с сотнями напряженных и разрушенных семей, в которых благонамеренные люди одалживали деньги, чтобы "помочь".

Родители одалживают двадцатипятилетним молодоженам деньги на первый взнос за первый дом.

Все это кажется таким благородным и приятным, пока невестка не поймает неодобрительный взгляд при упоминании о предстоящем отпуске супругов. Она знает, что означают эти взгляды, что ей следует посоветоваться с этими благородными свекрами, прежде чем покупать туалетную бумагу, пока кредит не будет погашен. Здесь может зародиться обида на всю жизнь. Дедушка одалживает двадцатилетнему парню 25 000 долларов на покупку нового полноприводного грузовика, который ему "нужен". Конечно, кредит выдается под 6 процентов, что гораздо лучше, чем младший может получить в банке, и гораздо лучше, чем дедушка получает от своего компакт-диска в банке. Все в выигрыше, или нет? А что будет, если Джуниор потеряет работу и не сможет заплатить дедушке, который, как и дедушка, принадлежит к старой школе, где, если нужно, копают канавы до полуночи, чтобы сдержать свое слово? Теперь Джуниор и дедушка враждуют, поэтому Джуниор продает грузовик и выплачивает дедушке те 19 000 долларов, которые он за него получил. Дедушка не заложил право собственности, и теперь он ждет, что разоренный, злой и безработный Джуниор выплатит ему остаток долга.

\$6,000. Дедушка больше никогда не увидит ни свои 6000 долларов, ни внука. В какой-то извращенной форме мифа, смешанной со стыдом и чувством вины, в голове младшего возникает мысль, что во всем виноват дедушка, и он отказывается от отношений.

Сотни раз я видел, как напрягаются, а иногда и разрушаются отношения. Все мы видели, но продолжаем верить в миф о том, что кредит любимому человеку - это благословение. Это не так, это проклятие. Не взваливайте это бремя на отношения, которые вам дороги.

Миф: Подписывая кредит, я помогаю другу или родственнику.

Правда: Будьте готовы выплачивать кредит; банк хочет иметь поручителя не просто так, а потому, что он не ожидает, что друг или родственник будет платить.

Подумайте вместе со мной. Если долг - самый агрессивный товар в нашей культуре сегодня, если кредиторы должны выполнять квоты продаж по "производству кредитов", если кредиторы могут

прогнозировать вероятность дефолта по кредиту с невероятной точностью - если все это правда, а кредитная индустрия отказала вашему другу или родственнику в кредите, можно не сомневаться, что потенциальный заемщик - это неприятность, просто ищущая место, где она случится.

И все же люди по всей Америке каждый день принимают очень неразумное (да, глупое) решение поручиться за кого-то другого.

Мы продолжаем верить в миф о том, что займ
любимому человеку - это благословение.

Кредитор требует созаемщика, потому что существует очень высокая статистическая вероятность того, что заявитель не заплатит. Так почему же мы назначаем себя щедрым, всезнающим, благожелательным помощником, отменяющим суждения индустрии, которая с пеной у рта требует денег в долг, но при этом считает нашего друга или родственника тунеядцем, ищущим место, где можно прогореть, или, по крайней мере, просрочившим кредит, ищущим новый дом? Почему мы даем поручительство, прекрасно зная о присущих ему проблемах?

Мы попали в эту нелепую ситуацию только на эмоциях. Интеллект не может взять нас с собой на этот аттракцион. Мы "знаем", что они заплатят, потому что мы их "знаем". Неправильно. Родители поручаются за молодую пару при покупке жилья. Зачем им нужен поручитель? Потому что они не могут позволить себе дом! Родители поручились за подростка, чтобы он купил машину. Зачем родители это делают? "Чтобы он научился быть ответственным". Нет, подросток научился тому, что если ты не можешь заплатить за что-то, то все равно купи это.

Печально то, что те из нас, кто подписывал кредиты, знают, чем это заканчивается. В итоге мы их выплачиваем, но только после того, как наша кредитная история испорчена или разрушена. Если вы подписались за автомобиль, кредитор не будет связываться с вами, когда кредит будет выплачиваться с опозданием каждый месяц, но ваша кредитная история будет портиться каждый месяц. Кредитор не свяжется с вами до того, как заберет машину, но теперь в вашем кредитном отчете есть запись о возврате долга. Они свяжутся с вами, чтобы выплатить разницу между долгом и ценой ниже оптовой, которую они получили за автомобиль, что называется дефицитом.

Если кредитор действительно связался с вами, вы не сможете ничего сделать, чтобы заставить его продать машину, потому что она вам не принадлежит; вы просто платите за нее долг. Когда вы берете на себя обязательства по покупке дома, вы получите те же результаты.

Согласно Притчам 17:18, "глупо поручаться за чужой кредит" (CEV). Это очень хорошо подводит итог. Как и в случае с попыткой благословить близкого человека кредитом, многие люди пытаются помочь, выступая поручителями, а результатом становится испорченный кредит и испорченные или разрушенные отношения. Я подписывал кредиты и в итоге выплачивал их; один бедный парень подписал кредит за меня, а он в итоге заплатил, когда разорился. Если вы действительно хотите помочь кому-то, дайте денег. Если у вас их нет, то не подписывайтесь на оплату, потому что, скорее всего, так и будет.

Каждый день в эфире ток-шоу *Дэйва Рэмси* я вижу случаи, когда люди попадают в ловушку созаемщиков. Кевин позвонил и пожаловался, что ипотечная компания засчитывает его поручительство за машину его мамы в счет долга, хотя у нее была страховка, по которой она должна была выплатить кредит в случае своей смерти. Конечно, Кевин, они засчитывают его в счет долга; это долг, за который вы несете ответственность! Ипотечная компания беспокоится не о том, что она умрет, а о том, что она не сможет платить, и тогда Кевину придется вносить платежи за ее машину, а потом, возможно, он не сможет выплачивать ипотеку.

Джо, другой позвонивший, был удивлен, узнав, что на нем висит долг в 16 000 долларов за дом на колесах, за который он поручился пятнадцать лет назад. Десять лет назад на дом его брата был наложен арест, и банк продал его за 16 000 долларов меньше, чем было причиталось; теперь, десять лет спустя, банк нагрянул к Джо и потребовал свои деньги. Джо был в ярости от того, что такое могло случиться! Большинство поручителей не представляют, на какое путешествие они подписались.

Вот и все, что можно сказать о
софинансировании: разбитые сердца и
испорченные кошельки.

Брайан написал мне о машине своей девушки. Похоже, Брайан подписал договор на покупку машины за 5 000 долларов для своей

возлюбленной. Милашка уехала на машине, он не может ее найти, и сюрприз из сюрпризов, она не вносит платежи. Теперь либо его кредит показывает его как неплательщика, либо он вносит платежи за машину, которую не может найти, для девушки, которую не хочет искать. Вот что означает софинансирование: разбитые сердца и испорченные кошельки. Так обычно и происходит, поэтому, если вы не хотите получить разбитое сердце и разбитый кошелек, не делайте этого.

Миф: Cash Advance, Payday Loans, Rent-to-Own, Title Pawning и Tote-the-Note Car Lots нужны для того, чтобы помочь людям с низким уровнем дохода вырваться вперед.

Правда: Эти примеры хищнического кредитования созданы для того, чтобы использовать в своих интересах людей с низким уровнем дохода и приносить выгоду только владельцам компаний, выдающих кредиты.

Люди с низкими доходами так и останутся на дне социально-экономической лестницы, если попадутся на эти уловки. Эти "кредиторы" (или, как я люблю их называть "отбросы из отбросов") - это низы, которые легально обогащаются за счет бедных или тех, кто скоро станет бедным. Ставки по кредитам в таких организациях превышают 100 процентов, и если вы хотите остаться на дне, продолжайте иметь дело с этими парнями. Знаете, почему подобные заведения находятся только в бедных районах города? Потому что богатые люди не хотят играть. Вот как они стали богатыми людьми.

Payday Loan - один из самых быстрорастущих мусорных кредиторов. Вы выписываете горячий чек на 225 долларов, датированный неделей позже, то есть днем зарплаты. На месте вам выдадут 200 долларов наличными. И все это всего за 25 долларов сервисного сбора, что составляет более 650 процентов годовых! Недавно на мое ток-шоу позвонил Майк, попавший в паутину Payday Loans. Он еще не прошел процедуру Total Money Makeover и продолжал тратить, как всегда. Он брал один кредит за другим, пока не смог одолеть созданную им игру. По сути, Майк брал в долг у одного мусорного кредитора, чтобы заплатить другому, и, делая это снова и снова, создавал цикл финансовой смерти. Он был в панике, потому что ему угрожали уголовным преследованием за выписывание плохих чеков те самые заведения, бизнес-модель которых основана на просроченных

"плохих" чеках. Печально то, что единственный выход для Майка - это лопнуть воздушный шар. Он должен перестать платить им, закрыть свои счета, а затем встретиться с каждым кредитором, чтобы договориться о выплатах. Для этого придется найти дополнительную работу и продать все, что есть в доме.

Этот вид бизнеса - узаконенное ростовщичество. В некоторых штатах, например в Джорджии и Арканзасе, предприятия, выдающие кредиты до зарплаты, легально выведены за пределы штата. Другие, например Нью-Йорк и Нью-Джерси, ограничивают размер годового процента, который они могут взимать. Даже федеральное правительство признало проблему и ввело ограничение в 36 процентов на кредиты, выдаваемые военнослужащим. Надеемся, что другие штаты последуют этому примеру.

Не лучше обстоит дело и с классическим лотом Tote-the-Note Car Lot. В большинстве таких сделок участвуют старые, более дешевые автомобили. Дилер покупает эти машины и продает их за первоначальный взнос, равный тому, что он заплатил за автомобиль, так что выплаты по 18-38-процентным процентам, выплачиваемые еженедельно, - это все подливка. Эвакуаторы по всему городу узнают именно такие машины, потому что продаваемый автомобиль был продан много раз и неоднократно возвращен дилером. Каждый раз, когда дилер продает машину, его прибыль от инвестиций резко возрастает. Выплаты помогли бы приобрести машину за наличные в течение нескольких недель; на самом деле, на первоначальный взнос можно было бы купить машину, если бы покупатель был немного более сообразительным.

Rent-to-Own - один из худших примеров того, как маленький краснолицый ребенок в режиме "хочу сейчас!". Федеральная торговая комиссия продолжает расследовать эту отрасль, потому что эффективные процентные ставки в сделках аренды превышают в среднем 1 800 процентов. Люди берут напрокат вещи, которые не могут позволить себе купить, потому что смотрят только на "сколько в неделю" и думают: *"Я могу себе это позволить"*. Если посмотреть на цифры, то никто не может себе этого позволить. Средняя стиральная машина и сушилка обойдутся вам всего в 20 долларов в неделю в течение девяноста недель. То есть в общей сложности 1800 долларов за стиральную и сушильную машину, которую вы могли бы купить новой по полной розничной цене за 500 долларов или слегка

подержанной за 200 долларов. Как говорил мой старый профессор по поводу "собственной" части Rent-to-Own: "Вы должны *жить* так долго!".

Мы покупаем ненужные нам вещи на деньги, которых у нас нет, чтобы произвести впечатление на людей, которые нам не нравятся.

Если бы вы сэкономили по 20 долларов в неделю в течение десяти недель, вы могли бы купить модель с царапинами и вмятинами в том же магазине Rent-to-Own за \$200! Или вы могли бы купить подержанный комплект в объявлениях или в Интернете. Стоит заглянуть в выходные и перетерпеть поход в прачечную со своими четвертинками. Когда вы думаете о краткосрочных перспективах, вы всегда настраиваете себя на то, что вас обманет хищный кредитор. Если краснолицый ребенок ("Я хочу это, и я хочу это сейчас!") управляет вашей жизнью, вы останетесь без денег!

Если вы пользуетесь услугами Payday Loans, Tote-the-Note и Rent-to-Own, пожалуйста, поймите, что вас уничтожают финансово. Эти компании питаются бедняками, и вы должны избегать их любой ценой, если хотите выиграть с деньгами.

Миф: "Девяносто дней как наличные" означает бесплатное использование чужих денег.

Правда: Девяносто дней - это не то же самое, что наличные.

Глупый маркетинг, на который купилась Америка, привел вот к чему: мы покупаем ненужные нам вещи за деньги, которых у нас нет, чтобы произвести впечатление на людей, которые нам не нравятся. "Девяносто дней как наличные" взорвали продажи мебели, электроники и бытовой техники. Недавно я познакомился с женщиной, которая оплатила покупку своей собаки в зоомагазине. "Но я расплатилась с ним раньше, - с гордостью сказала она. Хорошо, что Роверу удалось избежать выкупа.

Дэйв разглагольствует...

Страхование цельной жизни - это ужасный продукт. Зачем вам платить кому-то проценты за свои собственные сбережения? Это отсталость, и это не делает вас умнее.

Девяносто дней - это НЕ то же самое, что наличные, по трем основным причинам: Во-первых, если вы продемонстрируете наличные (100-долларовые купюры) перед менеджером, которому нужно выполнить квоту продаж, вы, скорее всего, получите скидку. Если вы не можете получить скидку, идите к конкуренту и получите ее. Вы не получите скидку, если подпишетесь на финансовый план.

Во-вторых, большинство людей не выплачивают долг в отведенное время. В масштабах страны 88 процентов таких контрактов превращаются в долг - долг, по которому с вас взимаются заоблачные проценты в размере от 24 до 38 процентов, и они возвращают вам деньги на дату покупки. Только не говорите мне, что это вы собираетесь выплачивать долг. Стереосистема стоимостью 1000 долларов (не забывайте, что вы не получили скидку) не сделает вас богатым за девяносто дней. Но 1000 долларов, оставленные на сберегательном счете под 3 процента годовых, принесут вам 7,50 доллара через девяносто дней. Ничего себе, какой вы финансовый гений!

В-третьих, вы играете со змеями, и вас могут укусить. Мардж позвонила в мою радиопередачу с этой небольшой историей. Она и ее муж купили телевизор с большим экраном в известном на всю страну магазине электроники. Эта пара погасила кредит за большой экран немного раньше, чтобы быть уверенными в том, что их не обманут, что проценты будут начислены обратно. Не повезло. Они отказались от страхования на случай потери трудоспособности и жизни (за это пришлось заплатить 174 доллара), но, видимо, продавец обманном путем поставил в договоре свои инициалы, что случается гораздо чаще, чем вы думаете. Поэтому, хотя наша блестящая пара думала, что расплатилась за телевизор, у них все еще оставался баланс, и проценты начислялись на протяжении всей сделки. Они боролись с этим, но для того, чтобы не оплачивать счет на сумму менее 1000 долларов, даже если они не были должны, им пришлось бы нанять эксперта по почерку и обратиться в суд с адвокатом. Это удручает. Маленькая игра в "мы воспользуемся вашими деньгами бесплатно" провалилась с треском. Недавно я купил телевизор в этом же магазине за наличные; я получил

скидку и ушел с моим телевизором. Никаких хлопот, никаких судебных издержек, никаких процентов, никакой лжи.

Нет, Вирджиния, девяносто дней - это НЕ то же самое, что наличные.

Миф: Автомобильные платежи - это образ жизни; они будут всегда.

Правда: Среднестатистический миллионер не платит за машину, а ездит на надежных подержанных автомобилях; именно так он и стал миллионером.

Плата за автомобиль - одна из самых глупых вещей, которые люди делают, чтобы уничтожить свои шансы на построение богатства. Автоплатеж - самый крупный платеж большинства людей, не считая ипотеки за дом, поэтому он отнимает у дохода больше денег, чем что-либо другое. Федеральная резервная система США отмечает, что средний платеж за автомобиль составляет 495 долларов за шестьдесят четыре месяца. Большинство людей приобретают автомобиль и продолжают платить за него всю жизнь. Как только автомобиль выплачивается, они получают еще один платеж, потому что им "нужна" новая машина. Если вы всю жизнь платите за машину 495 долларов, что является "нормальным", вы упускаете возможность сэкономить эти деньги. Если бы вы инвестировали 495 долларов в месяц с 25 до 65 лет, что является нормальной продолжительностью трудовой жизни, в средний взаимный фонд со средней ставкой 12 процентов (среднее значение фондового рынка за восемьдесят лет), то в возрасте шестидесяти пяти лет у вас было бы 5 881 799,14 долларов. Надеюсь, вам понравится машина!

Некоторые из вас задрали нос, как интеллектуальные снобы, когда я показал, насколько плоха аренда, потому что вы никогда бы не зашли в такое заведение, и, тем не менее, вы поступаете еще хуже, заключая сделку с автомобилем. Если вы поставите \$495 в месяц в банке для печенья всего за десять месяцев, и у вас будет почти \$5 000 на машину за наличные. Я не предлагаю вам всю жизнь ездить на машине за 5 000 долларов, но именно так вы начнете без долгов. Затем вы можете снова накопить ту же сумму и обменять ее на автомобиль стоимостью 10 000 долларов через десять месяцев и на автомобиль стоимостью 15 000 долларов через десять месяцев после этого. Всего через тридцать месяцев, или два с половиной года, вы сможете ездить на оплаченном автомобиле за 15 000 долларов, ни

разу не сделав ни одного платежа, и вам больше никогда не придется делать выплаты. Брать на себя автоплатежи, потому что все так делают, не значит быть умным. Будут ли ваши разорившиеся родственники и друзья смеяться над вашей разбитой в хлам машиной, пока вы так поступаете? Конечно, будут, но это очень верный признак того, что вы на правильном пути.

ШОКИРУЮЩАЯ СТАТИСТИКА

Более 97 % людей не вносят систематические дополнительные платежи по ипотеке.

Став миллионером и разорившись, я выкарабкался, приняв решение о том, что хорошо выглядеть - это не значит быть хорошим. Хорошо выглядеть - это когда твои разорившиеся друзья впечатлены тем, на чем ты едешь, а быть хорошим - это иметь больше денег, чем у них.

Начинаете ли вы понимать, что "Тотальная финансовая перезагрузка" также находится в вашем сердце? Вы должны дойти до того, что мнение людей не будет для вас главным мотиватором. Мотивацией является достижение цели. Помните цирковую игру, в которой вы размахиваете над головой большим молотком, чтобы ударить по рычагу и отправить гирию вверх по шесту и позвонить в колокольчик? Вы доходите до того, что хотите позвонить в колокол! Кому какое дело до того, что вы девятифунтовый слабак с неуклюжими формами? Девушки все равно будут впечатлены, когда прозвонит звонок. Когда цель, а не то, как вы выглядите, начинает иметь значение, вы на пути к "Тотальной финансовой перезагрузке".

Сегодня я езжу на очень хороших, очень дорогих, слегка подержанных машинах, но так было не всегда. Разорившись, я ездил на взятом в кредит Cadillac с пробегом 400 000 миль и виниловой крышей, оторванной так, что она наполнялась воздухом, как парашют. Преобладающим цветом на этой машине был Vondo. Я ездил на "бондо", как мне показалось, десять лет в течение одного трехмесячного периода. Я пересел с "Ягуара" на одолженный багги Бондо! Это было невесело, но я знал, что если я буду жить как никто другой, то потом смогу жить как никто другой. Сегодня я убежден, что мы с женой можем добиться всего, чего хотим, в финансовом плане отчасти благодаря автомобильным жертвам, которые мы принесли в самом начале. Я верю всем своим существом, что мы побеждаем благодаря изменению сердца, которое позволило нам ездить на

старых, побитых машинах, чтобы побеждать. Если вы будете настаивать на том, чтобы всю жизнь ездить на новых автомобилях с выплатами, вы буквально спустите на них состояние всей жизни. Если же вы готовы пожертвовать чем-то на время, то сможете получить состояние на всю жизнь *и ездить на* качественных машинах. Я бы выбрал стратегию миллионера.

Миф: Лизинг автомобиля - это то, что делают искушенные люди.

Вы должны брать в лизинг то, что падает в цене, и пользоваться налоговыми преимуществами.

Правда: Защитники прав потребителей, эксперты и хороший калькулятор подтвердят, что лизинг автомобиля - самый дорогой способ эксплуатации транспортного средства.

Consumer Reports, журнал *Smart Money* и мой калькулятор говорят мне, что лизинг автомобиля - это худший из возможных способов приобретения транспортного средства. По сути, вы арендуете автомобиль, чтобы им владеть. Стоимость капитала, то есть процентная ставка, чрезвычайно высока, и тем не менее большинство сделок по покупке новых автомобилей в этом году - это лизинг... Я имею в виду лизинг. Они *ужаааасные!* Извините, но это мое впечатление овцы, которую "надувают". Лоббисты автомобильной промышленности настолько сильны, что закон не требует полного раскрытия информации о кредиторе. Представители отрасли утверждают, что вы просто арендуете автомобиль, что так и есть, поэтому они не должны показывать вам реальную эффективную процентную ставку. Федеральная торговая комиссия требует раскрытия информации при покупке автомобиля или получении ипотечного кредита, но не при аренде, поэтому вы не знаете, сколько платите, если только не умеете пользоваться калькулятором. Просмотрев несколько сотен договоров аренды, заключенных людьми, которых я консультировал, мой финансовый калькулятор подтвердил, что средняя процентная ставка составляет 14 процентов.

В этом году большинство сделок по покупке новых автомобилей будут заключаться в лизинге... Я имею в виду лизинг.

Разве вы не должны сдавать в аренду или лизинг вещи, которые падают в цене? Не обязательно, и с автомобилем такая математика точно не работает. Приведу пример: Если вы арендуете (лизинг)

автомобиль стоимостью 22 000 долларов на три года, а когда вы сдадите его в конце этого трехлетнего срока аренды, автомобиль будет стоить

10 000 долларов, кто-то должен покрыть убыток в 12 000 долларов. Вы не глупы, поэтому знаете, что General Motors, Ford или любой другой автогигант не собирается разрабатывать план, чтобы потерять деньги. Ваш платеж по лизингу призван покрыть потери в стоимости (12 000 долларов, распределенные на 36 месяцев, равны 333 долларам в месяц), плюс обеспечить прибыль (проценты, которые вы платите).

Где вы заключили сделку? Никакой! Кроме того, за превышение установленного пробега взимается плата от 10 до 17 центов за милю, а также штрафы за "чрезмерный износ", с которыми сталкивался каждый, кто сдавал машину в аренду, и в которых учитывается каждая маленькая зазубрина, вмятина, разрыв ковра, пятно или запах. В итоге вы выписываете большой чек, чтобы просто уйти после аренды автомобиля. Вся идея штрафов за износ заключается в двух вещах: вы хотите обмануть или взять в лизинг еще один автомобиль, чтобы безболезненно вписать все недочеты в новый лизинг, и чтобы автомобильная компания заработала деньги.

Журнал *Smart Money* цитирует Национальную ассоциацию автодилеров (NADA), которая утверждает, что средний новый автомобиль, купленный за наличные, приносит дилеру прибыль в размере 82 долларов. Если дилеру удастся склонить вас к финансированию, он продает контракт на финансирование и зарабатывает в среднем 775 долларов на каждом автомобиле! Но если они могут заставить вас выкупить автомобиль, дилер может продать его местному банку или GMAC, Ford Motor Credit, Toyota Credit и т.д. в среднем за 1300 долларов! Типичный автодилер делает свои деньги в финансовом отделе и магазине, а не на продаже новых автомобилей.

Мошенничество с автомобилями растет, потому что дилеры знают, что это их самый большой центр прибыли. Мы живем в культуре, которая перестала спрашивать: "Сколько?", а вместо этого спрашивает: "Сколько первоначального взноса и сколько в месяц?". Если вы смотрите только на ежемесячные расходы, то вас всегда будут обманывать, потому что почти всегда первоначальный взнос стоит меньше, а ежемесячный - меньше, но в долгосрочной перспективе это гораздо дороже. В очередной раз краснолицый парень купил то, что не мог себе позволить, используя неразумный метод, а затем попытался

оправдать свою глупость. Эти краснолицые штучки не сработают, если вы хотите добиться тотального улучшения положения с деньгами.

Крейг позвонил в мое радиошоу, чтобы поспорить о лизинге, потому что его финансовый консультант сказал, что он должен взять машину в лизинг (доказательство того, что некоторые финансовые консультанты не умеют добавлять или, по крайней мере, не уделяют этому времени!) Крейг владел собственным бизнесом и считал, что списание налогов, если машина принадлежит его бизнесу, делает эту затею разумной. У Крейга было 20 000 долларов наличными, чтобы купить годовалую машину, такую же, как та, которую он хотел, но вместо этого он решил купить новую за 30 000 долларов. Он упустил два важных момента. Во-первых, 98 % случаев мошенничества совершается на новом автомобиле, который быстро теряет в цене, что не является мудрым бизнес-решением. Во-вторых, создавать ненужные расходы для бизнеса ради списания налогов - плохая математика.

Допустим, Крейг приобрел машину за 416 долларов в месяц, 5 000 долларов в год, и использовал ее на 100 процентов для бизнеса (что крайне маловероятно и чаще всего не выдерживает проверки). Если вы списываете с налогов \$5 000, вы не платите налоги с этих денег. Если бы у Крейга не было списания \$5 000, он бы заплатил налоги с этих \$5 000, что составило бы около \$1 500. Поэтому предложение СРА Крейга отправить автомобильной компании 5 000 долларов, чтобы не отправлять государству 1 500 долларов, звучит так, будто он не умеет складывать. Кроме того, Крейг теперь отвечает за автомобиль стоимостью 30 000 долларов, который падает в цене, вместо Автомобиля стоимостью 20 000 долларов, который сильнее всего упал в цене за первый год эксплуатации.

Моя компания владеет моими автомобилями. Мы можем амортизировать эти автомобили по прямой линии или списывать пробег. Если вы используете в своей деятельности недорогие автомобили и делаете на них большие пробеги, воспользуйтесь вычетом по пробегу. Если же вы, как и я, ездите на дорогих машинах, но пробег на них невелик, воспользуйтесь линейной амортизацией. Оба налоговых вычета доступны вам без глупых выплат за автомобиль. Если у вас нет своего бизнеса и вы не поняли всего, что я сказал о налоговых вычетах и т. д., не волнуйтесь. Просто знайте, что,

будучи мудрым владельцем бизнеса, вы не захотите обманывать машину.

Миф: Вы можете получить выгодную сделку по покупке нового автомобиля под 0 процентов.

Правда: Новый автомобиль теряет 60 процентов своей стоимости в течение первых четырех лет; это не 0 процентов.

На протяжении последних нескольких страниц мы обсуждали покупку нового автомобиля в различных ее проявлениях. Нет, вы не можете позволить себе новый автомобиль, если только вы не миллионер и не можете позволить себе потерять тысячи долларов во имя приятного запаха новой машины. Хороший подержанный автомобиль, которому не более трех лет, так же или даже более надежен, чем новый. Новый автомобиль стоимостью 28 000 долларов потеряет около

17 000 долларов за первые четыре года владения. Это почти 100 долларов в неделю потерянной стоимости. Чтобы понять, о чем я говорю, раз в неделю открывайте окно по дороге на работу и выбрасывайте 100-долларовую купюру.

Средний миллионер ездит на двухлетнем автомобиле без каких-либо выплат.

Средний миллионер ездит на двухлетнем автомобиле без каких-либо выплат. Он или она просто купили ее. Средний миллионер не желает терпеть убытки, которые несет новая машина; именно так они и стали миллионерами. Я не говорю, что вы никогда не будете ездить на новой машине, но пока у вас не будет столько денег, что вы сможете терять большие суммы и не замечать этого, вы не сможете позволить себе такую роскошь. Автодилер скажет вам, что вы "покупаете чужие проблемы". Тогда почему они продают подержанные автомобили? Разве это не морально неправильно? Правда заключается в том, что в большинстве слегка подержанных автомобилей уже отработаны все нюансы, и их продают не потому, что они были плохими. Поскольку почти 80 процентов новых автомобилей в этом году будут продаваться с рук, более чем вероятно, что вы купите автомобиль, взятый в лизинг. Две мои последние покупки были одно и двухлетними лизинговыми автомобилями с небольшим пробегом.

Если вы понимаете, что я говорю об этой огромной потере

стоимости, то теперь осознаете, что 0-процентный процент - это не совсем "безвозмездно". Хотя технически деньги, взятые в долг, вам не обходятся, вы теряете столько стоимости, что вас все равно обошли. Ноль процентов, однако, довольно часто используется парнями (редко - девушками), чтобы оправдать свою "потребность" в новых колесах. Так что, даже если процентная ставка привлекательна, откажитесь от нее, потому что вся сделка все равно означает выбрасывание 100-долларовых купюр в окно каждую неделю.

Некоторые люди хотят купить новый автомобиль ради гарантии. Если за четыре года вы потеряете 17 000 долларов, то в среднем вы заплатили за гарантию слишком много. За 17 000 долларов вы могли бы полностью восстановить автомобиль дважды! Также не забывайте, что гарантия большинства производителей будет действовать и при покупке слегка подержанного автомобиля. Конечно, когда вы начнете свою программу Total Money Makeover, у вас может быть старый подержанный автомобиль, но цель состоит в том, чтобы избежать соблазна мифа о 0-процентных процентах и приобрести качественный подержанный автомобиль. (Все еще хотите купить новый автомобиль? Конечно, они прекрасно выглядят, прекрасно пахнут и прекрасно ездят, но платежи из месяца в месяц и из года в год определенно не приносят удовольствия.)

Миф: Вы должны получить кредитную карту, чтобы создать свой кредит.

Правда: Вы не будете пользоваться кредитами в рамках программы Тотальная Финансовая Перезагрузка, за исключением, может быть, ипотеки, а для этого кредитная карта не нужна.

Самый лучший миф - это миф о "создании кредита". Банкиры, автодилеры и неосведомленные ипотечные кредиторы годами твердили Америке: "Наращивайте свой кредит". Этот миф означает, что мы должны влезть в долги, чтобы потом влезть в еще большие долги, потому что долги - это то, как мы получаем вещи. Те из нас, кто прошел процедуру Total Money Makeover, обнаружили, что наличные деньги покупают вещи лучше, чем долги. Но если бы я продавал долги, как это делает банкир, я бы тоже сказал вам, что нужно взять долг, чтобы получить еще больше долгов. Однако это миф.

Да, вам придется "наращивать кредит", занимая и своевременно погашая долги, если вы хотите прожить жизнь, состоящую из кредитных карт, студенческих займов и выплат за автомобиль. Не я. Мы должны ответить на один вопрос: "Как получить ипотечный кредит?". Позже я познакомлю вас со 100-процентным первоначальным взносом или, если придется, как уложиться в пятнадцатилетнюю ипотеку с фиксированной ставкой. Но если вы хотите получить пятнадцатилетнюю ипотеку с фиксированной ставкой и платежом, не превышающим 25 процентов от вашей зарплаты, чтобы я не кричал об этом, разве вам не нужен кредит? Нет. Вы можете получить ипотечный кредит, если вы жили правильно.

Вам нужно найти ипотечную компанию, которая занимается реальным андеррайтингом. Это означает, что они достаточно профессиональны, чтобы изучить все детали вашей жизни, а не использовать только показатель FICO (кредитование для чайников). Вы можете получить ипотечный кредит, если вы жили правильно. Позвольте мне дать определение понятию "правильная жизнь".

Вы можете претендовать на получение обычного пятнадцатилетнего кредита с фиксированной ставкой, если:

- В течение двух лет вы платили своему домовладельцу досрочно или в срок.
- Вы работаете в одной и той же сфере деятельности уже два года.
- У вас хороший первоначальный взнос, это больше, чем "ничего не надо".
- У вас нет других кредитов, ни хороших, ни плохих.
- Вы не пытаетесь взять слишком большой кредит. Платеж, составляющий 25 процентов от дохода, является консервативным и поможет вам пройти отбор.

Балл FICO - это балл "Я люблю долги". Согласно веб-сайту FICO, ваш балл FICO определяется:

35% История выплат по долгам

30% Уровень долга

15% Продолжительность долга

10% Новый долг

10% Тип долга

Если вы перестанете занимать деньги, вы потеряете свой балл FICO. Этот показатель не говорит о том, что вы выигрываете в деньгах или что у вас есть миллион долларов; он математически говорит о том, что вы любите долги. Пожалуйста, не хвастайтесь своим показателем FICO, это выглядит так, будто вы любите играть в "поцелуйчики" с каким-нибудь банком. Тупой, тупой, тупой.

Так можно ли получить ипотечный кредит без оценки FICO? Многие ипотечные компании настолько обленились, что FICO - это единственное, что они делают в сфере кредитования. Другие просто не знают, как выдать кредит без баллов. Но по состоянию на данный момент вы все еще можете получить ипотечный кредит с нулевой оценкой. Не стоит иметь низкий балл; лучше иметь высокий или вообще не иметь его. Мой личный счет, кстати, нулевой - потому что я не брал денег в долг уже несколько десятилетий.

Миф: Чтобы арендовать автомобиль, заселиться в отель или совершить покупку в Интернете, нужна кредитная карта.

Правда: Дебетовая карта делает все это.

Дебетовая карта Visa или другие чековые карты, подключенные к вашему расчетному счету, дают вам возможность делать практически все, что может делать кредитная карта. У меня есть дебетовая карта на личном счете и одна на деловом, и у меня нет ни одной кредитной карты. Конечно, прежде чем купить что-то с помощью дебетовой карты, у вас должны быть деньги, но оплата вещей деньгами, которые у вас есть сейчас, - это часть вашей программы Total Money Makeover. Некоторые пункты проката автомобилей не принимают дебетовые карты, но большинство из них принимают. Хотя большинство из них принимают дебетовые карты, вам нужно заранее уточнить, где именно находится пункт проката. Я постоянно покупаю товары в Интернете и останавливаюсь в отелях, используя свою дебетовую карту. Более того, несколько раз в год я путешествую по всей стране, выступая с докладами, и моя дебетовая карта позволяет мне пользоваться всем, что может предложить жизнь, без долгов.

Помните, что есть одна вещь, которую дебетовая карта *не* сделает: она не загонит вас в долги.

Миф: Дебетовая карта связана с большим риском, чем кредитная.

Правда: Нет.

Некоторые из вас беспокоились, когда я упомянул о покупке товаров в Интернете и бронировании отелей с помощью дебетовой карты. Бытует мнение, что вести такие дела с дебетовой картой рискованно. Предполагаемые финансовые эксперты распространили этот миф до такой степени, что он стал практически городской легендой. На самом деле правила Visa требуют, чтобы банк-эмитент карты обеспечивал дебетовой карте точно такую же защиту в случае кражи или мошенничества. Если у вас есть сомнения, прочтите информацию об ответственности на собственном веб-сайте Visa. Я связался с Visa напрямую, и они прислали следующее заявление:

Политика нулевой ответственности Visa распространяется на все операции с кредитными и дебетовыми картами Visa, обрабатываемые в сети Visa. Visa распространяет на свои дебетовые карты те же меры защиты и преимущества, что и на кредитные карты, включая возможность для эмитентов кредитных карт разрешать споры с продавцами от имени держателя карты, если товар оказался бракованным или не был получен, с вас взяли слишком большую сумму или по другим причинам.

Но помните, чтобы получить полную защиту, обязательно проводите транзакцию по карте как кредитную - без использования PIN-кода. Именно так я и поступаю.

Миф: Если вы ежемесячно погашаете задолженность по кредитной карте, вы получаете возможность бесплатно пользоваться чужими деньгами.

Правда: CardTrak утверждает, что 60 процентов людей не погашают кредитные карты каждый месяц.

Как я уже говорил, когда играешь со змеями, тебя кусают. Я слышал обо всех приманках, которыми заманивают ничего не подозревающих людей в яму. Бесплатная шляпа, мили на авиабилеты, возврат баллов, бесплатное использование чужих денег, скидка в кассе - список можно продолжать, чтобы заставить вас подписаться на кредитную карту. Вы

когда-нибудь спрашивали, почему они так стараются вовлечь вас в это дело? Ответ заключается в том, что вы проигрываете, а они выигрывают.

Когда вы играете со змеями, вас могут укусить.

Вы не наденете шапку, и, согласно MSNBC.com, 90 процентов миль авиакомпаний никогда не будут использованы. В следующий раз, когда вы окажетесь в магазине, который дал вам скидку за регистрацию карты, вы забудете свои наличные, воспользуетесь картой, и цикл начнется. Возможно, вы думаете: "Я плачу по своей, значит, я использую их деньги. Я в выигрыше. Снова ошибаетесь. Исследование использования кредитных карт в McDonald's показало, что люди тратили на 47 % больше, когда использовали кредит, а не наличные. Когда вы тратите наличные, это больно, поэтому вы тратите меньше.

Главный вопрос - что делают миллионеры? Они разбогатели не за счет бесплатных шляп, очков, воздушных миль и использования чужих денег. Что делают разорившиеся люди? Они пользуются кредитными картами. Исследование Американского института банкротства, посвященное банкротам, показало, что 69 % из них заявили, что причиной банкротства стал долг по кредитной карте. Разорившиеся люди пользуются кредитными картами, богатые - нет. Я остаюсь при своем мнении.



До того, как я начал следовать плану Дэйва, я был настолько напряжен работой и нашим финансовым положением, что попал в больницу с болями в груди. Мы с женой зарабатывали очень хорошие деньги в районе залива Сан-Франциско, нам нечего было показать, но мы жили в постоянном напряжении. Долгие годы мы мечтали переехать поближе к детям и внукам, родителям, братьям и сестрам. Но долги, которые мы несли, не позволяли нам переехать на более низкооплачиваемую работу.

К тому времени, когда мы нашли "Шоу Дэйва Рэмси" во время ежедневных долгих поездок на работу, наши долги составляли 95 000 долларов. Нам не потребовалось много времени, чтобы понять, что он говорит истины, сдобренные сильной дозой здравого смысла. Мы уничтожили кредитные карты и разработали план действий, следуя "маленьким шажкам", описанным в книге "Тотальная финансовая перезагрузка". Мы погасили все потребительские долги и автомобили в течение восемнадцати месяцев, накопили шестимесячный фонд на случай чрезвычайных ситуаций и планировали расплатиться с домом в течение семи лет.

Как только мы избавились от всех этих потребительских долгов, произошла забавная вещь: стрессовая работа перестала быть финансовой необходимостью. Мы также не чувствовали такого давления на нашу жизнь и впервые увидели яркий свет, выйдя из туннеля. Через Дэйва Бог ответил на наши молитвы и позволил нам ясно увидеть, как мы можем стать ближе к нашей семье!

Теперь мы полностью избавлены от долгов, включая наш дом. Мы еженедельно видимся с семьей и можем принимать участие во всех тех замечательных событиях, которые мы пропустили за эти годы. Мы по-прежнему откладываем 15 процентов от нашего дохода и с радостью отдаем деньги в церковь и благотворительные организации в надежде, что сможем отплатить за те благословения, которые мы получили и продолжаем получать.

Мы рассказываем о Дэйве и этом великом даре финансового спокойствия всем, кто нас слушает. Избавившись от кредитных карт и ликвидировав задолженность по ним, мы достигли такого уровня финансовой свободы, что смогли сократить зарплату и сосредоточиться на вещах, которые действительно имеют значение. Мы с женой были счастливы и раньше, но теперь мы чувствуем настоящую радость в нашей жизни.

*Алан (48 лет)
и Лонни (47
лет) Клафф
Оба в
информации*

Управление технологиями

Миф: Обязательно заведите подростку кредитную карту,

чтобы он научился ответственно относиться к деньгам.

Правда: Получение кредитной карты для вашего подростка - отличный способ приучить его к финансовой безответственности. Именно поэтому подростки сегодня являются целью номер один для компаний, выпускающих кредитные карты.

Последние несколько страниц были посвящены злу кредитных карт, поэтому я не буду повторяться в случае с подростками. Добавлю лишь, что бросить подростка в бассейн с акулами - верный способ гарантировать ему и вам душевную боль на всю жизнь. Я также скажу вам, что более 88 процентов выпускников колледжей имеют задолженность по кредитным картам еще до того, как устроились на работу! Маркетологи кредитных карт проделали такую тщательную работу, что кредитная карта воспринимается как ритуал вступления во взрослую жизнь. Американские подростки считают себя взрослыми, если у них есть кредитная карта, мобильный телефон и водительские права. К сожалению, ни одно из этих "достижений" никак не ассоциируется с настоящей взрослой жизнью.

Вы не учите своего шестнадцатилетнего ребенка ответственно относиться к расходам, если даете ему кредитную карту.

Вы не учите своего шестнадцатилетнего ребенка ответственно относиться к расходам, когда даете ему кредитную карту, так же как вы учите его ответственности за оружие, позволяя ему спать с заряженным автоматическим оружием со снятым предохранителем. В обоих случаях вы, как родитель, поступаете глупо. Люди, обладающие здравым смыслом, не дают шестнадцатилетним пиво, чтобы научить их держать себя в руках. Давая подростку кредитную карту, родитель, который, как предполагается, обладает авторитетом, вводит в обиход финансово вредное вещество и одобряет его использование, что глупо, но, к сожалению, очень нормально в современных семьях. Вместо этого родители должны научить подростка просто говорить "нет". Любой человек, посетивший в последние годы студенческий городок, был потрясен агрессивной и бессмысленной рекламой кредитных карт среди людей, у которых нет работы. Результаты могут быть катастрофическими. Два студента колледжа в Оклахоме отказались от долгов по кредитным картам и покончили жизнь самоубийством: счета лежали рядом с ними на кровати.



Я получил свою первую кредитную карту, когда мне было 18 лет. Получение ее было похоже на обряд вступления во взрослую жизнь, хотя я не очень понимал, как это работает. Не уверен, что я вообще понимал, что деньги нужно возвращать!

В итоге я потерял работу. Счета стали накапливаться, поэтому я съехал с квартиры и пересел в свой грузовик, чтобы сэкономить немного денег. А потом мой грузовик конфисковали! Слишком долго я пользовался кредитными картами, чтобы покупать все и вся. Я совсем не составлял бюджет и продолжал относиться к деньгам на кредитной карте как к доходу.

Я женился, и долги продолжали доставлять нам с женой много стресса и беспокойства. Мы жили в квартире по программе Section 8, и моя жена боялась оставаться там одна! Мы надеялись, что беды не случится, пока мы живем от зарплаты до зарплаты. Не имея буфера между нами и жизнью, мы никогда не знали, когда наступит следующая чрезвычайная ситуация.

Я услышал Дэйва по радио, начал читать "Baby Steps" и "Total Money Makeover". Мы обрезали наши кредитные карты до того, как у нас появился чрезвычайный фонд, что заставило мою жену нервничать. Мы выплатили 10 000 долларов долга при совокупном годовом доходе в 30 000 долларов, и теперь мы свободны от долгов!

Мы редко расходимся во мнениях, когда составляем бюджет. С каждой зарплатой мы отчисляем десятину, сначала платим себе (экономим!), оплачиваем счета и используем систему конвертов для других расходов. Я заказал 20 экземпляров книги "Тотальная финансовая перезагрузка" и с удовольствием раздаю их своим коллегам, чтобы они тоже почувствовали, как это - быть свободным от долгов и иметь наличные деньги на руках для покупок. Я прошла путь от полного невежества в отношении своих денег до избавления от долгов и стремления помочь другим обрести финансовый покой!

*Дэвид (30 лет)
и Тейлор (25 лет)
Джарретт*

*Представитель
технической
поддержки/владел
ец малого бизнеса;
клинический*

Помощник

Винс позвонил в мое радишоу с проблемой, которая уже стала тенденцией. На втором курсе колледжа Винс оформил несколько карт, чтобы получить бесплатную футболку в кампусе. Он не собирался пользоваться картами без крайней необходимости, но "крайняя необходимость" возникала каждую неделю, и вскоре у него образовался долг в 15 000 долларов. Выплат не было, и он бросил учебу, чтобы найти работу. Проблема заключалась в том, что без диплома его заработок был минимальным. Хуже того, у него было еще и 27 000 долларов студенческих кредитов. Студенческие кредиты не выплачиваются, пока вы учитесь, но когда вы заканчиваете учебу или бросаете ее, начинаются выплаты. Винс был напуганным двадцатидвухлетним парнем с долгом в 42 000 долларов, но зарабатывающим всего 15 000 долларов в год. Самое страшное, что Винс "нормальный". По данным Американского института банкротства, 19 % людей, подавших заявление о банкротстве, были студентами колледжей. Это означает, что каждый пятый банкрот - это очень молодые люди, которые начали свою жизнь как финансовые неудачники. Вы все еще считаете, что дарить подростку карту - это разумно? Надеюсь, что нет.

Причина, по которой кредиторы так настойчиво продвигают свои услуги подросткам, - лояльность к бренду. Исследования кредиторов показали, что мы, потребители, очень лояльны к первому банку, который подтверждает наше совершеннолетие, выдавая нам пластик. Когда я выступаю перед публикой и разрезаю кредитные карты, эмоциональная привязанность многих людей к первой карте, которую они получили в колледже, просто поражает. Они сжимают ее в руках, как будто это старый друг. Лояльность к бренду - это реальность.

Несколько тысяч школ по всей Америке используют нашу учебную

программу для старших классов под названием "Основы личных финансов". Результаты оказались ошеломляющими. Подростки ухватываются за программу "Тотальная финансовая перезагрузка" еще до того, как она им понадобится. Одна из недавних выпускниц программы, пятнадцатилетняя Челси, говорит: "Я думаю, этот курс полностью изменил мою жизнь. Всякий раз, когда я вижу, что кто-то пользуется кредитной картой, я думаю: *"Как они могли так поступить со своей жизнью?"* Я всегда думала, что нужно платить по кредитной карте, за дом и за машину. Теперь я понимаю, что это не обязательно". Очень круто, Челси.

Детский брендинг

Приучать детей к этому нужно с раннего возраста, потому что "детский брендинг" стал обычным делом. Когда моему сыну было одиннадцать лет, я посмотрел на обратную сторону коробки Raisin Bran и прочитал: "Visa... официальная карта Whoville... ..из фильма *"Как Гринч украл Рождество"*". Я не был целью этой рекламы, ею был мой ребенок. Кредиторы все раньше и раньше внушают детям мысль о зависимости от пластика. Несколько лет назад компания Mattel выпустила "Крутую Барби для шопинга", которую спонсировала MasterCard. Разумеется, у этой "крутой" малышки была своя карта MasterCard. Когда она сканировала свою карту, кассовый аппарат сообщал: "Кредит одобрен". Это вызвало такой резонанс среди потребителей, что Mattel отозвала эту модель. Несколько лет назад Барби выпустила "Кассовый аппарат Барби", и, судя по всему, эта леди делает много покупок. К кассе прилагается собственная карта American Express. Почему эти компании продают товары нашим маленьким детям? Детский брендинг призван повлиять на выбор карты в дальнейшей жизни. Это аморально.

И снова мы решили бороться с детским брендингом собственным противоядием. Financial Peace Jr. - это набор пособий, которые помогут родителям научить своих детей (в возрасте от трех до двенадцати лет) разбираться в деньгах. Конечно, можно преподавать принципы и без этого набора, но в любом случае они должны их усвоить. В моем доме мы использовали те же методы, чтобы научить наших детей четырем вещам, связанным с деньгами. Мы хотели создать поучительные моменты, чтобы детскому брендингу противостоял здравый смысл. Мы учим детей работать - не так, как в

каком-нибудь тренировочном лагере, а так, что работа по дому приносит деньги. Наши дети работают по заказу, а не на пособие. Работаешь - получаешь деньги; не работаешь - не получаешь денег. Все как в реальном мире. Наши дети кладут только что заработанные деньги в конверты с надписями "Сохранить", "Потратить" и "Отдать". Когда ребенок учится работать, копить, тратить и отдавать под руководством зрелых родителей, он может избежать сообщений о том, что кредитная карта - это процветание.

Работайте и получайте деньги; не работайте и не получайте денег.

Миф: Консолидация долга экономит проценты, и вы платите меньше.

Правда: Консолидация долгов опасна тем, что вы лечите только симптом.

Консолидация долга - это не более чем мошенничество, потому что вы думаете, что сделали что-то для решения проблемы долга. Долг все еще существует, как и привычки, которые его вызвали; вы просто переместили его! Вы не можете вылезти из долгов с помощью займа. Вы не можете выбраться из ямы, выкопав дно. Ларри Беркетт сказал, что долг - это не проблема, а симптом. Я считаю, что долг - это симптом чрезмерных трат и недостаточной экономии.

Мой друг работает в фирме, занимающейся консолидацией долгов, по внутренней статистике которой в 78 процентах случаев после консолидации долга по кредитной карте долг снова растет. Почему? У него до сих пор нет плана действий, чтобы либо платить наличными, либо вообще не покупать, и он не откладывал деньги на "непредвиденные события", которые также станут долгом.

Консолидация долгов кажется привлекательной, поскольку снижается процентная ставка по некоторым долгам и уменьшается платеж. Однако почти в каждом рассмотренном нами случае мы обнаруживаем, что более низкий платеж существует не потому, что ставка действительно ниже, а потому, что срок кредита продлен. Если вы остаетесь в долгу дольше, вы получаете более низкий платеж. Если вы остаетесь в долгу дольше, вы платите кредитору больше, поэтому они и занимаются консолидацией долгов. Ответ заключается не в процентной ставке, а в тотальной перестройке денежной системы.

Миф: Занимать больше, чем стоимость моего дома, разумно, потому что я реструктурирую свой долг.

Правда: Вы застряли в доме, что очень глупо.

В сегодняшнем радиошоу я принял звонок от отчаявшегося человека, которому грозит банкротство. Он взял 42 000 долларов по второй ипотеке - кредиту на покупку жилья. Существующий баланс по первой ипотеке Дэна составлял 110 000 долларов, таким образом, общая сумма его нового ипотечного долга составила 152 000 долларов. Дом Дэна стоил 125 000 долларов, так что он задолжал за дом на 27 000 долларов больше, чем он стоил. Он потерял работу два месяца назад и, к счастью, только что нашел работу в другом штате, но не может продать свой дом. Он работал на одной и той же работе шестнадцать лет и думал, что обеспечен, но теперь, спустя всего несколько месяцев, он "в супе".

Я посоветовал Дэну позвонить кредитору, выдавшему вторую ипотечную ссуду, и получить подтверждение правды о том, что залога по кредиту действительно нет. Они не обратят на него взыскание и через сто лет, но подадут в суд, когда первая ипотечная компания обратит взыскание. Поэтому, попросив второго кредитора освободить его от залога на сумму, превышающую первую закладную в результате продажи, Дэн подпишет расписку и будет вносить платежи по оставшейся части. Дэн еще долгие годы будет платить по второй закладной за дом, который ему больше не принадлежит, но, как и большинство людей, его вторая закладная предназначалась для погашения (перемещения) долга, который он уже имел по кредитным картам, медицинским счетам и другим жизненным проблемам. Сегодня, имея работу в другом штате, Дэн предпочел бы вернуть все свои старые долги и продать дом, где он мог бы его легко продать.

Миф: Если бы никто не пользовался долговыми обязательствами, наша экономика рухнула бы.

Правда: Нет, она бы процветала.

Иногда учитель экономики чувствует необходимость представить этот нелепый сценарий. Моя мечта - избавить как можно больше американцев от долгов с помощью программы Total Money Makeover. К сожалению, я могу продать десять миллионов книг, и все равно в год будет семь миллиардов предложений по кредитным картам, так что нет никакой опасности, что я останусь без работы. Самая лучшая в мире программа по снижению веса не сможет обеспечить отсутствие толстых американцев; в конце концов, в мире слишком много "Макдоналдсов".

Что будут делать люди, если у них не будет денег?

Однако давайте притворимся ради интереса. Что, если бы каждый американец за один год перестал пользоваться любыми долговыми обязательствами? Экономика рухнет. А что, если каждый американец перестанет использовать долги в любом виде в течение следующих пятидесяти лет - постепенный TOTAL Money Makeover? Экономика будет процветать, хотя банки и другие кредиторы пострадают. Вижу ли я где-нибудь слезы? Что бы делали люди, если бы у них не было никаких платежей? Они бы сэкономили и тратили, а не поддерживали банки. Расходы свободных от долгов людей поддержали бы экономику и привели бы ее к процветанию. Экономика была бы гораздо более стабильной без приливных волн, вызванных "потребительским доверием" или его отсутствием. (Потребительская уверенность - это то, что экономисты используют для измерения того, насколько сильно вы перерасходуете средства из-за того, что вы в восторге от того, насколько велика экономика, не принимая во внимание, что вы влезаете в долги. Если бы потребитель не влезал в долги и жил по средствам, его уверенность была бы вполне обоснованной). Экономия и инвестирование привели бы к беспрецедентному росту благосостояния, что создало бы большую стабильность и увеличило бы расходы. Увеличится количество жертвований, и многие социальные проблемы будут приватизированы; таким образом, правительство сможет выйти из бизнеса социального обеспечения. Тогда налоги можно будет снизить, и мы получим еще больше богатства. Как сказал великий философ Остин Пауэрс, "Капитализм, да, детка!". А-а-а, капитализм - это круто. Тем, кого беспокоит поляризация, увеличивающаяся пропасть между имущими и неимущими, не нужно искать решение проблемы в правительстве; просто призовите к национальной программе Total Money Makeover.

Долг - это *не* инструмент

Начинаете ли вы понимать, что долг - это НЕ инструмент? Этот миф и все его маленькие субмифы были распространены далеко и широко. Всегда помните о том, что если говорить ложь достаточно часто, громко и долго, то миф станет восприниматься как факт. Повторение, громкость и долговечность

превращают миф, ложь в общепринятый образ действий. Не более. Долг - это не инструмент, а способ сделать богатыми банки, а не вас. Заемщик действительно является рабом кредитора.

Долг - это не инструмент, а способ сделать богатыми банки, а не вас.

Ваш самый большой актив, способствующий накоплению богатства, - это ваш доход. Когда вы связываете свой доход, вы проигрываете. Когда вы инвестируете свой доход, вы становитесь богатым и можете делать все, что захотите.

Сколько бы вы могли отдавать каждый месяц, экономить каждый месяц и тратить каждый месяц, если бы у вас не было никаких платежей? Ваш доход - это ваш главный инструмент для создания богатства, а не долг. Ваша "Тотальная финансовая перезагрузка" начинается с навсегда измененного взгляда на мифы о долгах.

Мифы о деньгах:

(Не)секреты богатых

Большинство мифов о деньгах связано с ложью о коротком пути или ложью о безопасности. Мы мечтаем стать здоровыми, богатыми и мудрыми без усилий и риска, но этого никогда не произойдет. Почему же лотерея так успешно разыгрывает миллионы долларов? Почему люди остаются на работе, которую ненавидят, в поисках ложной безопасности? Менталитет Total Money Makeover заключается в том, чтобы жить как никто другой, чтобы потом жить как никто другой. За это нужно заплатить определенную цену, и коротких путей не существует. Никто не ищет ненужной боли, риска или жертв, но если что-то звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, это так и есть. Мифы, о которых пойдет речь в этой главе, коренятся в двух основных проблемах. Первая - отрицание риска, когда считается, что полная безопасность возможна и вероятна. Вторая - легкое богатство, или поиск волшебного ключа, открывающего сундук с сокровищами.

Отрицание риска

В мире денег отрицание риска принимает разные формы. Иногда отрицание риска - это своего рода лень, когда мы не хотим тратить энергию на то, чтобы понять, что энергия нужна для победы. В других случаях отрицание риска - это своего рода капитуляция, когда мы соглашаемся на плохое решение, потому что мы настолько подавлены или измучены, что машем белым флагом и совершаем глупость. В другое время отрицание риска может иметь активный компонент, когда мы ищем ложную безопасность, которой просто не существует. Так отрицает риск человек, который в течение четырнадцати лет продолжает работать на ненавистной ему работе, потому что компания "надежная", а потом обнаруживает, что его жизнь перевернулась с ног на голову из-за увольнения, когда "надежная" компания объявила о банкротстве. Отказ от денег всегда связан с иллюзией, за которой следует разочарование.

Быстрые, легкие деньги

Вторая основная проблема - стремление к легкому богатству. Быстрые и легкие деньги - это один из самых старых мифов человечества. Быстрый путь, ужин в микроволновке, растворимый кофе и лотерея миллионеров - это то, что, как нам хотелось бы, обеспечит нам высокое качество, но этого никогда не происходит. Секретов богатых не существует, потому что принципы не являются секретом. Волшебного ключа не существует, и если вы ищете его, значит, вы настраиваете себя на боль и потерю денег. Один из моих пасторов говорит, что жить правильно - это не сложно; это может быть трудно, но это не сложно. Так же и с финансовой жизнью - она не сложна; она может быть трудной, но не сложной.

Секретов богатых не существует, потому что принципы не являются секретом.

Миф против правды

В дополнение к мифам о долгах мы должны развеять еще несколько мифов о деньгах в рамках вашей программы Total Money Makeover. Большинство этих мифов о деньгах коренится в тех проблемах, которые мы уже обсуждали: отрицание и/или менталитет короткого пути.

Миф: Когда я выйду на пенсию, все будет хорошо. Я знаю, что пока не откладываю деньги, но все будет хорошо.

Правда: Кавалерия не придет.

Как бы это поделикатнее выразиться? К вам не направляется сияющий рыцарь на белом коне, чтобы спасти положение. Очнитесь! Это реальный мир, где грустные старики едят Alpo! Пожалуйста, не стройте иллюзий, что это правительство, которое так неумело и тупо распоряжается деньгами, позаботится о вас в ваши золотые годы. Это ваша работа! Это чрезвычайная ситуация! Дом горит! Вы должны экономить. Вы должны инвестировать в свое будущее. Вы не будете в порядке! Улавливаете картину?

Мы живем в стране изобилия, и это до недавнего времени убаюкивало большой процент американцев, думающих, что все будет "хорошо". Все не будет хорошо, если вы сами не сделаете это. Ваша судьба и ваше достоинство зависят только от вас. Вы отвечаете за свой

выход на пенсию. О том, как им распорядиться, мы поговорим далее в книге, а пока вам лучше быть на сто процентов убежден, что эта область заслуживает вашего пристального внимания *прямо сейчас*

-Не завтра и не очень скоро. Лично я не хочу работать в "Макдоналдсе", когда выйду на пенсию, - если только это не тот ресторан, которым я владею на острове Сент-Томас в Виргинские острова США.

Миф: Золото - это хорошая инвестиция, которая покрывает меня, если экономика рухнет.

Правда: Золото имеет плохую репутацию и не используется, когда экономика терпит крах.

Золото продается как стабильная инвестиция, которой должен владеть каждый. Традиционная мудрость гласит: "С начала времен золото было стандартом, который человек использовал для обмена товарами и услугами". После такого заявления мифотворец продолжает утверждать, что в условиях провала экономики золото - единственная вещь, которая сохранит свою ценность. "У вас будет то, что нужно всем", - продолжает мифотворец. Выслушав эти доводы, люди покупают золото в качестве инвестиции, питая иллюзию ложной безопасности или отрицания рисков.

Правда в том, что золото - паршивая инвестиция с длинным послужным списком посредственности. Средние показатели доходности, отслеженные еще Наполеоном, составляют около 2 процентов в год. В новейшей истории за пятьдесят лет доходность золота составила около 4,4 %, что примерно соответствует инфляции и чуть выше доходности сберегательных счетов. За этот же период времени вы могли бы заработать около 12 процентов в хорошем паевом инвестиционном фонде акций. Однако в течение этих пятидесяти лет наблюдалась невероятная волатильность и масса рисков.

Хотя с 2001 года золото демонстрировало очень хорошие результаты, это единственный пятилетний период в истории, когда оно демонстрировало высокие показатели доходности. И большая часть этих доходов основана на эмоциях "вершителя судеб", вызванных 11 сентября и рецессией 2008-2009 годов.

Важно также помнить, что золото не используется при крахе

экономики. История показывает, что когда экономика полностью разрушается, первым делом возникает бартерная система на черном рынке, где люди обменивают предметы на другие предметы или услуги. В примитивной культуре средством обмена часто становятся полезные предметы, и то же самое временно верно и для экономики, потерпевшей крах. Умение, пара голубых джинсов или бак бензина становятся очень ценные, но не золотые монеты или самородки. Обычно из пепла восстает новое правительство, и создаются новые бумажные деньги или монеты. Золото в лучшем случае сыграет незначительную роль, а инвестор в золото останется с тошнотворным чувством, что недвижимость, консервированный суп или знания были бы лучшим средством защиты от провалившейся экономики.

Миф: Я могу быстро и легко разбогатеть, если вступлю в эти группы, куплю этот набор DVD и буду работать по три часа в неделю.

Правда: Никто не разрабатывает и не зарабатывает шестизначный доход, тратя три часа в неделю.

Недавно я получил электронное письмо от некоего джентльмена, который предложил мне вернуть деньги в соотношении 500 к 1. Он заявил, что настолько воодушевлен перспективами этой "инвестиции", что привлек к сделке нескольких своих друзей. (О нет!) У него не так много времени в его плотном графике, но он найдет время, если я встречу с ним. Нет, спасибо. Я не знаю, что это такое, но я знаю, что это мошенничество. Я не циник, но разбираюсь в инвестициях. Коэффициенты 500 к 1 не проходят, и я не буду тратить время на их обсуждение или попытки найти изъяны в логике. Это мошенничество, и точка. Бегите от этих людей как можно быстрее!

Дурацкая математика и дурацкий налог

**Ответ, мой друг, -
это выдувание в
окно**

Новый автомобиль стоимостью 28 000 долларов потеряет в цене около 17 000 долларов за первые четыре года владения. Чтобы

получить тот же результат, можно раз в неделю во время поездки на работу выбрасывать в окно 100-долларовую купюру.

В молодости я часто становился жертвой такого рода мусора. Позже я проводил встречи с такими парнями, пытаюсь найти в них недостатки. Теперь я просто качаю головой, потому что знаю, что он идет к боли и потерям, как и его друзья.

Видели ли вы полуночные рекламные ролики о заказе DVD с "секретами", чтобы "вы тоже" смогли стать дико богатым, купив ничего не стоящую недвижимость или узнав скрытую формулу успеха на фондовом рынке? Идеи малого бизнеса изобилуют, например, как разбогатеть дома за счет набивания конвертов и составления медицинских счетов. Будьте реалистами. Конверты набиваются машинами со скоростью тысячи в минуту и стоимостью в десятые доли пенни; их не набивает сидящая дома мама, пытающаяся пополнить семейный бюджет! Один человек из каждой тысячи, пытающийся заниматься перепроданной, перегруженной концепцией медицинского биллинга, делает это с прибылью. Законный, прибыльный медицинский биллер - это, как правило, тот, кто пришел из медицинской индустрии, а не тот, кого обокрали на курсах выходного дня. Не поддавайтесь на это!

Недвижимость можно купить за бесценок, но потом вы задолжаете за нее столько, что не будет никакого денежного потока. Вам придется "кормить" ее каждый месяц. Я покупал недвижимость после лишения права выкупа и банкротства в течение многих лет и знаю, что это можно сделать, но выигрывают те, у кого есть деньги. Удачных сделок - одна на двести, *если* вы опытны и хорошо разбираетесь в бизнесе; я работал по шестьдесят часов в неделю, и мне потребовались годы, чтобы выйти на шестизначный доход в сфере недвижимости.

Фондовый рынок привлекает самые яркие деловые умы планеты. Эти мегазвезды изучают, отслеживают, строят графики, едят и дышат фондовым рынком, и так было на протяжении многих поколений. Тем не менее, каждый год появляется книга или мошенник, утверждающий, что "открыл" малоизвестные ключи, закономерности или тенденции, которые "сделают вас богатым". Дамы из Бирдстауна опубликовали бестселлер *New York Times* об их милой маленькой группе квилтеров, которые начали инвестировать и обнаружили, как получить невероятные доходы. Как выяснилось, все это было мошенничеством; они так и не получили заявленных доходов, а на

издателя подали в суд. Еще одна книга была опубликована под названием "Собаки Доу", в которой рассказывалось о малоизвестной схеме покупки худших акций промышленного индекса Доу-Джонса для получения богатства. Как выяснилось, автор написал еще одну книгу о том, как инвестировать в облигации, после того как обнаружил, что его формула не работает.

Очень трудно продавать книги и DVD, которые учат необходимости много и упорно работать, жить на меньшую сумму, чем зарабатываешь, вылезти из долгов и жить по плану, но я пытаюсь - потому что это единственный способ, который сработает. Тем временем, чем раньше вы поймете, что никто не разбогатеет быстро, используя секретную информацию, тем лучше.

Миф: страхование жизни с денежной стоимостью, как и страхование жизни с полной стоимостью, поможет мне выйти на пенсию богатым.

Правда: Страхование жизни с выплатой наличными - один из худших финансовых продуктов.

К сожалению, более 70 процентов полисов страхования жизни, продаваемых сегодня, - это полисы Cash Value. Полис Cash Value - это страховой продукт, который объединяет страхование и сбережения. Не вкладывайте деньги в страхование жизни: доходность ужасна. Ваш страховой агент покажет вам прекрасные прогнозы, но ни один из этих полисов не оправдывает ожиданий.

Никто не разбогатеет быстро, используя секретную информацию.

Давайте рассмотрим пример. Если у тридцатилетнего мужчины есть 100 долларов в месяц, которые он может потратить на страхование жизни, и он совершает покупки в пяти ведущих компаниях Cash Value, то он обнаружит, что может приобрести страховку для своей семьи в среднем на 125 000 долларов. Цель - приобрести полис, который позволит накопить сбережения для выхода на пенсию, что и делает полис Cash Value. Однако если этот же парень приобретет двадцатилетнюю срочную страховку с покрытием 125 000 долларов, то расходы составят всего 7 долларов в месяц, а не 100 долларов. Ничего себе. Если он выберет вариант Cash Value, то остальные 93 доллара в месяц должны быть сэкономлены, верно? Ну, не совсем так; видите ли, есть расходы. Расходы? Сколько? Все 93 доллара в месяц исчезают в комиссиях и расходах в течение первых трех лет; после

этого доходность составит в среднем 2,6 % в год для Whole Life, 4,2 % для Universal Life и 7,4 % для нового и улучшенного полиса Variable Life, включающего взаимные фонды. Эта статистика взята из журналов *Consumer Reports*, *Consumer Federation of America*, *Kiplinger's Personal Finance* и *Fortune*, так что это реальные цифры. Кроме того, в недавней статье в *National Underwriter*, "*рынопе индустрии*", были приведены графики доходности четырнадцати национальных компаний. Их доходность составляет в среднем всего 6,29 процента за двадцать лет. В любом случае, этот продукт - очень плохая идея!

Хуже того, в случае с полисами Whole Life и Universal Life сбережения, которые вы наконец накопили после того, как вас обворовывали в течение многих лет, не достанутся вашей семье после вашей смерти; единственное пособие, которое выплачивается вашей семье, - это номинальная стоимость полиса, 125 000 долларов в нашем примере. Правда в том, что вам лучше было бы приобрести срочный полис за 7 долларов и положить лишние 93 доллара в банку для печенья! По крайней мере, через три года у вас было бы 3 000 долларов, а после смерти ваша семья получила бы ваши сбережения.

Продолжая читать эту книгу и узнавая о том, как сделать "Тотальную финансовую перезагрузку", вы начнете хорошо инвестировать. Тогда, когда вам будет пятьдесят семь лет, дети вырастут и разъедутся, дом будет оплачен, а у вас будет Вложив 700 000 долларов в паевые инвестиционные фонды, вы станете самозастрахованным. Это означает, что по истечении двадцатилетнего срока вам вообще не понадобится страхование жизни - ведь если у вас нет детей, которых нужно кормить, нет платы за дом и 700 000 долларов, вашему супругу придется просто пережить вашу смерть без страховки.

Миф: Игра в лотерею и другие виды азартных игр сделают вас богатым.

Правда: Лотерея - это налог на бедных и на людей, которые не умеют считать.

Буквально на днях я был в одном из лотерейных штатов для выступления. Я зашел на заправку, чтобы заплатить за бензин, и увидел очередь из людей. На мгновение я подумал, что мне придется стоять в очереди, чтобы заплатить за бензин, но потом понял, что это

очередь за лотерейными билетами. Вы когда-нибудь видели такие очереди? В следующий раз посмотрите на людей в очереди. Дэррил и его второй брат Дэррил. Это не богатые люди, и это не умные люди. Лотерея - это налог на бедных людей и на тех, кто не умеет считать. Богатые и умные люди стояли бы в очереди, если бы лотерея была реальным инструментом построения богатства, но правда в том, что лотерея - это обман, учрежденный нашим правительством. Это не моральная позиция, это математический, статистический факт. Исследования показывают, что почтовые индексы, которые тратят на лотерейные билеты в четыре раза больше, чем все остальные, находятся в районах города с низким уровнем дохода. Лотерея или любая другая азартная игра дает ложную надежду, а не билет на выход. Total Money Makeover дает надежду, потому что она работает. Помните, что я дважды в жизни оказывался на мели, но никогда не был бедным; бедность - это состояние души.

Лотерея - это налог на бедных людей и на тех, кто не умеет считать.

Азартные игры - это ложная надежда и отрицание. Энергия, бережливость и трудолюбие - это то, как строится богатство, а не простое везение.

Миф: Мобильные дома, или трейлеры, позволят мне владеть чем-то вместо аренды, и это поможет мне стать богатым.

Правда: Прицепы быстро падают в цене, что делает ваши шансы на увеличение благосостояния меньше, чем если бы вы арендовали.

Прицепы быстро падают в цене. Люди, купившие дом за 25 000 долларов, через пять лет будут должны 22 000 долларов за трейлер стоимостью 8 000 долларов. С финансовой точки зрения это все равно что жить в новой машине. Если бы я предложил вам вложить 25 000 долларов в паевой инвестиционный фонд с доказанной историей падения до 8 000 долларов всего за пять лет, вы бы посмотрели на меня так, будто я сошел с ума. Я не против того, чтобы жить в передвижном доме. Я жил и в худших. Я просто знаю, что мобильные дома - это паршивое место для хранения денег. Пожалуйста, не обманывайте себя на этот счет. Если он ходит как утка и крякает как утка, то это и есть утка. Назовите его "промышленным жильем", поставьте на постоянный фундамент, добавьте множество улучшений

во дворе, и когда вы будете готовы его продать, это все равно будет трейлер.

Я хочу, чтобы у вас был свой дом, потому что дом - это хорошая инвестиция. Самый быстрый способ стать домовладельцем - это "Тотальная финансовая перезагрузка", а аренда - самое дешевое, что можно вытерпеть. Покупка трейлера - это не короткий путь, а препятствие на пути к владению недвижимостью, которая растет в цене. Если типичный покупатель, рассматривающий возможность покупки вашего дома, сможет подойти и сказать, что в нем когда-то был трейлер в любой форме, ваш дом будет падать, а не расти в цене.

Единственное исключение из правила "никаких трейлеров" - план Рона. Рон окончил Университет финансового мира и был готов к тотальной финансовой перезагрузке. Рон и его жена с молитвой решили продать свой хороший дом стоимостью 120 000 долларов, на который у них было всего 50 000 долларов долга. Они купили небольшую ферму и подержанный трейлер стоимостью 3 000 долларов. Не имея никаких выплат и имея доход в 85 000 долларов, они накопили и построили очень хороший дом стоимостью 250 000 долларов всего за пару лет. Оценка была 250 000 долларов, но так как они заплатили наличными за землю, то получили выгодное предложение. Кроме того, Рон, как подрядчик, строил дом за копейки, так что им не потребовалось много времени, чтобы расплатиться за дом. Трейлер стоимостью 3000 долларов они продали за 3200 долларов; в конце концов, прицепы стоимостью 3000 долларов потеряли почти всю свою ценность, так что продажа свелась к переговорам.

Миф: Предоплата похорон или расходов на обучение детей в колледже - это хороший способ инвестирования и защиты от инфляции.

Правда: Планы по предоплате похорон и расходов на колледж дают низкую доходность и кладут деньги в карман другого человека.

Когда вы вносите предоплату, ваш возврат на инвестиции (проценты) - это сумма, на которую подорожает товар до того, как вы им воспользуетесь. Другими словами, внося предоплату, вы избегаете роста цен, и это и есть ваш доход. Предоплата - это как инвестирование в товар с учетом инфляции. Например, предоплата за

обучение в колледже позволит вам сэкономить сумму, на которую подорожает обучение в период между тем, как вы закроете счет, и тем, как ваш ребенок начнет обучение в колледже. Средний уровень инфляции за обучение в стране составляет около 8 процентов, поэтому предоплата за обучение похожа на инвестирование денег под 8 процентов. Это неплохо, но взаимные фонды в среднем дают около 12 процентов в течение длительного периода времени, и вы можете откладывать деньги на колледж без налогов. (Подробнее об откладывании денег на колледж вы узнаете позже в книге "Тотальная финансовая перезагрузка").

Та же концепция верна и для предоплаченных планов погребения. Если вы прошли через мучительную процедуру выбора гроба, участка для захоронения и т. д. в самый разгар горя, вы не хотите, чтобы близкие испытали то же самое. Предварительное планирование деталей похорон - это разумно, но предоплата - неразумно. Мама Сары умерла внезапно, и горе было непреодолимым. В разгар этой боли Сара почувствовала, что они сделали неразумные покупки в рамках организации похорон, и поклялась не оставлять свою семью в таком же затруднительном положении. Поэтому тридцатидевятилетняя Сара заплатила 3500 долларов за заранее оплаченные похороны. Опять же, разумнее планировать, а не вносить предоплату. Почему? Если бы она вложила

3 500 долларов в паевом фонде со средней ставкой 12 процентов, то после смерти в возрасте семидесяти восьми лет паевой фонд Сары будет стоить 368 500 долларов! Думаю, Сару можно было бы похоронить на эти деньги с небольшим остатком, если, конечно, она не король Тут!

Миф: У меня нет времени на составление бюджета, пенсионного плана или плана наследства.

Правда: У вас нет времени не делать этого.

В нашей культуре большинство людей сосредоточены на срочном. Мы беспокоимся о своем здоровье и обращаем внимание на деньги только после того, как они закончились. В книге доктора Стивена Кови "*Семь привычек высокоэффективных людей*" рассматривается эта проблема. Доктор Кови утверждает, что одна из привычек высокоэффективных людей заключается в том, что они начинают с конца. Бесцельное блуждание по жизни принесет вам много

разочарований.

Мы беспокоимся о своем здоровье и задумываемся о деньгах только после того, как они уходят.

Кови советует разделить деятельность на четыре квадранта. Два квадранта - это "Важно/Срочно" и "Важно/Не срочно". Два других - "Неважные", так что давайте их пропустим. Мы позаботимся о срочных/важных вещах, но что является важным/не срочным в Total Money Makeover, так это планирование. Вы можете оплатить счет за электричество или сидеть в темноте, но если вы не составите ежемесячный план расходов, очевидного немедленного ущерба не будет.

У Джона Максвелла есть лучшая цитата о бюджетировании, которую я когда-либо слышал. Жаль, что не я ее произнес: "Бюджет - это люди, которые говорят своим деньгам, куда идти, вместо того чтобы удивляться, куда они делись". Вы должны заставить свои деньги вести себя хорошо, а письменный план - это кнут и стул для укротителя денег.

Эрл Найтингейл, легенда мотивации, сказал, что большинство людей тратят больше времени на выбор одежды, чем на планирование своей карьеры или даже выхода на пенсию. А что, если бы ваша жизнь зависела от того, как вы распорядитесь своим 401k или заведете ли вы сегодня свой Roth IRA? На самом деле это так - ведь качество вашей жизни на пенсии зависит от того, насколько вы станете экспертом в управлении деньгами сегодня.

Планирование наследства никогда не бывает срочным, пока кто-то не умрет. Чтобы выиграть с деньгами, вы должны думать о долгосрочной перспективе, а это включает в себя все мысли о смерти. Подробнее об этом позже, но просто помните, что каждый должен составлять бюджет, планировать пенсию и планировать имущество - каждый.

Миф: компании по управлению долгами, которые показывают по телевизору, например AmeriDebt, спасут меня.

Правда: Вы можете выбраться из долгов, но только с испорченным кредитом.

Компании по управлению долгами появляются повсюду. Эти

компания "управляют" вашим долгом, беря с вас один ежемесячный платеж и распределяя деньги между вашими кредиторами, с которыми они часто договариваются о более низких платежах и меньших процентах. Это не кредит, как в случае с консолидацией долгов. Иногда люди путают эти два понятия. Оба варианта плохи, но мы уже рассказывали о кредитах на консолидацию долгов. Однако, поскольку Америка нуждается в тотальном перевороте денег, бизнес по управлению долгами стал одной из самых быстрорастущих отраслей. Такие компании, как AmeriDebt и Consumer Credit Counseling Services, могут помочь вам получить более выгодные процентные ставки и снизить платежи, но за это придется платить. Если вы воспользуетесь услугами одной из этих компаний, а затем попытаетесь получить обычный кредит, кредит FHA или кредит VA, к вам будут относиться так же, как если бы вы подали заявление о банкротстве по главе 13. Руководство по андеррайтингу традиционных ипотечных кредитов будет считать вашу кредитную историю испорченной, так что не делайте этого.

Еще одна проблема с управлением долгом с помощью кого-то другого заключается в том, что ваши привычки не меняются. Вы не можете попросить кого-то похудеть за вас; вам придется изменить свои привычки в плане физических упражнений и питания. С деньгами дело обстоит точно так же: вы должны изменить свое поведение. Перекидывание всех своих проблем на кого-то другого лечит симптом, а не проблему.

Наша фирма занимается финансовым консультированием и обучает консультантов по всей стране. Мы не будем заниматься вашими деньгами за вас. Мы ведем вас на обязательную процедуру Total Money Makeover. Мы не няньки. За годы работы у нас были тысячи клиентов, которые обращались за помощью в компании по управлению долгами. Когда клерк, принимавший заказ, не мог подстроить жизнь человека под свою компьютерную программу, клиент получал совет подать заявление о банкротстве. После встречи с ними стало очевидно, что клиент не банкрот, а просто нуждается в радикальной операции. Не слушайте советы по банкротству от компаний по управлению долгами - скорее всего, вы не банкрот.

Мифы против правды

Миф: Когда я выйду на пенсию, все будет хорошо. Я знаю, что пока не откладываю деньги, но все будет хорошо.

Правда: Кавалерия не придет.

Из всех компаний по управлению долгами "Потребительский кредит" - лучшая. Они делают самую тщательную работу, в некоторых филиалах даже проводят обучение, и они самые влиятельные в деле пересмотра вашего долга. Однако, пользуясь их услугами, вы все равно разрушаете свою кредитную историю, так что не делайте этого; но если я не могу вас отговорить, то следует воспользоваться услугами именно этой компании. Худший злоумышленник в этой отрасли теперь выведен из бизнеса. Компания AmeriDebt была основана Андрисом Пукке, который до начала этого бизнеса признал себя виновным по федеральному обвинению в обмане клиентов в мошенничестве с кредитами на консолидацию долгов. Несмотря на это, доходы компании AmeriDebt выросли до 40 миллионов долларов, и она тратила 15 миллионов долларов в год на то, чтобы заставить вас воспользоваться своими услугами. Они настолько откровенно вводили потребителей в заблуждение, что Федеральная торговая комиссия (ФТС) наконец вмешалась и закрыла их. ФТС утверждает, что скрытые платежи и обманчивая практика вывели из карманов американцев более 170 миллионов долларов. В самом крупном деле подобного рода ФТК вынесла решение на 170 миллионов долларов против компании AmeriDebt, которая сейчас находится в стадии банкротства. Андрис Пукке по решению суда должен отдать 35 миллионов долларов личных активов, чтобы урегулировать вопрос с потребителями. Акулы действительно существуют.

Миф: Я могу купить набор для очистки своего кредита, и все мои прошлые проступки будут смыты.

Правда: Из кредитных отчетов можно удалить только неточности, так что это мошенничество.

Федеральный закон о честной кредитной отчетности определяет порядок взаимодействия потребителей и кредиторов с бюро кредитных историй. Плохие кредиты исчезают из вашего кредитного отчета через семь лет, если только вы не обанкротились по Главе 7, которая сохраняется в течение десяти лет. Кредитный отчет - это ваша финансовая репутация, и вы не можете ничего убрать из своего отчета,

если только в нем нет неточностей. Если у вас есть неточность, которую нужно убрать, вам нужно написать письмо с указанием ошибки и попросить исправить ее немедленно. Точные плохие кредиты остаются, если вы не лжете. Ложь с целью получения денег - это мошенничество. Не делайте этого.

Дэйв разглагольствует...

Я не против того, чтобы наслаждаться деньгами. Я против того, чтобы тратить деньги, когда у вас их нет.

Компании, занимающиеся восстановлением кредитов, в большинстве своем являются мошенниками. Федеральная торговая комиссия регулярно проводит рейды по закрытию этих мошеннических компаний. В моей радиопередаче было много звонков от тех, кто приобрел

Набор за 300 долларов, чтобы "очистить" свой кредит. Иногда в этом наборе вам предлагают оспорить все плохие кредиты и попросить удалить их, даже если информация о них достоверна. Не делайте этого. Худшая идея, которую предлагают наборы, - это получить новый номер социального страхования. Получив вторую личность, вы получаете совершенно новый кредитный отчет, и кредиторы никогда не узнают о ваших прошлых проступках. Это мошенничество, и если вы это сделаете, то попадете в тюрьму. Не проходите мимо; отправляйтесь прямо в тюрьму за мошенничество. Вы лжете, чтобы получить кредит, а это не очистка кредитной истории, и это преступно.

Очистите свой кредит с помощью программы Total Money Makeover. Я покажу вам, как жить под контролем и платить наличными за вещи, чтобы вам не нужен был кредит, и со временем ваш кредит очистится сам собой.

Миф: В моем решении о разводе говорится, что мой супруг должен выплатить долг, поэтому я не должна этого делать.

Правда: Решение о разводе не имеет права снимать ваше имя с кредитных карт и ипотечных кредитов, поэтому, если ваш супруг не платит, будьте готовы к этому. Вы все равно остаетесь должником.

Разводы случаются часто, и это действительно печально. Развод

означает, что мы делим все, включая долги; однако долги не так-то просто разделить. Если в долге фигурирует ваше имя, вы обязаны его выплатить, и в противном случае это отразится на вашей кредитоспособности. Суд по бракоразводным делам не имеет права снять с вас ответственность за долг. Судья по бракоразводным делам имеет право лишь приказать вашему супругу выплатить долг за вас. Если ваш супруг не платит, вы можете сказать об этом судье, но ответственность все равно лежит на вас. Кредитор, не получивший денег, правильно отразит плохую кредитную историю всех сторон займа, включая вас. Кредитор, который не получает денег, может правильно подать в суд на всех участников займа, включая вас.

Если ваш бывший муж оставит себе грузовик, за который вы оба расписались, а потом не будет вносить платежи, ваш кредит пострадает, грузовик будет конфискован, а на вас подадут в суд за остаток долга. Если в рамках мирового соглашения вы уступите право собственности на семейный дом своей бывшей жене, вы окажетесь в затруднительном положении. Отказ от права собственности - это простой способ отказаться от права собственности надом. Если она не платит вовремя, ваш кредит испорчен; если на нее обратят взыскание, то и вы тоже. Даже если она будет исправно платить за дом или он - за грузовик, вы обнаружите, что у вас возникнут проблемы с покупкой следующего дома, потому что у вас слишком много долгов.

Если вы собираетесь покинуть брак, позаботьтесь о том, чтобы все долги были рефинансированы от вашего имени, или принудительно продайте имущество. Не надо говорить, что: "Я не хочу заставлять его продавать свой грузовик". Если вы настолько любите друг друга, не разводись, но если ты уходишь, сделай это полным, чистым разрывом, даже если сейчас это болезненно. Я консультировал тысячи людей, которых бывшие супруги и плохой совет адвоката по разводам сломали финансово. Поэтому продайте дом или рефинансируйте его в рамках развода, и точка. Единственный другой вариант - это мегариск, и вы можете рассчитывать на душевную боль и еще больший гнев.

Миф: Этот коллектор был так любезен, я ему действительно нравлюсь.

Правда: Коллекторы не являются вашими друзьями.

Есть несколько хороших коллекторов, очень мало. Почти каждый раз, когда коллектор проявляет "понимание" или хочет "стать вашим другом", у него есть причина: заставить вас оплатить счет. Другой способ - быть злым и неприятным, и вы можете обнаружить, что ваш новый "друг" использует всевозможные тактики запугивания, как только у вас завяжутся "отношения".

Ваша программа Total Money Makeover заставит вас платить по долгам. Я хочу, чтобы вы заплатили то, что должны, но коллекторы - не ваши друзья. Коллекторы кредитных карт - худшие из них, потому что они будут врать, обманывать и красть - и это еще до завтрака. Вы можете определить, что коллектор лжет, посмотрев, шевелятся ли его губы. Любая сделка, специальный план или соглашение, которые вы заключаете с коллекторами, должны быть оформлены в письменном виде ДО того, как вы отправите им деньги. В противном случае вы обнаружите, что никакой сделки не было, что они солгали. Никогда не открывайте коллекторам электронный доступ к вашему расчетному счету и не отправляйте чеки с задним числом. Они будут злоупотреблять вами, если вы дадите им такую возможность, и вы ничего не сможете сделать, потому что вы должны им деньги. Ясно?

Миф: Я просто подам заявление о банкротстве и начну все с чистого листа; это кажется таким простым.

Правда: Банкротство - это тяжелое событие, наносящее ущерб на всю жизнь.

Кэти позвонила в мою радиопередачу, собираясь подать заявление о банкротстве. Ее долги были непомерными, а муж-изменник ушел к своей девушке. Дом был записан на его имя, как и все долги, кроме 11 000 долларов. Кэти двадцать лет, и ее гениальный дядя, адвокат из Калифорнии, посоветовал ей подать заявление о банкротстве. Кэти избита, измучена и брошена, но она не банкрот. Когда ее будущий бывший муж получает все долги на свое имя, он может оказаться банкротом, а Кэти - нет.

Банкротство меняет жизнь и оставляет глубокие раны как на психике, так и в кредитной истории.

Банкротство - это не то, что я рекомендую, так же как и развод. Бывают ли случаи, когда хорошие люди не видят выхода и подают заявление о банкротстве? Да, но я все равно буду отговаривать вас от

этого, если представится возможность. Мало кто из тех, кто прошел через банкротство, скажет, что это безболезненное стирание с лица земли, после чего вы весело рысью отправляетесь в свое будущее, чтобы начать все с чистого листа. Не позволяйте никому себя обмануть. Я был банкротом и работал с банкротами на протяжении десятилетий, и это не то место, которое вы хотели бы посетить.

Банкротство входит в пятерку негативных событий, которые могут повлиять на нашу жизнь, наряду с разводом, тяжелой болезнью, инвалидностью и потерей близкого человека. Я бы никогда не сказал, что банкротство - это так же плохо, как потеря близкого человека, но оно изменяет жизнь и оставляет глубокие раны как на психике, так и в кредитной истории.

Банкротство по главе 7, то есть полное банкротство, остается в вашей кредитной истории в течение десяти лет. Банкротство по главе 13, больше похожее на план выплат, остается в вашей кредитной истории в течение семи лет. Однако банкротство остается на всю жизнь. В заявках на получение кредита и во многих заявлениях на работу вас спрашивают, подавали ли вы когда-либо заявление о банкротстве. Никогда. Если вы лжете, чтобы получить кредит, потому что ваше банкротство очень давнее, технически вы совершили уголовное мошенничество.

Большинство банкротств можно избежать с помощью программы Total Money Makeover. Ваша "Тотальная финансовая перезагрузка" может включать в себя обширную ампутацию вещей, что будет болезненно, но банкротство гораздо болезненнее. Если вы сделаете продуманный шаг назад, чтобы встать на твердую почву, вместо того чтобы смотреть на ложный соблазн быстрого решения проблемы, которое, как кажется, предлагает банкротство, вы победите быстрее и легче. Я на личном опыте знаю, что такое банкротство, лишение права выкупа и судебные иски. Я был там, делал это, получил футболку, и это того не стоит.



Мы никогда не умели обращаться с деньгами. Думаю, это немного преуменьшение - мы трижды подавали заявление о банкротстве!

Когда мы подали заявление в суд в первый раз, нам казалось, что банкротство - наш единственный выход. Наш кредит для малого бизнеса на покупку кузовного цеха вырос с 4 до 22 % годовых, и мы потеряли все наши первоначальные деньги. Вскоре после этого у моего мужа случился первый сердечный приступ, и другие проблемы, казалось, навалились на нас. Мы переехали в другой штат с четырьмя детьми, двумя кошками, собакой, мотоциклом, прицепом U-Haul, 800 долларами и без работы.

Мы были подавлены и чувствовали себя неудачниками, когда заново налаживали свою жизнь. Можно было подумать, что мы усвоили урок, верно? Ошибаетесь.

Вместо того чтобы учиться на своих ошибках, мы повторили все сначала чуть более десяти лет спустя. После травмы, полученной в результате падения, мой муж на ~~т~~жался без работы. Наш доход сократился с 4 000 долларов в неделю до 400 долларов в неделю. Мы накопили долг по кредитной карте и в итоге подали заявление о банкротстве во второй раз. И снова мы потеряли дом и большую часть имущества.

Хотя первое банкротство показалось нам концом света, второе не слишком нас расстроило. Нам казалось, что в этом нет ничего страшного, потому что мы уже проходили этот путь. Поэтому в третий раз мы просто начали все сначала, делая все тот же неправильный выбор.

В течение следующих семи лет мы открыли новый бизнес, приняли множество неверных решений и закрыли еще одну компанию. Затем мы в третий раз подали заявление о банкротстве. После подачи заявления нам было стыдно и неловко кому-либо рассказывать. У нас был ужасный, грязный секрет, который мы скрывали от родных и друзей. Хуже того, из-за стресса и стыда у моего мужа случилось еще два сердечных приступа.

Процесс банкротства был ужасен. В зале судебных заседаний никто не встретится с вами взглядом. Такое впечатление, что все больны чумой и боятся с кем-либо разговаривать. Подавая заявление о банкротстве три раза, мы чувствовали себя

мошенниками. Мы задавались вопросом: "Что с нами не так? Почему мы повторяем одни и те же ошибки?"

Когда наш сын вернулся домой после службы с психическим заболеванием, мы стали его опекунами на полный рабочий день. С деньгами было очень туго, потому что мы заботились о сыне, имея только один доход - мой муж вышел на пенсию после третьего инфаркта. Мы были близки к тому, чтобы в четвертый раз подать заявление о банкротстве, когда моя дочь пришла нам на помощь, познакомив нас с Дэйвом Рэмси.

Сейчас мы придерживаемся плана The Total Money Makeover и пытаемся разобраться с нашим финансовым беспорядком. Тяжело пытаться исправить всю жизнь неправильные решения и поведение в отношении денег! Но даже несмотря на то, что мы трижды перезапускали Baby Step 1, мы все равно смогли выплатить 26 000 долларов долга! Наконец-то у нас появилась надежда на будущее, и у нас появилась мотивация помогать другим, чтобы они не пошли по тому же пути, что и мы.

Ларри (67 лет) и Сьюзан (52 года) Хикман

Страховой брокер на пенсии;

менеджер по коллекционированию

Миф: Я не могу пользоваться наличными, потому что это опасно: меня могут ограбить.

Правда: Вас грабят каждый день, если вы не используете силу наличных денег.

Мы учим людей носить с собой наличные. В культуре, где продавцы считают вас наркодилером, если вы расплачиваетесь наличными, я знаю, что это предложение может показаться странным. Однако наличные - это мощная сила. Если вы носите с собой наличные, вы тратите меньше, и вы можете заключать выгодные сделки, расплачиваясь наличными. Линда написала в мою газетную колонку, жалуясь, что ее ограбят, если она будет носить с собой наличные. Я объяснил ей, что у мошенников нет рентгеновского зрения, чтобы заглянуть в ее карман или кошелек. Мошенники предполагают, что ваш кошелек, как и все остальные, набит кредитными картами, по которым превышен лимит. Послушайте, я не отношусь к

преступлениям свысока. Есть вероятность, что вас ограбят, потому что людей грабят - независимо от того, носят они наличные или нет. И если это случится с вами, наличные будут отобраны. Но, поверьте, вас гораздо больше должна волновать опасность использования кредитных карт, чем опасность быть ограбленным при ношении наличных. Ношение наличных не повышает вероятность ограбления; наоборот, бесхозяйственное обращение с пластиком грабит вас каждый месяц.

Мы уже разрушили миф о кредитных картах и показали, что когда вы тратите наличные, вы тратите меньше. Когда вы составите свой письменный план действий, вы поймете, что управление категориями расходов в рамках программы Total Money Makeover является обязательным условием для обретения контроля. Наличные позволяют вам сказать себе "нет". Когда в продуктивном конверте заканчиваются деньги, мы едим остатки еды, а не заказываем пиццу снова.

Миф: Я не могу позволить себе страховку.

Правда: без некоторых страховок вам не обойтись.

Однажды, отправляясь на обед, я встретил Стива и Сэнди в своей приемной. Они зашли сказать спасибо. За что? Эта молодая пара в возрасте двадцати лет слушает нашу радиопрограмму, и поскольку я постоянно убеждаю людей в необходимости правильного страхования, они так и сделали. В этом году они оформили срочное страхование жизни и полис медицинского накопительного счета. "Хорошо, что мы сделали то, что вы сказали", - сказал Стив, снимая кепку и показывая бритую голову с большим шрамом на макушке. "Что случилось?" спросил я. Шрам был получен в результате биопсии, которая выявила неоперабельный рак мозга. Сэнди улыбнулась и сказала: "Медицинская страховка уже оплатила более 100 000 долларов по счетам, и мы бы утонули, если бы не стали действовать так, как ты постоянно говоришь". Кроме того, Стив был нестрахоспособен, поэтому он был благодарен за то, что у него есть срочное страхование жизни. Стив и Сэнди стали моими друзьями в течение следующих нескольких лет, пока он боролся с раком. Один мой друг услышал их историю и подарил им семидневный круиз по Карибам. Стив умер от рака в 2005 году, и мы похоронили его в день рождения его сына. Он бы гордился, если бы его история вдохновила вас на получение и сохранение правильных видов страховки. Он был хорошим мужем и

отцом. Будучи ответственными и покупая правильные виды страхования, они застраховали жизнь и смерть, что мы все должны делать.



Два года назад мы с женой были обычной семьей, совершавшей типичные финансовые ошибки, которые совершает большинство "нормальных" семей. Мы верили во все мифы о деньгах, которые нам рассказывали люди. Однако, когда наши ошибки стали накапливаться, они начали действительно довлеть над нами. И только когда мы наткнулись на радиошоу Дэйва и программу Total Money Makeover, мы положили конец нашим финансовым глупостям.

Много лет назад мы совсем не умели распоряжаться своими финансами. В какой-то момент мы были женаты, без детей, зарабатывали более 80 000 долларов в год, и у нас не было денег на покупку стиральной машины. Мы слишком часто соглашались на сделки по принципу "купи сейчас, заплати потом". "Девяносто дней, как наличные" в то время казалось хорошей идеей. ОШИБЛИСЬ! В итоге мы заплатили гораздо больше, чем стоили эти вещи. Когда мы совершаем покупки сегодня, мы "покупаем сейчас, платим сейчас": за 1800 долларов можно купить мебель стоимостью 2000 долларов.

Еще одной нашей большой ошибкой был план страхования жизни. Люди предупреждали нас, что мы должны застраховать всю жизнь до того, как нам исполнится тридцать лет, "или иначе". Они говорили о том, как замечательна функция накопления денежной стоимости. ОШИБАЛИСЬ! Мы не знали, насколько завышена цена страхового покрытия, насколько высоки сборы и сколько времени требуется для накопления денежной стоимости. Теперь мы знаем больше. Мы планируем экономить, инвестировать и самостраховаться.

В 2006 году мы все еще вносили минимальные платежи по студенческим кредитам, которые брали уже более десяти лет. Мы купились на то, что говорили нам все "нормальные" люди: "Студенческие кредиты - это хороший долг. Они есть у всех". НЕПРАВДА! Мы знали, что нам нужно раз и навсегда избавиться от Sallie Mae. Теперь, вместо того чтобы каждый месяц выписывать ей чек, мы можем заранее откладывать деньги в фонд колледжа для наших детей.

Пройдя курс "Домашнее обучение в Университете финансового мира" и пятнадцать месяцев полной самоотдачи, мы выплатили 27 000 долларов долга, накопили чрезвычайный фонд, отказались от целого страхования жизни и приобрели срочное страхование, составили завещания и накопили денег на двухнедельный отпуск на пляже в честь праздника "Свобода!". После тяжелой работы и интенсивной езды на газели мы наконец-то живем как никто другой!

*Трэвис (33 года) и
Мерри (35 лет) Скиннер -
чертежник AutoCAD,
занимающийся
землеустройством;
дипломированная медсестра*

Мы все ненавидим страхование, пока оно нам не понадобится. Мы платим, платим и платим страховые взносы, а иногда чувствуем себя обделенными страховкой. В мире страхования, безусловно, существует множество уловок. Мы подробно рассказываем о страховании в Financial Peace University и в других книгах, но в рамках программы Total Money Makeover вы должны иметь страховку по некоторым основным категориям:

- Автострахование и страхование домовладельцев - выбирайте более высокие франшизы, чтобы сэкономить на страховых взносах. При высоких лимитах ответственности это самые выгодные страховки в мире.
- Страхование жизни - приобретите двадцатилетнюю срочную страховку, равную примерно десятикратному размеру вашего дохода. Срочное страхование дешево и является единственным выходом; никогда не используйте страхование жизни как способ сэкономить деньги.
- Долгосрочная инвалидность - если вам тридцать два года, вероятность стать инвалидом в двенадцать раз выше, чем умереть к шестидесяти пяти годам. Лучше всего покупать страховку на случай потери трудоспособности на работе за небольшую плату. Обычно вы можете получить страховку, равную от 50 до 70

процентов вашего дохода.

- Медицинское страхование - первая причина банкротства сегодня - медицинские счета; вторая - кредитные карты. Один из способов контролировать расходы - искать большие вычеты, чтобы снизить страховой взнос. HSA (Health Savings Account) - отличный способ сэкономить на страховых взносах. Высокая франшиза позволяет снизить страховой взнос, а этот план позволяет откладывать деньги на медицинские расходы на сберегательный счет, не облагаемый налогом.
- Страхование долгосрочного ухода - если вам больше шестидесяти, приобретите страховку долгосрочного ухода, чтобы покрыть расходы на домашний уход или уход в доме престарелых. Средняя стоимость пребывания в доме престарелых 40 000 долларов в год, что в мгновение ока уничтожит все семейные сбережения. Папа в доме престарелых может израсходовать мамины сбережения в размере 250 000 долларов всего за несколько коротких лет. Заставьте своих родителей понять это.



Я был так впечатлен Дэйвом, когда впервые услышал его на "Шоу Опры Уинфри". Я поняла, что личная ответственность и финансовая ответственность, с которой он призывал людей, - это именно то, что нужно нам с Кеном. Наши финансовые проблемы накапливались в течение двадцати лет и были довольно значительными.

Все началось через год после нашей с Кеном свадьбы. Ему был тридцать один год, а мне - двадцать два, мы были воодушевлены жизнью и будущим, которое ждало нас впереди. Но все изменилось, когда Кен перенес тяжелый инсульт и остался квадриплегиком. Мы не знали, что делать (во многих отношениях). В финансовом плане мы начали записывать все на кредитную карту, потому что денег было не так много. К счастью, медицинские счета Кена были покрыты. Без этой страховки медицинские счета были бы слишком велики.

В течение многих лет мы копили долги и с трудом сводили концы с концами. Тем не менее, Бог действительно благословил нас и продолжал помогать нам во всем.

А потом мы нашли Дэйва. Мы с Кеном прочли книгу "Тотальная финансовая перезагрузка" и сразу же начали применять ее принципы на практике. Когда мы начали составлять бюджет, Кен проявил интерес к тому, чтобы помочь мне управлять нашими финансами, и начал оплачивать счета через Интернет. В первый раз, когда мне не пришлось оплачивать счета, я действительно села и заплакала, потому что теперь мне не о чем было беспокоиться. Кен сиял, зная, что он - активный партнер, облегчающий мне жизнь. Мы сделали составление бюджета и планирование нашего совместного будущего приятным и веселым занятием. Это как будто снова встречаться! Кен - самый удивительный человек, которого я когда-либо встречала, и он был моей опорой все эти годы. Я так благословлена тем, что нахожусь в этом путешествии вместе с ним.

*Шерил (44 года) и
Кен (52 года) Роадс*

*Независимые
продажи "Мэри Кэй"*

Директор

Миф: Если я составлю завещание, я могу умереть.

Истина: Вы умрете - так сделайте это с помощью завещания.

Специалисты по планированию наследства говорят нам, что 70 процентов американцев умирают без завещания. Глупо, очень глупо. Государство, известное своими финансовыми успехами, будет решать, что случится с вашими вещами, вашими детьми и вашим финансовым наследием. Пословица гласит: "Хороший человек оставляет наследство детям своих детей" (Prov. 13:22 NKJV). Я прагматик, и поэтому не понимаю всех этих волнений по поводу завещания. Завещание - это подарок, который вы оставляете своей семье или близким. Это подарок, потому что он делает управление вашим имуществом очень четким и на много лет проще.

ШОКИРУЮЩАЯ СТАТИСТИКА

70 % американцев умирают без завещания.

Вы умрете, так что уходите стильно и с завещанием.

Мы раскрыли мифы о долгах и мифы о деньгах. Если вы внимательно прочитали и поняли, почему эти мифы не соответствуют действительности, у меня для вас отличные новости. Ваше тотальное преобразование денег уже началось! Тотальная финансовая перезагрузка - это перестройка вашего взгляда на деньги, чтобы навсегда изменить ваше отношение к ним. Вы должны ходить под ритм другого барабана, того самого, который слышат богатые люди. Если этот ритм кажется вам обычным или нормальным, немедленно покиньте танцпол. Цель не в том, чтобы быть нормальным, потому что, как уже знают мои радиослушатели, нормальный - значит разорившийся.

5.

Два новых препятствия: Невежество и стремление не отставать от соседей

Отрицание (у меня нет проблем), мифы о долгах (долг – это путь к богатству) и мифы о деньгах (истории, рассказанные культурой) – это три главных препятствия, которые мешают вам стать финансово грамотными и устойчивыми в управлении деньгами. Прежде чем перейти к проверенному плану, мы должны изучить еще двух врагов вашего полного финансового преобразования. Если у вас серьезные проблемы с мороженым Ben and Jerry's, вы должны сообщить об этом своему тренеру, прежде чем пытаться изменить свою диету и программу упражнений. Сначала вы должны признать свою проблему с мороженым и осознать мифы о мороженом как о отличном продукте для похудения. Суть в том, что мы должны идентифицировать врага – препятствия на пути к победе. Разработать план и не учитывать препятствия было бы незрелым и нереалистичным. Те из нас, кого жизнь потрепала, знают, что мы должны найти проблемы или препятствия и спланировать, как их преодолеть – через них, вокруг них или мимо них. Если вы сможете убрать вещи, которые разрушат ваше полное финансовое преобразование, тогда план сработает. Первый шаг к снижению веса и приведению себя в форму – это выявить мифы о похудении, переизбыток, неправильное питание и отсутствие упражнений как проблемы, которые нужно преодолеть; то же самое верно и для полного финансового преобразования. Как сказал великий философ Пого из воскресных комиксов много лет назад: «Мы встретили врага, и это мы». «Мы встретили врага, и это мы».

Препятствие №1: Невежество: никто не рождается финансовым гением

Первое препятствие – это невежество. В культуре, которая поклоняется знаниям, утверждение, что невежество в отношении денег является проблемой, заставляет некоторых людей становиться в оборону. Не будьте в обороне. Невежество – это не отсутствие интеллекта, это отсутствие навыков. Я видел много новорожденных детей друзей, родственников, членов церкви и членов команды. Я никогда не видел ребенка, который родился готовым стать богатым. Никогда друзья и родственники не собирались у окна роддома, восклицая: «О, смотрите! Она прирожденный финансовый гений!»

Никто не рождается с знанием, как водить машину. Нас обучают этому навыку (хотя некоторые из нас, кажется, не научились). Никто не рождается с знанием, как читать и

писать; нас этому обучают. Ни один из этих навыков не является врожденным; все они должны быть обучены. Точно так же никто не рождается с знанием, как обращаться с деньгами, но нас этому НЕ обучают!

Однажды у кофейного аппарата один из моих лидеров сказал: «Нам нужно, чтобы этот процесс полного финансового преобразования преподавали в колледже». Прежде чем она смогла закончить небольшой христианский колледж, ей нужно было пройти курс о том, как проходить собеседования и искать работу. Она сказала, что курс не был очень сложным в академическом плане, но его практическое значение сделало его одним из самых ценных курсов, которые она прошла в колледже. Мы ходим в школу, чтобы научиться зарабатывать; мы зарабатываем и потом не знаем, что делать с деньгами. По данным Бюро переписи населения, средняя семья в Америке в прошлом году заработала 50 233 доллара. Даже если они никогда не получают повышение, средняя семья за всю трудовую жизнь заработает более 2 миллионов долларов! И мы НИЧЕГО не учим о том, как управлять этими деньгами в большинстве школ и колледжей. Мы заканчиваем школу, выходим в мир и получаем финансовую степень магистра в D.U.M.B.

Невежество – это не отсутствие интеллекта; это отсутствие навыков.

Делаем ли мы беспорядок в наших финансах, потому что мы неумны? Нет. Если посадить кого-то, кто никогда не водил машину, никогда не видел машину и не может даже написать слово «машина», за руль нового автомобиля, авария произойдет до выезда с подъездной дорожки. Попытки улучшить ситуацию только приведут к еще одной аварии. «Стараться сильнее» – это не ответ, потому что следующая авария не только полностью уничтожит машину, но и повредит других людей. Это абсурд!

На протяжении нашей жизни американцы в среднем зарабатывают 2 миллиона долларов, но мы заканчиваем школу, колледж или даже аспирантуру и не можем написать слово «финансовый». Это плохой план! Мы прекратили обучать личным финансам, и нам нужно начать снова. Вот почему «Основы личных финансов» преподаются в школах по всей стране; однако наша школьная программа не поможет вам, если вы не учитесь в школе.

Рассуждения Дэйва...

Глупые вещи всегда будут происходить в семьях, если более мудрый член не научится противостоять напористому.

Если вы наделали беспорядок в своих деньгах и/или не использовали их наилучшим образом, обычно причина в том, что вас никогда этому не учили. Невежество не означает глупость; это значит, что вам нужно учиться. Я довольно умный. У меня было несколько бестселлеров, я выступаю перед миллионами на своих радио- и телепрограммах и управляю многомиллионной компанией, но если бы вы попросили

меня поработать над вашим автомобилем, я бы устроил беспорядок. Я не умею; я невежественен в этой области.

Преодолеть невежество легко. Во-первых, без стыда признайте, что вы не являетесь финансовым экспертом, потому что вас этому никогда не учили. Во-вторых, дочитайте эту книгу. В-третьих, отправляйтесь на пожизненный поиск знаний о деньгах. Вам не нужно поступать в Гарвард, чтобы получить степень MBA со специализацией в финансах; вам не нужно смотреть финансовый канал вместо отличного фильма. Вам нужно читать что-то о деньгах хотя бы раз в год. Время от времени вы должны посещать семинары о деньгах. Ваши действия должны показывать, что вам не безразличны деньги, обучаясь чему-то о них.

У Шэрон и меня отличный брак – не идеальный, но отличный. Почему? Мы читаем о браке, мы ездим на уикенды для семейных пар, мы ходим на свидания еженедельно, мы иногда посещаем воскресную школу по вопросам брака и даже встречаемся время от времени с другом, который является христианским семейным консультантом. Мы делаем все это не потому, что наш брак слаб; мы делаем все это, чтобы сделать наш брак отличным. У нас отличный брак, потому что мы работаем над этим, ставим это приоритетом и ищем знания о браке. Отличные браки не случаются сами собой. Богатство не приходит само собой. Вы потратите некоторое время и усилия на избавление от невежества. Опять же, вам не нужно становиться финансовым гиком; вам просто нужно тратить больше времени на свои варианты 401k и свой бюджет, чем на выбор отпуска в этом году.



Мы жили, как говорит Дэйв, «Гомер Пайл на Валиуме». Мы не имели понятия, куда уходят наши деньги. Мы с женой не могли прийти к согласию в том, как управлять нашими доходами. Как все «нормальные» пары, мы думали, что вам **ОБЯЗАТЕЛЬНО** нужны кредитные карты, чтобы повысить кредитный рейтинг, и что **УМНОЕ** решение – финансировать все. Какая огромная ложь! Однажды моя жена случайно наткнулась на шоу Дэйва Рэмси. Послушав некоторое время, она начала делиться со мной принципами, о которых говорил Дэйв, и мы были зацеплены! Первым шагом в нашем полном финансовом

преображении было составление бюджета, что, безусловно, помогло нам организовать наши деньги, но также наше желание жить без долгов позволило нам преуспеть. Далее мы должны были работать над накоплением резервного фонда и погашением наших долгов с помощью метода снежного кома. Третий шаг, полностью финансируемый резервный фонд, был для нас самым трудным. Нам нужно было сопротивляться желанию потратить все эти доступные дополнительные деньги после завершения метода снежного кома. К счастью, мы накопили наш резервный фонд, потому что позже я потерял работу. Без долгов и с резервным фондом я смог взять время, чтобы найти ту отличную работу, которая у меня есть сегодня. Наша семейная жизнь полностью изменилась к лучшему. Мы знаем, каковы наши цели в отношении денег, и наши дети учатся давать, сохранять и разумно тратить деньги. Этот план помог нам вернуть надежду на финансовую безопасность и духовный покой, к которому мы все стремимся в жизни

Уолтер (47 лет) и Стефани (45 лет) Фрик,
торговый представитель; помощник
воспитателя в детском саду

Невежество — это не нормально. «То, чего ты не знаешь, не причинит тебе вреда» — это действительно глупое утверждение. То, чего ты не знаешь, может убить тебя. Невежество в вопросах денег сделает тебя нищим и оставит тебя нищим. Прочитай эту книгу до конца и читай другие книги. Ты всегда можешь посетить мой веб-сайт davegamsey.com для рекомендаций по чтению книг других авторов, которые в основном соответствуют моим учениям.

Препятствие №2: Стремление не отставать от соседей: Соседи не умеют считать

Второе препятствие в этой главе — стремление не отставать от соседей. Давление со стороны сверстников, культурные ожидания, «разумный уровень жизни» — как бы вы это ни называли, всем нам нужно быть принятыми в своем окружении и семьях. Эта потребность в одобрении и уважении заставляет нас делать действительно безумные вещи. Одной из парадоксально глупых вещей, которые мы делаем, является разрушение наших финансов, покупая мусор, который мы не можем себе позволить, чтобы попытаться казаться богатыми другим. Доктор Том Стэнли написал замечательную книгу в 90-х, которую вам следует прочитать, под названием «Миллионер по соседству». Его книга — это исследование американских миллионеров. Помните, если вы хотите быть стройными и мускулистыми, вы должны изучать привычки людей, которые стройны и мускулисты. Если вы хотите быть богатыми, вы должны изучать привычки и ценности богатых. В своем исследовании

миллионеров Стэнли обнаружил, что их привычки и ценности не соответствуют тому, что думает большинство людей. Когда мы думаем о миллионерах, мы думаем о больших домах, новых машинах и действительно красивой одежде. Стэнли обнаружил, что большинство миллионеров не имеют этих вещей. Он обнаружил, что типичный миллионер живет в доме среднего класса, водит двухлетнюю или старше оплаченную машину и покупает джинсы в Wal-Mart. Короче говоря, Стэнли обнаружил, что типичный миллионер нашел гораздо больше мотивации в цели финансовой безопасности, чем в том, что думали о нем друзья и семья. Потребность в одобрении и уважении со стороны других на основе того, чем они владели, практически отсутствовала.

Глупая математика и налог на глупость

Получите фору на крупный долг

Средний студент колледжа платит на 5000 долларов больше в год за проживание и питание вне кампуса, чем за проживание в общежитии и питание в столовой. Студенческие кредиты нужны были не для получения степени, а только чтобы выглядеть хорошо во время ее получения.

Если мы посмотрим на выводы Стэнли и сравним их с жизненным планом Кена и Барби, мы обнаружим, что Кен и Барби потеряны, сбиты с курса и не понимают, что делают. Кен и Барби часто приходят в наш офис для финансового консультирования. В прошлом году их звали Боб и Сара. Боб и Сара зарабатывают 93 000 долларов в год и делают это последние семь лет. Что у них есть на это показать? Дом стоимостью 400 000 долларов, по которому они все еще должны 390 000 долларов, включая ссуду под залог дома, использованную для его обстановки. У них есть два автомобиля по 30 000 долларов каждый в лизинг и 52 000 долларов кредитной задолженности, но они хорошо путешествовали и одевались в высокую моду. Остаток по студенческому кредиту 25 000 долларов, взятому десять лет назад, все еще не выплачен, потому что у них нет денег. С положительной стороны, у них есть 2000 долларов в сбережениях и 18 000 долларов в 401k. Эти люди имеют отрицательное чистое состояние, но выглядят они действительно хорошо. Мама Боба очень впечатлена, и брат Сары часто заходит, чтобы попросить денег, потому что они «очевидно, хорошо зарабатывают». Они представляют собой идеальную картину американской мечты, которая превратилась в кошмар. За идеальной прической и французским маникюром скрывалась глубокая безнадежность, чувство бесполезности, разрушающийся брак и отвращение к самим себе.

Не пытайтесь угнаться за соседями. Они банкроты!

Это может быть одним из моментов, где наша метафора похудения ради финансовой формы дает сбой. Если бы ваше тело было в таком же состоянии, в каком находятся деньги Боба и Сары, все бы подумали: «Пятьсот фунтов — это слишком много». Ваша проблема была бы очевидна для семьи, друзей, знакомцев и даже для вас самих.

Разница с Бобом и Сарой в том, что у них есть «грязная маленькая тайна». Тайна заключается в том, что они далеко не так круты, как кажутся. Они на мели и в отчаянии, и никто об этом не знает. Не только никто не знает, но все думают, что все наоборот. Поэтому, когда мой консультант предложил меры, чтобы предотвратить этот банкротство, сопротивление было сильным. Правда в том, что Боб и Сара на мели. Им нужно избавиться от машин и продать дом.

Сопротивление сердца реально. Во-первых, конечно, нам нравятся наши красивые дома и красивые машины, и их продажа будет болезненной. Во-вторых, мы не хотим признаваться всем, кого мы впечатлили, что мы фальшивки. Да, когда вы покупаете кучу вещей без денег и с множеством долгов, вы финансовая фальшивка. Давление со стороны сверстников очень, очень сильное. «Мы уменьшаем масштаб» — это болезненное заявление для друзей или семьи. «Мы не сможем поехать в эту поездку или на ужин, потому что это не в нашем бюджете» для некоторых людей практически невозможно сказать. Быть настоящим требует огромного мужества. Мы любим одобрение и уважение, и говорить иначе — это еще одна форма отрицания. Желание восхищения со стороны других — это нормально. Проблема в том, что это восхищение может стать наркотиком. Многие из вас зависимы от этого наркотика, и разрушение вашего богатства и финансового благополучия, вызванное вашей зависимостью, огромно.

Радикальные изменения необходимы для прорыва в финансах.

Радикальные изменения в стремлении к одобрению, которое включало в себя покупку вещей на деньги, которых у нас нет, необходимы для прорыва в финансах. Прорыв Сары произошел с семьей. Ее семья была из высшего среднего класса и всегда дарила рождественские подарки каждому члену. С двадцатью племянниками и племянницами и шестью взрослыми парами только со стороны Сары, бюджет был смехотворным. Заявление Сары на День благодарения о том, что в этом году рождественские подарки будут дариться по жребию, потому что она и Боб не могут себе это позволить, было ошеломляющим. Некоторые из вас улыбаются, как будто это не имеет большого значения. Это было огромное дело для семьи Сары! Дарение подарков было традицией! Ее мать и две золовки были в ярости. В тот День благодарения было высказано очень мало благодарности, но Сара настояла на своем и сказала: «Хватит».

У Сары есть степень магистра по социологии, так что она не так проста. Она понимала, как изменится динамика в семье, и она понимала, что потеряет одобрение, восхищение и уважение. Позже Сара сказала, что, хотя она интеллектуально понимала, что означает ее заявление, и она знала эмоционально и финансово, что это правильный поступок, реальность была очень сложной. Сильное давление со стороны семьи буквально не давало ей спать всю ночь. Она сказала мне: «Лежа в темноте, я боялась, как маленькая двенадцатилетняя девочка, жаждущая одобрения отца». Мужество поднять вопрос, который может показаться незначительным, было

огромным прорывом для Сары. В тот День благодарения у нее произошла полная денежная перестройка сердца, и она больше не собиралась позволять давлению сверстников вести ее к бедности в красивой упаковке.



Наша финансовая перестройка началась в марте 2008 года, когда мы купили копию книги «Полная денежная перестройка» во время отпуска. Я читала предисловие вслух своему мужу, пока мы ехали домой, и он попросил меня продолжить чтение. Через четыре часа мой голос был хриплым и усталым, но мы все еще читали, когда семейный минивэн въехал на подъездную дорожку! Мы были захвачены и полны энергии. Казалось, что весь наш мир внезапно озарился!

В ту же ночь мы вытащили все наши счета и составили список всего, что мы должны. Затем мы составили бюджет. Это заняло несколько часов, но после этого мы были готовы атаковать наши долги! Мы поставили цель выплатить все в срок, чтобы отпраздновать несколько важных вех, которые были менее чем через год: наше пятнадцатилетие свадьбы и сорокалетие Даррина. В то время это казалось невозможным!

Мы всегда имели платежи за машины и кредитные карты — никогда не было времени, когда мы были без долгов. Мы избегали обсуждения денег, потому что это всегда заканчивалось ссорой или обидой. Мы просто делали вид, что наши личные финансы не существуют.

Но с нашим новым планом мы сошли с ума и больше не оглядывались назад. Мы разрезали наши кредитные карты одну за другой, как только выплачивали их. Более важно, мы пришли к согласию по поводу наших денег, что, как нам казалось, было невозможно!

За 10 месяцев мы выплатили 58 000 долларов долга и положили 18 000 долларов в полностью финансируемый аварийный фонд! Мы учим наших троих сыновей, как экономить деньги и принимать разумные решения с ними. Они узнали о опасностях кредитных карт и как сравнивать цены на то, что они хотят.

Не только мы уверены в нашем финансовом будущем сегодня, но и более взволнованы им, чем когда-либо в нашей жизни. Словами не описать груз, который был снят с наших сердец и умов! Мы действительно пережили Полную денежную перестройку!

Даррин (40 лет) и

Кристин (39 лет) Шмидт

У каждого есть слабое место, как у Сары. Это может быть ваш бизнес третьего поколения, который необходимо закрыть. Это могут быть ваши покупки одежды. Скорее всего, это ваша машина. Это может быть лодка. Возможно, ваше слабое место — это помощь взрослым детям. Если вы никогда не переживали Полную денежную перестройку на уровне сердца, вы все еще делаете что-то с деньгами, чтобы произвести впечатление на других, и это должно измениться, прежде чем вы сможете начать настоящий план по достижению финансовой формы. Библия гласит: «Великое приобретение — быть благочестивым и довольным» (1 Тим. 6:6 НРП). Те из нас, кто пережил Полную денежную перестройку, все еще знают, где находится наша ахиллесова пята, и все еще видят это слабое место как смертельную рану, если позволят ему снова разрастись. Что это за одна «денежная вещь», которая заставляет вас улыбаться внутри, когда вы видите, как другие восхищаются ею? Нужно ли вам отказаться от нее, чтобы избавиться от этого чувства внутри вас? Пока вы не распознаете эту слабую область, вы всегда будете склонны к финансовым глупостям на этот счет.

Мое слабое место — автомобили. Начав с нуля и став миллионером в первый раз в двадцать шесть лет, я мечтал о Ягуаре. Я «нуждался» в Ягуаре. На самом деле, мне нужно было, чтобы люди восхищались моим успехом. Мне нужно было, чтобы семья подняла бровь одобрения на основе моей способности побеждать. Я жаждал уважения. Я был настолько поверхностным, что верил, что автомобиль, который я вожу, дает мне эти вещи. Бог использовал всю эту историю о том, что я водил, чтобы дать моему сердцу Полную денежную перестройку в области давления со стороны сверстников.

Совершенно разорен и езжу на Ягуаре!

Когда я разорился и терял все, я сохранял Ягуар, многократно рефинансируя его в разных более дружественных банках. Я даже дошел до того, что попросил хорошего друга стать поручителем по ссуде, чтобы сохранить этот имиджевый автомобиль. Я не мог позволить себе поддерживать машину в надлежащем состоянии, поэтому она начала портиться. Она плохо ездила и была ненадежной, но я все равно любил ее и держался за нее. В течение года после нашего банкротства у нас отключили электричество на два дня. Я часто задавался вопросом, что думал человек из электрической компании, когда стоял на подъездной дорожке рядом с моим Ягуаром и отключал электричество. Это было больно. Машина продолжала портиться, и основное уплотнение на масляном поддоне треснуло. Это вызвало утечку масла из задней части двигателя на глушитель, что приводило к сгоранию масла. Сгорающее масло, его много, создавало дымовую завесу за мной повсюду, куда я ехал. Стоимость ремонта составляла 1700 долларов, и я не видел лишних 1700 долларов уже несколько месяцев, поэтому я продолжал ездить на своей машине со «шпионской дымовой завесой Джеймса Бонда». В конце концов, мой друг устал делать платежи, которые он

поручил, и мягко предложил мне продать мою драгоценную машину. Я был зол на него. Как он посмел предложить мне продать мою машину! Поэтому он перестал делать платежи, и банк не так мягко предложил мне продать машину или они ее заберут. Я пытался затянуть время и только пришел в себя и продал Ягуар в четверг утром, потому что банк уверил меня, что заберет его в пятницу. Я смог выпутаться из этой ситуации, выплатить банку и даже вернуть долг другу, но процесс был унижительным. Потому что я был слишком упрямым, чтобы разобраться, что этот автомобиль представлял в моей жизни, я нанес много ущерба, которого можно было избежать.

Мифы против правды

Миф: Автомобильные платежи — это образ жизни; вы всегда будете иметь их.

Правда: Избегание автомобильных платежей, покупая надежные подержанные автомобили, — это то, что делает средний миллионер; так он или она стал миллионером.

Интересный момент о том, как может произойти исцеление на вашем слабом месте: я был так отвратителен себе, когда осознал глубину своей глупости, что поклялся больше не принимать наркотик под названием «автомобили». Я перешел к воздержанию, что означало, что мне не важно, на чем мы ездили или как это выглядело, пока мы выигрывали в нашем полном финансовом преображении. Спустя пятнадцать лет мы снова стали богатыми, и я решил приобрести другой автомобиль. Я всегда ищу один- или двухлетний автомобиль, всегда плачу наличными и всегда ищу сделку, не особо заботясь о том, какой это автомобиль. Я искал Мерседес или Лексус, но действительно искал выгодное предложение. Друг, работающий в автомобильном бизнесе, позвонил мне с предложением — на Ягуар. Таким образом, спустя годы и слезы, когда это больше не было моим критерием одобрения, Бог позволил Ягуару вернуться в мою жизнь. Он вернул то, что пожрали саранча, но только тогда, когда это больше не было моим идолом. Слух говорит, что Богу не нравится, когда у нас есть другие боги в нашей жизни.



Оглядываясь назад, мы были типичной американской семьей: зарабатывали хорошие деньги, имели много красивых игрушек и тонули в долгах. Мы всегда говорили себе, что заслуживаем новые машины и нуждаемся в доме, чтобы перестать платить за аренду.

Однажды на работе друг рассказал о Дэйве Рэмси, и меня это заинтересовало, поэтому я купил его книгу «Полное финансовое преобразование», и мы начали читать. Мы были мотивированы, потому что слышали истории людей, зарабатывающих гораздо меньше нас, но живущих без долгов — то место, где мы хотели быть.

Установление бюджета было приоритетом, но сначала нам нужно было преодолеть убеждение, что нам «нужны» вещи, чтобы быть счастливыми. Мы смогли погасить наши долги, не жертвуя многим; вместо этого мы перенаправили то, что у нас уже было.

Изменения были поразительными. Моя жена больше не чувствует вины за покупку необходимых вещей. Я могу расслабиться, когда плачу счета в конце месяца, зная, что на счете еще есть деньги. Все это стоит того.

Теперь мы говорим о наших финансах, а не просто ссоримся из-за денег. Мы смогли накопить на пенсию и знаем, что если что-то случится с одним из нас, другой будет обеспечен и не будет обременен долгами.

Моя жена и я свободны от долгов с января 2004 года, и жизнь теперь намного проще.

Брайан (36 лет) и Тэмми (33 года) МакКинли,
специалист по закупкам в организации по
управлению врачами; аграрный экономист.

Итак, возможно, однажды Сара и Боб смогут оплатить круиз на Рождество для всей семьи Сары наличными. После их полного финансового преобразования Сара и Боб смогут оплатить такой крупный событие наличными и даже не задеть их богатство. Они смогут купить этот круиз в память о том судьбоносном Дне благодарения, когда сердце Сары пережило полное финансовое преобразование в ее потребности в одобрении семьи. Это изменение научило Сару и Боба, что если они будут жить как никто другой, то позже они смогут жить как никто другой.

Через Полосу Препятствий и Вверх, На Гору

Одно, что я узнал, когда потерял вес, стал подтянутым и вообще привел себя в лучшую форму: дела, требующие физической нагрузки, стали для меня легче. Вещи, такие как восхождение на гору или полоса препятствий, теперь действительно выполнимы, а не мечта, как это было, когда я был с лишним весом и вне формы. То же самое верно для нашей Тотальной Финансовой Перезагрузки на пути к финансовой состоятельности. Вы поняли, что начало вашей Тотальной Финансовой Перезагрузки почти как полоса препятствий? Мы пробрили отрицание. Мы пересекли и преодолели мифы о долгах. Мы осторожно преодолели стену мифов о деньгах. Мы работаем через невежество. И мы научились не придавать слишком большое значение нашему соревнованию на трассе; мы навсегда перестали пытаться угнаться за соседями,

потому что соседи банкроты. Полоса препятствий, однако, была только частью нашего пути.

Шокирующая статистика

90% авиамиль, полученных в качестве «награды», никогда не используются.

Теперь мы стоим у подножия горы с ясным видом на вершину. Мы в лучшей форме для восхождения на гору, и нет слепых пятен. Мы готовы к восхождению. Цель далеко, но теперь мы видим ее ясно. Есть четкий и очень ясный путь, который мы пройдем до вершины. Хорошо то, что этот путь не является девственной территорией; это хорошо протоптанный путь. Это узкий путь, который не многие люди следуют, но многие победители прошли. Десятки тысяч прошли этот путь, как только преодолели полосу препятствий.

Оглянитесь назад, прежде чем мы начнем. Восхождение будет трудным, но оно будет почти невозможным, если вы все еще боретесь с какими-либо препятствиями, если вы все еще цепляетесь за мифы, отрицание или другие препятствия. На этом восхождении вы почувствуете, будто у вас кирпичи в рюкзаке. Пара фунтов отрицания может не быть фатальной, но смешивание с тремя фунтами «я все еще думаю, что кредитные карты хороши» и парой банок «уступка давлению со стороны сверстников» приведет к нагрузке в рюкзаке, которая обеспечит ваш провал на восхождении. Большинство из нас совершают первое восхождение, нося шляпу невежества, и хотя это замедлит восхождение, невежество не мешает никому достичь вершины, если смешано с некоторой скромностью. Эта гора выполнима, но не если вы все еще застряли на полосе препятствий. Некоторые вещи, которые я скажу вам сделать, не будут работать и причинят вред, если вы все еще цепляетесь за отрицание, мифы, невежество или одобрение.

Решите перед восхождением, будете ли вы следовать за проводником. Если вы не собираетесь слушать опытного проводника, который сам совершил это восхождение в одиночку, а затем вернулся, чтобы вести десятки тысяч людей по этому пути, тогда вы взбираетесь на свой страх и риск. Дочитайте книгу, даже если не согласны со мной, но следование этим шагам, пытаясь удержать мифы, невежество, одобрение или отрицание, сделает ваше восхождение очень трудным и может нанести вам вред.

«Продолжать делать одно и то же снова и снова, ожидая другого результата, — это определение безумия»

Почему бы не взобраться? Единственный другой путь — следовать за всеми нормальными людьми, которые банкроты. Это не путь; это хорошо проторенная магистраль. Большинство людей катаются туда-сюда, изредка грустно поглядывая на гору, на которую мы собираемся взобраться, но когда они видят, насколько сложна полоса препятствий, чтобы добраться до подножия, эти бедолаги бросают затею еще до начала.

Анонимные алкоголики(The Twelve Steppers) правы. Они говорят: «Продолжать делать одно и то же снова и снова и ожидать другого результата — это определение безумия». То, во что вы ошибочно верили и действовали в соответствии с этим или не действовали, привело вас к тому положению, в котором вы находитесь сегодня с вашими деньгами. Если вы хотите быть в другом месте, вы должны верить и делать вещи иначе. Если я хочу уменьшить размер талии с пятидесяти двух дюймов, я должен по-другому питаться и заниматься спортом. Изменение будет болезненным, но результат будет того стоить.

Я был на вершине горы Полной денежной перестройки и привел туда бесчисленное количество других. Я говорю, ЭТО СТОИТ УСИЛИЙ! Поэтому зашнуруйте свои ботинки решимости, помащите на прощание своим «нормальным» друзьям, и давайте взбираться!

Сохраните \$1000 быстро: Ходите, прежде чем бегать

В моей первой книге "Финансовый мир" есть глава под названием "Маленькие шаги", основная идея которой заключается в том, что мы можем сделать все что угодно в финансовом плане, если будем делать это по одному небольшому шагу за раз. Я разработал Маленькие шаги за годы консультирования один на один, в малых группах с реальными людьми в Университете финансового мира и отвечая на вопросы на нашем радио-шоу. Десятки тысяч людей следовали этой проверенной системе, чтобы достичь своего полного финансового преобразования. Термин "маленькие шаги" взят из комедии "Что насчет Боба?" с Биллом Мюрреем в главной роли. Билл играет сумасшедшего, который сводит с ума своего психиатра. Терапевт написал книгу под названием "Маленькие шаги". Утверждение "Вы можете достичь любой цели, если будете двигаться к ней по одному шагу за раз" является основой для фильма. Мы будем использовать Маленькие шаги, чтобы пройти через наше полное финансовое преобразование. Почему Маленькие шаги работают? Я думал, вы никогда не зададите этот вопрос.

"Вы можете достичь любой цели, если будете двигаться к ней по одному шагу за раз."

Поедание слона дает вам энергию

То, как вы едите слона, это по одному укусу за раз. Найдите что-то, что можно сделать, и сделайте это с энтузиазмом, пока не завершите; затем и только тогда переходите к следующему шагу. Если вы попытаетесь сделать все сразу, вы потерпите неудачу. Если вы проснулись этим утром и поняли, что вам нужно сбросить 100 фунтов, улучшить свою сердечно-сосудистую систему и укрепить мышцы, что бы вы сделали? Если в первый день вашего нового плана вы перестанете есть, пробежите три мили и поднимете весь возможный вес всеми мышечными группами, вы рухнете. Если вы не рухнете в первый день, подождите сорок восемь часов, пока мышцы заблокируются и сердечно-сосудистая система не выйдет из строя, и вы вскоре наброситесь на еду. Когда несколько лет назад я стремился к лучшему телу и здоровью, мой мудрый тренер не пытался убить меня в первый день. Даже во вторую неделю мы не давали максимальные нагрузки, потому что он знал, что я должен набрать мышечный тонус, прежде чем мы сможем перейти к интенсивным тренировкам. Мы ходили, прежде чем бегать. Плюс, если бы я пытался сделать все сразу, я бы был перегружен и разочарован своей неспособностью сделать все.

Сила фокуса — это то, что заставляет наши Маленькие шаги работать. Когда вы пытаетесь сделать все сразу, прогресс может быть очень медленным. Когда вы

вкладываете 3 процента в свой 401(k), добавляете \$50 к платежу по ипотеке и \$5 к кредитной карте, вы размываете свои усилия. Поскольку вы атакуете несколько областей одновременно, вы долгое время не завершаете ничего из начатого. Это заставляет вас чувствовать, что ничего не достигается, что очень опасно. Если вы чувствуете, что ничего не делается, вы скоро потеряете энергию для задачи управления деньгами вообще. Сила фокуса заключается в том, что это работает. Вещи происходят. Вы отмечаете пункты в своем списке. Жизнь дает вам "молодец" в виде реального видимого прогресса.

Сила приоритета также заставляет Маленькие шаги работать. Каждый из этих шагов является частью проверенного плана финансовой фитнеса, который я обещал вам. Они строятся друг на друге; поэтому, если делать их не по порядку, они не работают. Подумайте о человеке весом 350 фунтов, начинающем тренировки к марафону с быстрой десятимильной пробежки. Результаты отсутствия подготовки к этому забегу могут быть от полной фрустрации в лучшем случае до сердечного приступа в худшем. Поэтому выполняйте Маленькие шаги по порядку. Пройдитесь вокруг квартала и сбросьте немного веса, прежде чем идти на десятимильный пробег.

Чтобы начать Маленькие шаги, мы будем работать над одним важным шагом, исключая другие. Терпение! Мы взберемся на всю гору, но не раньше, чем у нас будет надежный базовый лагерь. Вы будете искушены сократить процесс, потому что вас больше беспокоит определенная область ваших денег, но не делайте этого. Эти шаги — проверенный план финансовой фитнеса, и они в правильном порядке для всех. Например, если вам пятьдесят пять лет, и у вас нет пенсии, вы можете быть искушены перейти к Шагу четвертому (вложить 15 процентов дохода в пенсию), потому что боитесь, что не сможете выйти на пенсию достойно. Парадокс заключается в том, что, сокращая процесс, вы гораздо более вероятно потерпите неудачу в выходе на пенсию достойно. Неудача также может произойти, когда вы обналичите только что созданный пенсионный план, чтобы покрыть неизбежную чрезвычайную ситуацию. Если у вас есть дети, идущие в колледж, вы можете паниковать по поводу сбережений на колледж, который рассматривается в Шаге пятом, но не делайте это не по порядку. Я расскажу о проблемах, с которыми вы столкнетесь на каждом этапе, если все делать не по порядку, потому что я видел большинство из них. Сосредоточьтесь исключительно на Шаге, на котором вы находитесь, даже если это кажется временным ущербом для других областей финансов. Все будет в порядке, если вы не будете сосредоточены на пенсии в течение нескольких месяцев, пока сможете поднять пенсию в стратосферу, когда мы дойдем до этого.

ВЫ Inc.

Эта глава о первом Маленьком шаге, но прежде чем мы обсудим, как быстро сэкономить \$1000, нам нужно рассмотреть некоторые базовые инструменты, необходимые для победы, и некоторые текущие вещи, которые вы должны делать по

мере продвижения. Здесь в игру вступает страшное слово на "Б". Вы должны составить бюджет, письменный бюджет каждый месяц. Эта книга о процессе, который позволит вам победить с вашими деньгами, о процессе, который успешно завершили другие, и я уверяю вас, что практически никто из тысяч победителей, которых я видел, не обошелся без письменного бюджета.



Мы были так мотивированы начать наше полное финансовое преобразование, когда наконец поняли, что то, что мы делали, не работало. Каждый месяц денег не хватало, и все, что мы делали, это ссорились из-за этого. Мы были больны и устали от того, что мы больны и устали!

Составление бюджета было лучшей и самой сложной частью всего процесса. Нам нужно было убедиться, что наши деньги идут на определенные долги, сокращая при этом желания. Это требует усилий каждую неделю и, безусловно, дисциплины, и если бы мы были хороши в этом, мы бы никогда не оказались в этом беспорядке.

Нашей самой большой жертвой стало ожидание. Мы теперь ждем много вещей, пока у нас действительно не будет денег. Какая отличная идея! Рождество будет другим в этом году. Я думаю, оно будет намного лучше, потому что все под елкой будет оплачено, и мы действительно будем наслаждаться этим, а не сожалеть.

Изменения очевидны во многих областях нашей жизни. Мы чувствуем себя комфортно, зная, что сможем сэкономить на колледж для наших детей, и мы можем постоянно жертвовать. И самое забавное, что мы не скучаем по деньгам.

Жизнь без долгов была удивительной. Моя жена и я лучше общаемся и более любящи друг к другу и детям, потому что мы больше не переживаем из-за денег все время.

Тони (36 лет) и
Тара (37 лет) Кигер,
владелец малого бизнеса;
домохозяйка.

В Главе 4 о мифах о деньгах обсуждалась важность письменного бюджета. Если бы вы работали в компании под названием ВЫ Инк., и ваша работа в ВЫ Инк. заключалась в управлении деньгами, и вы управляли деньгами в ВЫ Инк. так, как вы сейчас управляете своими деньгами, уволил бы вас ВЫ Инк.? Вы должны говорить деньгам, что делать, или они уйдут. Письменный бюджет на месяц — это ваша финансовая цель. Люди, которые побеждают в чем-либо, имеют письменные цели. Цели — это то, к чему вы стремитесь. Зиг Зиглар говорит: "Если вы ни к чему не стремитесь, вы попадете в это каждый раз." Деньги не будут вести себя правильно, если вы их не укротите. П.Т. Барнум сказал: "Деньги — это отличный слуга и ужасный хозяин." Вы бы не стали строить дом без чертежа, так почему вы тратите свой пожизненный доход в размере более 2 миллионов долларов без чертежа? Иисус сказал: "Кто из вас, намереваясь построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержки, имеет ли он достаточно, чтобы закончить?" (Лука 14:28).

Вы должны говорить деньгам, что делать, или они уйдут.



Нам никогда не хватало денег на покрытие всех семейных расходов. Я каждый месяц паниковала, потому что мы еле сводили концы с концами: оплата счетов, финансирование внешкольных занятий для наших детей, оплата ремонта машины и т.д. Джон был разочарован, потому что его зарплата исчезала еще до того, как он приходил домой. Денег было слишком мало, и у нас были огромные разногласия по поводу того, что платить в первую очередь. Благодаря другу я прочитала "Полное финансовое преображение" и поняла, что финансово мирное будущее нашей семьи уже не за горами, если мы сможем привлечь всех к участию.

И действительно, после того как Джон прочитал книгу Дэйва, он пришел к тем же выводам, что и я. Мы были так рады, что находимся на одной волне в финансовом плане и начали разумно использовать наши деньги! Мы составили бюджет и избавились от наших кредитных карт. Мы знали, что должны работать вместе, чтобы достичь нашей цели, поэтому мы много времени проводили, общаясь друг с другом о том, как наши расходы могут действительно улучшить жизнь нашей семьи. Многие пары отказываются работать вместе над своими бюджетами, и один всегда в итоге подталкивает и подгоняет другого. Очень важно работать вместе с самого начала! Это может показаться скучным, но мы превратили наши регулярные

бюджетные/календарные собрания в приятные свидания по планированию будущего!

Так приятно не беспокоиться о деньгах. Мы смогли сделать гораздо больше с нашими четырьмя детьми и действительно насладиться этими особыми моментами с ними. Также мы планируем добавить второй этаж к нашему дому. До начала плана Дэйва я с трудом могла мечтать об этом с Джоном, потому что думала, что это никогда не случится. Теперь я вижу, что второй этаж в нашем ближайшем будущем. Составление плана и следование ему изменили все для всей семьи. Я не могу представить жизнь без бюджета! Финансовые награды прекрасны, но душевное спокойствие, которое это дало Джону и мне, еще больше.

Сарада (34 года) и

Джон (37 лет) Марш,

домохозяйка; инженер-строитель.

Брайан Трейси, мотивационный спикер, говорит: "Что нужно, чтобы добиться успеха в большом масштабе? Огромный Богом данный талант? Унаследованное богатство? Десятилетие последипломного образования? Связи? К счастью для большинства из нас, что нужно — это что-то очень простое и доступное: четко поставленные письменные цели." Согласно Брайану Трейси, исследование выпускников Гарварда показало, что через два года 3 процента тех, у кого были письменные цели, достигли большего финансового успеха, чем остальные 97 процентов вместе взятые!

Это не учебник по финансам; это книга о шагах, которые нужно предпринять, и о том, как их предпринимать. Это не глава о составлении бюджета; однако многие из наших бюджетных форм из программного обеспечения Financial Peace находятся в конце этой книги для вашего использования. Инструкции на каждой странице, но позвольте мне дать вам несколько рекомендаций для начала составления бюджета.

Составляйте новый бюджет каждый месяц. Не пытайтесь создать идеальный бюджет для идеального месяца, потому что у нас никогда не бывает таких месяцев.

Распределите каждый доллар на бумаге до начала месяца. Дайте каждому доллару вашего дохода имя до начала месяца, что называется бюджетом с нулевым балансом. Доход минус расходы равен нулю каждый месяц. Посмотрите на доход этого месяца и счета, сбережения и долги этого месяца и сопоставьте их, пока вы не дадите каждому доллару дохода имя расхода. Если у вас нерегулярный доход из-за комиссионных, самозанятости или бонусов, используйте лист планирования нерегулярного дохода в системе, чтобы создать приоритетный план расходов, но вы все равно должны составить письменный бюджет до начала каждого месяца.

Доход минус расходы равен нулю каждый месяц



Менталитет в отношении финансов, с которым я выросла, говорил: "Если ты хочешь чего-то в жизни, тебе придется залезть в долги, чтобы это получить!" И так я и делала. К середине двадцати лет я накопила \$3000 долгов на мобильный дом, \$9000 на автомобиль, примерно \$1000 на кредитные карты и \$50 000 на недавно купленный дом. Это много долгов для зарплаты около \$30 000 в год.

Только когда моя двоюродная сестра и ее муж познакомили меня с Дэйвом, я начала менять подход к своим финансам. Они посетили Университет финансового мира в местной церкви и решили поделиться со мной CD. Через несколько часов прослушивания CD у меня появилась ясность. Я поняла, что должна взять под контроль свои финансы и начать жить по-другому. Я купила "Финансовый мир" и "Полное финансовое преобразование" и начала слушать Дэйва онлайн каждый будний день.

Мой самый важный шаг к финансовой свободе: составление бюджета. Я чуть не упала в обморок, когда поняла, сколько трачу на еду вне дома! Потребовалось несколько месяцев, чтобы организовать мои средства и расходы, но теперь я стала отличным специалистом по составлению бюджета! Я отдаю 10 процентов от каждой зарплаты и в настоящее время выделяю 49 процентов своей зарплаты на выплату дома. Но благодаря тщательному планированию бюджета и расходов, я смогу выделить 52 процента своей зарплаты на дом в начале нового года! Тогда я смогу отдавать больше и помогать другим найти тот покой, который нашла я.

Джейми Морган (27 лет)

специалист по аграрным коммуникациям.

Согласуйте это

Если вы женаты, согласуйте бюджет с вашим супругом. Эта одна фраза требует отдельной книги, чтобы описать, как это сделать, но суть в следующем: если вы не работаете вместе, почти невозможно победить. Как только бюджет согласован и записан, дайте слово и поклянитесь, что никогда не будете делать что-то с деньгами, что не указано на этой бумаге. Бумага — это босс денег, а вы — босс того, что на ней написано, но вы должны придерживаться бюджета, иначе это просто сложная теория.

Если что-то происходит в середине месяца, что требует изменения бюджета, созовите экстренное бюджетное совещание. Вы можете изменить бюджет (и что вы делаете с деньгами), только если выполните два условия. Во-первых, оба супруга должны согласиться на изменение. Во-вторых, вы все равно должны сбалансировать свой бюджет. Если вы увеличите расходы на ремонт автомобиля на \$50, вы должны уменьшить расходы где-то еще на \$50, чтобы ваш доход минус расходы все равно равнялся нулю. Этот процесс корректировки не должен быть большим делом, но оба условия должны быть выполнены. Вы все равно обнуляете бюджет, чтобы не превышать его, и получаете одобрение супруга, чтобы не нарушить клятву.

Адриенн!

Прежде чем перейти к Маленькому шагу номер один, вам нужно сделать еще одну вещь. Вы должны быть в курсе всех ваших кредиторов. Если вы отстаете по платежам, первая цель — стать текущими. Если вы сильно отстаете, сначала позаботьтесь о необходимых вещах, таких как базовая еда, жилье, коммунальные услуги, одежда и транспорт. Только когда вы в курсе необходимых вещей, вы можете догнать кредитные карты и студенческие кредиты. Если вам нужно больше помощи на этом уровне финансового кризиса, посетите наш веб-сайт, чтобы узнать, как связаться с одним из наших консультантов, или закажите книгу "Финансовый покой".

Глупая математика и налог на глупость

Это вопрос жизни и смерти

Хотите тратить \$100 в месяц на страхование жизни? Вы можете платить \$7 в месяц за срочное страхование и инвестировать оставшиеся \$93. Но выберите полис с денежной стоимостью, если хотите, чтобы кто-то другой зарабатывал проценты на ваших инвестициях.

Требуется сосредоточенность и интенсивность, чтобы победить. Я не могу не подчеркнуть, что люди, которые пережили полное финансовое преобразование, те, о которых упоминается в этой книге, и другие по всей Америке, разозлились. Они устали от того, что устали, и сказали: "Хватит!" и пошли на все, чтобы изменить свою жизнь. Нет такого интеллектуального упражнения, где вы можете академически работать над достижением богатства; вы должны быть вдохновлены. Включите музыку из "Рокки" на заднем плане и слушайте крик Рокки: "Адриенн!" Идите за ними, чемпион! В логике нет энергии; это модификация поведения и мотивации, и это работает!

После того как вы станете текущими, у вас будет письменный согласованный план, вы пройдете полосу препятствий и будете сосредоточены и интенсивны, вы готовы следовать правильным приоритетам. Поехали.

Маленький шаг номер один:

Сохраните \$1000 наличными в качестве стартового резервного фонда

Пойдет дождь. Вам нужен резервный фонд на черный день. Вам нужен зонтик. Журнал Money говорит, что 78 процентов из нас в течение десяти лет столкнутся с серьезным негативным событием. Работа сокращается, оптимизируется, реорганизуется или вас просто увольняют. Незапланированная беременность: "Мы не собирались заводить детей/еще одного ребенка." Машина ломается. Трансмиссия выходит из строя. Вы хороните любимого человека. Взрослые дети снова возвращаются домой. Жизнь происходит, так что будьте готовы. Это не сюрприз. Вам нужен резервный фонд, старомодный фонд на черный день, как у бабушки. Иногда люди говорят мне, что я должен быть более позитивным. Ну, я позитивен; пойдет дождь, так что вам нужен резервный фонд. Очевидно, \$1000 не хватит на все эти большие вещи, но это поможет справиться с мелкими проблемами, пока резервный фонд не будет полностью сформирован.

Они устали от того, что устали, и сказали: "Хватит!"



Мы не имеем и никогда не будем иметь кредитных карт. "Почему?" - спросите вы (по крайней мере, многие наши родственники и друзья спрашивают). Потому что мы нашли уверенность и доверие в Боге, чтобы он обеспечил все наши потребности, и мы обрели силу накопить резервный фонд, который может справиться с внезапными расходами, которых мы не ожидали. Большинство людей используют оправдание, что у них должна быть хотя бы одна кредитная карта для чрезвычайных ситуаций. Мы нашли гораздо лучшую стратегию. Планируйте заранее и создайте резервный фонд, который сможет покрыть (наличными) все, что может произойти.

Мы научились, что контроль над вашим отношением является главным фактором в победе над финансами. Теперь мы говорим деньгам, куда идти, вместо того, чтобы они вели нас и делали нас рабами других (например, компаний по студенческим займам и кредитным картам). Обретя новое уважение и понимание того, что у нас есть, мы признали и взяли на себя ответственность за деньги, которые Бог благословил нас. Нам пришлось столкнуться с нашими долгами и желаниями и стать лучшими управляющими наших владений и доходов. Раньше мы не осознавали, что каждая маленькая сумма складывается. Нам пришлось сделать выбор: хотим ли мы, чтобы эти

растущие суммы были на нашем сберегательном счете или на наших выписках по кредитным картам.

Сохранение этих первых \$1000 настолько важно для всего вашего полного финансового преобразования. Это учит вас готовиться к вашему неизвестному будущему и доверять, что когда что-то произойдет, вы сможете с этим справиться. Намного легче атаковать наши долги и избавиться от кредитных карт, зная, что у нас есть немного денег в банке на случай, если что-то случится. Нам больше не нужно иметь ложное чувство безопасности в наших кредитных картах. Мы были хорошими управляющими и имеем реальную безопасность благодаря нашим привычкам и настойчивости. Жертвы имели свое место в наших бюджетных желаниях и потребностях, но это полностью стоило того. Мы напоминаем себе, что откладывание покупки не означает, что мы никогда ее не получим. Доверие, божий расчет, терпение и подготовка — все это важно, когда речь идет о достижении финансового покоя.

Стейси (35 лет) и
Андре (36 лет) Бледсо,
аналитик данных;
техник по производству.

Этот резервный фонд не предназначен для покупок или отпуска; он предназначен только для чрезвычайных ситуаций. Никакого обмана. Вы знаете, кто такой Мерфи? Мерфи — это тот парень со всеми этими негативными законами, такими как "Если что-то может пойти не так, оно пойдет не так."

Много лет я работал с людьми, которые чувствовали, что Мерфи был членом их семьи. Они проводили так много времени с проблемами, что думали, что проблемы — это первый кузен. Интересно, что когда мы пережили полное финансовое преобразование, Мерфи ушел. Полное финансовое преобразование не гарантирует без проблемной жизни, но мой опыт показывает, что проблемы не так приветствуются в домах с резервным фондом. Накопление денег на чрезвычайные ситуации является средством от Мерфи! Быть постоянно без денег, кажется, привлекает Мерфи поселиться.

Большинство американцев используют кредитные карты для покрытия всех жизненных "чрезвычайных ситуаций". Некоторые из этих так называемых чрезвычайных ситуаций — такие события, как Рождество. Рождество не является чрезвычайной ситуацией; оно не подкрадывается к вам. Рождество всегда в декабре, его не переносят, поэтому это не чрезвычайная ситуация. Ваша машина потребует ремонта, и ваши дети вырастут из своей одежды. Это не чрезвычайные ситуации; это пункты, которые должны быть включены в ваш бюджет. Если вы не предусмотрите их в бюджете, они будут казаться чрезвычайными ситуациями. Американцы также используют кредитные карты для покрытия реальных чрезвычайных ситуаций. Такие

вещи, как потеря работы, о которых мы говорили ранее, являются реальными чрезвычайными ситуациями и являются причиной наличия резервного фонда. Кожаный диван на распродаже не является чрезвычайной ситуацией.

Рождество не является чрезвычайной ситуацией.

Независимо от того, является ли чрезвычайная ситуация реальной или просто плохим планированием, цикл зависимости от кредитных карт должен быть разорван. Хорошо спланированный бюджет для предсказуемых вещей и резервный фонд для действительно неожиданных могут прекратить зависимость от кредитных карт.

Первый важный Маленький шаг к вашему полному финансовому преобразению — начать резервный фонд. Маленький старт — это быстро сэкономить \$1000 наличными! Если у вас доход семьи менее \$20 000 в год, используйте \$500 для вашего стартового фонда. Те, кто зарабатывает более \$20 000, должны быстро собрать \$1000! Остановитесь на всем и сосредоточьтесь.

Поскольку я так ненавижу долги, люди часто спрашивают, почему мы не начинаем с долгов. Я так делал, когда только начинал учить и консультировать, но я обнаружил, что люди прекращали все свое полное финансовое преобразование из-за чрезвычайной ситуации — они чувствовали себя виноватыми, что им пришлось остановить уменьшение долгов, чтобы выжить. Это как остановить всю программу фитнеса из-за больного колена после падения при беге; вы найдете любое оправдание. Генератор на машине выйдет из строя, и этот \$300 ремонт разрушит весь план, потому что покупку придется сделать на кредитную карту, так как нет резервного фонда. Если вы используете долги после того, как отказались от них, вы теряете импульс, чтобы продолжать. Это как съесть семь фунтов мороженого в пятницу после потери двух фунтов на этой неделе. Вы чувствуете себя больным и неудачником.

Итак, начните с маленького фонда, чтобы поймать мелкие вещи, прежде чем начать сбрасывать долги. Это как пить легкий протеиновый коктейль, чтобы укрепить свое тело, чтобы вы могли тренироваться, что позволит вам похудеть. Начальный фонд удержит мелкие проблемы от превращения в новые долги, пока вы работаете над старыми долгами. Если случится настоящая чрезвычайная ситуация, вы должны справиться с ней с помощью вашего резервного фонда. Больше никакого заимствования! Вы должны разорвать цикл.

Мифы против правды

Миф: Дебетовая карта более рискованна, чем кредитная карта.

Правда: Нет.

Поворите и выжмите бюджет, работайте сверхурочно, продайте что-то или организуйте гаражную распродажу, но быстро соберите свои \$1000. Большинство из

вас должны выполнить этот шаг менее чем за месяц. Если кажется, что это займет больше времени, сделайте что-то радикальное. Доставляйте пиццу, работайте на полставки или продайте что-то еще. Станьте сумасшедшими. Вы слишком близко к краю финансового обрыва. Помните, если Джонсы (все разорившиеся люди) считают вас крутым, вы движетесь не в ту сторону. Если они считают вас сумасшедшими, вы, вероятно, на правильном пути.

Спрячьте их

Когда вы соберете \$1000, спрячьте их. Вы не можете держать деньги под рукой, потому что они будут потрачены. Если ваши \$1000 из Маленького шага номер один лежат в ящике для нижнего белья, пиццамен их заберет. Нет, пиццамен не находится в вашем ящике для нижнего белья, но вы сделаете импульсивную покупку, если деньги будут легко доступны. Вы можете положить их в сберегательный счет в банке, но они не должны становиться защитой от перерасхода. Не привязывайте сберегательный счет к вашему расчетному счету для защиты от перерасхода, потому что тогда ваш резервный фонд будет потрачен импульсивно. Мне пришлось научиться защищать себя от себя. Мы не кладем деньги в банк, чтобы зарабатывать на них, а чтобы сделать их труднодоступными. Поскольку \$1000 при 4 процентах приносит только \$40 в год, вы не разбогатеете, просто найдете безопасное место для хранения денег.

Проявите креативность. Мария, которая посещала один из наших классов, пошла в местный Wal-Mart и купила дешевую рамку 8" x 10". Она вставила десять \$100 купюр в стопку. В рамке она написала: "В случае чрезвычайной ситуации разбить стекло." Затем она повесила резервный фонд на стену за пальто в шкафу. Она знала, что средний вор там не посмотрит, и ей будет слишком сложно вытащить деньги из шкафа и рамки, чтобы не использовать их, если только не возникнет чрезвычайная ситуация. Независимо от того, используете ли вы простой сберегательный счет или рамку в шкафу для пальто, быстро соберите свои \$1000.

Держите их ликвидными

Это маленький шаг, так что сделайте его быстро! Не позволяйте этому маленькому первому шагу длиться месяцами! Что если у вас уже есть более \$1000? Вау, это было легко, не так ли? Если у вас уже есть \$1000 в чем-то, кроме пенсионных планов, вытащите их. Если они в сертификате депозита с штрафами, возьмите штраф за досрочное снятие и вытащите их. Если они в паевых фондах, вытащите их. Если они в сберегательных облигациях, вытащите их. Если они в расчетном счете, вытащите их. Если они в акциях или облигациях, вытащите их. Ваш резервный фонд, ограниченный \$1000 в ликвидных наличных, это все, что допустимо. Если вы пытались усложнить резервный фонд, вы, вероятно, займете деньги, чтобы не "обналичивать его (классные инвестиции)". Подробности о том, что делать с полностью сформированным резервным фондом, будут позже в книге "Полное финансовое преобразование".

Все деньги, которые у вас есть сверх \$1000, за исключением пенсионных планов, будут использованы на следующем шаге, так что будьте готовы. У вас не будет этих денег, чтобы полагаться на них, если генератор на вашей машине выйдет из строя.

Шокирующая статистика

49% американцев смогут покрыть менее одного месяца расходов, если потеряют свой доход.

Что если вы находитесь на Маленьком шаге номер два в следующей главе и используете \$300 из вашего резервного фонда для ремонта генератора? Если это случится, остановите Шаг два и вернитесь к Шагу один, пока полный \$1000 не будет восстановлен. Как только ваш начальный резервный фонд будет снова заполнен, вы можете вернуться к Шагу два. В противном случае вы постепенно израсходуете эту маленькую буферную зону и вернетесь к старым привычкам занимать деньги для покрытия реальных чрезвычайных ситуаций.

Я знаю, что некоторые из вас думают, что этот шаг очень прост. Для некоторых это мгновенный шаг, а для других это первый раз, когда они когда-либо имели достаточно контроля над своими деньгами, чтобы их сберечь. Для некоторых читателей это легкий шаг. Для других это шаг, который станет духовной и эмоциональной основой всего полного финансового преобразования.

Лилли была таким случаем. Одинокая мама с двумя детьми, она была разведена восемь лет; борьба была образом жизни в течение некоторого времени. У Лилли были долги на выживание, а не глупые долги избалованного ребенка. Она была обманута с супер-высокопроцентным автокредитом, долговыми чеками и множеством кредитных долгов. Ее чистая зарплата составляла всего \$1200 в месяц с двумя малышами и множеством жадных кредиторов. Сбережения казались ей сказкой, и она давно потеряла надежду когда-либо сэкономить деньги. Когда я встретил ее, она уже начала свое полное финансовое преобразование. После того, как она услышала мои уроки о Маленьких шагах на живом мероприятии, через несколько недель она пришла на автограф-сессию, чтобы дать мне непрошенный отчет.

Когда она подошла в очередь за автографом, я поднял голову и увидел огромную улыбку. Она спросила, может ли она обнять меня, чтобы сказать спасибо. Как я мог отказаться? Когда я посмотрел на нее, слезы начали течь по ее щекам, когда она с радостью рассказала о борьбе с бюджетом, ее первом в жизни. Она рассказала о годах борьбы. Затем она засмеялась, и все в очереди (теперь полностью вовлеченные) аплодировали, когда она сказала, что теперь у нее есть \$500 наличными. Это первые \$500 в ее взрослой жизни, предназначенные для ее резервного фонда. Это первый раз, когда у нее есть деньги между ней и Мерфи. Ее подруга Эми, которая была с Лилли в тот день, сказала мне, что Лилли уже другой человек. Эми сказала: "Даже ее лицо изменилось, теперь у нее есть покой." Не путайте; это не \$500 сделали все это. То, что

вызвало освобождение Лилли, это ее новая надежда. У нее есть надежда, которой раньше не было. У нее есть надежда, потому что у нее есть чувство силы и контроля над деньгами. Деньги были ее врагом всю жизнь, и теперь, когда она приручила их, деньги станут новым спутником жизни Лилли.

Как насчет вас? Сейчас время решать. Это теория или это реально? Я простой чудак или нашел что-то, что работает? Продолжайте читать, и мы решим вместе.

СНЕЖНЫЙ КОМ ДОЛГОВ: СБРОСЬТЕ ВЕС БЫСТРО ПО-НАСТОЯЩЕМУ

Ваше полное финансовое преобразование зависит от использования ваших самых мощных инструментов. Я верю всем своим сердцем, что вашим самым мощным инструментом для создания богатства является ваш доход. Идеи, стратегии, цели, видение, фокус и даже творческое мышление чрезвычайно важны, но пока вы не получите контроль и полное использование вашего дохода для создания богатства, вы не сможете создать и сохранить богатство. Некоторые из вас могут унаследовать деньги или выиграть джекпот, но это случайная удача, а не проверенный план для финансовой фитнеса. Чтобы создать богатство, ВАМ придется вернуть контроль над своим доходом.

Идентифицируйте Врага

Главное в том, что стать богатым легко, если у вас нет никаких платежей. Возможно, вам надоело это слышать, но ключ к победе в любой битве — это идентифицировать врага. Причина, по которой я так настойчиво хочу, чтобы вы избавились от долгов, заключается в том, что я видел, как многие люди делают огромные шаги к тому, чтобы стать миллионерами за короткое время после того, как они избавляются от своих платежей. Если у вас не было бы платежей за автомобиль, студенческих займов, кредитных карт, медицинских долгов или даже ипотеки, вы могли бы стать богатым очень быстро. Я знаю, что это может казаться далеким для некоторых из вас. Вы можете чувствовать себя, как 350-фунтовый человек, смотрящий на мистера Вселенную и качающий головой, думая, что это никогда не случится с вами. Позвольте мне уверить вас, что я шел с многими "350-фунтовыми" к финансовому благополучию, так что слушайте внимательно.

Ключ к победе в любой битве — это идентифицировать врага.

Математика показывает суть вещей. Типичный американец с годовым доходом в \$50,000 обычно имеет ипотечный платеж в \$850, платеж за автомобиль в \$495 и дополнительный платеж в \$180 за второй автомобиль. Затем идет платеж по студенческому кредиту в \$165, и средний долг по кредитным картам составляет около \$12,000, что делает ежемесячные платежи примерно \$185. Также эта типичная семья будет иметь другие случайные долги, такие как мебель, стереосистемы или личные займы, по которым они платят еще \$120. Все эти платежи составляют \$1995 в месяц. Если бы эта семья инвестировала эти деньги вместо того, чтобы отправлять их кредиторам, они бы стали миллионерами наличных паевых фондов всего за пятнадцать лет! (Через пятнадцать лет становится действительно интересно. У них

будет \$2 миллиона через пять лет, \$3 миллиона еще через три года, \$4 миллиона еще через два с половиной года и \$5,5 миллиона через два года. Итак, через двадцать восемь лет у них будет \$5,5 миллиона.) Имейте в виду, что это при среднем доходе, что означает, что многие из вас зарабатывают больше! Если вы думаете, что у вас не так много платежей, и ваша математика не сработает, вы пропустили суть. Если вы зарабатываете \$50,000 и имеете меньше платежей, у вас уже есть преимущество, так как вы уже имеете больше контроля над своим доходом, чем большинство людей.

С доходом в \$3,350 на руки, могли бы вы инвестировать \$1995, если бы у вас не было платежей? Все, за что вам нужно платить, это коммунальные услуги, еда, одежда, страховка и другие случайные расходы. Это было бы туго, но возможно. Если вы будете делать это всего пятнадцать лет, вы испытаете вершину финансового успеха. Я объясню это позже.

Многие из вас, читающих это, уверены, что могли бы стать богатыми, если бы избавились от долгов. Проблема сейчас в том, что вы чувствуете себя все более и более загнанными в ловушку из-за долгов. У меня есть отличная новость! У меня есть безошибочный, но очень трудный метод избавления от долгов. Большинство людей не будут его делать, потому что они обычные, но не вы. Вы уже поняли, что если будете жить, как никто другой, то потом сможете жить, как никто другой. Вы устали от того, что устали, и готовы заплатить цену за величие. Это самый сложный из всех шагов вашего полного финансового преобразования. Он так труден, но так стоит того. Этот шаг требует наибольших усилий, наибольших жертв и именно здесь ваши нищие друзья и родственники будут смеяться над вами (или присоединятся к вам). Этот шаг требует, чтобы вы побрили голову и выпили Koool-Aid. Шучу, но не сильно. Ваша сосредоточенная интенсивность должна выйти за рамки. Помните цитату Альберта Эйнштейна из начала книги? "Великие духи всегда встречали ожесточенное сопротивление со стороны слабых умов."

"Великие духи всегда встречали ожесточенное сопротивление со стороны слабых умов."

Если вы действительно верите, что создание богатства больше не будет мечтой, а станет реальностью, если у вас не будет платежей, вы должны быть готовы делать странные и жертвенные вещи, чтобы не иметь платежей. Время избавиться от ДОЛГОВ!

Маленький шаг номер два:

Запустите снежный ком долгов

Способ, которым мы погашаем долги, называется "Снежный ком долгов". Формы находятся на следующих страницах, а также вместе с бюджетными формами в конце книги и являются частью программного обеспечения для составления бюджета

"Financial Peace". Процесс снежного кома долгов прост для понимания, но потребует огромных усилий. Помните, что сказал мой пастор: "Это не сложно, но это трудно." Мы обсуждали, что личные финансы на 80 процентов зависят от поведения и на 20 процентов от знаний. Снежный ком долгов разработан таким образом, потому что нас больше волнует изменение поведения, чем правильная математика. (Скоро вы поймете, что я имею в виду.) Будучи сертифицированным занудой, я всегда начинал с того, чтобы сделать математику правильной. Я научился, что математика должна быть правильной, но иногда мотивация важнее математики. Это один из таких случаев.

СНЕЖНЫЙ КОМ ДОЛГОВ

Составьте список ваших долгов в порядке от наименьшего остатка к наибольшему. Не беспокойтесь о процентных ставках или сроках, если только два долга не имеют схожих остатков, тогда сначала перечислите долг с более высокой процентной ставкой. Погашение небольших долгов в первую очередь дает вам быструю отдачу, и вы с большей вероятностью останетесь на пути.

Пересчитывайте этот лист каждый раз, когда погашаете долг, чтобы видеть, насколько вы приближаетесь к свободе. Храните старые листы, чтобы обклеить ими ванную комнату в вашем новом доме без долгов. "Новый платеж" находится путем сложения всех платежей по долгам, перечисленным выше, которые относятся к платежу, над которым вы работаете, чтобы у вас были сложные платежи, которые помогут вам быстро избавиться от долгов. "Оставшиеся платежи" — это количество оставшихся платежей, когда вы дойдете до этого долга. "Совокупные платежи" — это общие платежи, необходимые, включая снежный ком, чтобы погасить этот долг. Иными словами, это ваш текущий итог для "оставшихся платежей".

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ ДО СВОБОДЫ!!

Date: _____

Item	Total Payoff	Minimum Payment	New Payment	Payments Remaining	Cumulative Payments
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

Метод снежного кома долгов требует, чтобы вы перечислили все свои долги в порядке от наименьшего остатка к наибольшему. Перечислите все свои долги, кроме дома; мы доберемся до него в следующем шаге. Перечислите все свои долги — даже займы у

мамы и папы или медицинские долги с нулевыми процентами. Мне не важно, есть ли проценты или нет. Мне не важно, если одни долги имеют 24 процента, а другие 4 процента. Перечислите долги от наименьшего к наибольшему! Если бы вы были так хороши в математике, у вас бы не было долгов, так что попробуйте это по-моему. Единственный раз, когда нужно погасить больший долг раньше меньшего, это в случае чрезвычайной ситуации, такой как задолженность перед налоговой службой или ситуация, когда будет проведена выемка, если вы не погасите его. В противном случае не спорьте, просто перечислите долги от наименьшего к наибольшему.

Глупая математика и налог на глупость

Вечный платеж за автомобиль

Большинство людей всю жизнь платят за машину, выплачивая около \$495 в месяц. Эта же сумма, инвестированная с 25 лет до выхода на пенсию, в среднем составит более \$6 миллионов к 65 годам. Посчитайте сами!

Причина, по которой мы перечисляем от наименьшего к наибольшему, заключается в том, чтобы иметь быстрые победы. Это та часть, где "изменение поведения важнее математики", о которой я говорил ранее. Согласитесь, если вы сядете на диету и сбросите вес в первую неделю, вы останетесь на этой диете. Если вы сядете на диету и наберете вес или шесть недель не увидите видимых результатов, вы бросите. Когда я обучаю продавцов, я стараюсь, чтобы они совершили одну-две продажи быстро, потому что это их зажигает. Когда вы начинаете снежный ком долгов и в первые несколько дней погашаете пару мелких долгов, поверьте мне, это вас зажигает. Мне не важно, есть ли у вас степень магистра психологии; вам нужны быстрые победы, чтобы загореться. А загореться чрезвычайно важно.



Сначала мне казалось, что у нас нет проблемы. Но я начал слушать Дэйва по радио и прочитал "Полное финансовое преобразование", и меня охватил страх. Мы поняли, что были в одном шаге от потери всего из-за аварии или потери работы. Мы зарабатывали слишком много денег, чтобы иметь долги в шесть цифр, не считая дома.

Все началось после того, как мы закончили учебу с \$60,000 студенческих долгов, и сделали то, что было нормальным. Мы купили дом, две новые машины и набрали еще \$35,000 долгов по кредитным картам. Мы просто не беспокоились — мы не пытались соревноваться с кем-то или покупать много мелочей со временем — мы просто не заботились.

Это бюджет позволил нам общаться так, как мы никогда раньше не общались. Когда мы увидели, что можем погасить много долгов за относительно короткое время, вместо десяти-двадцати лет, которые мы первоначально думали, огромное напряжение внезапно исчезло с Аmandой.

Тридцать пять месяцев работы над снежным комом долгов были самыми трудными, но мы никогда не сдавались. Да, к нам приходил Мерфи — у нас был ребенок, а затем операция на спине у Аманда и другие чрезвычайные ситуации, но мы сделали это! Мы действительно достигли нашей цели стать **БЕЗ ДОЛГОВ!**

Мы продали наш новый Jeep Liberty (Аманда очень любила этот Jeep) и купили слегка подержанную модель 1991 года. Аманда взяла дополнительную смену на работе, а я взял на себя дополнительные задачи по дому, чтобы компенсировать это. Мы значительно сократили наш образ жизни, и люди смеялись над нами, что говорило нам, что мы на правильном пути. Мы знали, что не сможем выйти из долгов, как вошли в них.

Вся наша парадигма изменилась. За шесть лет нашего брака у нас всегда были долги. С тех пор, как мы начали этот план, мы ни разу не имели крупных споров о деньгах. Мы знаем, что можем достичь чего угодно за короткое время. Мы буквально изменили нашу семейную историю — все потому, что нам было не все равно и мы сделали что-то с этим.

Стивен (32 года) и

Аманда (31 год) Фаррар,

владелец магазина на eBay; фармацевт.

Одна женщина взяла свою форму снежного кома долгов в местную копировальную мастерскую и сделала ее суперразмером. Затем она повесила свой огромный снежный ком долгов на холодильник. Каждый раз, когда она погашала еще один долг, она рисовала большую красную линию через этот долг, который теперь исчез навсегда. Она сказала мне, что каждый раз, когда она проходила через кухню и смотрела на эту дверцу холодильника, она кричала: "О да, мы избавляемся от долгов!" Если это звучит для вас глупо, вы все еще не понимаете. У этой женщины докторская степень. Она не глупая. Она настолько утонченная и умная, что поняла это. Она поняла, что ее полное финансовое преобразование связано с изменением поведения, и что изменение поведения лучше всего стимулируется быстрыми (хотя и небольшими) победами.

Когда вы погашаете назойливый медицинский счет в \$52 или тот счет за мобильный телефон в \$122 восьмимесячной давности, ваша жизнь еще не сильно изменится математически. Однако вы начали процесс, который работает, и вы увидели, что он работает, и будете продолжать делать это, потому что вас будет зажигать тот факт, что это работает.

После того, как вы перечислите долги от наименьшего к наибольшему, платите минимальный платеж, чтобы оставаться в курсе по всем долгам, кроме самого маленького. Все доллары, которые вы можете найти в своем бюджете, идут на самый маленький долг, пока он не будет погашен. Как только самый маленький долг погашен, платеж с этого долга плюс любые дополнительные "найденные" деньги добавляются к следующему самому маленькому долгу. (Поверьте, как только вы начнете, вы найдете деньги.) Затем, когда долг номер два погашен, вы берете деньги, которые использовали для погашения первого и второго долгов, и платите их плюс любые найденные деньги на третий долг. Когда третий долг погашен, вы атакуете четвертый и так далее. Продолжайте платить минимальные платежи по всем долгам, кроме самого маленького, пока он не будет погашен. Каждый раз, когда вы погашаете один долг, сумма, которую вы платите по следующему, увеличивается. Все деньги от старых долгов и все деньги, которые вы можете найти где угодно, идут на самый маленький долг, пока он не исчезнет. Атакуйте! Каждый раз, когда снежный ком переворачивается, он собирает больше снега и становится больше, и к тому времени, когда вы доберетесь до конца, у вас будет лавина.

Большинство людей, достигших конца списка, обнаруживают, что теперь могут платить более \$1000 в месяц за автомобильный кредит или студенческий займ. На этом этапе не потребуется много времени, чтобы избавиться от долгов и стать свободными от долгов, кроме ипотеки. Это шаг к успеху: используйте снежный ком долгов, чтобы стать свободными от долгов, кроме вашего дома.



Моя жена и я были моложе двадцати пяти лет и имели более \$169,000 долгов. Мы устали от того, что устали! Наш долг рос постепенно. Эми покупала мелочи, такие как одежда и вещи для дома, которые, казалось, забирали у нас все деньги. Я, с другой стороны, тратил деньги на более крупные покупки. Например, я купил BMW (для Эми, конечно) и устроил ей сюрприз — поездку в Нью-Йорк. У нас не было дисциплины, чтобы заставить нашего внутреннего ребенка замолчать достаточно долго, чтобы подумать перед покупкой.

У нас не было срочности избавиться от нашего огромного долга, пока одно событие не изменило наше мышление. Несколько лет назад я сменил работу, что потребовало периода обучения, в течение которого мой месячный доход уменьшился на \$4000. У нас были сбережения, но они быстро иссякли. Чтобы начать наше полное финансовое преобразование, мы решили снизить наши расходы, продать все, кроме детей (может быть), и изменить наши привычки в тратах.

Мы пошли на радикальные меры, продали нашу недвижимость, погасили долги за BMW, карточку универмага, медицинские счета и студенческий заем. Нас приглашали на развлечения и мероприятия, но мы отказывались. Мы устроили гаражную распродажу, которая выглядела как распродажа имущества; мы ели "креативные" блюда, и затем я совершил то, что некоторые люди сочли бы самым большим грехом: я продал BMW жены. Мы знали, что если наша семья из четырех человек сможет пережить эти шесть месяцев, живя на \$1700 в месяц, мы сможем изменить наше семейное дерево. И мы сделали это! Мы стали свободными от долгов, кроме дома, и были названы одними из финалистов полного финансового преобразования!

Самой важной частью всего этого процесса было научиться откладывать удовольствие. Как говорит Дэйв: "Живите как никто другой, чтобы позже жить как никто другой!"

Джош (26 лет) и

Эми (25 лет) Хопкинс

Офицер по ипотечным

кредитам; Домохозяйка

Основные элементы успешного выполнения

Когда я начал учить этому более двадцати лет назад, я не понимал всех элементов успеха или всех пояснений, которые потребуются. Основные элементы успешного выполнения снежного кома долгов включают использование бюджета, приведение в порядок текущих платежей перед началом, погашение долгов в порядке от наименьшего к наибольшему (без обмана), жертвы и сосредоточенную интенсивность. Полностью сосредоточенная интенсивность — возможно, самый важный элемент. Это означает сказать себе (и действительно верить в это): "За исключением практически всего остального, я избавляюсь от долгов!" Если вы возьмете старомодную лупу и направите солнечные лучи на сложенные газеты, ничего не произойдет. Если вы направите солнечные лучи через лупу, но будете двигать ее или трясти, ничего не произойдет. Если вы будете держать ее неподвижно и сфокусируете солнечные лучи на сложенные газеты, начнется пожар.

Если вы думаете, что этот метод снежного кома долгов просто забавный и вы, возможно, попробуете его, он не сработает. Полная сосредоточенная интенсивность требуется для победы. Целиться в цель и никуда больше — это единственный способ победить. Вы должны знать, куда идете, и по определению знать, куда не идете, иначе вы никогда не достигнете цели. Я часто летаю, и никогда не сажусь в самолет, не зная, куда он направляется. Если я лечу в Нью-Йорк, я не сажусь на самолет, летящий в Детройт. Когда я выхожу из самолета, я не сажусь в первое попавшееся такси и не говорю водителю: "Давайте просто поедem куда-нибудь, у меня нет плана." Я говорю водителю название отеля и улицу, куда я хочу поехать. Затем спрашиваю, сколько это займет времени и сколько будет стоить проезд. Мой смысл в том, что мы не бродим бесцельно в других частях нашей жизни, но кажется, что с деньгами мы думаем, что это сработает. Вы не можете сначала стрелять, а затем целиться с деньгами, и вы не можете пытаться делать шесть вещей одновременно. Вы пытаетесь избавиться от долгов. Точка. Вы должны сосредоточиться с огромной интенсивностью, чтобы это сделать.

За исключением практически всего остального, я избавляюсь от долгов!

В Притчах 6:1 и 5 (в свободном пересказе Дэйва) говорится: "Если ты поручился, сын мой [поручительство — это долг]... освободи себя, как птица из руки ловца и как газель из руки охотника." Я помню, как однажды прочитал этот стих в своем ежедневном изучении Библии и подумал, какое это милое маленькое метафорическое сравнение для избавления от долгов. Затем однажды, на той же неделе, я переключал каналы и наткнулся на канал Discovery. Я заметил, что они снимали газелей. Газели мирно паслись. Конечно, вы знаете, что канал Discovery не снимал газелей просто так. Следующий кадр был о мистере Гепарде, крадущемся в кустах и ищущем обед в нужных местах. Вдруг одна из газелей почувствовала запах мистера Гепарда и стала очень настороженной. Другие газели заметили тревогу и тоже насторожились. Они еще не видели гепарда, поэтому из страха не убежали, пока он не раскрыл свои карты.

Поняв, что его заметили, мистер Гепард решил попытать удачу и выскочил из кустов. Газели закричали: "Гепард!" Ну, не совсем, но они побежали, как сумасшедшие, в четырнадцать разных направлениях. Канал Discovery напомнил зрителям, что гепард является самым быстрым млекопитающим на суше; он может разогнаться с нуля до сорока пяти миль в час за четыре прыжка. Шоу также доказало, что, поскольку газель будет маневрировать, а не обгонять гепарда, гепард быстро устанет. На самом деле, гепард добывает свою газель для обеда в одной из девятнадцати попыток. Основной охотник газели является самым быстрым млекопитающим на суше, но газель выигрывает почти всегда. Точно так же, чтобы выбраться из долгов, нужно обмануть врага и бежать, спасая свою жизнь.

Чтобы выбраться из долгов, нужно обмануть врага и бежать, спасая свою жизнь.

В нашем офисе консультанты могут предсказать, кто выберется из долгов, основываясь на том, насколько они "газель-интенсивны". Если они смотрят на красную линию на двери холодильника и кричат, у них есть очень хороший шанс. Однако если они ищут схему быстрого обогащения или какую-то интеллектуальную теорию вместо жертв, тяжелой работы и полной концентрации, мы даем им низкий рейтинг газели и низкую вероятность стать свободными от долгов.



Я впервые познакомился с Дэйвом через его радишоу The Dave Ramsey Show. Я сразу же был захвачен. Я был действительно вдохновлен прочитать "Полную денежную перестройку" и записался в качестве ведущего университета финансового мира Дэйва в моей церкви. Его принципы просто имеют смысл. Они такие простые и очень актуальные для всех. Мне просто нужно было проснуться и начать больше обращать внимание на свои привычки трат. Все зависело от меня.

Сразу после начала выполнения его плана и составления бюджета я понял, насколько я был глуп. Я слишком долго тратил слишком много денег! С планом денежного потока я чувствовал себя более контролируемым. Я говорил своим деньгам, куда они должны идти, вместо того чтобы гадать, куда они делись. Это был очень освобождающий опыт.

Как только я решил изменить свое мышление и начать жить более ответственно, я был готов принять Семь шагов к финансовому благополучию. Мое первое желание было сначала сэкономить деньги, вложить в пенсию, а затем погасить долг. Я так ошибался. Если бы я сделал по-своему, я бы все еще боролся. Я бы все еще был рабом своих кредиторов.

Начало "Снежного кома долгов" действительно воодушевило меня. Было удивительно видеть, как мой долг постепенно уменьшается, а мой снежный ком становится все больше и больше. Я был так горд своим прогрессом, который становился все более очевидным с каждым месяцем. Даже небольшие достижения имели огромное значение. Это постоянно давало мне надежду на протяжении всего процесса. Конечно, у меня не было или я не зарабатывал много денег, чтобы направить их на освобождение от долгов. Но я думаю, что это делало все еще более невероятным. Я знал, что просто должен сделать это. Способность освободиться от долгов не зависит от определенного дохода. Все дело в изменении поведения и настойчивости в избавлении от этого ужасного долга!

Годы назад я был просто невежественен, когда дело касалось долгов. Моя семья не обсуждала эти вещи. Я просто думал, что долг — это то, что есть у всех. Слава Богу, теперь я знаю иначе и могу начать жить той жизнью, которую заслуживаю!

ДеЛиса Дэнджерфилд (42 года)

Дипломированная медсестра

Очевидный шаг к работе с "Снежным комом долгов" — прекратить занимать деньги. Иначе вы просто будете менять имена кредиторов в своем списке долгов. Поэтому нужно провести черту и сказать: «Я больше никогда не буду занимать». Как только вы сделаете это заявление, вас сразу же ждет испытание. Поверьте мне. Ваша коробка передач выйдет из строя. Вашему ребенку понадобятся брекеты. Почти как будто Бог хочет увидеть, действительно ли вы готовы к этой борьбе. На этом этапе вы готовы к пластэктомии — «пластической операции», чтобы порезать свои кредитные карты. Меня часто спрашивают: «Дэйв, нужно ли порезать карты сейчас или когда я их выплачу?» Порежьте их СЕЙЧАС. Постоянное изменение вашего взгляда на долг — это ваш единственный шанс. Независимо от того, что происходит, вы должны решать задачи без долгов. Это должно прекратиться. Если вы думаете, что сможете выбраться из долгов без твердого решения прекратить занимать, вы ошибаетесь. Невозможно выбраться из ямы, копая ее дальше.

Как заставить снежный ком катиться

Иногда ваш снежный ком долгов не движется. Когда некоторые люди составляют свой бюджет, едва хватает на минимальные платежи, и ничего не остается на выплату самого маленького долга. Нет толчка для начала движения снежного кома. Позвольте мне предложить другую метафору, чтобы лучше понять эту проблему и ее решение. Мой прапрадедушка управлял лесозаготовительным бизнесом в холмах Кентукки и Западной Вирджинии. В те времена, после рубки леса, бревна сплавляли по реке к лесопилке. Бревна скапливались на изгибе реки, и образовывалась пробка. Это продолжалось до тех пор, пока забитый участок блокировал движение других бревен. Иногда лесорубы могли устранить затор, толкая бревна. В других случаях им приходилось принимать радикальные меры, чтобы избежать настоящей проблемы.

Рассуждения Дэйва...

Помните: тот факт, что один из вас ведет чековую книжку, не означает, что этот человек принимает все финансовые решения.

Когда ситуация становилась критической, они устраняли затор, бросая динамит в центр заблокированных бревен. Как вы можете себе представить, это создавал драматический эффект. Когда динамит взрывался, бревна и их части летели в воздух. После того как они так тяжело трудились, чтобы срубить деревья, часть из них становилась полной потерей. Им приходилось взрывать часть леса, чтобы доставить остальную часть на рынок. Это была необходимая жертва. Иногда это то, что вам нужно сделать с остановившимся бюджетом. Вам нужно «взорвать» его. Вам нужно принять радикальные меры, чтобы деньги снова начали поступать.

Один из способов сделать это — продать что-нибудь. Вы можете продать множество мелких вещей на гаражной распродаже, продать редко используемую вещь в интернете или продать ценную вещь через объявления. Станьте настолько решительным, что ваши дети начнут бояться, что вы продадите их следующими. Продайте вещи, которые заставят ваших бедных друзей усомниться в вашем здравомыслии. Если ваш бюджет забит, и ваш снежный ком долгов не движется сам по себе, вам придется принять радикальные меры.

Наблюдая за героями по всей стране, которые с интенсивностью газели избавляются от долгов, поверьте мне, я видел, как они продавали вещи. Одна женщина продала 350 золотых рыбок из своего пруда по доллару за штуку. Мужчины продавали свои Harley, лодки, коллекции ножей или бейсбольные карточки. Женщины продавали ценные вещи, такие как несемейные антиквариаты (сохраните семейные реликвии, потому что их нельзя будет вернуть) или личный автомобиль, который они считали необходимым для жизни на планете. Я не рекомендую продавать ваш дом, если ваши платежи не превышают 45 процентов от вашего ежемесячного дохода. Обычно проблема не в доме. Я рекомендую большинству людей продать машину с наибольшей задолженностью. Хорошее правило для предметов (кроме дома) таково: если вы не можете избавиться от долга за 18-20 месяцев, продайте его. Если у вас есть машина или лодка, которые вы не можете выплатить за 18-20 месяцев, продайте их. Это просто машина; взорвите пробку! Я тоже любил свою машину, но понял, что сохранять этот огромный долг, пытаясь выбраться из долгов, все равно что бежать гонку с утяжелителями на лодыжках. Пройдите Полную денежную перестройку, чтобы потом вы могли водить все, что хотите, и платить за это наличными. Когда дело касается этого заложенного предмета, вам, возможно, придется принять решение жить не так, как все, но помните, что позже вы будете жить(или ездить) как никто другой

Это всего лишь машина; взорвите затор!



Мы с женой считали кредитные карты просто частью жизни. Казалось «нормальным» расплачиваться картами за повседневные покупки. Аренда на отпуск, бензин, одежда, еда — что угодно, мы оплачивали это пластиком. В конце концов, все эти расходы начали накапливаться. Это было постепенное и устойчивое накопление долга, которое просто продолжало расти. Это было похоже на снежный ком, который преследовал нас, вместо того чтобы мы его толкали. Все это время я оставлял деньги на усмотрение жены и не задумывался об этом, что было несправедливо по отношению к ней. Следующее, что мы узнали, это то, что мы были в долгу на 30 000 долларов и нуждались в Полной денежной перестройке.

У нас было четыре кредитные карты с разными остатками, всего около 25 000 долларов. Еще 5000 долларов мы должны были налоговой службе. Это было действительно страшно. Неудивительно, что мы сначала взяли за долг перед налоговой службой и яростно расплатились с ним всего за три месяца. Как только мы привели в порядок все наши платежи, мы начали атаковать кредитный долг. Мы бросили на него каждую свободную копейку. Сегодня мы без долгов, за исключением дома, и строим наш аварийный фонд на три-шесть месяцев.

Было определено трудно научиться говорить себе «НЕТ!». Впервые в паре мы поняли, что должны составить бюджет и действительно придерживаться его. Это было не так просто, как звучит, но результат был неоценим. Как только мы привыкли к этому образу жизни, все стало менее стрессовым. Мы нашли удовлетворение и стали счастливее, чем когда-либо.

Теперь я знаю, что этот долг был так же моей виной, как и моей жены. То, что мы договорились, что она будет «отвечать за чековую книжку», не освобождало меня от ответственности. Теперь я понимаю, что было неправильно оставлять ей все финансовые обязанности. Если супруг скрывает финансовые секреты, лучше всего раскрыть их. Это единственный способ решить эти проблемы. Сначала может быть гнев и даже чувство предательства. Тем не менее, брак может улучшиться только при открытой коммуникации. Главное — держаться друг за друга и наслаждаться выходом из того беспорядка, который вы ОБА создали.

Джефф (41 год) и

Тереза (41 год) Эллер

Владелец компании по грузоперевозкам
самосвалами; Медицинский менеджер

Количество людей, с которыми я разговариваю на эту тему и которые не готовы взорвать динамит в их заторе, чтобы деньги начали поступать, меня огорчает. Они видят, что бревна никогда не дойдут до рынка, они никогда не станут богатыми, но просто не могут смириться с мыслью о том, чтобы взорвать несколько из них, чтобы остальные добрались до реки. Перевод: «Я люблю свою глупую машину больше, чем идею стать достаточно богатым, чтобы раздавать машины». Не делайте эту ошибку.

Есть еще один метод устранения затора, который лесорубам был недоступен. Больше воды также могло бы протолкнуть бревна вокруг этого поворота, если бы они могли затопить реку. Возможно, я растягиваю эту метафору, но больший доход также устранил ваш затор; он подтолкнет снежный ком. Если ваш бюджет слишком напряжен, чтобы запустить снежный ком долгов, вам нужно сделать что-то, чтобы увеличить доход. Продажа предметов с долгом снижает расходы, а продажа других предметов временно увеличивает ваш доход. Точно так же, работа сверхурочно может увеличить доход для ускорения выплаты долгов.

ШОКИРУЮЩАЯ СТАТИСТИКА

60% американцев не платят по кредитам каждый месяц

Мне не нравится идея работать по сто часов в неделю, но иногда экстремальные ситуации требуют экстремальных решений. Временно, на управляемый период времени, дополнительная работа или сверхурочные могут стать вашим решением. Я встретил Рэнди, когда подписывал книги в одном из крупных городов. Рэнди оставалось два месяца до полного освобождения от долгов. Ему двадцать шесть лет, и он выплатил 78 000 долларов долгов за двадцать один месяц. Он продал машину и работает по десять часов в день, семь дней в неделю. Рэнди не врач и не юрист; он сантехник. Некоторые юристы могли бы поспорить, что сантехники зарабатывают больше, чем они, и в некоторых случаях они могут быть правы. Одноименная сантехническая компания Рэнди процветает. Он уже поработал этим утром, прежде чем прийти в книжный магазин со своей женой и маленькой дочерью. Его жена улыбнулась, глядя на своего мужа с глубоким уважением, и сказала мне, что она не видела его много в прошлом году, но скоро это будет того стоить. Можете ли вы представить, под каким давлением находился этот молодой брак с долгом в 78 000 долларов? Теперь они почти свободны.

Рэнди пошел на радикальные меры. Он использовал доход, чтобы прорвать затор. Он пообещал мне, что замедлится, как только долг будет выплачен, чтобы он мог проводить время с женой и маленькой дочерью. Теперь они смогут ездить куда-то вместе как семья и делать то, что их долг никогда не позволил бы им сделать.

Однажды вечером я забрал пиццу, и когда парень за прилавком пошел к своей машине с кучей пицц для доставки, он увидел меня и остановился. Улыбаясь, он сказал: «Привет, Дэйв, я здесь благодаря тебе. Осталось всего три месяца, и я буду без

долгов!» Это был не какой-то семнадцатилетний подросток; это был отец, тридцатипятилетний парень, который хочет быть свободным. Есть молодой холостой парень, который работает в моей команде. Он с невероятной интенсивностью стремится избавиться от долгов. Он работает здесь до 5:30 каждый день и улыбается, уходя на работу в UPS еще на четыре-пять часов почти каждую ночь.

Мифы против Правды

Миф: Я просто подам на банкротство и начну заново; это кажется таким легким.

Правда: Банкротство – это душераздирающее, изменяющее жизнь событие, которое наносит ущерб на всю жизнь.

Почему эти люди все улыбаются? Они работают усердно и невероятное количество дополнительных часов, так почему же они улыбаются? Они улыбаются, потому что уловили видение, видение жизни как никто другой, чтобы позже жить как никто другой.

Что насчет накоплений на пенсию, пока снежный ком движется?

Мэтт спросил меня в радишоу о другой теме, с которой у людей возникают трудности на втором шаге. Мэтт хотел узнать, стоит ли ему прекратить взносы в 401k, чтобы начать движение снежного кома долгов. Ему действительно не хотелось прекращать вклады, особенно первые 3 процента, так как его компания соответствовала им на 100 процентов. Я — математический фанат, и я знаю, что 100-процентное соответствие — это здорово, но я видел что-то более мощное — сосредоточенная интенсивность. Если вы собираетесь быть интенсивными, как газель, и делать все возможное, чтобы быстро освободиться от долгов, тогда прекратите взносы в пенсионный план, даже если ваша компания их соответствует. Сила фокуса и быстрых побед в долгосрочной перспективе важнее для вашей Полной денежной перестройки, чем соответствие. Это только для тех, кто уже сделал все возможное и готов на "все что угодно", чтобы быстро избавиться от долгов.

Если вы радикально интенсивны, как газель, скорость вашего освобождения от долгов позволит вам вернуться к 401k с соответствием всего за несколько месяцев.

Представьте, сколько вы сможете вкладывать без платежей. Среднестатистический человек, который бросает динамит и интенсивен, как газель, будет без долгов, за исключением дома, через восемнадцать месяцев. Некоторым требуется больше времени, другим меньше, в зависимости от долгов, доходов и сбережений на момент начала Полной денежной перестройки. Если по какой-то причине вы застряли в чрезвычайно глубокой яме, вы можете продолжить делать некоторые накопления на пенсию. Чрезвычайно глубокая яма не определяется вашей неготовностью к усилиям. Чрезвычайно глубокая яма не является ситуацией Фила.

Фил зарабатывает 120 000 долларов в год и имеет 70 000 долларов долгов, из которых 32 000 долларов — это одна машина. Продай машину и ампутируй образ жизни, Фил. Фил должен быть без долгов через девять месяцев, никаких оправданий и никаких пленных. Чрезвычайно глубокая яма — это ситуация Тэмми. У Тэмми 74 000 долларов студенческих кредитов и еще 15 000 долларов кредитной карточной задолженности. Тэмми — мать-одиночка с тремя детьми, и ее доход составляет 24 000 долларов в год. Тэмми потребуется несколько лет, чтобы проработать свой снежный ком долгов. Она найдет способ справиться с этим, но ее ситуация — одно из очень редких исключений; ей следует продолжать вкладывать в 401k с соответствием.

Когда появляется необходимость прибегнуть к экстренному фонду

У Пенни сломался кондиционер в разгар лета. Ремонт стоил \$650, которые она взяла из своего экстренного фонда. "Слава Богу, что эти \$1000 были там," — сказала она с облегчением. Что же ей делать теперь? Снежный ком долгов или вернуться к первому шагу (накопить \$1000)? Пенни нужно временно приостановить снежный ком долгов. Она продолжит делать минимальные платежи и вернется к первому шагу, пока не вернет \$1000 в свой экстренный фонд. Если она этого не сделает, скоро у нее не будет сбережений, и когда генератор на машине выйдет из строя, она снова откроет кредитную карту. То же самое относится и к вам. Если вы используете экстренный фонд, вернитесь к маленькому первому шагу, пока не восстановите свой начальный экстренный фонд, затем снова перейдите к снежному кому долгов — маленькому второму шагу.

Вторые ипотечки, долги бизнеса и ипотечные кредиты на арендную недвижимость

Из-за займов на консолидацию долгов и других ошибок у многих людей есть кредит под залог дома или какая-то крупная вторая ипотека. Что делать с этим займом? Включается ли он в снежный ком долгов или просто считается ипотекой и не рассматривается на этом этапе? Он будет погашен, это просто вопрос, на каком этапе. В общем, если ваша вторая ипотека превышает 50 процентов вашего валового годового дохода, не включайте ее в снежный ком долгов. Мы доберемся до нее позже. Если ваш доход составляет \$40,000 в год и у вас есть вторая ипотека на \$15,000, включите ее в снежный ком долгов. Давайте разберемся с ней сейчас. Но если у вас вторая ипотека на \$35,000, а ваш доход \$40,000, вы доберетесь до нее на следующем этапе. Кстати, вы должны рассмотреть возможность рефинансирования вашей первой и второй ипотек вместе, если сможете снизить обе процентные ставки. Затем объедините их в новую первую ипотеку на пятнадцать лет или на оставшиеся годы вашей текущей первой ипотеки, в зависимости от того, что меньше (например, если у вас осталось двенадцать лет по первой ипотеке под 9 процентов, рефинансируйте первую и вторую ипотеки вместе в новую первую под 6 процентов на двенадцать лет или меньше).

Многие владельцы малого бизнеса имеют долги и хотят знать, как справиться с этим долгом в снежном коме долгов. Большинство долгов малого бизнеса имеют личные гарантии, что означает, что это действительно личный долг. Если у вас есть заем на малый бизнес в банке на \$15,000 или вы брали кредиты на свои кредитные карты для бизнеса, это личный долг. Обращайтесь с долгом малого бизнеса так же, как с любым другим долгом. Перечислите его вместе с остальными вашими долгами от наименьшего к наибольшему в снежном коме долгов. Если ваш долг по бизнесу больше половины вашего валового годового дохода или половины вашей ипотечной задолженности, отложите погашение такого размера долга до следующего этапа. Меньшие и средние долги — это то, что мы хотим погасить на этом этапе.

Единственные другие крупные долги, которые следует отложить, это ипотеки на арендную недвижимость. Перестаньте покупать больше арендной недвижимости, но отложите этот долг до следующего этапа. После погашения вашей основной ипотеки на более позднем этапе снежного кома долгов, погасите ипотеки на арендную недвижимость. Перечислите долги по аренде от наименьшего к наибольшему и сконцентрируйтесь на самом маленьком, пока он не будет погашен. Затем работайте через остальные. Если у вас есть несколько или даже одна арендная недвижимость, рассмотрите возможность продажи некоторых или всех, чтобы получить деньги для погашения тех, которые вы оставляете, или для погашения других долгов, перечисленных в снежном коме долгов. Наличие \$40,000 в долгах по кредитным картам и арендной недвижимости с капиталом в \$40,000 не имеет смысла. Я надеюсь, вы не взяли бы \$40,000 на кредитных картах, чтобы купить арендную недвижимость. Так почему бы вам сохранить описанную ситуацию, которая имеет тот же эффект?

Помимо основной ипотеки, крупные вторые ипотеки, бизнес-займы и ипотеки на арендную недвижимость — это единственные вещи, которые не погашаются на втором этапе снежного кома долгов. С газельной интенсивностью, огромной концентрацией, экстремальными жертвами, продажей вещей и дополнительной работой мы погасим все долги. Если вы вдохновлены, это обычно произойдет в течение восемнадцати-двадцати месяцев. Некоторые избавятся от долгов быстрее, а у некоторых это займет немного больше времени. Если ваш снежный ком рассчитан на более длительный срок, не бойтесь; возможно, это займет не так много времени, как кажется по математике. Многие люди находят способ сократить время благодаря чистой интенсивности, и Бог, как правило, благословляет людей, идущих в направлении, которое Он хочет. Это похоже на то, как если бы вы шли или бежали быстрым шагом, и вдруг под вами появилась движущаяся дорожка, которая несет вас быстрее, чем ваши собственные усилия.

Бог, как правило, благословляет людей, идущих в направлении, которое Он хочет.

Снежный ком долгов, возможно, является самым важным шагом в вашем полном финансовом преобразении по двум причинам. Во-первых, вы освобождаете свой

самый мощный инструмент для создания богатства — ваш доход — на этом этапе. Во-вторых, вы вступаете в борьбу с всей американской культурой, объявляя войну долгам. Погашая свои долги, вы делаете заявление о своем отношении к долгу. Погашая свои долги, вы показываете, что полное финансовое преобразование вашего сердца произошло, что прокладывает путь к полному финансовому преобразению вашего реального богатства.

8

Завершение резервного фонда: Изгоните Мерфи

Закройте глаза и подумайте о том, что вы почувствуете, когда достигнете этого этапа. Большинство участников программы "Полное финансовое преобразование", проявляющих "газельную интенсивность", достигают начала Третьего Шага за примерно восемнадцать-двадцать месяцев. Когда вы достигнете этого шага, у вас будет \$1000 наличными и никаких долгов, кроме ипотеки. Вы работали с такой целенаправленной интенсивностью, что сейчас мяч катится, и у вас есть импульс на вашей стороне. Снова закройте глаза и вдохните. Подумайте о том, что вы почувствуете, когда будете свободны от долгов, кроме ипотеки, и у вас будет \$1000 наличными. Я вижу, вы улыбаетесь!

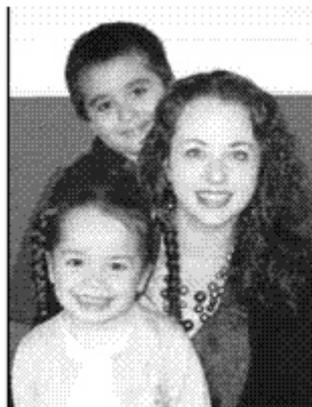
Вы начинаете осознавать силу контроля над вашим самым мощным инструментом создания богатства — вашим доходом. Теперь, когда у вас нет никаких платежей, кроме ипотечного, Маленький Третий Шаг должен быть не за горами

Маленький Шаг номер три:

Завершите резервный фонд

Полностью заполненный резервный фонд покрывает три-шесть месяцев расходов. Сколько вам потребуется, чтобы прожить три-шесть месяцев, если вы потеряете свой доход? Финансовые планировщики и консультанты, такие как я, использовали это правило на протяжении многих лет, и оно хорошо служило участникам программы "Полное финансовое преобразование". Вы начинаете резервный фонд с \$1000, но полностью заполненный резервный фонд обычно варьируется от \$5000 до \$25000. Типичная семья, которая может прожить на \$3000 в месяц, может иметь минимальный резервный фонд в \$10000. Что бы вы почувствовали, если бы у вас не было платежей, кроме ипотечного, и \$10000 на случай непредвиденных обстоятельств?

Помните, что мы говорили о чрезвычайных ситуациях пару глав назад? Пойдет дождь; вам нужен зонтик. Не забывайте, что журнал Money говорит, что 78 процентов из нас столкнутся с серьезным непредвиденным событием в течение следующих десяти лет. Когда случаются крупные неприятности, такие как увольнение или поломка двигателя автомобиля, вы не можете полагаться на кредитные карты. Если вы используете долги для покрытия чрезвычайных ситуаций, вы снова возвращаетесь назад. Хорошо спроектированное полное финансовое преобразование избавит вас от долгов навсегда. Сильный фундамент вашего финансового дома включает в себя большой сберегательный счет, который будет использоваться только для чрезвычайных ситуаций.



После моего развода я оказалась бездомной, беременной и воспитывающей своего 18-месячного сына в одиночку. Плюс я осталась с долгами от неудачного брака! Я перешла от двух доходов и одного ребенка к одному доходу и двум детям. Я начала жить за счет кредитных карт из-за необходимости, накапливая горы долгов по мере их использования. Я переехала в общественное жилье и жила там два года, пытаясь заботиться о детях и оставаться в курсе счетов.

Было трудно чувствовать, что я не могу обеспечить свою семью; я хотела большего для своих детей. Они обходились без дней рождения и других мелочей, которые есть у детей их возраста. У них никогда не было места, которое можно было бы назвать домом, и это мой сильнейший стимул для избавления от долгов.

Я из первых рук знаю, как важен резервный фонд. Впервые в жизни у меня были деньги в банке, когда моя машина сломалась. Мне не пришлось залезать в долги, и мой доход не пострадал. Я просто заплатила механику и как можно скорее пополнила свой резервный фонд. Затем я вернулась к выплате долгов. Это было долгим и утомительным процессом, но стоило того, чтобы иметь безопасность, которую предоставлял резервный фонд.

Это было нелегко. Почти каждый раз, когда я подходила к тому, чтобы снова пополнить свой резервный фонд, что-то происходило, и мне приходилось его использовать. Но теперь я привыкла пополнять свой резервный фонд всякий раз, когда использую его — он спас мою семью от многих трудных времен и от дальнейшего углубления в долги.

Ребекка Гонсалес (28 лет),

ассистент по работе с персоналом

Я снова повторяю это, потому что это жизненно важно, если ваше преобразование должно быть постоянным. Худшее время для займа — когда времена плохие. Если случится рецессия и вы потеряете работу (читайте: "нет дохода"), вы не захотите иметь кучу долгов. В недавнем опросе Gallup 56 процентов американцев сказали, что будут занимать на кредитной карте, если настанет черный день, и это не будет сложно. Я согласен, это не будет сложно, потому что кредитные карты выдаются собакам и мертвым людям каждый год, но это не значит, что это будет умно. Сложно будет

сделать платежи и даже погасить долг, если вы не получите новую работу. Исследование Country Financial Security Index показало, что 49 процентов американцев могут покрыть менее одного месяца расходов, если потеряют доход. Половина этой культуры практически не имеет буфера между собой и жизнью. Вот и идет Мерфи! Помните, как мы обсуждали, что проблемы, кажется, происходят реже, когда у вас есть полностью заполненный резервный фонд? Не забывайте, что резервный фонд фактически действует как репеллент для Мерфи.

Что такое чрезвычайная ситуация? Чрезвычайная ситуация — это то, что вы не могли предвидеть и что имеет серьезное влияние на вас и вашу семью, если вы это не покроете. Чрезвычайные ситуации включают оплату франшизы на медицинскую, домовладельческую или автомобильную страховку после аварии, потерю работы или сокращение, медицинские счета в результате аварии или непредвиденной медицинской проблемы, или вышедшую из строя трансмиссию или двигатель в автомобиле, который вам нужен для функционирования. Все это являются чрезвычайными ситуациями. Что-то на распродаже, что вам "нужно", не является чрезвычайной ситуацией. Ремонт лодки, если вы на ней не живете, не является чрезвычайной ситуацией. "Я хочу начать бизнес" не является чрезвычайной ситуацией. "Я хочу купить машину или кожаный диван или поехать в Канкун" не является чрезвычайной ситуацией. Плятья для выпускного вечера и обучение в колледже не являются чрезвычайными ситуациями. Будьте осторожны, чтобы не рационализировать использование вашего резервного фонда для чего-то, что вы должны накопить и купить. С другой стороны, не делайте платежи по медицинским счетам после аварии, пока ваш резервный фонд полностью заполнен. Если вы потрудились создать резервный фонд, убедитесь, что вы точно понимаете, что является, а что не является чрезвычайной ситуацией.

Остерегайтесь оправдывать использование вашего чрезвычайного фонда для чего-то, на что вы должны накопить и купить.

Перед использованием резервного фонда отступите от ситуации и успокойтесь. Шэррон и я никогда не использовали бы резервный фонд, не обсудив это и не придя к согласию. Мы также никогда не использовали бы резервный фонд без того, чтобы не поспать с этим решением и не помолиться об этом. Наше соглашение, наша молитва и период охлаждения помогают нам определить, является ли это решение рационализацией, реакцией или реальной чрезвычайной ситуацией.

Резервный фонд должен быть легкодоступным

Держите ваш резервный фонд в чем-то ликвидном. Ликвидный — это финансовый термин, означающий легкодоступный без штрафов. Если бы вы колебались использовать фонд из-за штрафов, которые понесете за доступ к нему, он находится не в том месте. Я использую взаимные фонды с акциями роста для долгосрочных инвестиций, но я бы никогда не положил туда свой резервный фонд. Если бы у меня

вышел из строя двигатель машины, я бы был искушен взять в долг, чтобы починить его, вместо того чтобы обналичить мой взаимный фонд, потому что рынок падает (мы всегда хотим подождать, пока он снова поднимется). Это значит, что у меня резервный фонд находится не в том месте. Взаимные фонды хороши для долгосрочных инвестиций, но из-за колебаний рынка вы, вероятно, столкнетесь с чрезвычайной ситуацией, когда рынок падает — еще одно приглашение для Мерфи. Поэтому держите ваш резервный фонд ликвидным!

Шокирующая статистика

56% американцев сказали, что будут занимать на кредитной карте, если настанет черный день.

По той же причине не используйте депозитные сертификаты для вашего резервного фонда, потому что обычно вам придется платить штраф за досрочное снятие. Исключение составляет, если вы можете получить какой-то "быстро высвобождаемый" депозитный сертификат, который позволяет одно снятие в течение обязательного периода без штрафа. Это быстрое высвобождение делает деньги доступными для вас без штрафа и делает этот депозитный сертификат хорошим резервным фондом. Поймите, что вы не хотите "инвестировать" резервный фонд, просто держите его в безопасном и легкодоступном месте.

Если ваши деньги для резервного фонда уже находятся не в том месте, используйте здравый смысл, если настоящая чрезвычайная ситуация настигнет вас. Кристина, шестидесятидевятилетняя бабушка, рассказала мне, что взяла кредит для ремонта трансмиссии, потому что не хотела платить штраф за обналичивание своего депозитного сертификата. Кредит был предложен ей ее "мудрым" банкиром, и Кристина доверяла своему банкиру. Единственная проблема в том, что даже с учетом штрафа Кристина была бы в лучшем положении, если бы обналичила свой депозитный сертификат. Ремонт стоил \$3000. Ее депозитный сертификат приносил 5 процентов, и штраф за досрочное снятие составлял половину процентов. Так что ее банкир выдал ей кредит на \$3000 под 9 процентов, чтобы она не потеряла 2,5 процента в виде штрафов. Это не кажется мне мудрым. Честно говоря, это не кажется мне этичным. Слова имеют силу; никто из нас не хочет быть "оштрафованным". Когда эмоции взяли верх, Кристина доверилась вместо того, чтобы подумать, и приняла плохое решение.

Я предлагаю использовать счет денежного рынка без штрафов и с полными правами выписки чеков для вашего резервного фонда. У нас есть большой резервный фонд для нашего дома в счете денежного рынка у взаимного фонда. Где бы вы ни получали свои взаимные фонды, посмотрите веб-сайт, чтобы найти счета денежного рынка, которые приносят проценты, равные годовому депозитному сертификату. Я не нашел банковские счета денежного рынка конкурентоспособными. FDIC не страхует счета

денежного рынка у взаимного фонда, но я все равно держу свои там, потому что никогда не знал, чтобы они потерпели неудачу. Помните, что основные проценты не являются главной вещью. Главная вещь в том, чтобы деньги были доступны для покрытия чрезвычайных ситуаций. Ваше создание богатства не произойдет на этом счете; это произойдет позже в других местах. Этот счет больше похож на страхование от дождливых дней, чем на инвестицию.

Глупая математика и налог на глупость

Шокирующие цифры о выигрывании в лотерею

Из людей, зарабатывающих менее \$35000 в год, 40 процентов сказали, что лучший способ для них иметь \$500000 к пенсии — это выиграть в лотерею. Ваши шансы выиграть в лотерею составляют примерно 1 из 120 миллионов. Вы в 400 раз более вероятны, чтобы быть поражены молнией.

Иногда, даже после того, как я объясняю все это, люди все равно спрашивают о сберегательных облигациях, облигациях или других "низкорисковых" инвестициях. Они упускают суть. Снова повторяю, этот резервный фонд не для создания богатства. Вы получите другой вид дохода от этого счета, но цель этих денег не в том, чтобы сделать вас богатым. Миссия резервного фонда — защитить вас от бурь, дать вам душевное спокойствие и не позволить следующей проблеме стать долгом.

Какой размер должен быть у резервного фонда?

Итак, сколько денег должно быть в вашем резервном фонде? Мы сказали, что его должно хватить на покрытие трех-шести месяцев расходов, но нужно ли вам придерживаться трех или шести месяцев? Если вы подумаете о цели этого фонда, это поможет вам определить, что подходит именно вам. Цель фонда — поглощать риски, поэтому чем более рискованна ваша ситуация, тем больше должен быть резервный фонд. Например, если вы зарабатываете исключительно комиссионные или работаете на себя, вы должны придерживаться правила шести месяцев. Если вы одиноки или у вас одна зарплата на семью, вы должны придерживаться правила шести месяцев, потому что потеря работы в вашей ситуации — это 100-процентное сокращение дохода семьи. Если ваша работа нестабильна или в семье есть хронические медицинские проблемы, вы тоже должны склоняться к правилу шести месяцев.



Я вырос в правительственном жилье (в проектах) и долгое время думал, что так и должна быть прожита моя жизнь. Однако когда мне было двадцать четыре года, Господь предоставил мне работу, которая бросала мне интеллектуальный вызов и постоянно заставляла думать нестандартно. Я начал слушать новости и политические обсуждения по радио, и однажды я наткнулся на смешного белого парня по имени Дэйв.

После того как я начал слушать Дэйва, потребовались несколько лет, чтобы моя жена и я согласились с ним. Когда мы наконец решили провести полное финансовое преобразование, самой трудной частью было достаточно разозлиться, чтобы сразу же устранить все наши долги. Мы продолжали делать покупки по кредитной карте и снова оказывались в самом начале. Но реальность настала, когда меня уволили с работы. Мы не могли свести концы с концами. Я чувствовал себя неудачником, потому что знал, что если бы я следовал плану и советам Дэйва, мы бы были в гораздо лучшей ситуации.

После того первого увольнения мы боролись какое-то время, пока я наконец не нашел новую работу. Тем не менее, мы стали свободными от долгов, потому что все работали вместе и делали свою часть для обеспечения финансового успеха нашего настоящего и будущего. Уровень ответственности, который требуется, огромен! В начале мы много ссорились, но по мере того как мы решали вопросы, наше общение становилось гладким и беспроблемным. Мы были терпеливы и старательны в нашем бюджетировании и теперь пожинаем плоды!

Наша семья все еще осознает полный эффект от того, что мы свободны от долгов. Через месяц после того, как мы выплатили долг, меня снова уволили. Но на этот раз мы были в совершенно другом месте, чем раньше. Финансовые беспокойства и напряжение отсутствовали. Есть чувство мира, которое превосходит всякое понимание, и пока вы не испытаете это сами, вы не сможете представить себе его удивительную силу.

Джеймс (32 года) и

Табита (31 год) Этвуд

Проводник поезда;

Координатор по мерчандайзингу

Если у вас "стабильная и надежная" работа, где вы работаете в компании или в государственном учреждении в течение пятнадцати лет, и все здоровы, вы можете склониться к правилу трех месяцев. Агент по недвижимости должен иметь фонд на шесть месяцев, а здоровый почтовый работник, который работает уже много лет и планирует оставаться на своем месте, может держать фонд на три месяца. Настройте ваш резервный фонд в соответствии с вашей ситуацией и с тем, как ваш супруг справляется с ощущением риска. Часто мужчины и женщины по-разному относятся к этому вопросу. Этот фонд предназначен для фактической защиты и душевного спокойствия, поэтому супруг, который хочет, чтобы этот фонд был выше, выигрывает.

Мы используем три-шесть месяцев расходов вместо трех-шести месяцев дохода, потому что фонд предназначен для покрытия расходов, а не для замены дохода. Если вы заболели или потеряли работу, вам нужно, чтобы свет горел и еда была на столе,

пока ситуация не улучшится, но вы можете прекратить инвестировать и определенно прекратить тратить бюджетные "раздувательные" деньги, пока дождь не закончится. Конечно, когда вы только начинаете ваше полное финансовое преобразование, ваши расходы могут равняться вашему доходу. Позже, когда вы освободитесь от долгов, у вас будут все необходимые страховки и большие инвестиции, вы сможете прожить на гораздо меньшую сумму, чем ваш доход.

Используйте все доступные деньги

На маленьком шаге номер два (Снежный ком долгов) я инструктировал вас использовать все сбережения и инвестиции, не связанные с пенсионными планами, для погашения долгов. Очистите все и станьте свободными от долгов, кроме дома. Используйте все сбережения и инвестиции, за которые не взимаются штрафы при снятии, как пенсионные планы. Если вы использовали сбережения на втором этапе (Снежный ком долгов), вы очистили даже резервный фонд до Первого Шага (Накопите \$1000). Теперь пришло время восстановить ваш резервный фонд, заменив любые деньги, которые вы могли использовать для погашения долгов. Много раз я встречал кого-то, у кого, например, было \$6000 в сбережениях в банке под 2 процента, и \$11000 долгов по кредитным картам. Очень трудно подумать о том, чтобы использовать \$5000 из этих сбережений для частичной выплаты кредитных карт. Этот \$6000 резервный фонд является вашим "покрывалом безопасности", и страх поднимается глубоко внутри, когда кто-то, как я, упоминает, что вы должны использовать эти деньги для снежного кома долгов. Вы правы, испытывая этот страх, и ставя под сомнение, стоит ли тратить \$5000 на погашение долгов. Вы должны использовать эти деньги ТОЛЬКО если вы и вся ваша семья готовы к полному финансовому преобразению. Интенсивное бюджетирование, продажа машин и полная приверженность плану — это единственный способ, при котором использование этих сбережений имеет смысл.

Все должны быть полностью вовлечены

Шерри позвонила на наше радио-шоу, сказав, что ее муж хочет использовать \$9000 из их \$10000 резервного фонда на втором этапе, но хочет оставить свой долг в \$21000 за грузовик при семейном доходе \$43000. Шерри была зла на меня за то, что я предложил что-то такое абсурдное. Конечно, я не сделал такое предложение. Я думаю, это было бы плохим ходом для них использовать \$9000 в этой ситуации. Причина, по которой я против использования сбережений, как предложено, в том, что муж не готов к полному финансовому преобразению. Он хочет сделать часть плана и сохранить свою глупую машину. Есть две причины, по которым не следует использовать резервный фонд в случае Шерри. Во-первых, муж не испытал полного финансового преобразования в своем сердце, и они никогда не выберутся из долгов при любой стратегии, пока он не изменится. Во-вторых, сделайте математику: при доходе \$43000 они будут в долгах и иметь лишь маленький резервный фонд в течение многих лет,

если сохранят машину. Это все равно, что моя жена хотела бы, чтобы я похудел, а потом каждую ночь пекла домашние печенки с шоколадной крошкой. Она говорила бы одно, а делала бы другое.

Рассуждения Дэйва...

Чтобы зарабатывать больше денег, нужно планировать зарабатывать больше денег. У некоторых людей проблема не в тратах, а в доходах.

Я не предлагаю вам использовать все свои сбережения, если все не проходят Полную денежную перестройку. Я также не предлагаю вам использовать все свои сбережения, если вы планируете находиться на втором шаге (запуск снежного кома долгов) в течение пяти лет. Однако немногие из вас будут на втором шаге долго, если вы будете интенсивны, как газель, и будете следовать этому плану до буквы. Если ваша семья подвергается опасности, и между вами и жизнью стоит всего 1000 долларов в течение восемнадцати-двадцати месяцев, это нормально. В этом случае вы должны использовать свои сбережения, чтобы избавиться от долгов или ускорить снежный ком.

Я понимаю, что даже если все готовы, интенсивны, как газель, и есть план, мое предложение все равно пугает некоторых из вас. Хорошо. Разве не одно из тех вещей, которые делают газель интенсивной, это страх? На короткий период времени, пока вы работаете над снежным комом долгов и восстанавливаете аварийный фонд на третьем шаге, используйте этот страх как мотиватор, чтобы оставаться сосредоточенными и двигать всех остальных вперед.

Хорошая новость в истории Шерри заключается в том, что ее муж услышал ее по радио со мной, и у него загорелась лампочка. Он продал «свой» грузовик, она использовала «свои» сбережения, и через четырнадцать месяцев они были без долгов; через восемнадцать месяцев они были без долгов и с полностью финансируемым аварийным фондом. Шерри прислала мне электронное письмо с забавной частью их пути. Она написала, что после того, как они избавились от долгов и восстанавливали свой драгоценный аварийный фонд с той же интенсивностью, что и для выплаты долгов, один из их подростков попросил купить компьютер. Прежде чем Шерри успела сказать «нет», ее муж схватил подростка в любящий захват головы и, шутя, начал кричать, что никаких покупок в этом доме не будет, пока аварийный фонд не будет полностью восстановлен. Это заставило Шерри улыбнуться, потому что она поняла, что не только аварийный фонд скоро вернется, но и что ее муж понял, насколько важен для нее этот фонд. Она была готова пройти Полную денежную перестройку, но только если она будет полной — для них обоих.

Различие в восприятии чрезвычайных ситуаций мужчинами и женщинами

Полы по-разному относятся к резервному фонду. В общем, мужчины более ориентированы на задачи, а женщины — на безопасность. Мужчины любят знать, что делать, поэтому некоторые из нас не понимают идею просто иметь деньги, которые создают чувство безопасности. Большинство женщин, которых я встречал, улыбаются, когда мы начинаем говорить о наличии \$10,000 между ними и дождем. Многие из них говорят, что резервный фонд и страхование жизни — это лучшие аспекты Тотальной Финансовой Перезагрузки их семьи.

Парни, давайте поговорим. Бог заложил в женщин лучшее понимание этого вопроса, чем в нас. Их природа заставляет их стремиться к аварийному фонду. Где-то глубоко внутри типичной женщины находится "железа безопасности", и когда финансовый стресс появляется на горизонте, эта железа спазмирует. Этот спазмирующий орган может повлиять на вашу жену способами, которые вы не всегда можете предсказать. Спазмирующая железа безопасности может повлиять на ее эмоции, концентрацию и даже на ее личную жизнь. Видимо, железа безопасности прикреплена к ее лицу. Вы можете видеть финансовый стресс на ее лице? Поверьте мне, парни, одна из лучших инвестиций, которые вы когда-либо сделаете, — это аварийный фонд. Полностью финансируемый аварийный фонд и муж, находящийся в процессе Полной денежной перестройки, расслабят железу безопасности и сделают вашу жизнь намного лучше. Мой друг, комик Джефф Аллен, делает целую программу на тему "Счастливая жена — счастливая жизнь". В конечном итоге, даже если вы не понимаете необходимость аварийного фонда, заведите его.

Я уже говорил вам, что Шэрон и я потеряли все, обанкротились, рухнули и оказались на дне, так что вы можете представить, что эта тема очень чувствительна в нашем доме. Наш финансовый крах был полностью моей виной: это был провал моего бизнеса по недвижимости, за которым Шэрон наблюдала, прежде чем пройти этот путь вместе со мной. Одной из ран этих отношений является этот вопрос безопасности. Ее эмоции могут снова пережить страх, когда она смотрит на новорожденного и малыша и не знает, как мы будем держать тепло в доме. Это чувствительное место в ее психике, и с хорошей причиной. Мы даже не используем резервный фонд для чрезвычайных ситуаций. Часть этого заживления раны — то, что у нашего резервного фонда есть резервный фонд. Если я даже подхожу к ящику, где хранится чековая книжка нашего счета денежного рынка для резервного фонда, у Шэрон может возникнуть напряжение в "железе безопасности".

Будучи высококвалифицированным инвестиционным магнатом, я, конечно, мог бы найти места для вложения этих денег, где они принесли бы больше. Или мог бы? Помните, личные финансы — это личное. Я пришел к осознанию, что душевное спокойствие Шэрон, купленное за счет чрезмерного резервного фонда, — это отличное вложение. Парни, это может быть чудесным подарком для вашей жены.

Резервный фонд может превратить кризисы в неудобства

С течением лет, когда вы будете составлять бюджет и ваше полное финансовое преобразование полностью изменит ваши денежные привычки, вы будете использовать резервный фонд все реже и реже. Мы не трогали наш резервный фонд более пятнадцати лет. Когда мы только начинали, все было чрезвычайной ситуацией. Но по мере того, как вы поднимаетесь с дна и полное финансовое преобразование начинает действовать, у вас становится меньше вещей, которые вы не можете покрыть в своем ежемесячном бюджете. В начале, однако, вы будете как мы — все будет чрезвычайной ситуацией. Чтобы показать вам, что я имею в виду, рассмотрите две разные истории людей на разных этапах Маленьких шагов.

Ким было двадцать три года, она была одиночкой, жила самостоятельно и работала на работе с доходом \$27000 в год. Она недавно начала свое полное финансовое преобразование. Она отставала по кредитным картам, не имела бюджета и едва платила аренду, потому что ее траты вышли из-под контроля. Она позволила своей автомобильной страховке закончиться, потому что "не могла себе это позволить". Она составила свой первый бюджет, и через два дня попала в автомобильную аварию. Поскольку авария не была серьезной, ущерб машине другого парня составил всего около \$550. Когда Ким посмотрела на меня сквозь слезы паники, эти \$550 были эквивалентны \$55000. Она еще не начинала Первый Шаг. Она пыталась стать текущей, и теперь у нее было еще одно препятствие перед началом. Это была огромная чрезвычайная ситуация.

Семь лет назад Джордж и Салли были в том же положении. Они были разорены с новорожденными детьми, и карьера Джорджа шаталась. Джордж и Салли боролись и скрипели через полное финансовое преобразование. Сегодня они свободны от долгов, даже их дом стоимостью \$85000 оплачен. У них есть резервный фонд в \$12000, пенсионные сбережения в Roth IRA и даже обучение детей оплачено. Джордж лично вырос, его карьера процветала, и теперь он зарабатывает \$75000 в год, пока Салли остается дома с детьми. Однажды кусок мусора вылетел из задней части пикапа Джорджа и ударил машину сзади на шоссе. Ущерб составил около \$550.

Я думаю, вы понимаете, что Джордж и Салли, вероятно, подкорректируют бюджет на месяц и оплатят ремонт, в то время как Ким будет иметь дело с ее аварией в течение нескольких месяцев. Суть в том, что по мере того, как вы становитесь в лучшей форме, требуется гораздо больше, чтобы нарушить ваш мир. Когда произошли аварии, частота сердечных сокращений Джорджа даже не изменилась, но Ким понадобился сэндвич с валиумом, чтобы успокоиться.

Эти правдивые истории иллюстрируют тот факт, что по мере того, как вы продвигаетесь через свое полное финансовое преобразование, определение чрезвычайной ситуации, которая заслуживает покрытия из резервного фонда, изменяется. По мере того, как у вас будет лучшее медицинское страхование, страхование от инвалидности, больше возможностей в бюджете и лучшие автомобили,

у вас будет меньше вещей, которые квалифицируются как чрезвычайные ситуации для резервного фонда.

Что раньше было огромным событием, изменяющим жизнь, станет просто неудобством. Когда вы свободны от долгов и активно инвестируете, чтобы стать богатым, взятие нескольких месяцев отпуска от инвестиций позволит вам установить новый двигатель в автомобиле. Когда я говорю, что резервный фонд — это репеллент для Мерфи, это только частично верно. Реальность такова, что Мерфи посещает нас реже, но когда он приходит, мы едва замечаем его присутствие. Когда Шэрон и я были разорены, наша система отопления и кондиционирования вышла из строя, и ремонт стоил \$580. Это было огромной проблемой. Недавно я установил новый водонагреватель за \$570, потому что старый начал протекать, и я едва заметил это. Я думаю, что уменьшение стресса, которое обеспечивает ваше полное финансовое преобразование, может позволить вам жить дольше?

То, что раньше было огромным, изменяющим жизнь событием, станет просто неудобством.

Давайте будем абсолютно ясны

Есть некоторые разъяснения по поводу Маленького Третьего Шага. Джо недавно спросил, должен ли он прекратить снежный ком долгов (Второй Шаг), чтобы завершить резервный фонд. У Джо и его жены ожидаются двойняшки через шесть месяцев. Завод Брэда закрывается через четыре месяца, и он потеряет работу. Майк получил огромную компенсацию в размере \$25000 на прошлой неделе, когда его компания сократила его. Должны ли эти люди работать над долгами или завершить резервный фонд? Все трое должны временно прекратить снежный ком долгов и сосредоточиться на резервном фонде, потому что мы видим реальные грозовые тучи. Как только буря пройдет, они могут возобновить план как прежде.

Для Джо это означает, что как только дети родятся здоровыми и все будут в порядке, он вернет резервный фонд до \$1000, используя остальное для снежного кома долгов. Для Брэда это будет означать, что как только он найдет новую работу, он сделает то же самое. Майк должен держать свой моментальный резервный фонд в размере \$25000, пока не найдет новую работу. Чем раньше он найдет работу, тем больше эта компенсация будет казаться бонусом и окажет огромное влияние на снежный ком долгов.

Иногда люди думают, что им не нужен резервный фонд, потому что их доход гарантирован. Ричард вышел на пенсию из армии и получает более \$2000 в месяц, на которые он мог бы жить, если бы потерял работу. Он думал, что ему не нужен резервный фонд, потому что все чрезвычайные ситуации связаны с работой. Затем он попал в автомобильную аварию в том же месяце, когда его уволили. Его \$2000 продолжали приходить, но теперь он столкнулся с долгами за машину. Даже если ваш

доход гарантирован, вам все равно может понадобиться помочь больному родственнику, заменить отопительную систему посреди зимы или установить новую трансмиссию. Крупные непредвиденные чрезвычайные ситуации, которые не связаны с работой, случаются и требуют резервного фонда.

Если у вас нет дома

Я постоянно говорю, что вы свободны от долгов, кроме ипотеки, на этом этапе и копите, чтобы завершить резервный фонд. Что если у вас еще нет дома? Когда следует копить на первоначальный взнос? Я собираюсь убедить как можно больше из вас в 100-процентном плане покупки за наличные, но я знаю, что некоторые из вас возьмут пятнадцатилетнюю фиксированную ипотеку, о которой я говорил ранее.

Я люблю недвижимость, но не покупайте дом, пока не завершите этот шаг. Дом — это благословение, но если вы переедете в него с долгами и без резервного фонда, Мерфи поселится в свободной комнате. Я верю в финансовые и эмоциональные преимущества владения домом, но я знал много молодых пар, которые спешили купить что-то, прежде чем они были готовы.

Мифы против правды

Миф: Тот коллектор был таким полезным; он действительно нравится мне.

Правда: Коллекторы не ваши друзья.

Сбережение на первоначальный взнос или покупка дома за наличные должно происходить после того, как вы станете свободными от долгов на втором этапе и завершите резервный фонд на третьем этапе. Это делает сбережение на первоначальный взнос Третьим Шагом (b). Вы должны сберегать на дом, если у вас есть желание, перед тем, как перейти к следующему шагу. Многие люди беспокоятся о покупке дома, но пожалуйста, позвольте ему быть благословением, а не проклятием. Это будет проклятием, если вы купите что-то, пока вы еще разорены. Есть много людей, готовых "работать с вами", чтобы сделать это быстрее, но определение "творческого финансирования" — "слишком беден, чтобы купить дом".

Следующая остановка: Серьезное создание богатства

Ну, вы сделали это. Теперь вы свободны от долгов, кроме ипотеки, и у вас есть сбережения на три-шесть месяцев расходов. Достижение конца этого шага при интенсивной работе занимает у типичной семьи двадцать четыре-тридцать месяцев. Через два или два с половиной года после начала вашего полного финансового преобразования вы сможете сидеть на кухне без платежей, кроме ипотечных, и с около \$10000 на счете денежного рынка. Закройте глаза еще раз и позвольте вашим эмоциям и духу посетить это место. Я знаю, что вижу, как вы улыбаетесь сейчас.



Я одинокая мама двух детей, у меня своя компания, и у меня все оплачено, кроме дома! Но так было не всегда.

Когда мне было 20 лет, я забеременела первым ребенком и думала, что моя жизнь закончилась. Я закончила два года колледжа, но не знала, как буду завершать свое образование и растить ребенка, поэтому ушла из школы. На следующий год я пережила ужасный развод. Я не знала, что буду делать!

Я жила на \$400 в месяц и использовала кредитные карты для всего. Я вернулась в школу и работала, как сумасшедшая, чтобы закончить учебу через полтора года. Хотя у меня была степень в рекламе, я не могла найти работу, которая бы меня увлекала. Поэтому я решила открыть свою клининговую компанию в 23 года.

Слухи распространились, и мой бизнес рос. В худшие времена у меня было \$100000 долгов. За последние шесть лет, однако, я настойчиво работала, чтобы стать свободной от долгов! Я работала долгие, трудные часы, чтобы погасить все долги, которые у меня были, но это полностью стоило того!

Теперь у меня нет платежей за машину, у меня есть \$2 миллиона в страховке на случай инвалидности и страхование жизни. Я счастлива, я свободна от долгов, мои дети ходят в частную школу, и мой пенсионный план установлен. Каждый месяц я откладываю \$3000 на образование детей, резервный фонд и инвестиции. Мой дом сейчас выставлен на продажу, потому что я хочу арендовать и накопить на большой первоначальный взнос для следующего дома. Моя цель — быть полностью свободной от долгов, включая дом, к 35 годам!

Отум Ки (29 лет)

Владелица компании

Southern Comfort Cleaning

Я очень требовательна и очень страстно отношусь к точному следованию этим принципам и шагам, потому что я видела, как люди (как те, кто упомянут в этой книге) побеждали, следуя полному финансовому преобразению. Я слышала все оправдания, все нытье и все рационализации о том, почему вы разные и у вас есть лучший путь, но поверьте, у вас его нет. Хорошее в принципах то, что они делают жизнь легкой. Я слышала, как кто-то говорил, что когда человек основывает свою жизнь на принципах, 99 процентов его решений уже приняты.

Когда мы прошли эти основные шаги и заложили фундамент, пришло время создавать богатство. Помните, что именно поэтому мы начали полное финансовое

преображение. Мы хотели не просто избавиться от долгов, но стать достаточно богатыми, чтобы давать, выходить на пенсию с достоинством, оставлять наследство и иметь дорогое веселье. Оставайтесь с нами для больших развлечений.

Хорошее в принципах то, что они делают жизнь легкой.

Максимизация пенсионных инвестиций: будьте финансово здоровы на всю жизнь

У меня есть друг, которому за сорок, с телосложением культуриста. Он подтянутый, с хорошо развитыми мышцами, но при этом не какой-то фанат здоровья. Он следит за своим питанием и тренируется пару раз в неделю. У меня есть другой друг, которому за тридцать, он фанатично соблюдает диету, бегает каждый день и поднимает тяжести три раза в неделю, но все еще имеет лишние сорок фунтов. Второй парень начал свой путь к здоровью пару лет назад и постепенно теряет вес и приводит себя в форму. Первый мускулистый друг поддерживает то, над чем он усердно работал много лет назад, но сейчас он не работает так же усердно.

"Тотальная финансовая перезагрузка" работает аналогично. Газельная интенсивность необходима для достижения этапов накопления богатства, но простое поддержание позволит вашим финансовым мышцам оставаться в тонусе. Помните, что мой мускулистый друг никогда не ест три тарелки пищи за один раз. Он все еще осознает, что может потерять свою форму, но он может выглядеть хорошо и чувствовать себя хорошо с гораздо меньшими усилиями, если будет помнить принципы, которые привели его к отличному телу в первую очередь.

Простое поддержание поможет сохранить ваши финансовые мышцы в тонусе.

"Газельная интенсивность" позволила вам сбросить сто фунтов долгов и подготовить ваш кардио-резервный фонд. Этот фундамент позволит вам стать финансово здоровыми, подтягивая свои мышцы. Вы атаковали свои долги; их больше нет. С дополнительными деньгами после ликвидации долгов вы атаковали свой резервный фонд; он сформирован. Сейчас вы находитесь в критический момент. Что делать с дополнительными деньгами, которые вы направляли на резервный фонд и выплаты по долгам? Это не время для повышения себе зарплаты! У вас есть план, и вы побеждаете. Продолжайте в том же духе! Вы прошли два четверти четырехчетвертного матча. Пора начинать с учетом конечной цели! Пора инвестировать.

Что не является пенсионными инвестициями

Инвестирование для выхода на пенсию в контексте "Полного финансового преобразования" не обязательно означает инвестирование для того, чтобы бросить работу. Если вы ненавидите свою карьеру, смените её. Вы должны заниматься чем-то в своей жизни, что зажигает вас и позволяет использовать ваши таланты. Выход на

пенсию в Америке стал означать "накопите достаточно денег, чтобы бросить ненавистную работу". Это плохой жизненный план.

Гарольд Фишер был столетним человеком. Он работал пять дней в неделю в архитектурной фирме, которую основал. Мистер Фишер работал не потому, что ему нужны были деньги, далеко не так. Он работал, потому что находил радость в том, что он делал. Он был дизайнером церквей. Его любимая фраза была: "Люди, которые рано уходят на пенсию, рано умирают". "Если бы я ушел на пенсию, чем бы я занимался?" — спрашивал он. Гарольд Фишер был финансово обеспечен и мог делать то, что хотел, и это определяет пенсию по версии "Полного финансового преобразования".

Если вы ненавидите свою карьеру, смените её.

Когда я говорю о выходе на пенсию, я думаю о безопасности. Безопасность означает выбор. (Поэтому я считаю, что пенсия означает, что работа — это опция.) Вы можете выбрать написание книги, проектирование церквей или времяпровождение с внуками. Вы должны достичь той точки, когда ваши деньги работают усерднее, чем вы. Пенсионный план "Полного финансового преобразования" означает инвестирование с целью обеспечения безопасности. У вас уже есть возможность бросить работу, и если вам не нравится ваша работа, вы должны рассмотреть возможность её смены. Если не сегодня, разработайте пятилетний план перехода к тому, что Бог предназначил вам делать; однако не ждите до шестидесяти пяти лет, чтобы делать то, что вы любите.

Это означает, что деньги имеют значение. Вы хотите достичь золотых лет с финансовым достоинством. Это произойдет только с планом. Согласно исследованию Bankrate.com, более 70 процентов американцев не верят, что смогут выйти на пенсию с достоинством. Мы не только не сделали ничего для того, чтобы выйти на пенсию с достоинством, но и потеряли надежду, что это вообще возможно. Федерация потребителей Америки обнаружила, что из людей, зарабатывающих менее \$35000 в год, 40 процентов сказали, что лучший способ для них иметь \$500000 к возрасту выхода на пенсию — это выиграть в лотерею. Ух ты! Эти люди нуждаются в "Полном финансовом преобразении" в большой степени! Если вы хотите увидеть ещё один искажённый взгляд на реальность, рассмотрите тот факт, что опрос журнала Wealth Builder показал: 80 процентов американцев верят, что их уровень жизни улучшится при выходе на пенсию. Говоря о жизни в фантазиях!



Я вырос бедным, поэтому знаю ценность доллара. Меня вырастила бабушка, и я видел, как она каждый день боролась, чтобы обеспечить нас. Она рано научила меня, как важно откладывать на черный день.

Моя первая работа была по сбору хлопка. В конечном итоге я устроился работать на трубопроводе природного газа и проработал в этой компании 35 лет. Я никогда не зарабатывал больше \$60000 в год, но всегда откладывал 10% от зарплаты на план покупки акций, который у нас был вместо 401(k). Сначала я думал, что не могу позволить себе откладывать столько от своей зарплаты в пенсионный план, но потом понял, что в долгосрочной перспективе я не могу позволить себе этого не делать.

После 35 лет работы я смог выйти на пенсию в возрасте 58 лет — на семь лет раньше — с около \$1000000 в своих пенсионных счетах! После выхода на пенсию я построил себе мастерскую и провожу много времени, занимаясь там различными делами просто для удовольствия. Моя жена и я даже отправились в месячное путешествие на запад — просто потому что мы всегда хотели это сделать, и у нас были на это деньги!

Поскольку мы были сосредоточены на том, чтобы откладывать немного денег каждый месяц вместо того, чтобы тянуться за Джонсонами, мы теперь свободны делать все, что захотим, до конца жизни!

Джим (64 года) и Кей (60 лет)

Робинсон

Оба на пенсии. Джим был техническим специалистом на трубопроводе природного газа, а Кей была медсестрой и домохозяйкой.

Реальность гораздо холоднее. USA Today сообщает, что из ста человек в возрасте шестидесяти пяти лет девяносто семь не могут выписать чек на \$600, пятьдесят четыре все еще работают, и только три финансово обеспечены. Количество банкротств среди тех, кому за шестьдесят пять, увеличилось на 244 процента за десятилетний период. Старение неизбежно! Вы должны инвестировать сейчас, если хотите провести свои золотые годы с достоинством. Инвестирование с долгосрочной целью безопасности — это не теория, которую стоит обдумывать раз в несколько лет; это необходимость, которую нужно начать реализовывать прямо сейчас. Вы должны на самом деле заполнить документы для вашего взаимного фонда. Вы должны на самом деле вкладывать деньги в это дело. Согласно этим статистикам, уровень отрицания среди среднего человека по этой теме вызывает тревогу.

Маленький шаг номер четыре:

Инвестируйте 15 процентов вашего дохода в пенсионные накопления

Те из вас, кто обеспокоен пенсией, рады, что мы наконец-то дошли до этого шага. Те, кто жил в отрицании, задаются вопросом, о чем весь этот шум. Четвертый шаг - это

время серьезно заняться созданием вашего богатства. Помните, когда вы достигли этого шага, у вас больше нет платежей, кроме ипотеки, и у вас есть сбережения на три-шесть месяцев расходов, что составляет тысячи долларов. С одним единственным платежом вам должно быть легко инвестировать значительные суммы. Даже с ниже среднего дохода вы можете обеспечить себе достойные золотые годы. До этого шага вы прекратили или никогда не начинали инвестировать, и теперь вам нужно действительно взяться за дело.

Ошибочная математика и налог на глупость

Двойной финансовый убыток

Если вы покупаете дом на колесах за \$25000, через пять лет вы будете должны \$22000 за прицеп, стоимость которого составляет \$8000. Финансово это как жить в новой машине. Я не против проживания в мобильном доме (я жил и в худших условиях), но они являются плохим вложением денег.

"Газельная интенсивность" на предыдущих шагах позволила вам сосредоточиться на создании значительного гнездового яйца. Тысячи людей, с которыми мы встречались, помогли мне разработать правило 15 процентов. Правило простое: ежегодно инвестируйте 15 процентов до налогового валового дохода на пенсию. Почему не больше? Вам нужно оставить часть вашего дохода для следующих двух шагов: накопления на колледж и досрочного погашения ипотеки. Почему не меньше? Некоторые люди хотят инвестировать меньше или вообще не инвестировать, чтобы они могли отправить ребенка в школу или быстро выплатить дом. Я не рекомендую это, потому что диплом вашего ребенка не будет кормить вас на пенсии. Я не рекомендую сначала выплатить дом, потому что я консультировал слишком много семидесяти пятилетних людей с оплаченной недвижимостью и без денег. Они в итоге продают семейный дом или закладывают его, чтобы иметь на что жить. Плохой план. Вам нужно немного пенсионных инвестиций на этом этапе, перед тем как начать откладывать на колледж и выплачивать ипотеку. Кроме того, начав сейчас, вы позволите магии сложного процента работать на вас.

Когда рассчитываете свои 15 процентов, не включайте корпоративные взносы в свой план. Инвестируйте 15 процентов от вашего валового дохода. Если ваша компания частично или полностью соответствует вашему взносу, считайте это дополнительной прибавкой. Помните, что это правило большого пальца, поэтому если вы уменьшите до 12 процентов или увеличите до 17 процентов, это не будет большой проблемой, но поймите опасности отклонения от 15 процентов. Если вы недоинвестируете, однажды вы будете покупать ту самую кулинарную книгу "72 способа приготовления Alro и как это полюбить". Если вы переинвестируете, вы будете слишком долго держать ипотеку, что будет тормозить процесс накопления богатства вашего "Полного финансового преобразования".

Аналогично, не используйте потенциальные выплаты по социальному обеспечению в своих расчетах. Я не рассчитываю на некомпетентное правительство для моего достоинства на пенсии, и вы тоже не должны. Недавний опрос показал, что больше людей младше тридцати лет верят в летающие тарелки, чем верят в то, что они получают хоть один цент от социального обеспечения. Я склонен согласиться. Я не занимаю политическую позицию (хотя я не против этого), но математика этой системы предсказывает бедствие. Я не паникер, предсказывающий конец света; целые книги написаны о проблемах социального обеспечения. Поймите, что ваша задача - заботиться о себе и своих близких, поэтому часть вашего "Полного финансового преобразования" - это инвестировать сейчас, чтобы это стало возможным. Если социальное обеспечение не будет существовать, когда вы выйдете на пенсию, вы будете рады, что последовали моему совету. Если каким-то чудом социальное обеспечение будет существовать, когда вы выйдете на пенсию, это будет означать, что я ошибся. В этом случае у вас будут дополнительные деньги, которые можно будет отдать. Уверен, вы простите меня за это.

Ваша задача - заботиться о себе и своих близких.

Ваш инструмент - взаимные фонды

Теперь, когда вы достигли этого шага, вам нужно узнать о взаимных фондах. Исторически фондовый рынок обеспечивал доходность чуть ниже 12 процентов. Взаимные фонды акций роста - это то, что я рекомендую для долгосрочных инвестиций. Взаимные фонды акций роста плохи для краткосрочных инвестиций, потому что их стоимость колеблется, но они отличны для долгосрочных инвестиций, если оставлять деньги на срок более пяти лет. Исследование Ibbotson говорит, что 97 процентов пятилетних периодов и 100 процентов пятнадцатилетних периодов в истории фондового рынка приносили прибыль. "Полное финансовое преобразование" не является учебником по инвестициям, поэтому если вам нужна более подробная информация, ознакомьтесь с нашими курсами "Университет финансового мира" или моей первой книгой "Финансовый мир". Мои личные пенсионные фонды и фонды для обучения моих детей инвестированы так, как я учу в "Полном финансовом преобразении".

Вот краткая версия моего подхода. Я выбираю взаимные фонды, которые имеют хорошую историю успеха на протяжении более пяти лет, предпочтительно более десяти лет. Я не смотрю на их однолетние или трехлетние показатели, потому что думаю о долгосрочной перспективе. Я распределяю свои пенсионные инвестиции равномерно по четырем типам фондов. Фонды роста и дохода получают 25 процентов моих инвестиций. (Их иногда называют Large Cap или Blue Chip фондами.) Фонды роста получают 25 процентов моих инвестиций. (Их иногда называют Mid Cap или Equity фондами; фонд индекса S&P тоже подойдет.) Международные фонды получают 25 процентов моих инвестиций. (Их иногда называют Foreign или Overseas фондами.)

Фонды агрессивного роста получают последние 25 процентов моих инвестиций. (Их иногда называют Small Cap или Emerging Market фондами.) Для полного обсуждения, что такое взаимные фонды и почему я использую эту смесь, посетите daveramsey.com и mytotalmoneymakeover.com.

Дэйв Рассуждает...

Причина, по которой вы боитесь инвестировать, заключается в том, что вы не знаете, во что вкладываете. Узнайте об инвестициях.

Инвестированные 15 процентов вашего дохода должны использовать все доступные соответствующие и налоговые преимущества. Опять же, наша цель здесь не учить детальным различиям всех пенсионных планов (см. мои другие материалы для этого), но позвольте мне дать вам несколько рекомендаций о том, куда инвестировать в первую очередь. Всегда начинайте там, где у вас есть соответствие. Когда ваша компания дает вам бесплатные деньги, берите их. Если ваш 401(k) соответствует первым 3 процентам, первые 3 процента, которые вы вкладываете, будут первыми 3 процентами из ваших 15 процентов инвестиций. Если у вас нет соответствия или после того, как вы инвестировали через соответствие, вам следует далее финансировать Roth IRA.

Roth IRA позволит вам инвестировать до \$5000 в год на человека. Есть некоторые ограничения по доходу и ситуации, но большинство людей могут инвестировать в Roth IRA. Roth растёт без налогов. Если вы инвестируете \$3000 в год с 35 до 65 лет и ваши взаимные фонды в среднем дают 12 процентов, у вас будет \$873000 без налогов к 65 годам. Вы вложили только \$90000 (30 лет x 3000); остальное - это рост, и вы не платите налоги. Roth IRA - это очень важный инструмент в практически любом "Полном финансовом преобразении".

Начните с любого соответствия, которое можете получить, а затем полностью финансируйте Roth IRA. Убедитесь, что общая сумма, которую вы вкладываете, составляет 15 процентов от вашего общего валового дохода семьи. Если нет, вернитесь к 401(k), 403(b), 457 или SEPP (для самозанятых) и инвестируйте достаточно, чтобы общая сумма инвестиций составляла 15 процентов от вашего годового валового дохода.

Пример:

Доход семьи **\$81,000**

Муж **\$45,000**

Жена **\$36,000**

401(k) мужа соответствует первым **3%**.

3% от **\$45000 (\$1350)** идет в **401(k)**.

Далее идут два Roth IRA, всего **\$10,000**.

Цель — **15%** от **\$81,000**, что составляет **\$12,150**.

У вас уже вложено **\$11,350**. Поэтому увеличьте взнос мужа в **401(k)** до **5%**, что составит общую сумму инвестиций **\$12,250**.

Сколько нужно для выхода на пенсию

Сколько вам нужно, чтобы выйти на пенсию с достоинством и безопасностью? Сколько времени потребуется, чтобы достичь этой цели? См. следующие страницы для расчетов, которые помогут вам определить эти числа. Вы будете уверены в безопасности и сможете оставить наследство, когда сможете жить на 8% от своего гнездового яйца в год. Если вы получаете в среднем 12% на свои деньги, а инфляция отнимает 4%, то 8% — это желаемое число. Если вы получаете 12% и используете только 8%, ваш гнездовой капитал будет расти на 4% в год. Эти 4% позволяют вашему гнездовому капиталу и, следовательно, вашему доходу опережать инфляцию до конца ваших дней. Вы будете получать повышение по стоимости жизни от вашего гнездового капитала каждый год. Если вы можете жить достойно на \$40000, вам понадобится гнездовой капитал всего \$500000. Я рекомендую вам иметь как можно больший гнездовой капитал, потому что позже можно будет делать по-настоящему крутые вещи, например, раздавать деньги.

Если при расчетах вы боитесь, что не достигнете своей цели, вкладывая 15%, помните, что это только Четвертый шаг. Поздние шаги позволят вам ускорить ваши инвестиции, при этом продолжая жить полноценной жизнью.

Помечтайте со мной минутку. Представьте себе, что пара двадцати семи лет с средним или ниже среднего доходом решает провести "Полное финансовое преобразование". Они становятся "газельно-интенсивными" и через три года, к тридцати годам, они на Четвертом шаге. Они инвестируют 15% своего дохода в четыре типа взаимных фондов акций роста с пятилетними или десятилетними рекордами. Средний доход домохозяйства в Америке составляет \$50233 в год, согласно Бюро переписи. Джо и Сьюзи Среднестатистические будут инвестировать \$7500 (15%) в год или \$625 в месяц. Если вы зарабатываете \$50000 в год и у вас нет платежей, кроме ипотеки, и вы живете по бюджету, можете ли вы инвестировать \$625 в месяц? Следуйте за мной. Если Джо и Сьюзи будут инвестировать \$625 в месяц без соответствия в Roth IRA с тридцати до семидесяти лет, у них будет \$7588545 без налогов! Это почти \$8 миллионов. Что если я ошибаюсь вдвое? Что если вы в итоге получите только \$4 миллиона? Что если я ошибаюсь в шесть раз? Это все равно лучше, чем 97 из 100 65-летних, которые не могут выписать чек на \$600!

Ежемесячное пенсионное планирование

Чтобы выйти на пенсию с некоторой уверенностью, вы должны стремиться к чему-то. Слишком многие люди используют подход "ГОТОВНОСТЬ - ОГОНЬ - ЦЕЛЬ" при планировании пенсии. Ваша задача — определить, сколько в месяц вы должны откладывать под 12% годовых, чтобы выйти на пенсию в 65 лет с тем, что вам нужно.

Если вы откладываете под 12%, а инфляция составляет 4%, вы опережаете инфляцию на 8% в год. Если вы инвестируете свой гнездовой капитал при выходе на пенсию под 12% и хотите выйти на ноль с 4% инфляции, вы будете жить на 8% дохода.

Шаг первый:

$$\begin{array}{r} \text{Annual Income (today) you wish to retire on:} \\ \underline{\hspace{10em} \$30,000} \\ \text{divide by .08} \\ \text{(Nest egg needed) equals:} \\ \underline{\hspace{10em} \$375,000} \end{array}$$

Шаг второй:

Для достижения этого гнездового капитала вы будете откладывать под 12%, получая чистые 8% после инфляции, поэтому мы будем целиться на этот гнездовой капитал с использованием 8%.

$$\begin{array}{r} \underline{\hspace{2em} \$375,000} \\ \text{Nest Egg Needed} \end{array} \times \begin{array}{r} \underline{\hspace{2em} .000436} \\ \text{Factor} \end{array} = \begin{array}{r} \underline{\hspace{2em} \$163.50} \\ \text{Monthly Savings Needed} \end{array}$$

Факторы 8% (выберите тот, который соответствует вашему возрасту)

Возраст	Годы до пенсии	Фактор
25	40	.000286
30	35	.000436
35	30	.000671
40	25	.001051
45	20	.001698
50	15	.002890
55	10	.005466

Возраст	Годы до пенсии	Фактор
60	5	.013610

Примечание: Обязательно попробуйте один или два примера, если вы начнете через 5 или 10 лет.

Ежемесячное пенсионное планирование

Чтобы выйти на пенсию с некоторой уверенностью, вы должны стремиться к чему-то. Слишком многие люди используют подход "ГОТОВНОСТЬ - ОГОНЬ - ЦЕЛЬ" при планировании пенсии. Ваша задача — определить, сколько в месяц вы должны откладывать под 12% годовых, чтобы выйти на пенсию в 65 лет с тем, что вам нужно.

Если вы откладываете под 12%, а инфляция составляет 4%, вы опережаете инфляцию на 8% в год. Если вы инвестируете свой гнездовой капитал при выходе на пенсию под 12% и хотите выйти на ноль с 4% инфляции, вы будете жить на 8% дохода.

Шаг первый:

Annual Income (today) you wish to retire on: \$ _____
divide by .08
 (Nest egg needed) equals: \$ _____

Шаг второй:

Для достижения этого гнездового капитала вы будете откладывать под 12%, получая чистые 8% после инфляции, поэтому мы будем целиться на этот гнездовой капитал с использованием 8%.

$$\frac{\text{Nest Egg Needed}}{\text{Factor}} = \text{Monthly Savings Needed}$$

Факторы 8% (выберите тот, который соответствует вашему возрасту)

Возраст	Годы до пенсии	Фактор
25	40	.000286
30	35	.000436

Возраст	Годы до пенсии	Фактор
35	30	.000671
40	25	.001051
45	20	.001698
50	15	.002890
55	10	.005466
60	5	.013610

Примечание: Обязательно попробуйте один или два примера, если вы начнете через 5 или 10 лет.

Пенсионные опции

Изменения в соответствии с Законом о росте экономики и налоговой помощи 2001 года касаются некоторых пенсионных планов. Лимиты на уменьшение зарплаты следующие:

Год	401(k)/403(b)/SAR-SEP	SIMPLE	457
2001	\$10500	\$6500	\$8500
2002	\$11000	\$7000	\$11000
2003	\$12000	\$8000	\$12000
2004	\$13000	\$9000	\$13000
2005	\$14000	\$10000	\$14000
2006	\$15000	\$10000	\$15000
2007 и далее с учетом инфляции			

Также существуют новые дополнительные взносы для тех, кто достигает 50 лет в течение года плана:

Год	401(k)/403(b)/457/SAR-SEP	SIMPLE IRA
2002	\$1000	\$500

Год	401(k)/403(b)/457/SAR-SEP	SIMPLE IRA
2003	\$2000	\$1000
2004	\$3000	\$1500
2005	\$4000	\$2000
2006	\$5000	\$2500
2007 и далее с учетом инфляции		

Также Закон о росте экономики и налоговой помощи 2001 года предоставляет новый годовой лимит взносов в IRA и дополнительный лимит для тех, кто старше 50 лет.

Год	Максимальный взнос в IRA	Дополнительный взнос для старших 50 лет
2002–2004	\$3000	\$500
2005–2007	\$4000	\$500 (\$1000 в 2006–2007)
2008	\$5000	\$1000
После 2008	С учетом инфляции в \$500	\$1000

Я бы сказал, что Джо и Сьюзи намного ниже среднего. Почему? В нашем примере они начали с среднего дохода домохозяйства в Америке и за сорок лет работы никогда не получали повышения. Они откладывали 15% дохода и никогда не увеличивали эту сумму ни на доллар. Нет никакого оправдания для того, чтобы выйти на пенсию без финансового достоинства в Соединенных Штатах сегодня. Большинство из вас за свою трудовую жизнь пропустят через свои руки более \$2 миллионов, так что сделайте что-то, чтобы поймать часть этих денег.

Мифы и правда

Миф: Если я составлю завещание, я могу умереть.

Правда: Вы все равно умрете — так что сделайте это с завещанием.

Гейл однажды спросила меня, не поздно ли ей начинать откладывать. Гейл не была двадцатисемилетней, как Джо и Сьюзи. Ей было пятьдесят семь лет, но с ее настроем можно было подумать, что этой даме сто семь лет. Гарольд Фишер имел гораздо более позитивное восприятие жизни в сто лет, чем Гейл в пятьдесят семь. Жизнь нанесла ей несколько ударов и выбила из нее большую часть надежды. "Полное финансовое преобразование" — это не волшебное шоу. Вы начинаете с того места, где находитесь, и выполняете шаги. Эти шаги работают, если вам двадцать семь или

пятьдесят семь, и они не меняются. Гейл может начать шаг по инвестированию на пенсию в шестьдесят лет, тогда как Джо и Сьюзи начинают его в тридцать. Гейл неразумно входить в шестидесятилетний возраст без резервного фонда, с долгами по кредитным картам и выплатами по автомобилю. Как и всем нам, она не может сэкономить, когда у нее есть долги и нет зонтика на случай дождя. Было бы лучше, если бы Гейл начала, когда ей было двадцать семь или хотя бы сорок семь? Очевидно, да. Но как только она перестанет жалеть себя, ей все равно нужно начать с Первого шага и следовать "Полному финансовому преобразению" шаг за шагом, чтобы поставить себя в наилучшее возможное положение.

Никогда не поздно начать. Джордж Бернс выиграл свой первый Оскар в восемьдесят лет. Голда Меир была премьер-министром Израиля в семьдесят один. Микеланджело расписал заднюю стену Сикстинской капеллы в шестьдесят шесть. Полковник Сандерс начал жарить курицу ради денег только в шестьдесят пять, и сейчас Kentucky Fried Chicken — это всемирно известное имя. Альберт Швейцер продолжал выполнять хирургические операции в Африке в восемьдесят девять лет. Никогда не поздно начать. Прошлое прошло. Начните с того места, где вы находитесь, потому что это ваш единственный вариант. Однако одно замечание для всех, кому меньше сорока: все мы, кому больше сорока, кричим вам в унисон: "ИНВЕСТИРУЙТЕ СЕЙЧАС!"

Никогда не поздно начать.

Маленький четвертый шаг — это не "разбогатеть быстро". Инвестирование, которое вы делаете систематически и последовательно с течением времени, сделает вас богатым. Если вы будете играть с этим, прыгая туда-сюда, всегда находя что-то более важное, чем инвестирование, вы обречены быть одним из тех пятидесяти четырех из ста шестидесятипятилетних, которые все еще работают, потому что им нужно работать. Систематическое, последовательное инвестирование — это черепаха, которая обгоняет зайца в гонке. Когда вы продолжаете, инвестирование накапливается и взрывается. Следующий отрывок Тимоти Галвея всегда напоминает мне об этом концепте:

Когда мы сажаем семечко розы в землю, мы замечаем, что оно маленькое, но не критикуем его за "отсутствие корней и стебля". Мы относимся к нему как к семечку, обеспечивая его водой и питательными веществами, необходимыми для семени.

Когда оно впервые вырастает из земли, мы не осуждаем его за незрелость и недоразвитость; мы не критикуем бутоны за то, что они не распустились, когда появляются. Мы стоим в восхищении перед процессом, происходящим и даем растению ту заботу, которая ему нужна на каждом этапе его развития.

Роза — это роза с момента, когда она является семечком, и до момента, когда она умирает. В ней всегда содержится ее полный потенциал. Кажется, что она постоянно находится в процессе изменений: но на каждом этапе, в каждый момент, она полностью соответствует своему состоянию.

Цветок не становится лучше, когда он расцветает, чем когда он просто бутон; на каждом этапе он является тем же самым цветком, выражающим свой потенциал.

История о розе говорит о человеческом потенциале и о том, чтобы не быть определенными тем, что мы делаем, а тем, кто мы есть. Ваше "Полное финансовое преобразование" и этап, на котором находятся ваши инвестиции, подобны этому. Двигайтесь с "газельной интенсивностью", чтобы расцвести, но знайте, что пока вы делаете прогрессивные шаги, вы побеждаете. В конечном итоге нас не определяет богатство; однако ваше "Полное финансовое преобразование" повлияет на ваше богатство, а также на ваши эмоции, отношения и духовное состояние. Это "Глобальный" процесс.



Я начал слушать Дэйва чуть менее двух лет назад, и за это время мы полностью избавились от долгов, за исключением дома! У нас есть полностью профинансированный резервный фонд. У нас есть два очень хороших автомобиля, и оба полностью оплачены. И, поскольку мы продолжаем платить двойные ежемесячные ипотечные взносы, мы выплатим наш дом примерно через пять лет. Удивительно то, что нам только за двадцать!

Я впервые влез в долги до того, как мы с женой поженились. Я просто думал, что нужно финансировать автомобили, и я так и делал. Разве можно иметь машину без кредита, верно? В какой-то момент я работал на трех работах, чтобы погасить наши долги. Думаю, банк задавался вопросом, что происходит, когда мои платежи по машине начали приходить в тройном размере от требуемой суммы!

Когда мы погасили все наши потребительские долги и создали резервный фонд, мы начали инвестировать. Мы использовали советы Дэйва из "Полного финансового преобразования" для инвестирования. У нас есть взаимные фонды, распределенные по четырем типам фондов, о которых говорит Дэйв: фонды роста и дохода, фонды роста, международные фонды и фонды агрессивного роста. Благодаря Дэйву, наше будущее выглядит очень светлым. Если мы не будем зарабатывать и инвестировать больше ежегодно, чем сейчас, до конца нашей жизни, мы все равно сможем выйти на пенсию в шестьдесят пять лет с \$12 миллионами!

Так приятно быть такими молодыми и иметь такую финансовую свободу и возможность благословлять других людей финансово. Спасибо, Дэйв, за ваш финансовый проникательность и, что еще важнее, за то, что продолжаете давать надежду сотням тысяч людей.

Адам (24 года) и
Кристи (22 года) Айви
Пастор по поклонению;
Медсестра в родильном отделении.

Завершив этот шаг, у вас нет долгов, кроме ипотеки, около \$10000 наличными на случай чрезвычайных ситуаций, и вы делаете шаги, чтобы обеспечить себе достойную пенсию. Кажется, я вижу, как ваша улыбка становится шире. Я знаю, когда Шэрон и я достигли этого шага, в нашей жизни начали происходить перемены. Мы начали восстанавливать уверенность, которую потеряли, когда потеряли все.

Вы победите. Чувствуете ли вы это? Видите ли вы это? Если нет, вернитесь и прочтите это предложение снова. Еще лучше, напишите его там, где будете видеть каждый день: "Я победю!" Ваша жизнь меняется! Это весело! Теперь давайте сделаем еще один шаг.

Вы победите.

Глава 10

Финансирование колледжа: обеспечьте и детей

Пора сделать что-то по поводу знаменитого фонда на обучение в колледже. Многие из вас ломали руки, пока мы проходили через четыре шага и не отложили ни цента для этих маленьких ангелочков. Некоторые люди в нашем обществе потеряли разум, когда речь заходит о высшем образовании. Колледж важен, настолько важен, что я объяснил своим детям, что если они не пойдут в колледж, мы найдем людей, которые будут делать с ними нехорошие вещи, пока они не пойдут. Серьезно, солидное образование, чтобы начать взрослую жизнь и карьеру, улучшит качество обоих. Я тоже учился и закончил колледж; кто бы мог подумать.

Поймите цель высшего образования, прежде чем финансировать его

Я проводил финансовые консультации для родителей, которые, как мне казалось, нуждаются в многолетней терапии, если они не обеспечат своим детям самое дорогое обучение, доступное бесплатно. Я уверен, что начав этот шаг, нам нужно переосмыслить систему ценностей нашего общества в отношении высшего образования. Мы настолько долго и усердно продавали молодым людям идею колледжа, что начали принимать некоторые мифы о степени за чистую монету. Степень не гарантирует работу. Степень, безусловно, не гарантирует успех. Степень не гарантирует богатство. Степень доказывает только то, что кто-то успешно прошел серию экзаменов. Мы все знаем людей с высшим образованием, которые разорены и безработны. Они очень разочарованы, потому что думали, что купили билет, но им отказали в месте на поезде к успеху.

Если вы отправляете своих детей в колледж, чтобы обеспечить им гарантированную работу, успех или богатство, вы будете сильно разочарованы. В некоторых случаях разочарование не заставит себя долго ждать, потому что как только они закончат учебу, они вернутся жить к вам. Послушайте меня: колледж — это здорово, но не ждите слишком многого от этой степени. Что если мы признаем, что в большинстве случаев колледж может дать только знания? Если бы мы это сделали, мы бы поняли, что неудача и разочарование гарантированы, если мы ожидаем, что диплом сам по себе принесет нам жизненные сокровища. Только если вы смешаете знания с правильным отношением, характером, настойчивостью, видением, усердием и экстремальными уровнями работы, ваш диплом принесет вам плоды. Мы возложили опасную ответственность на этот тонкий пергамент. Мы попросили его делать то, что он не может делать.

Степень не гарантирует богатство.

Поскольку мы превратили степень в некую "волшебную формулу", помогающую нам магически выиграть в жизни, мы идем на удивительно глупые крайности, чтобы получить её. Я дважды становился миллионером, начиная с нуля, до сорока лет, и я приписываю 15 процентов этого знания, полученным в колледже, и 0 процентов — самой степени. В книге "Эмоциональный интеллект" автор сообщил о подобном открытии. В исследовании успешных людей он обнаружил, что 15 процентов успеха можно приписать обучению и образованию, а 85 процентов — отношению, настойчивости, усердию и видению. Если мы вслух признаем, что образование — это знание, которое является только частью формулы успеха, мы не будем терять головы в погоне за этим Святым Граалем — дипломом.

А как насчет тех друзей на всю жизнь, которых ваши дети заведут в колледже, которые "помогут" им после выпуска? Позвольте спросить: заработали ли вы дополнительные деньги благодаря друзьям, которых завели в колледже? Я не говорю, что дружба не важна или что друзья из колледжа никогда не помогут вам в карьере; однако, если цена за такие отношения — большие долги, то это слишком дорого. Кроме того, вы можете построить качественные отношения для будущего, независимо от того, где учитесь.

Мифы и правда

Миф: Лизинг автомобиля — это то, что делают утонченные люди. Вы должны арендовать вещи, которые теряют в стоимости, и воспользоваться налоговым преимуществом.

Правда: Потребительские защитники, признанные эксперты и хороший калькулятор подтвердят, что аренда автомобиля — самый дорогой способ владеть транспортным средством.

Нам нужна эта основа для того, чтобы установить цели для учебы в колледже. Другими словами, если вы не ожидаете слишком многого от степени, возможно, вы не будете ломать все ветви в своем семейном дереве, пытаясь устроить детей в колледж, который вы попросту не можете себе позволить. Снова повторюсь: колледж важен — очень важен — но это не ответ на все проблемы ваших детей. Я осмелюсь сказать, что колледж даже не является необходимостью; это желание. Это не необходимость; это роскошь. Эта роскошь — одна из первых в моем списке, но не перед пенсией, не перед резервным фондом и уж точно не как причина для влезания в долги.

Правила Дэйва для колледжа

Проведите исследование стоимости обучения в колледже. Узнайте, сколько стоит обучение в вашем старом колледже сегодня. Узнайте, сколько стоит обучение в большом государственном университете в вашем районе. Узнайте, сколько стоит обучение в небольшом государственном колледже в вашем районе. Узнайте, сколько

стоит обучение в частном, небольшом и более уютном колледже. Сравните их. В некоторых областях обучения и в очень немногих карьерах имеет значение, где вы окончили учебу, но в большинстве случаев — нет. Сегодня родословная имеет все меньше и меньше значения в нашей рабочей культуре. Как вы можете оправдать взлезание в долги на \$75000 за диплом, если могли бы пойти в государственный университет и оплатить его из своего кармана, без долгов? Вы не можете. Если у вас есть \$75000 наличными или бесплатная стипендия и вы хотите пойти в этот частный университет без долгов, пожалуйста, сделайте это. В противном случае, пересмотрите свои планы.

Первое правило колледжа (для вас или ваших детей) — платить наличными. Второе правило — если у вас есть наличные или стипендия, идите учиться. Несколько лет назад я встречался с деканом бизнес-колледжа университета, который я окончил. В то время средний студент выпускался с долгом по студенческим займам около \$15000 после трех или четырех лет проживания в квартире, а не в общежитии, и питания не по плану питания, а вне кампуса. В среднем студенты платили \$5000 больше в год, чтобы жить и питаться вне кампуса, чем если бы жили в общежитии и ели в столовой. Студенческие займы, которые "были необходимы", чтобы они могли учиться, не были для учебы вообще. В среднем студенческие займы оплачивали вне кампусный уровень жизни, а не получение диплома.

Избегайте займов; планируйте, чтобы избежать заимствований.

Студенческие займы — это рак. Как только у вас они появляются, вы не можете от них избавиться. Они как непрошенный родственник, который приходит "на пару дней" и остается в гостевой комнате десять лет спустя. Мы распространили миф о том, что вы не можете быть студентом без займа. Это не так! Согласно FinAid.org, 70 процентов студентов берут деньги в долг на учебу. Студенческие займы стали нормой, и норма — это банкротство. Избегайте займов; планируйте, чтобы избежать заимствований.

Если вы планировали свои сберегательные цели и у вас мало места в бюджете для учебы, не паникуйте. Знания — это только часть формулы успеха. С тем, что вы можете сэкономить, ваши драгоценные дети, вероятно, смогут получить хорошее образование, если они будут готовы пережить изменения в образе жизни и найти работу во время учебы. Работа для них полезна. В прошлых поколениях студенты жили у родственников, спали в общежитиях, ели в столовой и терпели другие трудности, чтобы получить диплом. Они даже учились в учебных заведениях без престижных названий, чтобы получить знания, которые они искали. Они также не питали иллюзий, что диплом даст им гарантированные работы или успех.

Теперь, после нескольких страниц размышлений о менталитете, мы можем установить разумные и достижимые цели для накоплений на обучение в колледже.

Маленький шаг номер пять:

Накопите на колледж

Практически все считают, что накопление на обучение в колледже важно; однако почти никто не откладывает деньги на образование своих детей. Журнал Money и CBS Market Watch цитируют тревожную статистику: 39 процентов американцев с детьми не откладывают ни цента на колледж. Согласно исследованию SallieMae и Gallup за 2008 год, только 9 процентов семей используют сберегательные фонды для колледжа, такие как ESA и 529 планы. Это означает, что 91 процент не откладывает ничего или почти ничего! Почему мы так плохо справляемся? Потому что мы в долгах, у нас нет резервных сбережений, нет бюджета и так далее. Мы должны делать шаги своего "Полного финансового преобразования", прежде чем у нас появятся деньги для накоплений на колледж. Если вы копите на колледж и не имеете резервного фонда, вы разграбите фонд колледжа, чтобы не потерять дом при потере работы. Если вы пытаетесь копить на колледж, имея выплаты по всему, что только можно, у вас не останется денег для накоплений. С другой стороны, когда вы доходите до этого шага в "Полном финансовом преобразении", у вас будет прочная основа и деньги для накоплений. Если у вас нет детей или ваши дети выросли и покинули дом, вы просто пропускаете этот шаг. Для всех остальных фонд колледжа — это необходимость. И если вы будете следовать моим советам, когда начнете фонд колледжа, вы не будете его разграблять.

Ошибочная математика и налог на глупость

Очень интерес-но!

Если ваш платеж по ипотеке составляет \$900, а процентная часть — \$830, вы будете платить около \$10000 в год в виде процентов. Какая отличная налоговая вычета! Верно? В противном случае вы бы заплатили \$3000 налогов на эти \$10000. Но кто в здравом уме предпочтет обменять \$10000 на \$3000?



Когда мы впервые начали искать варианты для колледжа для нашей дочери, мы сильно беспокоились. Мы всегда жили по средствам, но никогда не откладывали на будущее. Мы слышали о студентах, которые накапливают десятки тысяч долларов долгов за обучение, но не хотели, чтобы наша дочь имела такое бремя после завершения обучения.

Мы не думали, что возможно платить наличными за колледж. Сначала мы просто думали, что будем помогать ей, насколько сможем, с тем, что у нас есть, а затем возьмем кредит, чтобы покрыть остальные расходы.

С немного исследований мы выяснили, что наша дочь может пройти большую часть своих занятий в общественном колледже — и за гораздо меньшие деньги! Она ездила 20 миль в одну сторону в течение двух лет и могла жить дома. Лучшее из всего, она выиграла три разные стипендии, которые покрыли половину ее обучения!

Через два года она получила степень младшего специалиста по искусству и перевелась в четырехлетний колледж. Она усердно училась и получила еще больше стипендий, которые снизили ее счет за обучение. Мы помогли, оплачивая аренду квартиры и обучение, а она работала неполный рабочий день, чтобы платить за книги, еду и расходы на жизнь. Это было упражнение в командной работе, и мы все сосредоточились на цели: окончание обучения без долгов.

Мы обнаружили, что с немного креативности и много упорной работы мы действительно можем оплатить образование нашей дочери наличными — и это сработало! Наша дочь закончит учебу через несколько месяцев без студенческих займов!

Крейг (55 лет) и Карен (52 года)

Сеймур

Оптик; Сотрудник по ведению записей в полиции

ESA и план 529

Стоимость обучения в колледже растет быстрее, чем обычная инфляция. Инфляция товаров и услуг в среднем составляет около 4 процентов в год, тогда как инфляция стоимости обучения в колледже — около 8 процентов в год. Когда вы откладываете на колледж, вам нужно зарабатывать как минимум 8 процентов в год, чтобы не отставать от роста цен. Страховки на жизнь для детей, такие как Gerber или другие полисы Whole Life для детей, чтобы копить на колледж, — это шутка, с доходностью менее 2 процентов. Сберегательные облигации тоже не подойдут (извините, бабушка!), так как они приносят в среднем около 5 процентов. Большинство штатов сейчас предлагают предоплаченные программы для колледжа. Мы обсудили это в четвертой главе о мифах о деньгах, но помните, что предплата чего-либо позволяет вам только выйти в ноль с инфляцией на этот товар. Если стоимость обучения растет на 8 процентов в год и вы предоплачиваете его, вы зарабатываете 8 процентов на свои деньги. Это неплохо, но имейте в виду, что приличный фонд акций роста в среднем приносит более 12 процентов при долгосрочных инвестициях. Конечно, есть вещи и хуже, чем предоплаченное обучение. USA Today сообщает, что 37 процентов немногих, кто действительно копит на колледж, делают это на простых сберегательных счетах с доходностью менее 3 процентов. Это не подходит. Я знаю, что что-то лучше, чем ничего. Но я предпочитаю другую поговорку в этом случае: если что-то стоит делать, это стоит делать правильно. Давайте сделаем маленький пятый шаг правильно.

Я предлагаю финансировать обучение в колледже или по крайней мере первый этап обучения с помощью сберегательного счета на образование (ESA), финансируемого через взаимный фонд акций роста. Сберегательный счет на образование, прозванный "образовательной IRA", растет без налогов, если используется для высшего образования. Если вы вкладываете \$2000 в год с рождения до 18 лет в предоплаченные программы, это обеспечит около \$72000 на обучение, но через ESA во взаимных фондах с доходностью 12 процентов у вас будет \$126000 без налогов. ESA в настоящее время позволяет вам инвестировать до \$2000 в год на ребенка, если доход вашей семьи менее \$220000 в год. Если вы начнете инвестировать рано, ваш ребенок сможет поступить практически в любой колледж, если вы откладываете \$166,67 в месяц (\$2000 в год). Для большинства из вас пятый шаг будет выполнен, если вы начнете с ESA и ваш ребенок младше восьми лет.

Если ваши дети старше или вы хотите, чтобы они учились в дорогих школах, аспирантуре или программах PhD, за которые вы хотите платить, вам придется откладывать больше, чем позволяет ESA. Я все равно начну с ESA, если доходные лимиты не исключают вас. Начните с ESA, потому что вы можете инвестировать его в любом месте в любой фонд или смесь фондов и менять их по своему усмотрению. Это наиболее гибко, и у вас больше контроля. Чтобы сделать подробное планирование, ознакомьтесь с расчетом на следующей странице. Это поможет вам рассчитать, сколько вам нужно откладывать, чтобы достичь цели по колледжу.

Если вы хотите сделать больше, чем позволяет ESA, или ваш доход превышает лимиты, вы можете рассмотреть план 529. Эти планы государственные, но большинство из них позволяет использовать деньги в любом учебном заведении, что означает, что вы можете откладывать в плане 529 штата Нью-Гэмпшир и учиться в Канзасе. Существует несколько типов планов 529, и вам следует избегать большинства из них. Первый популярный тип — это план "фаз жизни". Этот тип плана позволяет администратору плана управлять вашими деньгами и переводить их в более консервативные инвестиции по мере взросления ребенка. Эти планы работают плохо (около 8 процентов), потому что они очень консервативны. Следующий тип — это план "фиксированного портфеля", который устанавливает фиксированный процент ваших инвестиций в группу взаимных фондов и запирает вас до тех пор, пока вам не понадобятся деньги. Вы не можете перемещать деньги, поэтому если вы попадаете в неудачные фонды, вы застряли с ними. Этот тип может приносить лучшие доходы, но дает меньше контроля — тоже не лучший вариант.

Ежемесячное планирование колледжа

Чтобы накопить достаточно на обучение в колледже, вы должны стремиться к чему-то. Ваша задача — определить, сколько в месяц вам нужно откладывать под 12 процентов годовых, чтобы накопить достаточно на колледж.

Если мы откладываем под 12 процентов, а инфляция составляет 4 процента, мы опережаем инфляцию на 8 процентов в год.

Шаг первый:

В сегодняшних долларах, сколько в год стоит обучение в выбранном вами колледже.

costs: \$ _____
 X 4 years = \$ _____
 (hint: \$15,000 to \$25,000 annually)

Шаг второй:

Чтобы достичь этой цели накоплений на колледж, вы будете откладывать под 12 процентов, получая чистые 8 процентов после инфляции, поэтому мы будем целиться на этот капитал с использованием 8 процентов.

$$\frac{\text{Nest Egg Needed}}{\text{Factor}} \times \text{Factor} = \text{Monthly Savings Needed}$$

Факторы 8% (выберите тот, который соответствует возрасту вашего ребенка)

Возраст ребенка	Годы до начала учебы	Фактор
0	18	.002083
2	16	.002583
4	14	.003247
6	12	.004158
8	10	.005466
10	8	.007470
12	6	.010867
14	4	.017746

Примечание: Обязательно попробуйте один или два примера, если вы начнете через 5 или 10 лет.

Один из проблемных моментов с планом 529 заключается в том, что вы должны отказаться от элемента контроля. Лучшие доступные планы 529 и мой второй выбор после ESA — это "гибкий" план. Этот тип плана позволяет вам периодически перемещать свои инвестиции внутри определенной семьи фондов. Семья фондов — это бренд взаимного фонда. Вы могли бы выбрать практически любой взаимный фонд из группы American Funds, Vanguard или Fidelity. Вы застреваете в одном бренде, но можете выбирать тип фонда, количество в каждом и перемещать их по своему желанию. Это единственный тип плана 529, который я рекомендую.

Независимо от того, как вы копите на колледж, делайте это. Накопления на колледж гарантируют, что долг не будет передаваться по вашей семейной линии. К сожалению, большинство людей, заканчивающих колледж сейчас, глубоко в долгах, прежде чем начнут свою карьеру. Если вы начнете рано или будете откладывать агрессивно, ваш ребенок не будет одним из них.



После многих лет усталости и разочарования из-за накопившихся долгов я была готова освободиться и начать планировать лучшее будущее. Мой будущий муж Джаред был отличным поддерживающим человеком, но всё изменилось, когда моя сестра рассказала мне о Дэйве. Мы с Джаредом прочитали книгу "The Total Money Makeover", посетили живое мероприятие и решили, что пора атаковать наши долги с интенсивностью газели перед нашей свадьбой.

Каждый из нас выплатил свои автомобильные кредиты. Джаред наконец-то смог избавиться от своих студенческих кредитов на сумму \$36,000, и вместе мы смогли накопить \$9,000 на нашу свадьбу. Было приятно быть новобрачными с бюджетом и финансовым планом. Как только у нас не стало кредитных карт, которые могли бы соблазнить нас на глупые покупки, придерживаться бюджета и экономить деньги стало намного проще. Также мы каждый выделили себе определённую сумму денег, которую могли тратить по своему усмотрению. Мы выбрали сохранить большую часть из этих денег, что также помогло уменьшить импульсивные покупки. Так как мы зарабатывали около \$42,000 в год, нам приходилось разумно подходить к покупкам, и мы решили покупать подержанную мебель и обменять мой внедорожник на более экономичный автомобиль.

Не жить от зарплаты до зарплаты — это замечательное чувство. Мы с Джаредом находимся на одной волне в финансовых вопросах и очень рады нашему будущему. Приятно планировать будущее, а не расплачиваться за прошлое. В настоящее время мы наращиваем наш резервный фонд и копим на первоначальный взнос для дома. Когда мы наконец решим, где хотим обосноваться, будет приятно иметь деньги для этого!

Ванесса (30 лет) и
Джаред (28 лет) Смит
Официантка; Шеф-повар

Как быть креативным, когда у вас мало времени

Что делать, если у вас есть всего пару лет и вы не сможете сэкономить много, потому что начали свое "Total Money Makeover" позже в жизни? Во-первых, пересмотрите концепции, изложенные в начале главы. Планируйте, чтобы ваш ребенок учился в более дешевом учебном заведении, жил на кампусе и питался в столовой. Важно знание, а не престиж. Студенческие кредиты не рассматриваются. Вам нужно быть креативным и находчивым. Пусть ваши дети подумают о компаниях, которые могут искать кого-то с нужной им степенью. Пусть они попросят компанию оплатить их обучение, пока они работают на них. Многие компании оплачивают обучение своим "взрослым" сотрудникам; просто переверните ситуацию. Все ли скажут "да"? Конечно нет, большинство скажет "нет", но достаточно одного "да", поэтому спрашивайте часто.

Ищите компании, у которых есть программы совмещения работы и учебы. Многие компании предлагают оплату обучения и заключили соглашения с местными колледжами для привлечения рабочей силы. Например, UPS имеет программу во многих городах, где можно работать двадцать часов в неделю, сортируя коробки ночью, и они оплатят ваше обучение днем. Плюс, они, как правило, хорошо платят за работу на неполный рабочий день. Это всего лишь один из многих примеров. Эта программа подходит для тех, кто хочет знания, а не для тех, кто хочет поступить в колледж только ради "студенческого опыта", что означает: они хотят тусоваться. Если вы хотите влезть в долги, чтобы научить своих детей пить пиво или чтобы они получили престижный диплом, вам нужно больше, чем просто "Total Money Makeover".

Шокирующая статистика

91% семей не сэкономили ничего — или почти ничего — на обучение своих детей в колледже.

Изучите, что может предложить армия. Военная служба подходит не всем, но один молодой человек, который раньше работал у меня, получил бесплатное высшее образование, отслужив четыре года в армии. Честно говоря, он ненавидел армию, но это был его билет в колледж. Он вырос в субсидированном жилье, и ему всю жизнь говорили, что колледж не для него. Он просто не собирался сдаваться.



Я была на грани отчаяния, перекладывая деньги с Питера на Пола. Я исчерпала лимиты по двум кредитным картам и больше не имела "маневра". Я знала, что долго так продолжаться не может.

Я столкнулась с долгом в \$35000 — и я зарабатывала только \$35000 в год! Когда моя машина сломалась, и механик дал мне смету на ремонт в \$1500, что-то должно было измениться!

Сначала я поискала и нашла хорошего механика, который сделал работу за \$300. Затем я устроилась на вторую работу, чтобы оплатить это.

Вскоре после этого я наконец решила атаковать свой долг раз и навсегда. Я хотела сделать это быстро, поэтому взяла дополнительные работы. Я проводила 10 часов в день по субботам и воскресеньям, убирая номера в фешенебельном курорте. Я помню, как ехала с моей второй работы и плакала, потому что не хотела больше чистить туалеты или застилать постели! Но я знала, что в конце концов это будет того стоить.

Это было тяжело, но я сделала это — я погасила все \$35000 долгов! Я избавилась от всех кредитных карт и перестала покупать ненужные вещи. Плюс, у меня теперь есть резервный фонд и фонд на новую машину. Планирование своих денег изменило мою жизнь! Люди смеялись надо мной, когда я работала на двух или трех работах одновременно, но теперь я без долгов и впереди всех!

Шелли Хогенхаут (31 год)

Аналитик по улучшению
бизнес-процессов

Если полная служба в армии не для вас, рассмотрите возможность службы в Национальной гвардии. Они будут платить вам за прохождение начальной подготовки одно лето между средней школой и колледжем, а затем будут оплачивать достаточно учебы и книг, чтобы вы могли закончить обучение. Конечно, вам придется служить своей стране в Национальной гвардии.

Возьмите высокоотказную, но высокооплачиваемую летнюю работу в сфере продаж. Существует множество историй о молодых людях, которые продавали книги или участвовали в подобных программах, чтобы оплатить обучение. Некоторые из этих молодых бойцов продаж получают больше образования за летние месяцы в окопах, чем на маркетинговых курсах. Мой друг заработал \$40000 за одно лето, продавая книги. Вернувшись осенью на учебу, его профессор по маркетингу дал ему "С" за презентацию продаж, которую он провел перед классом. Мой друг, будучи незрелым,

спросил у профессора, сколько он зарабатывает в год. После некоторых подначиваний профессор признал, что его доход составляет \$35000 в год. Мой друг вышел и, к сожалению, бросил учебу. Но с тех пор у него все в порядке; его доход в прошлом году составил более \$1200000. Я рассказываю эту историю не для того, чтобы сказать, что хорошо быть незрелым и бросать учебу, потому что даже он признает, что хотел бы закончить. Я рассказываю эту истинную историю, потому что она иллюстрирует, что он получил очень ценные уроки по маркетингу, пытаюсь оплатить обучение. Есть преимущества, выходящие за рамки денег, ожидающие молодого человека, который работает, чтобы оплатить обучение.

Если у вас уже есть студенческие займы или вы не хотите брать их в первую очередь, рассмотрите программы для "недостаточно обслуживаемых районов". Правительство оплатит ваше обучение или погасит ваши студенческие займы, если вы будете работать в недостаточно обслуживаемых районах. Эти районы обычно сельские или внутренние городские. Большинство этих программ предназначены для юристов и врачей. Если вы работаете в сфере медицины, работайте несколько лет в городской больнице с менее удачными слоями населения, и вы получите бесплатное образование за счет федерального правительства.

Дэйв Рассуждает...

Если вы получаете большой налоговый возврат, вы просто позволили правительству использовать ваши деньги бесплатно в течение года.

Вероятно, мой любимый метод финансирования обучения, кроме накоплений на это, — это стипендии. Существует спор о том, сколько стипендий остается не востребованными каждый год. Конечно, в Интернете есть люди, которые раздувают эту тему. Однако в реальности существуют сотни миллионов долларов в виде стипендий, выдаваемых каждый год. Эти стипендии не являются академическими или спортивными стипендиями. Это небольшие или средние суммы от таких организаций, как местные клубы. Ротари Клуб, Lions Club или Jaycees часто имеют \$250 или \$500 в год, которые они присуждают каким-то хорошим молодым гражданам. Некоторые из этих стипендий основаны на расе, поле или религии. Например, они могут быть предназначены для помощи кому-то с индейским происхождением получить образование.

Списки этих стипендий можно купить в Интернете, и есть даже несколько программного обеспечения, которые вы можете приобрести. Дениз, слушательница моего шоу, последовала моему совету, купила одну из программ и воспользовалась системой. Это программное обеспечение охватывало более 300000 доступных стипендий. Она расширила поиск базы данных, пока не получила 1000 стипендий для подачи заявки. Она провела все лето, заполняя заявки и пища эссе. Она буквально подала заявки на 1000 стипендий. Дениз получила отказ от 970, но получила 30, и эти 30 стипендий принесли ей \$38000. Она училась бесплатно, в то время как ее сосед по

дому жаловался, что нет денег на обучение, и в конечном итоге взял студенческий заем.

Если вы пройдете эти шаги, вы сможете отправить своих детей в школу без долгов. Даже если вы начнете поздно, настойчивость и находчивость помогут вам добиться успеха. Если вы хотите учиться в колледже достаточно сильно, в сегодняшней Америке вы можете. Хорошая новость заключается в том, что те из вас, кто проходит "Полное финансовое преобразование", вероятно, не только оплатят обучение своим детям, но и — обучив их управлению деньгами и став богатыми — смогут отправить своих внуков в школу без долгов.

Глава 11

Погасите ипотеку: станьте ультрафитом

У меня есть хороший друг, который бежит много марафонов. Я сижу и слушаю в восторге его истории о всех марафонах, которые он пробежал. Меня поражает его преданность тренировкам и боль, которую он переносит. Я лично пробежал один полный марафон и наслаждаюсь бегом нескольких полумарафонов в год, но эти люди, которые бегают по несколько марафонов в год, являются одними из самых тренированных людей в мире. Достигнув шестого шага, вы достигли статуса марафонца в мире накопления богатства. Вы пробежали хорошую гонку, но это еще не конец.

Мой марафонский друг Брюс сказал мне (и я сам это испытал), что на отметке примерно в восемнадцать миль (из 26,2) бегуны начинают закипать. На этом этапе с вашими мышцами и разумом начинают происходить действительно неприятные вещи. Вы почти закончите гонку, и ничего не хотите, чтобы вы дошли до финиша. Тело, которое было натренировано и подготовлено, начинает говорить вам, чтобы вы остановились. Черные тучи сомнений проникают в ментально сильный и тренированный конкурентный ум. Вы начинаете думать: "Восемнадцать миль - это уже неплохо; немногие могут это сделать". Если вы не будете очень осторожны, "достаточно хорошо" может стать врагом "лучшего". "Плохо" редко становится врагом "лучшего", но посредственность с долей сомнений может удержать вас от совершенства. Завершение может быть важнее начала.

Если вы не будете очень осторожны, "достаточно хорошо" может стать врагом "лучшего".

Стремитесь к золотому кольцу

На этом этапе вашего "Полного финансового преобразования" вы свободны от долгов, кроме ипотеки, и у вас есть сбережения на три-шесть месяцев расходов (около \$10000) на случай чрезвычайных ситуаций. Вы также откладываете 15 процентов своего дохода на пенсионные накопления и инвестируете на образование своих детей с четкими целями на обоих направлениях.

Вы сейчас входите в 5-10 процентов лучших американцев, потому что у вас есть некоторый капитал, у вас есть план и вы контролируете свою финансовую ситуацию. На этом этапе вашего "Полного финансового преобразования" вы в серьезной опасности! Вы находитесь в опасности удовлетвориться "Достаточно хорошо". Вы на отметке восемнадцати миль марафона, и сейчас, когда пришло время потянуться за действительно большим золотым кольцом, последние два шага могут показаться вам недостижимыми. Позвольте мне заверить вас, что многие были на этом этапе.

Некоторые остановились и сожалели об этом; другие оставались с интенсивностью газели достаточно долго, чтобы завершить гонку. Последние оглядываются и видят лишь одно серьезное препятствие, преодолев которое, они могут гордиться тем, что они достигли статуса финансовых марафонцев. Они могут считать себя элитой, завершившей "Полное финансовое преобразование".



Мы начали план Дэйва по "Полному финансовому преобразению" в 2002 году с более чем \$3000 в виде кредита под залог дома, счетами по кредитным картам, ипотекой в размере \$30000 и без резервного фонда или сбережений. Мы жили на примерно \$45000 и чувствовали себя вне контроля. Когда мы узнали о процессе по шагам, мы поняли, что это лучший выход. Мы начали работать над шагами как можно быстрее, и наша жизнь сразу начала меняться.

Мы знали, что сначала нужно составить бюджет и запустить снежный ком долгов. Лучший способ быстро начать — это провести гаражную распродажу. Это было великолепно! Мы заработали более \$500 и сразу погасили несколько счетов. Мы продолжали работать и копить, и работать еще больше. Мы были полны решимости побить систему и двигаться вперед. Мы погасили потребительские долги, полностью профинансировали наш резервный фонд и начали инвестировать. Мы были поражены, насколько сосредоточенными мы стали на полном избавлении от долгов.

Но мы не остановились на этом — конечным вызовом было погашение ипотеки. Это было одно из самых сложных испытаний в моей жизни. Я устроился на вторую работу, убирая офисы по тридцать часов в неделю, помимо работы на полную ставку. Джо работал сверхурочно семь дней в неделю. В течение пяти изнурительных месяцев мы работали больше, чем когда-либо в жизни, но мы знали, что это того стоит. И наконец, в сентябре 2005 года мы достигли нашей цели. Мы погасили ипотеку, сделав нас полностью СВОБОДНЫМИ ОТ ДОЛГОВ!!!

Это невероятное чувство свободы, когда у тебя нет долговых обязательств, висящих над головой. Теперь мы можем полностью сосредоточиться на накоплениях на пенсию и начать по-настоящему жить! Я даже смогла уйти с работы и начать свой собственный бизнес, чтобы мне не нужно было ходить на ненавистную работу каждый день; я занимаюсь тем, что люблю. Хорошие вещи действительно приходят к тем, кто ждет.

Бог определенно благословил нас через этот опыт. Впервые наши планы на будущее не кажутся просто мечтой, а становятся реальностью. Если мы смогли это сделать, любой сможет!

Карла (38 лет) и
Джо (43 года) Шубек

Маленький шаг номер шесть:

Погасите ипотеку

Последнее препятствие перед тем, как повернуть за угол и пройти последние несколько миль, — это стать полностью свободным от долгов. Никаких платежей. Каково это — не иметь платежей? Я говорил это раньше и повторю снова: если бы вы инвестировали то, что тратите на ежемесячные платежи, вы бы вскоре стали миллионером без долгов. Ваш самый большой инструмент для создания богатства — это ваш доход; вы читали об этом снова и снова. Теперь вы увидите, как возможности раскрываются. Вы тренировались, готовились и правильно питались, чтобы пробежать этот марафон, так что не сдавайтесь на восемнадцатой миле! Каждый доллар в вашем бюджете, который вы можете найти, сверх расходов на жизнь, пенсию и образование, должен быть использован для дополнительных платежей по вашей ипотеке. Нападайте на эту ипотеку с интенсивностью газели.

Каково это — не иметь платежей?

У моей семьи есть великолепная собака, китайский мопс, такая же, как Фрэнк из фильмов "Люди в черном". Ее зовут Хевен, и когда мы с ней разговариваем, она наклоняет свою маленькую круглую голову вбок, словно спрашивая, не потеряли ли мы рассудок. Если бы вы услышали, как мы разговариваем с собакой, вы могли бы подумать, что мы действительно сошли с ума. Мы все видели этот наклоненный вбок взгляд, когда кто-то говорил нам что-то странное, что-то противоречащее культуре. Когда я говорю "Погасите ипотеку", некоторые из вас смотрят на эту книгу так, как будто я сказал вам построить крылья и полететь на Луну.

Каждый раз, когда я говорю о погашении ипотеки, люди смотрят на меня с особым взглядом. Они думают, что я сумасшедший по двум причинам. Во-первых, большинство людей потеряли надежду и действительно не верят, что у них есть шанс. Во-вторых, большинство людей верят во все мифы об ипотеке, которые распространяются. Да, мы должны развенчать еще несколько мифов. Есть две действительно большие "причины", которые мешают, казалось бы, разумным людям (как и мне многие годы) погасить ипотеку, поэтому начнем с них.

Помните, остерегайтесь мифов

Большая причина номер один:

Миф: Разумно сохранять ипотеку для получения налогового вычета.

Правда: Налоговые вычеты не являются выгодой.

Мы обсуждали математические расчеты налогового вычета, когда говорили о лизинге автомобилей. Давайте вспомним. Если у вас есть дом с платежом около \$900, и процентная часть составляет \$830 в месяц, вы платите около \$10000 в год в виде процентов, что создает налоговый вычет. Если вместо этого у вас нет ипотеки, вы действительно потеряете налоговый вычет, поэтому миф говорит, что стоит держать ипотеку из-за налоговых преимуществ.

Это еще один случай, когда стоит выяснить, умеет ли ваш бухгалтер считать. Если у вас нет налогового вычета на \$10000, и вы находитесь в налоговой категории с ставкой 30%, вам придется заплатить \$3000 налогов на эти \$10000. Согласно мифу, мы должны отправить \$10000 в виде процентов в банк, чтобы не отправлять \$3000 налогов в IRS. Лично я предпочитаю жить без долгов и не делать \$10000 обмен на \$3000. Однако, если кто-то из вас хочет, чтобы я заплатил \$3000 ваших налогов, просто напишите мне, и я лично оплачу \$3000 ваших налогов, как только ваш чек на \$10000 будет зачислен на мой банковский счет. Я умею считать.

Большая причина номер два:

Миф: Разумно брать максимально возможный кредит под залог дома (или постоянно рефинансировать его для получения наличных), потому что ставки по кредитам низкие; затем я могу инвестировать эти деньги.

Правда: В итоге вы практически ничего не зарабатываете.

Этот миф немного сложнее, но если вы последуете за мной, вы поймете, почему так много людей оказались в финансовой яме. Миф, который мне преподавали в академии (я не против высшего образования, если мы учимся истине), заключается в использовании долгов с низкими процентными ставками для инвестирования в активы с высокой доходностью. К сожалению, некоторые "финансовые консультанты" говорили американцам брать кредиты под залог дома по ставке около 8% и инвестировать в хорошие взаимные фонды акций с доходностью в среднем 12%, потому что так вы легко заработаете 4% разницы.

Взаимные фонды — это отличные инвестиции, и, как я уже говорил, лично у меня много денег вложено в хорошие взаимные фонды акций. Также фондовый рынок в среднем дает доходность около 12% с самого начала. В некоторые годы рынок превосходит, в некоторые — ужасен, и за последние десять лет мы видели и то, и другое, но долгосрочная средняя доходность составляет около 12%. Поэтому я покупаю и рекомендую взаимные фонды.

Проблема с этим мифом заключается в том, что предположения, использованные для получения 4% разницы или прибыли от инвестиций, неверны. Приверженцы мифа, и я был одним из них, очень наивны в своем подходе к инвестициям.

Давайте рассмотрим пример: вы взяли кредит под залог дома на \$100000 под 8% и платите \$8000 в виде процентов. Если вы инвестируете \$100000, взятые под залог дома, и получите 12% доходности, вы заработаете \$12000, чистая прибыль составит \$4000. Или так ли это? Там, где я живу, если вы зарабатываете \$12000 на инвестициях, вы заплатите налоги. Если вы находитесь в категории с ставкой 30%, вы заплатите \$3600 налогов по ставкам обычного дохода или \$2400, если инвестируете по ставкам прироста капитала. Таким образом, вы не получите \$4000 чистой прибыли, а только \$400-\$1600. Но это еще не все.

Если я владею домом рядом с вами и у меня нет долгов, а вы (из-за вашего финансового консультанта) взяли кредит под залог дома на \$100000, кто из нас взял на себя больше рисков? Когда экономика ухудшается, во время войны или слухов о войне, когда вы заболеваете, попадаете в автомобильную аварию или вас сокращают, у вас возникнут серьезные проблемы с ипотекой на \$100000, которых у меня никогда не будет. Таким образом, долг увеличивает риск.

Я могу доказать вам, что риск увеличивается. С падением стоимости недвижимости и замедлением рынка в рецессии 2008-2009 годов многие люди потеряли свои дома из-за конфискации. Я провел детальные исследования и обнаружил, что 100% конфискованных домов имели ипотеку. Ха! К сожалению, некоторые из тех, кто потерял свои дома, имели наивного финансового консультанта, который не учел риск и предложил им "использовать" свой капитал. Как я уже говорил ранее, "Когда прилив уходит, видно, кто купался голышом".

Поскольку долг увеличивает риск, мы должны математически учитывать снижение доходности, если мы являемся опытными инвесторами. Если вы можете заработать 12% на взаимных фондах, а я предложу вам инвестировать в рулетку с доходностью 500%, вы автоматически скажете, что эти две инвестиции не сопоставимы. Почему? Риск. Здравый смысл говорит вам не сравнивать доходность взаимных фондов и рулетки, не учитывая риск. Здравый смысл говорит вам дисконтировать 500% доходность рулетки из-за риска. После дисконтирования рулетки за риск вы предпочтете взаимные фонды. Хороший выбор.

Зная свои слабые стороны, примите меры, чтобы не стать их жертвой.

На самом деле это делается и в академии. Существует статистическая мера риска, называемая бета. Большая бета означает большой риск. Финансовые специалисты уровня магистратуры, обученные математическим формулам для рискованных инвестиций, сравнивают яблоки с яблоками с более безопасными инвестициями после учета риска. Мы просто никогда не применяем эту формулу к дому без долгов по сравнению с домом с ипотекой и инвестициями, что очень наивно. Техническая формула отлично подходит для того, чтобы усыпить вас, но поймите, что нельзя сравнивать риск и отсутствие риска без корректировок.

В конечном итоге, после учета налогов и риска, вы не заработаете на нашей маленькой формуле. На протяжении всей жизни инвестиций и ипотеки человек без долгов действительно выйдет вперед.

Миф: Возьмите ипотеку на тридцать лет и обещайте себе платить ее как пятнадцатилетнюю, чтобы если что-то пойдет не так, у вас было пространство для маневра.

Правда: Что-то пойдет не так.

Одно, в чем я уверен в своем "Полному финансовому преобразению": мне пришлось перестать говорить себе, что у меня есть врожденная дисциплина и потрясающий естественный самоконтроль. Это ложь. Мне нужно внедрять системы и программы, которые заставляют меня делать умные вещи. Говорить "скрести пальцы и надеяться на лучшее, я обещаю, обещаю, обещаю, что буду платить дополнительно по ипотеке, потому что я единственный человек на планете, у которого есть такая дисциплина" - это обманывать себя. Самый важный аспект финансовой силы заключается в том, чтобы знать свои слабые стороны и принимать меры, чтобы не стать их жертвой. И все мы имеем слабости.

Больные дети, плохие коробки передач, выпускные платья, высокие счета за отопление и вакцинации для собак — все это случается, и вы не сделаете дополнительный платеж. Затем мы продлеваем ложь, говоря: "О, я сделаю это в следующем месяце". Взрослейте! FDIC утверждает, что 97,3% людей не систематически платят дополнительно по ипотеке.

Краткосрочные сроки имеют значение

Цена покупки: \$250,000

Первоначальный взнос: \$25,000

Сумма ипотеки: \$225,000

Ставка процента: 7%

Срок	Ежемесячный платеж	Общая сумма выплат
30 лет	\$1,349	\$485,636
15 лет	\$1,899	\$341,762
Разница	\$550	\$143,874

Пятьсот пятьдесят долларов больше в месяц, и вы сэкономите почти \$150000 и пятнадцать лет рабства. Самое интересное, что я наблюдал, это то, что ипотеки на пятнадцать лет всегда выплачиваются за пятнадцать лет. Еще одна часть "Полного

финансового преобразования" — это внедрение систем, которые автоматизируют умные шаги, как это делает пятнадцатилетняя ипотека. Тридцатилетние ипотеки предназначены для людей, которые так любят рабство, что хотят продлить его на пятнадцать лет и заплатить за это тысячи долларов больше. Если вам необходимо взять ипотеку, притворяйтесь, что существуют только пятнадцатилетние ипотеки.

Если у вас отличная процентная ставка, необязательно рефинансировать ипотеку, чтобы выплатить ее за пятнадцать лет или раньше. Просто делайте платежи, как будто у вас пятнадцатилетняя ипотека, и ваша ипотека будет выплачена за пятнадцать лет. Если вы хотите выплатить любую ипотеку за двенадцать лет или любое количество лет, которое вам нужно, посетите мой сайт или возьмите калькулятор и рассчитайте правильный платеж по вашей процентной ставке на остаток для двенадцатилетней ипотеки (или на количество лет, которое вам нужно). Как только у вас будет эта сумма платежа, добавьте к своему ежемесячному ипотечному платежу разницу между новым основным и процентным платежом и вашим текущим основным и процентным платежом, и вы выплатите свою ипотеку за двенадцать лет.

Лучшее время для рефинансирования — когда вы можете сэкономить на процентах. Используйте рабочие листы на следующих страницах, чтобы определить, стоит ли вам рефинансировать. При рефинансировании оплата баллов или комиссионных за оформление не в ваших интересах. Баллы или комиссионные за оформление — это предварительно оплаченные проценты. Когда вы платите баллы, вы получаете более низкую годовую процентную ставку (APR), потому что вы уже заплатили часть процентов заранее. Математически вы не экономите на процентных ставках столько, чтобы окупить баллы. Когда вы платите баллы, вы предварительно оплачиваете проценты, и в среднем это занимает около десяти лет, чтобы вернуть свои деньги. Ассоциация ипотечных банкиров говорит, что средний срок ипотеки составляет около трех-пяти лет, так что в среднем вы не экономите достаточно, чтобы вернуть свои деньги до того, как выплатите кредит, переехав или рефинансировав его. При рефинансировании запросите "нулевую" ставку, что означает нулевые баллы и нулевые комиссионные за оформление. Ипотечный брокер может получить прибыль, продавая кредит; им не нужны комиссионные за оформление, чтобы быть прибыльными.

Миф: Разумно использовать низкие ставки по ипотеке с переменной ставкой (ARM) или баллонной ипотеке, если вы знаете, что "все равно собираетесь переезжать через несколько лет".

Правда: Вы будете переезжать, когда банк начнет процедуру отчуждения.

Ипотека с регулируемой ставкой (ARM) была изобретена в начале 1980-х годов. До этого мы в сфере недвижимости продавали ипотечные кредиты с фиксированной ставкой 7 или 8 процентов. Что произошло? Я был там, в центре этого экономического кошмара, когда фиксированные ипотечные ставки достигли 17 процентов, и рынок

недвижимости замер. Кредиторы платили 12 процентов по депозитам, но давали деньги в кредит под 7 процентов по сотням миллионов долларов ипотечных кредитов. Они теряли деньги, а кредиторам не нравится терять деньги. Так родилась ипотека с регулируемой ставкой, при которой ваша процентная ставка повышается, когда рыночные процентные ставки растут. ARM была создана, чтобы передать риск повышения процентных ставок вам, потребителю. В последние несколько лет ставки по ипотеке находились на тридцатилетнем минимуме. Не разумно брать что-то, что регулируется, когда вы находитесь на нижней границе ставок! Приверженцы мифов всегда хотят добавить риск к вашему дому — месту, где вы должны стремиться к стабильности.

Ипотека-надувной шар еще хуже. Шары лопаются, и мне всегда странно, что звук лопающегося шара так удивляет. Почему мы этого не ожидаем? В самой природе воздушных шаров заложено лопание. Разумные финансовые люди всегда избегают риска, а ипотека-шар создает кошмарный риск. Когда вся ваша ипотека становится подлежащей выплате через тридцать шесть или шестьдесят месяцев, вы приглашаете Мерфи (Помните его? Если что-то может пойти не так, оно пойдет) жить в вашей гостевой комнате. Я видел сотни клиентов и звонящих за эти годы, как Джилл.

Приложение 1:

Как рассчитать ваш новый платеж

Ежемесячный платеж на каждые \$1,000 суммы кредита

Rate	15-Year	30-Year
4.5%	7.65	5.07
5.0%	7.91	5.37
5.5%	8.17	5.68
6.0%	8.44	6.00
6.5%	8.71	6.32
7.0%	8.99	6.66
7.5%	9.28	7.00
8.0%	9.56	7.34
8.5%	9.85	7.69
9.0%	10.15	8.05
9.5%	10.44	8.41
10.0%	10.75	8.78
10.5%	11.05	9.15
11.0%	11.37	9.52
11.5%	11.68	9.90
12.0%	12.00	10.29

$$\frac{\text{Sale Price}}{1,000} = \text{\#1000's} \times \text{Factor} = \text{Monthly Pymt}$$

Пример: цена продажи: \$150,000, 15 лет под 6%

$$\begin{aligned} \$150,000 / 1,000 &= 150 \times 8.44 \text{ (посмотрите на ставку и количество лет финансирования)} \\ &= \$1,266 \text{ ежемесячный платеж} \end{aligned}$$

Приложение 2:

Следует ли рефинансировать?

Current Principal and Interest Payment _____
 (without taxes & insurance)

New Principal and Interest Payment (minus) _____

Equals Monthly Savings _____

_____ / _____ = _____
Total Closing Costs Divided by Savings = Number of Months to Break Even

Пример: рефинансирование ипотеки на \$150,000

\$1,434 текущий платеж - \$1,307 новый платеж = \$127 экономия

\$2,300 закрытие затрат разделено на \$127 экономии = 18 месяцев

Будете ли вы оставаться в своем доме дольше, чем количество месяцев до достижения безубыточности? Если да, вы подходящий кандидат для рефинансирования.

ТАБЛИЦА ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ РАСХОДОВ НА ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Loan Amount	Closing Costs	Loan Amount	Closing Costs
30,000	1,500	75,000	1,850
35,000	1,550	80,000	1,900
40,000	1,600	85,000	1,925
45,000	1,650	90,000	1,950
50,000	1,700	95,000	1,975
55,000	1,725	100,000	2,000
60,000	1,775	150,000	2,300
65,000	1,800	200,000	2,600
70,000	1,825	250,000	2,900

Приложение 3:

Как рассчитать изменение в вашей ARM

Ваша ипотека с регулируемой ставкой (ARM) корректируется на основе движения индекса. Вы можете найти ваш индекс в вашем первоначальном договоре или ипотеке. Наиболее часто используемый индекс — это казначейский билет. ARM на один год использует казначейский билет на один год, ARM на три года использует казначейский билет на три года и так далее. Другие часто используемые индексы — это LIBOR и 11-й округ стоимости фондов.

Сначала узнайте, какой индекс вы используете и когда он корректируется.

Затем узнайте (также из ваших документов), какой "маржин" был присвоен вашему кредиту (обычно 2,59).

В основном, ваш ARM движется вместе с индексом.

Индекс обычно публикуется ежедневно в Wall Street Journal.

Итак, если у вас ARM на один год, который корректируется вместе с казначейским билетом на один год и маржином 2,59 (что типично), то на годовщину закрытия вы посмотрите на казначейский билет на один год в Wall Street Journal. Добавьте казначейский билет к вашему маржину, и вы получите новую ставку (если она не ограничена).

Пример: Казначейский билет 4,41 плюс маржин 2,59 = 7% новая процентная ставка.

Предупреждение: Почти все ARM начинаются ниже маржина в первый год, гарантируя увеличение платежа на годовщину, если ставки не снизятся.

Джилл — жена умного корпоративного парня, стремящегося к успеху. Ее муж уверял ее, что они будут переезжать вверх по карьерной лестнице, потому что его карьера на взлете. Поэтому они взяли ипотеку с низкой процентной ставкой и выбрали пятигодичный надувной шар. "Мы просто знали, что переедем в течение пяти лет", — сказала она. На третьем году ипотеки у ее мужа начали появляться головные боли, которые, к сожалению, оказались вызваны опухолью мозга. Мы встретили этого корпоративного управленца с ограниченной речью и в инвалидном кресле, полностью и навсегда нетрудоспособным в возрасте тридцати восьми лет. Его жизнь была спасена, но операции разрушили его. Джилл, теперь уже средних лет мать двоих детей с нетрудоспособным мужем, не имела дохода, чтобы рефинансировать дом, когда пришел срок платить по ипотеке

Банк не был злобным; они просто выполняли свою работу, когда начали процедуру отчуждения. Мне хотелось бы рассказать вам счастливый конец, но правда такова, что они продали свой дом с большой скидкой, чтобы остановить отчуждение, и теперь арендуют жилье и пытаются выжить. Все это произошло потому, что они пытались сэкономить несколько долларов на процентной ставке "и мы знали, что будем переезжать". Они действительно переехали.

Шокирующая статистика

80% американцев считают, что их уровень жизни повысится на пенсии. Говорим о жизни в фантазиях!

Миф: Кредит под залог дома (home-equity loan) — это хорошо иметь вместо резервного фонда на случай чрезвычайных ситуаций.

Правда: В чрезвычайных ситуациях именно тогда вам не нужны долги.

Кредит под залог дома — один из наиболее агрессивно рекламируемых кредитов сегодня. Средний американец, утонувший в долгах, исчерпал все средства заимствования, кроме крупной второй ипотеки на свой дом. Это очень печально, потому что мы теперь ставим наши дома под угрозу, чтобы отправиться в отпуск, открыть бизнес, консолидировать долги или просто создать резервный фонд. Семьи обращаются к нам в отчаянном положении, когда кредит под залог дома — их последняя ошибочная попытка и та соломинка, которая ломает спину верблюда.

Банковская индустрия называет эти кредиты HELs (home-equity loans) для краткости, и мой опыт показывает, что они просто не добавили еще одну "L" к этому названию. Эти кредиты очень опасны, и огромное количество из них заканчивается конфискацией.

Даже консервативный человек, у которого нет долгов по кредитным картам и который оплачивает свои отпуска наличными, может ошибиться, взяв кредит под залог дома "на всякий случай". Это кажется разумным, пока вы не пережили пару чрезвычайных ситуаций и не поняли, что именно в такие моменты вам меньше всего нужно брать деньги в долг. Если у вас авария или вы потеряете работу и затем возьмете \$30000 в кредит под залог дома, чтобы жить на эти деньги, пока вы восстанавливаетесь, вы, скорее всего, потеряете свой дом. Большинство таких кредитов возобновляются ежегодно, что означает, что вас будут снова оценивать для кредита раз в год.

Эд и Салли этого не поняли. Эд был очень подкованным в финансовом плане, по крайней мере, так он думал, и поэтому имел кредит под залог дома на случай чрезвычайных ситуаций. Салли попала в серьезную автомобильную аварию, и через три месяца Эда сократили. Они быстро использовали кредит и затем начали отставать по счетам. Пришло время ежегодного пересмотра кредита, и банк решил не продлевать их кредит из-за их плохой кредитной истории, которая была идеальной на

протяжении предыдущих семнадцати лет брака. Банк вызвал к оплате долг. Эд не мог поверить, что банк ударит их, когда они на дне. Вызов долга означал, что им нужно было рефинансировать, чтобы погасить долг банку, но угадайте что? Они не смогли, потому что их кредитная история была плохой. Итог был очень печален; они продали свой дом, чтобы избежать конфискации. Эд ошибся. У них должен был быть резервный фонд вместо кредита.

Миф: Невозможно заплатить за дом наличными!

Правда: Поспорим?

Во-первых, позвольте мне сказать, что ипотечный долг — единственный вид долга, по которому я не кричу. Я хочу, чтобы вы выплатили свой дом как часть вашего "Полного финансового преобразования" и по всем причинам, указанным на предыдущих страницах, вы должны быть очень осторожны. Когда меня спрашивают о ипотеке, я всем говорю никогда не брать ипотеку более чем на пятнадцать лет с фиксированной ставкой и никогда не брать платеж, превышающий 25% вашего дохода после налогов. Это максимум, который вы должны когда-либо брать в долг.

Я никогда не беру деньги в долг. Люк позвонил мне из Кливленда, чтобы сказать, что некоторые из наших слушателей и читателей делают то, что сделали мы с Шэррон: план "100-процентный план". Платите наличными. Большинство людей не думают, что это возможно. Люк сделал это.

Платить за дом наличными возможно - очень возможно.

Люк зарабатывал очень хорошие деньги. В 23 года его доход составлял \$50000, и он женился на девушке, зарабатывающей \$30000. Его дедушка всегда говорил ему никогда не брать в долг. Поэтому Люк и его молодая жена жили в очень маленькой квартире над гаражом богатой леди. Они платили за нее только \$250 в месяц. Они жили очень скромно, ничего не делали, что требовало денег, и они копили. И они копили очень много! Получая \$80000 в год на семью, они откладывали \$50000 в год на протяжении трех лет и купили дом за \$150000 наличными. Они закрыли сделку на дом в день двадцать шестого дня рождения жены Люка. Они жили, как никто другой, и теперь живут, как никто другой. Если вы зарабатываете \$80000 в год и у вас нет платежей, вы можете стать очень богатым очень быстро. Но учтите, что друзья и родственники Люка считали, что его нужно отправить в психушку. Они насмеялись над его машинами, его образом жизни и его мечтой. Только его жена и дедушка верили в его мечту. Кому какое дело до того, что думают бедные люди?

Возможно, вы не зарабатываете \$80000 в год, но вам может не понадобиться дом за \$150000 как первый дом. Вы можете не зарабатывать \$80000 в год, поэтому ваша мечта может занять пять лет вместо трех, как у Люка. Спросите у любого восьмидесятилетнего человека, стоит ли пять лет жертв, чтобы изменить ваше финансовое будущее на всю оставшуюся жизнь! Спросите у любого

восьмидесятилетнего, стоит ли пять лет жертв, чтобы иметь удовлетворение от того, что вы изменили свою семейную историю. Платить за дом наличными возможно, очень возможно. Что трудно найти, так это людей, готовых заплатить цену за этот жертвенный образ жизни.



До того как мы поженились, у Дуга и у меня были разводы, и у каждого из нас было опекуновство над детьми. Как одинокие родители, нам было трудно позволить себе платежи по ипотеке и все другие счета, связанные с повседневной жизнью. Каждый раз, когда приходило время платить за ипотеку или аренду, чековая книжка становилась все туже и туже. Я пыталась закончить колледж, а у него было много неоплаченных долгов от предыдущего брака. У меня была одна кредитная карта, которую я использовала для чрезвычайных ситуаций (ремонт машины и т.д.). Я не верила в то, чтобы носить баланс на ней, но наши долги были довольно значительными, когда мы поженились.

Вскоре после свадьбы мы начали наше "Полное финансовое преобразование". Дуг слушал радишоу Дэйва каждый день во время получасовой поездки на работу и был убежден в том, что финансовый мир в нашем будущем возможен, просто следуя шагам. Я решила присоединиться к нему, потому что в этот момент нам уже нечего было терять.

После того как мы перестали использовать кредитные карты, мы стали тратить намного меньше! И установление бюджета показало области, в которых мы слепо тратили деньги. Мы поняли, что многие наши расходы связаны с едой вне дома и различными предметами роскоши, без которых мы могли бы обойтись. Мы решили вкладывать каждый дополнительный доллар, который у нас был, в погашение кредитной карты. Затем мы выплатили мой автомобиль. Потом мы создали резервный фонд и начали работать над ипотекой. К счастью, мы погасили дом на полтора года раньше запланированного! Пока многие люди не понимают важности и чувства удовлетворения от владения своим домом, для нас это было последним и самым большим шагом к обретению настоящего финансового мира.

С тех пор как мы освободились от долгов, мы наслаждаемся тем, что можем проводить больше семейных отпусков и времени вместе. Стресс значительно уменьшился для всей семьи! Удивительно, как намного легче было сплотить семью, когда мы избавились от всех денежных проблем, которые у нас были. Мы по-прежнему не живем на широкую ногу и любим выгодно покупать все, что можем, но мир, который мы обрели, освободившись от долгов, стоит этих небольших жертв! Спасибо, Дэйв, за то, что изменил курс нашей семьи!

Сабрина (42 года) и
Дуг (52 года) Хауэртон

Картина свободы

Вот и все, шестой шаг: жить без долгов и наслаждаться этим. Наше наблюдение за семьями, которые сохраняют интенсивность газели, показывает, что они выплачивают ипотеку примерно за семь лет с момента, когда они объявили войну культуре и решили провести "Полное финансовое преобразование". Я уверен, что теперь вы убедились, что это не книга о быстром обогащении. Какой автор сказал бы культуре микроволновок, что в среднем требуется семь лет, чтобы достичь последнего шага? Какой автор сказал бы культуре звуковых укусов, что первые два шага занимают очень трудные два или два с половиной года? Автор, который видел, как это делали десятки тысяч обычных людей с необычайным желанием, сделал бы это — тот же автор, который говорит вам, что это нелегко, просто стоит того.

Я использовал эмоциональную привязку с радио-аудиториями и живыми аудиториями, говоря, что трава под вашими ногами будет ощущаться иначе, когда вы ее владеете. Когда вы выплатите ипотеку, устройте вечеринку по сжиганию ипотеки босиком и пригласите всех своих друзей, родственников и соседей. Возможно, они заразятся этим и захотят провести "Полное финансовое преобразование", когда увидят, что у вас это действительно работает.

Если вы посетите мой офис, вы найдете вокруг нашей переговорной комнаты памятные вещи людей, которые провели "Полное финансовое преобразование". Там много экспонатов, сделанных из уничтоженных и искалеченных кредитных карт, присланных людьми, которые обнаружили, что если они будут жить как никто другой, позже они смогут жить как никто другой. Один из самых запоминающихся экспонатов — это в рамке письмо с пакетом на молнии. Это письмо и образец фескю были вручены мне лично в торговом центре в Луисвилле, штат Кентукки. Я был там на радио-выступлении и автограф-сессии, когда подошла Алисия, или "Эл", как она предпочитает, чтобы ее называли.

Глупая математика и налог на дураков

Наконец-то серфинг в Интернете окупается.

Существуют сотни миллионов долларов в виде стипендий, которые выдаются каждый год и которые не основаны на академических или спортивных достижениях. Поставьте вашего подростка, собирающегося в колледж, на работу по поиску стипендий, и это может принести тысячи (или даже десятки тысяч) долларов на оплату обучения. Разве это не стоит того, чтобы отказаться от телевидения, чатов или Xbox на несколько часов в неделю?

Согласно ее письму, история Эл была типичной, но закончилась необычно. Она и ее муж начали свое "Полное финансовое преобразование" в возрасте двадцати пяти лет.

Они слушали меня на нашем ток-шоу и решили, что с них хватит. Они начали с \$20000 студенческих кредитов, \$10000 автокредитов, \$3000 кредитных долгов и \$85000 ипотеки; всего \$118000 долгов. При доходе домохозяйства в \$70000 в год они выплатили каждый цент за шесть лет. В тридцать один год Эл стояла передо мной, улыбаясь и свободная от долгов. Она принесла мне один из моих любимых подарков. Она принесла письмо и пакет на молнии. Что было в пакете? Образец фескю с ее заднего двора, "потому что", как она сказала, "трава действительно ощущается иначе под моими босыми ногами на заднем дворе, теперь, когда нет ипотеки и мы СВОБОДНЫ ОТ ДОЛГОВ!"

Я спросил, что они собираются делать теперь, когда они свободны от долгов. Ее ответ был забавным. Она сказала, что они с мужем собираются поужинать, чтобы отпраздновать. На ужине они собирались сделать две вещи: во-первых, читать меню слева направо, потому что теперь деньги не проблема. Во-вторых, на ужине они намерены потратить больше, чем стоит платеж за машину! Видите ли, если вы будете жить как никто другой, позже вы сможете жить как никто другой.

Далее Эл сказала, что они с мужем на прямом пути к последнему шагу и будут давать больше, чем когда-либо могли себе представить. В тридцать один год эта пара обречена на экстремальные уровни богатства. Поздравляю, Эл. Вы и ваш муж — настоящие примеры того, как выглядит "Полное финансовое преображение".

Стройте богатство как сумасшедший:
Арнольд Шварцедоллар, мистер Вселенная в
мире денег

Вы достигли того идеального номера, шага номер семь. Достигнув последнего шага вашего "Полного финансового преобразования", вы вошли в верхние 2 процента американцев. Вы полностью свободны от долгов — никаких платежей за дом, никаких платежей за машину. Вы не под властью кредитной карты, вы не открыли рабство, американский избыток покинул вашу жизнь, у вас нет студенческих кредитов (ваш старый питомец), и вы свободны. Вы живете по ежемесячному плану и согласовываете его с вашим супругом, если вы женаты. У вас есть пенсионное будущее, которое выглядит значительно лучше, чем собачий корм и социальная незащищенность. Если у вас есть дети, они будут студентами без студенческих кредитов. Вы жили как никто другой, так что теперь вы сможете жить как никто другой. Через пот и жертвы вы вернули контроль над своей жизнью и своим самым мощным инструментом для создания богатства — вашим доходом.

Маленький шаг номер семь:

Стройте богатство

Какова была цель вашего "Полного финансового преобразования"? Почему вы это делали? Почему все эти жертвы и работа? Быть в долгах и вне контроля не требует стольких усилий. Почему идти на все эти неприятности? Почему вы хотите иметь богатство? Если вы думаете, что богатство ответит на все вопросы жизни и избавит вас от проблем, вы заблуждаетесь. Я дважды был богат в своей жизни и не нахожу, что это избавляет от проблем; на самом деле большинство проблем имеют нули в своих суммах. Богатство не является механизмом побега. Это, скорее, огромная ответственность. Итак, что бы вы сделали, если бы у вас было \$18 миллионов, которые вы накопили за сорок лет?

Богатство не является механизмом побега. Это, скорее, огромная ответственность.

После многих лет изучения, преподавания и даже проповедования на эту тему по всей Америке я могу найти только три хороших способа использования денег. Деньги хороши для УДОВОЛЬСТВИЯ. Деньги хороши для ИНВЕСТИЦИЙ. И деньги хороши для ДАРЕНИЯ. Почти все, что вы найдете для использования денег, не представляет собой хорошее умственное и духовное здоровье с вашей стороны. Итак, если однажды у вас будет \$18 миллионов, вам следует делать все три этих вещи. На самом деле, пока вы работаете над шагами к богатству, вы должны делать все три этих вещи. Вы

похудели, вы укрепили свою сердечно-сосудистую систему, и теперь вы набрали мышцы, потому что избавились от долгов, накопили на случай чрезвычайных ситуаций и инвестировали в долгосрочную перспективу для пенсионных и образовательных целей. На этом этапе вашего "Полного финансового преобразования" вы Арнольд Шварцедоллар, мистер Вселенная в мире денег с серьезными прессом, грудными и квадрицепсами. У вас есть все эти финансовые мышцы, так что теперь вам следует сделать что-то осознанное с ними. Это не просто для того, чтобы на них смотреть. Мы построили это финансовое супер-тело по причине. Чтобы **УДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ, ИНВЕСТИРОВАТЬ и ДАРИТЬ.**

Да, мы должны получать удовольствие

Ребенок в нас любит часть уравнения, связанную с УДОВОЛЬСТВИЕМ, и, поскольку мы заставили этого ребенка вести себя хорошо долгое время, обещая ему мороженое, если он будет послушным, он должен получить это мороженое. Должен ли кто-то носить часы за \$30000? Должен ли кто-то ездить на новеньком автомобиле за \$50000? Должен ли кто-то жить в доме за \$700000? Абсолютно. Проблема в том, что люди покупают эти вещи, когда не могут себе этого позволить.

В главе 3 о мифах долга мы говорили о новых автомобилях и о том, какое это плохое вложение. Они быстро теряют в цене. Поскольку новый автомобиль — это самая крупная вещь, которую мы покупаем, теряющая в стоимости, платежи за автомобиль обычно являются нашими самыми большими платежами, за исключением ипотеки. Примерно 70% людей, которым я помогаю в "Полном финансовом преобразении", должны принять трудное решение продать свою машину, чтобы освободиться от больших платежей. Если они не освободятся от этого крупного долга и больших платежей, им будет очень трудно подняться по ступеням. Поэтому некоторые дни мое ток-шоу превращается в "шоу продажи автомобилей". Некоторые дни кажется, что мой ответ на каждый вопрос — "Продайте машину". "Не покупайте этот новый автомобиль" — это совет, который вы услышите от меня так часто, что будете говорить его во сне.

Глупая математика и налог на дураков

Дом-милый дом в кредит

Хотите занять \$100000 для инвестиций? Под 8% вы заплатите \$8000 в виде процентов, но если вы возьмете \$100000 под залог своего дома, вы можете заработать 12% на своих инвестициях, чистая прибыль составит \$4000. Или так ли это? После налогов вы можете получить чистую прибыль только в размере от \$400 до \$1600, при этом ставя свой дом под огромный финансовый риск.

Иногда звонящий спрашивает, может ли он позволить себе покупку, пока он находится в процессе "Полного финансового преобразования". Иногда новый слушатель попадает в ловушку, задавая вопрос о покупке чего-то совершенно нелепого. Я

сначала вежлив, объясняя, что сейчас это не лучший момент. Я скажу что-то вроде: "Резервный фонд важнее, чем кожаный диван". У меня передо мной компьютер, когда я в эфире, и телефонный оператор сообщает мне, кто на линии и о чем они хотят поговорить. Недавно я посмотрел на экран и увидел, что Майкл ждет, чтобы поговорить со мной. В примечании говорилось, что он хочет купить мотоцикл Harley-Davidson. Харлеи — это отличные мотоциклы, но они не для людей с долгами, потому что хороший стоит более \$20000. Я заранее предположил, что Майклу 28 лет, у него две выплаты за автомобиль, двое детей, одна жена и нет денег. Я решил, что Майкл — один из тех парней, которые ставят свои детские фантазии выше блага своей семьи. Я был готов не только сказать ему не покупать Харлей, но и объяснить его неправильный взгляд на финансовые вопросы.

Я предположил, что Майкл, вероятно, зарабатывает \$48000 в год и без денег, поэтому, очевидно, у него нет дела покупать игрушку за \$20000. "Дэйв, я всегда мечтал о Харлее", начал Майкл. "Я просто позвонил, чтобы узнать, думаете ли вы, что я должен купить его и могу ли я себе это позволить". Несколько минут я говорил о том, какие замечательные мотоциклы Харлеи и как многие парни хотели бы их иметь. Обычно я спрашиваю немного о финансовом положении звонящего, чтобы сделать более или менее обоснованное мнение, поэтому я спросил Майкла, сколько он заработал в прошлом году. Его ответ был: "\$650000". "Да, но сколько вы в среднем зарабатывали за последние пять лет?" — спросил я, думая, что он мог выиграть в лотерею. "Около \$550000 в год" — был его ответ. Теперь он загнал меня в угол. "Так сколько у вас в инвестициях?" — продолжил я спрашивать. "Около \$20 миллионов" — был его последний удар. "Купите Харлей, чувак!" — был мой совет. Может ли Майкл позволить себе игрушку за \$20000? Абсолютно. Есть ли что-то морально неправильное в том, чтобы он наслаждался забавным предметом, который он хочет, когда его покупка по отношению к его богатству равна тому, как большинство людей покупают "Хэппи Мил"? Нет, в этом нет ничего финансово или морально неправильного. Человек заработал свой Харлей и даже больше.

Мифы против истины

Миф: Я не могу использовать наличные деньги, потому что это опасно; меня могут ограбить.

Правда: Вас грабят каждый день, когда вы не используете силу наличных денег.

Я рассказал историю Майкла, чтобы убедиться, что вы понимаете, что одной из причин проведения "Полного финансового преобразования" является накопление богатства, которое позволяет вам получать удовольствие. Так что получайте удовольствие! Взять свою семью, включая дальних родственников, в семидневный круиз, купить большие бриллианты или даже новую машину — это то, что вы можете себе позволить, имея миллионы долларов. Вы можете позволить себе это, потому что, делая это, ваше финансовое положение почти не меняется. Если вам нравится

путешествовать, путешествуйте. Если вам нравятся одежда, покупайте ее. Я разрешаю вам получать удовольствие от своих денег, потому что деньги предназначены для того, чтобы их наслаждаться. Это наслаждение без чувства вины — одна из трех причин проведения "Полного финансового преобразования".

Получайте удовольствие!

Инвестирование — это то, как мы продолжаем выигрывать

Взрослый внутри нас любит инвестирование денег, потому что это часть того, что делает вас богатыми. Также растущие доллары — это способ вести счет в нашей игре "Полного финансового преобразования". Мы выигрываем? Это действительно становится игрой. В фильме "Две недели на заметку" Хью Грант играет Джорджа Уорда. Персонаж Джорджа — очень богатый и избалованный руководитель корпорации. Его персонаж — не тот, которого мы хотим подражать, но у него есть отличная фраза в фильме о его богатстве. Он говорит персонажу Сандры Буллок, что живет в этой роскошной гостинице, и говорит небрежно: "На самом деле, я владею этой гостиницей; моя жизнь немного похожа на Монополию".

Инвестирование может чувствоваться так после некоторого времени — "немного похоже на Монополию". Когда вы играете в Монополию, вы можете быть впереди или отставать. Иногда рынок колеблется, но как зрелые инвесторы мы выдерживаем волны, остаемся на долгосрочную перспективу. Иногда я встречаю людей, которые достигают этого шага и боятся, потому что, как только они достигают пенсионного возраста, их инвестиции начинают снижаться. Не бойтесь; если у вас качественные инвестиции с долгосрочной историей, они вернутся. Кроме того, вам не нужно все гнездо сразу для выхода на пенсию; вам просто нужно немного дохода от него. Так что, поскольку вам не нужно все это прямо сейчас, было бы глупо все выводить, когда рынок на дне. "Покупай дорого, продавай дешево" — это не формула для богатства. Будьте терпеливы к рынку, живя за счет дохода, который приносит гнездо.

Шокирующая статистика

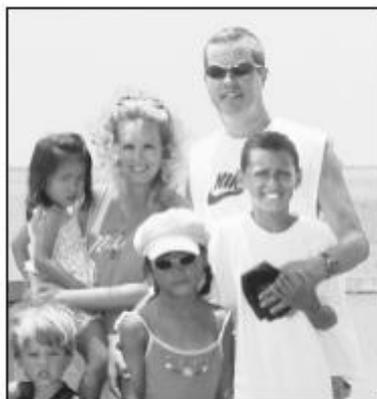
19% людей, подавших заявление о банкротстве в 2002 году, были студентами колледжей.

Вы можете выбирать быть немного более утонченными, но пока у вас нет более \$10 миллионов, я бы держал свои инвестиции очень простыми. Вы можете заполнить свою жизнь ненужным стрессом, вкладываясь в чрезвычайно сложные инвестиции. Я использую простые взаимные фонды и недвижимость без долгов как свою инвестиционную смесь — очень чистые и простые инвестиции с некоторыми основными налоговыми преимуществами. Когда вы достигнете этого шага, если вы хотите владеть оплаченной недвижимостью, это может быть весело.

Всегда управляйте своими деньгами

Всегда управляйте своими деньгами. Вы должны окружить себя командой людей, умнее вас, но решения должны принимать вы. Вы можете определить, умнее ли они вас, если они могут объяснить сложные вопросы так, чтобы вы их поняли. Если член вашей команды хочет, чтобы вы сделали что-то "потому что я так сказал", найдите нового члена команды. Вы не нанимаете себе папу, вы собираете советы. Бог не дал им ответственность за эти деньги. Он дал ее вам. Знаменитости и профессиональные спортсмены часто теряют свои состояния, потому что передают ответственность за управление своими деньгами другим людям. Управляющий деньгами, который теряет ваши тяжело заработанные инвестиции, не будет жить с сожалением и болью, которые будете испытывать вы. В Библии говорится: "Где много советников, там безопасность" (Притчи 11:14, НКЖВ). Хороший юрист по вопросам наследства, СРА или налоговый эксперт, профессионал по страхованию, инвестиционный профессионал и хороший риэлтор — это несколько важных членов команды, которых вам стоит собрать вокруг себя. Я поддерживаю использование финансовых консультантов, если они являются членами команды, а не единственными капитанами своих команд.

При подборе и работе с вашей командой по управлению капиталом важно выбирать только тех членов, у которых есть сердце учителя, а не сердце продавца или "эксперта". Продавец всегда гонится за комиссией и думает краткосрочно, а "эксперт" не может не быть снисходительным, что смешно, потому что, вероятно, у него меньше денег, чем у вас. Также при принятии советов оценивайте, получает ли человек, дающий вам совет, прибыль от этого совета. Если ваш страховой агент придумывает каждую неделю новые великолепные идеи страхования, у вас может возникнуть проблема. Это не означает, что все, кто получает комиссию с вас, стремятся вас обмануть. Есть множество финансовых людей, работающих исключительно на комиссию, с высочайшими уровнями честности. Просто будьте осведомлены о возможных конфликтах интересов.



Как школьный учитель, всем известно, что зарплата не велика. С доходом менее \$40000, одним усыновленным сыном и без планов на наше финансовое будущее, я знал, что нам нужно что-то менять. Мы услышали о плане Дэйва Рэмси в нашей церкви и были так вдохновлены, что поставили цель выплатить ипотеку на \$50000 за пять лет. Мы знали, что

для проведения "Полного финансового преобразования" отпуска и роскошные игрушки придется исключить, и нам придется существенно сократить бюджет. Но мы были взволнованы тем, что ждет нас на финишной черте.

Я начал несколько дополнительных бизнесов — подготовку налогов и продажу на eBay — и смог добавить около \$15000 дополнительного дохода к нашему платежу. С таким дополнительным доходом вы могли бы подумать, что выплатить ипотеку на \$50000 легко за пять лет, но наши планы усыновить девочку из Китая были приоритетом. Стоимость усыновления составляла около \$17000, и когда мы не думали, что сможем забеременеть... Сюрприз! Наша медицинская страховка не покрывала роды, поэтому у нас добавилось еще \$5000 к платежам.

С растущей семьей мы были более решительны, чем когда-либо, избавиться от ипотечного платежа. И, слава Богу, мы сделали это менее чем за четыре года! Мы побили свою цель на целый год. Это доказывает, что если мы можем это сделать, любой может.

Теперь, когда мы находимся по другую сторону, это так замечательно. Это такое спокойное чувство знать, что деньги не контролируют нас. Хотя я все еще учитель, а моя жена остается дома с нашими детьми, теперь мы можем позволить себе отпуска и покупать роскошные игрушки. Плюс мы усыновили еще одну девочку из Китая, делая нас семьей из четырех человек на зарплату учителя. Мы можем свободно давать деньги людям и организациям, в которых мы верим, и которые помогают сиротам в Китае.

Мы жертвуем больше, чем когда-либо; мы экономим больше, чем когда-либо; и, самое главное, мы живем так, как Бог предназначил нам, как никогда раньше.

Кит (40 лет) и
Карен (42 года) МакГинти
Учитель математики;
Мама-домохозяйка

Внутри шага седьмого: Стройте богатство - это подпункт В, еще одна веха. Вторая веха в процессе накопления богатства — это "Пиковая точка".

Выросший в пригородах Теннесси, я привык к езде на велосипеде и преодолению холмов. Для семилетнего ребёнка с одним переключением передач огромный холм казался Эверестом. Не знаю, кто из детей в истории придумал это первым, но техника для маленьких велосипедистов при подъеме на холм передавалась из поколения в поколение — зигзаг. Вместо того, чтобы ехать прямо вверх, мы медленно двигались из стороны в сторону, преодолевая наш теннессийский горный холм маленькими шагами. Карточки бейсболистов непопулярных игроков медленно щелкали между спицами, пока мы поднимались. Жара казалась печной, а капли пота превращались в реки. В это время семилетний ребенок напрягает каждую мышцу своего тела. Напряжение и решимость отражаются на твоём лице, как маска на Хэллоуин прошлого года. Ты тянешь за руль всей силой своих рук, чтобы еще раз нажать на педали ногами. Толкай, толкай, дыши, дыши — пока ты наконец не достигнешь вершины.

Что ты найдешь на вершине? Циники среди нас сказали бы: «Еще один холм для подъема». Те из нас, у кого внутри всё ещё жив ребенок, знают, что находится на

вершине. Те из нас, кто всё ещё может мечтать, верить и надеяться, знают, что мы нашли на вершине. Те из нас, кто поднимался на невероятные холмы, знают, что я нашел тем летом в Теннесси на вершине холма. Я нашел тот самый идеальный момент. Идеальный момент, когда ты нажимаешь на педаль в последний раз перед спуском с огромного холма на другой стороне. Идеальный момент, когда ты зависишь в балансе, после всего пота, работы и мучений, и улыбка расплывается на твоём лице. Этот момент перед славным спуском вниз — это "Вершинный Момент".

Дэйв рассуждает...

Отдельные расчетные счета означают одно из двух: либо невежество, либо проблемы.

А спуск вниз — это восхитительное ощущение. Ветер развеивает волосы, и ноги уже не на педалях, а на руле. Щелканье бейсбольных карточек превращается в треск, похожий на звук тысяч сверчков. Теперь ты наслаждаешься поездкой; катание — это плод твоих трудов. Воспоминания о напряжении, поте и многократных почти неудачных попытках исчезают, когда солнце светит, а ветер ласкает твои уши, шепча: "Ты король! Ты сделал это! Ты поднялся на холм! Ты не сдался! Ты заплатил цену за победу!" Улыбка в твоей душе говорит: "Достижение".

Спуск вниз — это восхитительное ощущение.

Если ты начинаешь думать, что я немного драматизирую, так тому и быть. Трудно описать достижение "Вершинного момента" без эмоций. Этот шаг приводит нас к моменту, когда твои деньги работают усерднее, чем ты, к "Вершинному моменту". Это мгновение, когда сосредоточенная интенсивность газели достигает критической массы, и твои деньги начинают жить собственной жизнью.

Этот момент не означает, что ты собираешься прекратить жить, когда достигнешь его; ты все равно будешь управлять и направлять, но деньги будут "отдыхать", а ты будешь кататься вниз. Богатство найдет тебя. Ошибки в твоей налоговой декларации будут в твою пользу; налоговая служба обнаружит их и отправит тебе деньги с процентами. Ну, это, наверное, невозможная мечта, но ты понимаешь суть.

Когда твои деньги зарабатывают больше, чем ты, ты официально богат. Когда ты можешь комфортно жить на доход от своих инвестиций, ты финансово обеспечен. Деньги работают усерднее тебя. Деньги никогда не болеют, не беременеют и не становятся недееспособными. Деньги работают двадцать четыре часа в сутки, семь дней в неделю. Деньги выполняют свою работу и требуют только указаний и твердого хозяина.

Когда твои деньги зарабатывают больше, чем ты, ты официально богат.

Ты достиг Вершинного момента, когда можешь жить на 8 процентов от своего накопленного капитала. Умножь свои сбережения на 0.08, и если ты можешь жить на эту сумму или эта сумма больше, чем ты зарабатываешь, ты катишься вниз.

Поздравляю! Твои деньги зарабатывают больше, чем ты! Сделав этот расчет, ты узнаешь, насколько близок ты к достижению этого важного финансового рубежа. Ты сможешь рассчитать, каким должен быть твой накопленный капитал для достижения Вершинного момента, а затем, используя весь свой доступный доход, увидеть, сколько лет потребуется для покорения этого холма. Поверь мне, после этого все будет спускаться вниз. Наслаждайся поездкой.

Дарение — Самая Большая Награда Во Всем Процессе

Самая зрелая часть твоего существа встретится с внутренним ребенком, когда ты научишься вовлекать себя в последнее использование денег, а именно — дарить их. Дарение, возможно, самое веселое, что ты когда-либо делал с деньгами. ВЕСЕЛЬЕ — это хорошо, но ты устанешь от гольфа и путешествий, и если есть достаточно много, лобстер начнет на вкус напоминать мыло. ИНВЕСТИЦИИ — это хорошо, но многократное прохождение круга по доске Монополии в конечном итоге теряет свою привлекательность — особенно после того, как ты достиг Вершинного момента. Каждый умственно и духовно здоровый человек, которого я встречал, был увлечен дарением, пока это не означало, что у него выключат свет. Я могу заверить тебя, исходя из встреч буквально с тысячами миллионеров, что здоровых из них объединяет любовь к ДАРЕНИЮ.

Только сильные могут помочь слабым, и это верно также в отношении денег. Малышу нельзя носить новорожденного; только взрослые, у которых есть достаточно силы, чтобы обеспечить безопасность, могут носить младенцев. Если ты хочешь помочь кому-то, во многих случаях тебе не обойтись без денег. В Библии говорится, что чистая религия на самом деле заключается в помощи бедным, а не в теоретизировании о причинах их бедности (см. Иакова 1:27). Маргарет Тэтчер сказала: «Никто не вспомнил бы доброго самаритянина, если бы у него были только добрые намерения; у него также были деньги». У доброго самаритянина было доброе сердце и достаточно тяжелый кошелек, чтобы заплатить трактирщику за уход за раненым. Деньги были вовлечены. Деньги показали себя с лучшей стороны в тот день. Деньги придают силу добрым намерениям. Вот почему я без стеснения выступаю за накопление богатства.



Мой отец умер, когда мне было пять лет, так что большую часть моей жизни я провел с двумя сестрами и мамой. Она делала всё, что могла, но у меня никогда не было человека,

с которым можно было бы поговорить о финансовых вопросах. Поэтому я влез в большие долги, покупая много глупых вещей. После свадьбы и рождения дочери мы с женой решили, что нам нужно выбраться из долгов и начать копить на будущее. Нам потребовалось время, чтобы встать на правильный путь, так как каждый из нас распорядился деньгами по-своему. Но в конце концов мы решили избавиться от долгов раз и навсегда!

Мы выплатили \$50,000, и, без новой кредитной активности, наш FICO балл снизился. Но нас это не волнует — мы больше не поклоняемся всемогущему кредитному рейтингу! Мы порезали все кредитные карты, вложили \$10,000 в наш резервный фонд и теперь свободны от долгов, за исключением дома!

Теперь, когда у нас все хорошо в финансовом плане, у нас есть деньги, чтобы жертвовать, когда мы чувствуем призыв. В прошлом году подруга нашей дочери потеряла отца прямо перед началом учебного года. Её мать была на временной инвалидности с небольшим доходом, что сделало оплату частной школы огромной нагрузкой. Так как я знал, что значит потерять родителя, я не хотел, чтобы подруга нашей дочери справлялась с потерей отца и травмой от смены школы. Поэтому мы с женой решили помочь, оплатив обучение девочки на год. Она смогла остаться со своими друзьями в это трудное время в её жизни, и мы были благословлены возможностью помочь!

Покупка вещей может приносить удовольствие, но дарение всегда кажется правильным. Мы благодарны Богу за то, что он научил нас обращаться с деньгами, потому что теперь мы можем искать способы благословить других финансово. Всё имущество мира не сравнится с чувством помощи нуждающимся.

Рон (44 года) и Тереза
(46 лет) Брюэр
Продавец; Сотрудница
детской клиники

Отпусти

К сожалению, я встречаю людей, которые пытаются избежать этого третьего использования денег, ошибочно думая, что в итоге у них останется больше. Эрик Баттерворт рассказывает об интересной системе, используемой для поимки обезьян в джунглях. Ловцы используют тяжелые стеклянные бутылки с длинными горлышками. В каждую бутылку кладут сладко пахнущие орехи. Аромат орехов привлекает обезьяну к бутылке. Когда обезьяна засовывает руку в бутылку, чтобы достать орехи, горлышко бутылки оказывается слишком узким для ее кулака, чтобы вытащить его обратно. Обезьяна не может вынуть руку из бутылки, не уронив орехи, чего она не хочет делать. Бутылки слишком тяжелые, чтобы их унести, поэтому обезьяна оказывается в ловушке из-за собственной жадности. Мы можем улыбаться этим глупым обезьянам, но сколько раз наша свобода была отнята у нас из-за нашей собственной жадности?

Большинство из нас когда-либо что-то жертвовало, но я видел действительно удивительные вещи, когда хорошие люди становились богатыми. Когда у тебя есть "Total Money Makeover", ты можешь делать вещи в большем масштабе. У меня есть

один друг, который каждый год покупает семьдесят пять новых велосипедов для городской миссии. Он получает эти велосипеды на Рождество и в сотрудничестве с миссионерской группой, которая знает семьи в районе, раздает их детям в субсидированном жилье. Этот проект пронизан наркотиками и преступностью, но один раз в год эти молодые люди видят кого-то, кто ничего не требует взамен.

Другой мой друг-пастор участвует в проекте под названием "Seeds of Kindness". Анонимный член его конгрегации пожертвовал \$50,000, чтобы раздавать их членам конгрегации по \$100 за раз. Член конгрегации не должен использовать подарок для себя, не должен получать ничего взамен, и его следует дарить как можно более лично. Эти \$100 передаются из рук в руки по всему городу с потрясающими результатами. Люди, которые полностью потеряли веру в Бога и человечество, поражены до глубины души простым подарком в \$100. Дарители часто сообщают, что получают больше удовольствия, чем получатели.

Тайный Санта

Мы все видели эти мощные примеры дарения. "USA Today" несколько лет следила за человеком, который называл себя Тайным Сантой на Рождество. Тайный Санта ходил по улицам в рождественское время и раздавал купюры по \$100. Ничего не требовалось, ничего не ожидалось. Иногда он давал людям, нуждающимся в помощи, а иногда просто так. Каждый год он раздавал около \$25,000 в виде купюр по \$100. Он начал эту традицию много лет назад в своем родном городе Канзас-Сити и распространил её по всей Америке. Он раздавал деньги в Нью-Йорке после 11 сентября и в районе Вирджиния/Вашингтон, округ Колумбия, после снайперских атак. Он просто ходил и раздавал людям купюры по \$100. Он получал потрясающие реакции и слышал чудесные истории.

В конце зимы 1971 года он работал продавцом, и когда его компания обанкротилась, Санта тоже оказался на мели. Он спал в своей машине восемь дней и не ел два дня, когда зашел в закусочную Dixie. Он заказал и съел большой завтрак. Он дождался, пока толпа не разойдется, и сделал вид, что потерял кошелек. Владелец закусочной, Том Хорн, который также был поваром, подошел к стулу, где сидел Санта, и поднял купюру в \$20, сказав: "Сынок, ты, должно быть, уронил это". Санта позже понял, что Том подложил эту двадцатку, чтобы выручить его из неприятной ситуации с сохранением достоинства. Уезжая, Санта сказал: "Спасибо, Господи, за этого человека, и я обещаю, если у меня когда-нибудь будут деньги, я сделаю то же самое".

В 1999 году Санта, ставший теперь очень успешным бизнесменом, нашел Тома Хорна, которому было уже семьдесят пять лет, в его доме в Тупело, штат Миссисипи. Санта рассказал историю голодного молодого человека 1971 года, стоя на крыльце Тома в шапке Санты. Он спросил Тома, как он думает, сколько сейчас будет стоить те \$20, и Том, смеясь, сказал: "Наверное, \$10,000". Санта тогда вручил Тому \$10,000

наличными в конверте. Конечно, Том пытался вернуть их, но в конце концов Санта победил, и Том положил деньги в банк. Он сказал, что может понадобиться, чтобы позаботиться о своей жене, страдающей болезнью Альцгеймера.

Том сказал о Тайном Санте: "Он не хочет никакой благодарности или похвалы за то, что делает. Он делает это из доброты своего сердца". После того, как несколько Рождеств назад он дал десяткам людей, Санта сказал: "Разве это не весело — поднимать людей и видеть улыбки на их лицах?" Я думаю, я знаю, почему этот Санта раздавал деньги. Он делал это, потому что это самое веселое, что можно сделать с деньгами, и вы никогда не узнаете этого, пока не попробуете.

Несколько лет назад личность Тайного Санты была раскрыта. Им был Ларри Стюарт из Канзас-Сити. Ларри раскрыл свою личность, потому что, после того как он раздал более \$1,3 миллиона, ему был поставлен диагноз рак. Желание Ларри было, чтобы все мы продолжали его наследие быть Тайными Сантами. Вот что значит, платить вперед!

Делай Все Три

Есть только три способа использования денег: ВЕСЕЛЬЕ, ИНВЕСТИЦИИ и ДАРЕНИЕ. Вы не можете претендовать на статус "Total Money Makeover", пока не начнете делать все три. Вам не нужно покупать Harley, инвестировать миллионы или раздавать \$25,000 наличными, но нужно заниматься каждым из этих аспектов. И, как я уже говорил ранее, вы должны начинать заниматься каждым из них по мере прохождения шагов. Дарение чего-то, даже если это просто ваше время, посвященное раздаче супа бездомным, должно начинаться с Первого Шага. Веселье также начинается с этого шага, хотя сначала это должно быть недорогое веселье; оно становится больше и лучше по мере продвижения по шагам. Инвестиции, конечно, начинаются с Четвертого Шага (Инвестирование 15 процентов вашего дохода в пенсию). Вы не получаете полного использования и удовольствия от ваших денег, если не делаете все три.

Тот, кто никогда не получает удовольствия от денег, упускает суть. Тот, кто никогда не инвестирует деньги, никогда не будет иметь их. Тот, кто никогда не дарит, как обезьяна с рукой в бутылке. Делайте что-то из каждого, и если вы женаты, дайте супругу немного свободы, как только появится возможность. После того, как вы пройдете этап резервного фонда, позвольте друг другу действовать в тех областях, которые вам нравятся больше всего. Моя жена, Шэрон, прирожденный сберегатель, поэтому она всегда склоняется к инвестициям. Я прирожденный транжира, поэтому я стараюсь, чтобы ей было весело. Мы оба наслаждаемся дарением.

Пожалуйста, нажмите на эту педаль еще раз. Если нужно, переключитесь; неудача — не вариант. Толкай, толкай! Я обещаю, и десятки тысяч тех, кто достигли своего Вершинного Моментa в их "Total Money Makeover", обещают: на вершине холма вас ждет восхитительный спуск. Поехали с нами!

Я был странным до того, как это стало модным. Я начал копить на свой первый дом в семнадцать лет и выплатил половину стоимости к двадцати трем. Моя жена, с другой стороны, была немного другой. Когда мы поженились, у нее было тринадцать кредитных карт и автокредит на сумму \$30,000. Я понял, что это не лучшее начало для новобрачных, поэтому мы договорились избавиться от долгов.

Хотя моя жена была немного скептически настроена, мы начали работать над погашением потребительского долга и \$95,000, которые мы задолжали за наш новый дом. Именно тогда я узнал о "The Total Money Makeover" и решил взяться за это всерьез. Я начал подрабатывать, занимаясь уходом за газонами, используя уже имеющиеся инструменты, а моя теща позволила мне пользоваться ее газонокосилкой, если я каждую субботу стриг ее газон. Мы начали погашать счета один за другим.

Моя жена мечтала быть домохозяйкой и воспитывать наших детей. Благодаря процветающему бизнесу по уходу за газонами и строгому бюджету, мы погасили потребительский долг за десять месяцев, и когда решили завести семью, она смогла осуществить свою мечту. Долгое время мы вкладывали почти каждую свободную копейку в выплату ипотеки, и сегодня мы можем с гордостью кричать: «Мы свободны от долгов!»

Ссоры о деньгах ушли в прошлое. Если что-то ломается, мы просто чиним или заменяем это. Это даже не вызывает беспокойства. У меня есть все время, которое я хочу посвятить своей семье, зная, что их будущее будет светлым, потому что мы ради этого пожертвовали многим.

Через короткое время после погашения ипотеки мы начали седьмой шаг, и позвольте мне сказать вам... раздавать деньги — это отличное чувство, и это легко сделать, когда у тебя нет долгов. Наши традиционные и Рот ИРА (индивидуальные пенсионные счета) финансируются, а также колледжные фонды для наших двух сыновей. Инвестирование — это ключ! Вы должны делать это СЕЙЧАС, потому что время не вернуть. Позже в жизни вы будете так рады, что сделали это. Теперь мы можем выйти на пенсию так, как хотим и когда хотим. Сегодня у нас более \$100,000 в пенсионных фондах, \$90,000 в сбережениях, наш дом теперь стоит \$450,000, и мы заплатили наличными за два новых автомобиля. Так что мой символ статуса — это полностью выплаченная ипотека И BMW на подъездной дорожке.

Люк (36 лет) и
Лаура (34 года) Локетек
Старший программист-аналитик;
Домохозяйка

Живите как никто другой

Вы начали читать эту книгу, будучи финансово неустойчивым, с долгами, без сбережений и отчаянно нуждаясь в личном тренере. На этих страницах вы ознакомились с тем, как десятки тысяч обычных людей достигли отличной финансовой формы. Это книга о том, как избавиться от долгов и стать богатым. Однако есть одна проблема с выполнением плана "Полного финансового преобразования". Проблема в том, что это "проверенный план", потому что он работает. Если вы будете следовать этой системе, она сработает. Она сработает так хорошо, что в течение следующих двадцати-сорока лет вы станете богатым. Проблема с тем, чтобы стать богатым, заключается в том, что у вас есть шанс влюбиться в богатство. Мы легко можем начать поклоняться деньгам, особенно когда у нас их много.

Ложное чувство безопасности

Согласно Притчам 10:15, богатство богатого человека может стать его стеной. В библейские времена стена вокруг города была защитой города от врагов. Если все, что вы получите от своего богатства, — это неправильное представление о нем, богатство разрушит ваш мир. Если вы получите от своего богатства идею о том, что вы важны, потому что собрали немного денег, вы упустили суть "Полного финансового преобразования". Богатый человек, которым правят его вещи, не более свободен, чем потребитель, обремененный долгами, о котором мы говорили на протяжении всей книги. Антуан Ривароль сказал: "Есть люди, которые получают от своего богатства только страх его потерять".

Поскольку вы прочитали много страниц, изучая систему накопления богатства, вы можете подумать, что я считаю, что вещи — это ответ на счастье, эмоциональное благополучие и духовную зрелость. Вы бы ошиблись, потому что я знаю, что это не так. Напротив, я вижу настоящую духовную опасность в обладании большим богатством. Опасность заключается в старомодном материализме. В своей великой книге "Деньги, имущество и вечность" автор Рэнди Алкорн внимательно рассматривает материализм. Рэнди обсуждает болезнь, распространяющуюся в Америке: "Аффлуэнца". Аффлуэнца — это недуг, который поражает некоторых из богатых и их детей. Поскольку некоторые из богатых и их дети ищут счастья, утешения и удовлетворения в потреблении вещей, они сталкиваются с проблемой. Пытаясь заставить вещи делать то, для чего они не предназначены, они остаются ни с чем и в итоге оказываются в депрессии и даже склонны к самоубийству. Они обнаруживают мудрость, выраженную в наклейке на бампере: "Тот, кто умирает с наибольшим количеством игрушек, все равно мертв". Вещи прекрасны; купите себе вещи, но не позволяйте погоне за богатством стать вашим богом.

Моя жена и я озабочены тем, чтобы наше богатство было благословением, а не проклятием для наших детей. Поэтому мы строги к нашим детям в вопросах работы, сбережений, дарения и расходов. Мы ожидаем от них многого и делали это с тех пор, как они были маленькими. Я очень горжусь характером наших детей. Они, как и их родители, не идеальны, но они справляются хорошо. Когда одна из моих дочерей была подростком, она пожаловалась мне: "Ты знаешь, как тяжело быть дочерью Дэйва Рэмси? Папа, ты так строг с нами, заставляешь нас покупать свои собственные машины, управлять своими собственными счетами. Ты не даешь нам никаких поблажек". Я ответил, что мы строги с ними, потому что однажды они унаследуют наше богатство, и это богатство либо разрушит их жизни, либо станет инструментом для великого блага.

Мои дети, вы и я можем достичь хороших результатов от нашего "Полного финансового преобразования" только если у нас есть духовный характер, чтобы признать, что богатство не является ответом на жизненные вопросы. Мы также должны признать, что, хотя богатство очень весело, оно несет с собой большую ответственность.

Еще один парадокс заключается в том, что богатство сделает вас тем, кто вы есть на самом деле. Пусть эта мысль пропитается на минуту. Если вы негодяй и станете богатым, вы будете королем негодяев. Если вы щедры и станете богатыми, вы будете самым щедрым. Если вы добры, богатство позволит вам проявлять доброту в невообразимых масштабах. Если вы чувствуете вину, богатство гарантирует, что вы будете чувствовать вину всю оставшуюся жизнь.

Богатство не является ответом на жизненные вопросы.

Любовь к деньгам, а не деньги, корень всех зол

Как христианина, меня поражает, как некоторые политические и религиозные группы решили, что богатство — это зло. Многие герои библейской веры, мировой истории и нашей нации были очень богатыми, включая царя Давида, Соломона, Иова и большинство наших отцов-основателей. Существует негативное мышление, оправдывающее денежную посредственность, которое сводит с ума. Богатство не является злом, и люди, которые им обладают, не являются злыми по своей сути. Есть богатые негодяи и бедные негодяи. Даллас Уиллард в своей книге "Дух дисциплин" говорит: "Использовать богатства — значит причинять им исчезновение, доверять богатствам — значит рассчитывать на них для того, чего они не могут дать, но обладать богатствами — значит иметь право решать, как они будут или не будут использоваться."

Обладать богатствами — значит иметь право решать, как они будут или не будут использоваться.

Если вы хороший человек, это ваша духовная обязанность обладать богатством ради блага человечества. Если вы христианин, как я, это ваша духовная обязанность обладать богатством, чтобы вы могли использовать его для славы Бога. В конечном итоге, если вы считаете, что управление богатством является злом или плотским, то по умолчанию вы оставляете все богатство злым плотским людям. Если богатство духовно плохо, то хорошие люди не могут его иметь, так что все плохие люди получают его. Это обязанность хороших людей получить богатство, чтобы держать его подальше от плохих людей, потому что хорошие люди будут делать с ним добрые дела. Если мы все откажемся от денег, потому что некоторые заблуждающиеся души считают их злом, тогда единственными, у кого останутся деньги, будут порнографы, наркоторговцы или сутенеры. Достаточно просто?

Дать вам надежду

Я думаю, что вы уже поняли, что "Полное финансовое преобразование" — это не просто обсуждение денежных вопросов. "Полное финансовое преобразование" заставляет вас столкнуться с мужчиной или женщиной в зеркале. Столкновение с этим человеком заставляет нас смотреть на эмоциональные, межличностные, физические и даже духовные аспекты нашей жизни. Богатые люди, которых я знаю и которые чувствуют себя удовлетворенными, прошли не просто "Полное ДЕНЕЖНОЕ преобразование". Они пережили полное преобразование жизни. Поскольку личные финансы на 80 процентов зависят от поведения и на 20 процентов от знаний, вы либо измените свою жизнь в этом процессе, либо останетесь несчастными. Я говорю здесь о духовных вещах, потому что духовное — это важный аспект поведения. Я вижу гармоничных, зрелых людей, которые становятся всем, что Бог предназначил им быть, когда они очищают свои финансовые шкафы. Бог имеет план для вашей жизни, и этот план не навредит вам; это план на ваше будущее, чтобы дать вам надежду (см. Иеремию 29:11).

Настало время стать газелью

Надежда — это то, с чем я хочу, чтобы вы ушли после прочтения этой книги. Надежда, что вы можете стать такими же, как люди, чьи истории я рассказывал в этой книге. Надежда, что вы можете превратить свои денежные проблемы в финансовые триумфы. Надежда, что вы сможете выйти на пенсию с достоинством. Надежда, что вы сможете изменить свою семейную историю, потому что, создавая богатство, вы оставляете наследство. Надежда, что вы сможете дарить деньги так, как никогда раньше. Настало время стать газелью. Настало время оставить чтение и учебу позади и применить эти принципы. Это древние принципы, и они работают. Десятки тысяч обычных людей, таких как вы и я, стали свободными от долгов и даже богатыми, используя этот план. Это не магия; это здравый смысл. Захватывающее то, что любой может это сделать — любой. Вы следующий? Я надеюсь, что да.

Встречайте победителей конкурса "Полное финансовое преображение"

Когда "Полное финансовое преобразование" впервые вышло, мы начали конкурс, чтобы увидеть, кто сможет добиться наибольшего изменения в финансовом положении за шесть месяцев. Сотни из вас прислали свои заявки, и я получил удовольствие читать все ваши потрясающие истории успеха. Я бы взял всех на Багамы, но, к сожалению, конкурс позволил мне взять только десять финалистов. На Атлантиде мы наградили одну семью — Ченса и Кимберли Морроу и их пятерых детей — главным призом в \$50000. С тех пор Морроу продолжили свое "Полное финансовое преобразование":



Несколько лет назад мы тонули в долгах по кредитным картам на сумму более \$56000 и имели доход в \$35000. Наши минимальные платежи составляли колоссальные \$1200 каждый месяц! Мы встретились с финансовым консультантом, который сказал нам, что на погашение нашего долга уйдет сорок лет. Мы чувствовали себя безнадежно и продолжали накапливать долги, используя кредитные карты для оплаты основных нужд, таких как продукты, и любых незапланированных событий, таких как ремонт автомобиля.

Ченс начал слушать шоу Дэйва Рэмси, но ему потребовалось время, чтобы заставить меня неохотно слушать. Вскоре я поняла, что у Дэйва есть план, который может сработать, и как только мы оба загорелись, пути назад уже не было!

В то Рождество мы планировали использовать премию Ченса для покупки шикарной елки, но когда мы поняли, что чек составил чуть меньше \$1000, мы решили поставить нашу старую скромную елку Чарли Брауна. Вместо этого деньги пошли на первый шаг.

Мы немедленно перестали использовать все десять кредитных карт и поставили цель выплатить \$10000 долга в первый год. Мы впервые в жизни жили по письменному бюджету. Мы урезали все расходы, какие могли, независимо от их размера. Ченс работал сверхурочно, и мы провели две гаражные распродажи, продавая почти все. К следующему Рождеству мы превзошли нашу цель и выплатили \$14000.

Ченс решил усилить усилия и устроился на вторую работу по доставке пиццы пять ночей в неделю. Это был сумасшедший график, но мы атаковали долги! Мы приняли вызов "Полного финансового преобразования" как способ поддерживать мотивацию.

Затем у нас случилось озарение: если мы продадим наш дом, который уже переросли, мы сможем стать свободными от долгов за счет капитала, который у нас в нем был. Мы последовали совету Дэйва по подготовке дома к продаже. Это заняло несколько месяцев кровавого пота и слез, но как только дом был готов, у нас появился контракт в течение недели. Мы не только стали свободными от долгов, но и имели полностью финансируемый резервный фонд на шесть месяцев.

Потом поступил звонок — мы были финалистами конкурса и должны были поехать на Атлантиду. Это было замечательным "молодцом" за нашу тяжелую работу. На Атлантиде мы были ошеломлены, когда Дэйв объявил, что мы победители конкурса. Было так много замечательных финалистов.

Мы пожертвовали часть призовых денег церкви, взяли детей в поездку, чтобы отпраздновать, и вложили остальное в первоначальный взнос за дом. Но что важнее большого чека, который мы получили, это изменения в нашей жизни. Работая вместе как команда, мы невероятно укрепили наш брак, и наши дети никогда не вспомнят время, когда мы были в долговом рабстве. Самое лучшее — это мир, который мы получаем от наличия плана. Когда-то, если бы мы выиграли \$50000, мы бы просто потратили их бездумно и потом удивлялись, куда делись деньги.

Четыре года спустя после начала нашего "Полного финансового преобразования" мы свободны от долгов, включая новый дом. Это на тридцать шесть лет раньше, чем предсказал финансовый консультант.

Однако не все благословения были финансовыми. Вскоре после возвращения с Атлантиды Ченс стал христианином. Это было непосредственно связано с служением Дэйва и этим путем, который мы прошли. Ченс также воссоединился с двадцатидюлетним сыном, которого не видел с младенчества. Это произошло в финансово стабильное время, когда Ченс мог просто сесть на самолет и поехать увидеть своего сына Бена, зная, что мы можем себе это позволить. Чтобы отпраздновать, Ченс, Бен и наш десятилетний сын Джетт поехали этим летом обратно на Атлантиду. Как говорит Дэйв: "Когда живешь как никто другой, потом действительно можешь жить как никто другой."

Мы все еще используем ту старую рождественскую елку. Она стала символом того, чего мы достигли, кем мы стали и как мы изменили наше семейное дерево.

Дэйв однажды подписал нашу книгу "Полное финансовое преобразование" с цитатой из Римлян 12:2: "Трансформируйтесь!" Следуя плану Дэйва — который на самом деле является Божьим планом — мы именно это и сделали. Это было удивительное финансовое, межличностное и духовное преобразование!

Мы хотим, чтобы все знали, что они могут обрести финансовый мир. Мы делимся нашей историей в надежде, что другие увидят, что это действительно возможно и стоит всех трудов.

Кимберли и Ченс Морроу (по 40 лет)

Домохозяйка; Кабельный техник

Об Авторе

Дэйв Рэмси — автор бестселлеров "Больше чем достаточно" и невероятно успешной "Финансовой Мира". Его радиопрограмма "Шоу Дэйва Рэмси" транслируется на более чем 450 радиостанциях по всей территории США и передает неподражаемые финансовые советы Рэмси почти 4,5 миллионам слушателей каждую неделю. Многие национальные корпорации, а также сотни тысяч людей извлекли пользу из программы "Финансовая Мира" Рэмси и его многочисленных живых выступлений.

Формы для составления бюджета

Основные компоненты здорового финансового плана

Действие	Необходимое действие	Дата действия
Планирование движения денежных средств		
План завещания и/или наследства		
План уменьшения долга		
План уменьшения налогов		
Резервный фонд		
Пенсионные накопления		
Накопления на обучение в колледже		
Благотворительность		
Обучение моих детей		
Страхование жизни		
Медицинское страхование		
Страхование от инвалидности		
Автострахование		
Страхование домовладельца		

Я (Мы), (а) ответственный(ые) взрослый(ие), обещаю(ем) предпринять вышеуказанные действия к вышеуказанным датам для финансового обеспечения благополучия моей (нашей) семьи и меня (нас самих).

Лист оценки потребительского капитала

Пункт / Описание	Стоимость	- Долг = Капитал
Недвижимость		
Недвижимость		

Пункт / Описание	Стоимость	- Долг = Капитал
Автомобиль		
Автомобиль		
Наличные		

Пункт / Описание	Стоимость	- Долг = Капитал
Расчетный счет		
Расчетный счет		
Сберегательный счет		
Сберегательный счет		
Счет денежного рынка		
Паевые фонды		
Пенсионный план		
Акции или облигации		
Наличная стоимость (страхование)		
Предметы домашнего обихода		
Ювелирные изделия		
Антиквариат		
Лодка		
Незащищенный долг (отрицательный)		
Долг по кредитным картам (отрицательный)		
Другие		
Другие		
Другие		

Пункт / Описание	Стоимость	- Долг = Капитал
ИТОГО		

Источники дохода

Источник	Сумма	Период / Описание
Зарплата 1		
Зарплата 2		
Зарплата 3		
Бонус		
Самозанятость		
Доход от процентов		
Доход от дивидендов		
Доход от роялти		
Аренда		
Векселя		
Алименты		
Пособие на ребенка		
AFDC		
Пособие по безработице		
Социальное обеспечение		

Источник	Сумма	Период / Описание
Пенсия		
Аннуитет		
Доход от инвалидности		

Источник	Сумма	Период / Описание
Денежные подарки		
Трастовый фонд		
Другие		
Другие		
Другие		
ИТОГО		

Инструкции для плана движения денежных средств на месяц

Каждый доллар вашего дохода должен быть распределен по какой-либо категории в этом листе. Деньги "оставшиеся" должны быть возвращены в категорию, даже если вам придется придумать новую категорию. Вы принимаете решения о расходах заранее. Почти каждая категория (кроме долгов) должна иметь определенную сумму. Пример: если вы не планируете заранее замену мебели, когда придет время ее заменить, это вызовет напряжение или займы, поэтому планируйте заранее, откладывая деньги. Я встречал людей, которые говорили мне, что могут обойтись без одежды. Ну, давайте же! Будьте осторожны в своем рвении, чтобы числа сошлись, не подменяйте срочное важным.

Заполните сумму для каждой подкатегории под "Промежуточный итог", а затем итог для каждой основной категории под "Итог". В течение первого месяца заполняйте колонку "Фактически потрачено" реальными расходами или сбережениями для этой области. Если есть значительная разница между планом и реальностью, что-то должно измениться. Вам придется либо увеличить сумму, выделенную на эту область, уменьшив другую, либо лучше контролировать свои расходы в этой области.

Процент от чистого дохода — это процент от чистого дохода, который представляет собой эта категория. Например, какой процент от вашего общего чистого дохода вы потратили на "Жилье"? Затем мы сравним ваши проценты с теми, что указаны на листе "Рекомендуемые проценты", чтобы определить, нужно ли вам рассмотреть возможность корректировки вашего образа жизни.

Звездочка (*) рядом с пунктом означает, что вы должны использовать систему конвертов.

Резервный фонд

Резервный фонд должен получать ВСЕ сбережения до тех пор, пока не будут накоплены 3–6 месяцев расходов. Примечание: Сбережения должны увеличиваться по

мере приближения к свободе от долгов. Совет: Раннее сбережение на Рождество и другие подарки позволяет получить отличные покупки и подарить лучшие подарки за те же деньги.

Лист оценки потребительского капитала

У вас есть 3 листа "Плана движения денежных средств на месяц" на следующих страницах. Используйте эти формы как свои формы бюджета с нулевым балансом, которые следует проверять каждые несколько недель. Сделайте достаточно копий, чтобы делать это на протяжении года, чтобы развить правильные финансовые привычки.

Рекомендуемые проценты

Я использовал компиляцию нескольких источников и свой собственный опыт, чтобы вывести рекомендуемые процентные ориентиры. Однако это только рекомендуемые проценты и они будут сильно варьироваться в зависимости от вашего дохода.

Например, если у вас очень низкий доход, процент ваших расходов на необходимые вещи будет высоким. Если у вас высокий доход, процент на необходимые вещи будет ниже, и, надеюсь, процент на сбережения (а не на долги) будет выше, чем рекомендовано.

Пункт	Фактический %	Рекомендуемый %
Благотворительные пожертвования		10–15%
Сбережения		5–10%
Жилье		25–35%
Коммунальные услуги		5–10%
Еда		5–15%
Транспорт		10–15%
Одежда		2–7%
Медицинское обслуживание		5–10%
Личные расходы		5–10%
Развлечения		5–10%
Долги		5–10%

Инструкции по плану распределения расходов

Этот лист — это то место, где вся ваша работа до сих пор начинает приносить мир. Вы будете реализовывать свой "План движения денежных средств на месяц" из теории в жизнь, используя "План распределения расходов". Примечание: если у вас нерегулярный доход, такой как самозанятость или комиссионные, вы должны использовать лист "Планирования нерегулярного дохода" после того, как рассмотрите свой "План распределения расходов".

Есть четыре колонки для распределения до четырех различных доходов в течение одного месяца. Каждая колонка представляет собой один период выплаты. Если вы единственный источник дохода в семье и получаете зарплату два раза в месяц, то вы будете использовать только две колонки. Если оба из вас работают, и один получает зарплату еженедельно, а другой каждые две недели, складывайте две зарплаты вместе в те недели, когда вы оба получаете зарплату, а в остальные две недели записывайте только одну зарплату. Датируйте колонки периода выплаты, затем введите доход за этот период. По мере того как вы распределяете свою зарплату на статью расходов, указывайте оставшуюся общую сумму справа от косой черты. Доход за период 3/1 в нашем примере составляет \$1000, и мы распределяем \$100 на благотворительные пожертвования, оставляя \$900 справа от косой черты в той же колонке. Некоторые счета будут выходить из каждого периода выплаты, а некоторые — только в определенные периоды выплаты. Например, вы можете брать деньги на бензин для машины из каждой зарплаты, но платить за электричество из второго периода. Вы уже платите некоторые счета или платежи только из определенных чеков, теперь вы будете платить все вещи из определенных чеков.

Вся суть этого листа, который является кульминацией всего вашего ежемесячного планирования, заключается в распределении или "распределении" всей вашей зарплаты до того, как вы ее получите. Мне не важно, куда вы распределите свои деньги, но распределите все до того, как получите чек. Теперь все напряженные симптомы кризиса были удалены, потому что вы спланировали. Больше никакого управления кризисом или импульсом. Те, кто склонен к импульсивным покупкам, должны просто выделить больше на категорию "Тратить". По крайней мере, теперь вы делаете это сознательно, а не по умолчанию. Последняя строка, в которую вы делаете запись, должна иметь "0" справа от косой черты, показывая, что вы распределили весь чек.

Звездочка (*) рядом с пунктом означает, что вы должны использовать систему конвертов. Резервный фонд получает ВСЕ сбережения до тех пор, пока не будут накоплены 3–6 месяцев расходов.

Пример плана распределения расходов

Период выплаты: 3/1		
Статья		
Доход	1000	
Благотворительные пожертвования	100/900	
Сбережения		
Резервный фонд (1)	50/850	
Пенсионный фонд		
Фонд на образование		
Жилье		
Первая ипотека	725/125	

Планирование нерегулярного дохода

У многих из нас нерегулярный доход. Если вы работаете на себя или на комиссионной основе, то планирование расходов становится сложным, так как вы не всегда можете предсказать свой доход. Вам все равно следует заполнить все листы, кроме плана распределения расходов. "План движения денежных средств на месяц" покажет вам, сколько вы должны зарабатывать ежемесячно, чтобы выжить или процветать, и эти реальные цифры очень полезны для постановки целей.

Что вам нужно сделать, это взять пункты из "Плана движения денежных средств на месяц" и приоритизировать их по важности. Повторяю: по важности, а не срочности. Вы должны спросить себя: "Если у меня есть только достаточно денег, чтобы заплатить за одну вещь, что это будет?" Затем спросите: "Если у меня есть достаточно денег, чтобы заплатить за еще одну вещь, что это будет?" Продвигайтесь таким образом по списку. Будьте готовы стоять на своем, потому что вещи имеют свойство казаться важными, хотя на самом деле они только срочные. Сбережения должны быть приоритетом!

Третья колонка "Сумма накоплений" — это общая сумма всех средств выше этого пункта. Так что если вы получаете чек на \$2000, вы можете увидеть, насколько далеко по списку приоритетов вы можете продвинуться.

Пункт	Сумма	Сумма накоплений
-------	-------	------------------

Распределение сбережений

После того как ваш резервный фонд полностью финансирован, вы можете сберегать на определенные предметы, такие как мебель, замена автомобиля, обслуживание дома или одежду, и ваш баланс сбережений будет расти. Этот лист предназначен для того, чтобы напомнить вам, что все эти деньги предназначены для чего-то конкретного, а не просто для импульсивной поездки на Гавайи, потому что теперь вы "богаты". Следите за распределением сбережений ежемесячно в течение одного квартала.

Баланс по пункту	Месяц:	
Резервный фонд (1) \$1000		
Резервный фонд (2) 3-6 месяцев		
Пенсионный фонд		
Фонд на образование		
Налоги на недвижимость		
Страхование домовладельца		
Ремонт или обслуживание дома		
Замена мебели		
Страхование автомобиля		
Замена автомобиля		
Страхование от инвалидности		
Медицинское страхование		
Врач		
Стоматолог		
Оптометрист		
Страхование жизни		
Плата за обучение		
Принадлежности для школы		

Баланс по пункту	Месяц:	
Подарки (включая Рождество)		
Отпуск		
Другие		
Другие		
Другие		
ИТОГО		

Снежный ком долга

Составьте список ваших долгов в порядке с наименьшим остатком или балансом сначала. Не беспокойтесь об процентных ставках или сроках, если только два долга не имеют схожих остатков, тогда укажите долг с более высокой процентной ставкой первым. Погашение маленьких долгов сначала дает вам быстрый результат и больше вероятности, что вы останетесь в этом плане. Переделывайте этот лист каждый раз, когда выплачиваете долг, чтобы видеть, насколько близко вы к свободе. Храните старые листы, чтобы обклеить ими ванную в вашем новом доме без долгов. "Новый платеж" находится путем сложения всех платежей по долгам, перечисленным выше этого пункта, с платежом, над которым вы работаете, чтобы у вас были сложные платежи, которые быстро выведут вас из долгов. "Оставшиеся платежи" — это количество платежей, остающихся по этому долгу, когда вы доберетесь до него в снежном коме. "Сумма накоплений" — это общая сумма всех платежей, необходимых, включая снежный ком, для погашения этого пункта. Иными словами, это ваш текущий итог для "Оставшихся платежей".

Обратный отсчет до свободы!!

Дата:		
Пункт	Полная сумма погашения	Минимальный платеж

Пропорциональные долги

Если вы не можете платить вашим кредиторам то, что они требуют, вы должны относиться к ним всем справедливо и одинаково. Вы должны платить даже тем, кто не является подлецом, и платить всем столько, сколько можете. Многие кредиторы примут письменный план и заключат с вами специальные соглашения, если вы будете общаться с ними, возможно, даже чрезмерно общаться и отправлять им что-то. Мы

имели клиентов, использующих это, даже когда они отправляли только \$2 платежа, и они выживали годами.

Пропорционально означает "их доля": процент от общего долга, который представляет каждый кредитор. Это определит, сколько вы отправите им. Затем вы отправляете чек с бюджетом и этим листом каждый месяц, даже если кредитор говорит, что не примет его.