

Роберт Т. КИЙОСАКИ
и Шэрон Л. ЛЕКТЕР

БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА

Посвящение

Эта книга посвящена родителям во всем мире –
самым главным учителям детей.

Клуб успешных трейдеров - Robot-Forex.biz
Мы знаем, как заработать на Форекс!

Содержание

Введение	3
То, что я искала	4
Уроки	8
Глава 1.....	8
История Роберта Кийосаки.....	8
Урок, который преподавал мне Роберт Фрост	10
Глава 2.....	11
Урок первый: Богатые не работают	11
за деньги	11
Первое партнерство	11
Тридцать центов спустя	14
Субботняя очередь.....	14
Урок первый: Богатые не работают за деньги	19
Как избежать одной из самых опасных жизненных ловушек?	20
Как видеть то, чего не видят другие?	26
Глава 3.....	28
Урок второй: Зачем нужна финансовая грамотность?	28
Самые богатые бизнесмены.....	28
«Вот как движутся деньги актива»	30
«Вот как движутся деньги пассива»	31
История о том, как мечта превращается в кошмар	33
Глава 4.....	40
Урок третий: Начните свое дело	40
Глава 5.....	44
Урок четвертый: Как появились налоги и в чем преимущество корпораций?.....	44
Глава 6.....	50
Урок пятый: Богатые изобретают деньги.....	50
Глава 7.....	60
Урок шестой: Работайте не за деньги, а ради опыта	60
С чего начать?	67
Глава 8.....	67
Преодоление препятствий	67
Глава 9.....	75
Первые шаги.....	75
Глава 10.....	86
Еще несколько практических советов	86
Эпилог.....	88
Счастливые родители	88
От авторов	90
Рекламно-образовательное обращение к читателям	90
Роберта Кийосаки	90
Три типа дохода	90
Ключ к финансовой свободе.....	91
Какой самый легкий и простой способ чему-то научиться?	92
Об авторах	92
Роберт Т. Кийосаки.....	92
Шэрон Л. Лектер.....	93

Введение

Готовит ли школа детей к жизни в реальном мире? «Прилежно учись, получай хорошие отметки — и ты найдешь высокооплачиваемую работу с большими льготами», говорили мои родители. Их главной целью в жизни было дать мне и моей старшей сестре университетское образование, чтобы увеличить наши шансы на успех в будущем. В 1976 году я, наконец, получила диплом по бухгалтерскому делу (я с отличием закончила Флоридский университет) и мечта моих родителей осуществилась. В полном соответствии с их «большим планом» меня взяла на работу крупнейшая бухгалтерская фирма. Передо мной был долгий путь наверх по служебной лестнице и возможность пораньше выйти на пенсию.

История моего мужа Майкла очень похожа на мою. Мы оба выросли в семье со скромными доходами и очень уважительным отношением к труду. Майкл тоже получил диплом с отличием, но дважды — сначала инженерный, а потом юридический. Ему предложили работу в Вашингтоне в престижной юридической фирме, занимающейся патентным правом. Будущее казалось безоблачным: все были уверены, что его ждет блестящая карьера.

Хотя нам обоим действительно удалось сделать карьеру, все вышло не совсем так, как мы ожидали. Мы несколько раз меняли место работы — по совершенно разумным причинам, — и теперь фирма не будет выплачивать нам солидную пенсию. Наш пенсионный фонд растет только благодаря нашим личным вкладам.

У нас с Майклом замечательная семья и трое прекрасных детей. Сейчас, когда я пишу эти строки, двое учатся в колледже, а третий — старшекласник. Мы потратили огромные суммы денег, чтобы наши дети получили самое лучшее образование.

Однажды в 1996 году один из сыновей вернулся из школы очень расстроенным. Он устал учиться — ему это надоело.

— Почему я должен тратить время на изучение предметов, которые мне никогда не пригодятся? — возмутился он.

Недолго думая, я ответила:

— Потому, что если у тебя будут плохие отметки, тебя не возьмут в колледж.

— Возьмут меня туда или нет, — возразил сын, — я все равно буду богатым.

— Если ты не закончишь колледж, то не найдешь хорошей работы, — продолжала я уже с легким беспокойством. — А как ты собираешься разбогатеть без хорошей работы?

Сын ухмыльнулся и покачал головой с выражением легкой скуки — сколько можно говорить об одном и том же? Потом он опустил голову и закатил глаза. Моя родительская мудрость явно не находила в нем никакого отклика.

Впрочем, при всей своей независимости мой сын всегда был вежливым и уважительным ребенком.

— Мама, — начал он. Настала моя очередь слушать наставления. — Ты отстала от времени! Посмотри вокруг: самые богатые становятся богатыми не благодаря образованию. Посмотри на Майкла Джордана и Мадонну. Даже Билл Гейтс, который не закончил Гарвард, основал «Microsoft», а теперь он самый богатый человек в Америке, хотя ему еще нет и сорока! А один бейсболист получает больше четырех миллионов в год, хотя его признали «умственно отсталым».

Мы надолго замолчали. И тут я поняла: я даю сыну те же советы, которые когда-то слышала от своих родителей. Мир вокруг нас изменился, а советы остались прежними.

Хорошее образование и отличные отметки уже не гарантируют успеха, но никто этого как будто не замечает, за исключением наших детей.

— Мама, продолжал мой сын, — я не хочу работать столько, сколько ты и папа. Вы зарабатываете много денег, и мы живем в большом доме с кучей игрушек. Если я последую твоему совету, я буду жить так, как вы, — работать все больше и больше, чтобы платить все больше налогов и в конце концов оказаться по уши в долгах. В наше время работа не бывает стабильной. Я знаю, что такое сокращения и увольнения. Я знаю и то, что сегодня выпускники университетов получают меньше, чем в твоё время. Например, врачи. Они уже не зарабатывают столько, сколько раньше. Я знаю, что нельзя надеяться на пенсию от государства или от компании. Мне нужны новые ответы на вопросы.

Он был прав. Ему нужны новые ответы, равно как и мне. Возможно, советы моих родителей подходили тем, кто родился до 1945 года, но людей сегодняшнего быстро меняющегося мира они

могут привести к трагедии. Я уже не могу заявлять детям: «Ходите в школу, учитесь на "отлично" и ищите стабильную работу».

Я поняла, что мне нужно учить их по-новому.

Как мать и как бухгалтера меня всегда беспокоило, что в школе дают очень незначительное финансовое образование. Многие ребята сегодня имеют кредитные карточки еще до того, как закончат школу, но им никогда не объясняли, что такое деньги и как их вкладывать, а уж тем более — на какой основе работают кредитные карточки. Проще говоря, без финансовой грамотности и знания о том, как работают деньги, они не готовы к жизни в реальном мире, где трате денег уделяется большее внимание, чем их сбережению.

Когда мой старший сын, попав в колледж, задолжал по всем своим кредитным карточкам, я не только помогла ему избавиться от долгов, но и начала поиски программы, которая как-то научила бы моих детей решать финансовые проблемы.

В один прекрасный день (это было в прошлом году) мне позвонил с работы муж.

— У меня тут есть человек, с которым тебе, по-моему, стоит познакомиться, — сказал он. — Его зовут Роберт Кийосаки. Это бизнесмен и инвестор, а у нас он получает патент на образовательный продукт. Мне кажется, это как раз то, что ты искала.

То, что я искала

Моему мужу Майку настолько понравился этот новый обучающий продукт, разработанный Робертом Кийосаки, — игра под названием «Денежный поток», — что мы оба приняли участие в испытании образца. Я пригласила туда свою девятнадцатилетнюю дочь, которая училась на первом курсе местного университета. Она согласилась прийти.

В испытании участвовало около пятнадцати человек, которых разделили на три группы.

Майк оказался прав. Мне была нужна именно такая обучающая система. Правда, в ней оказалось много неожиданного. Ярко раскрашенная игральная доска напоминала игровое поле от «Монополии», только посередине было изображение большой крысы в хорошем костюме. В отличие от «Монополии», тут было две дорожки: внешняя и внутренняя. Целью игры было выйти с внутренней дорожки (движение по ней Роберт назвал «крысиными бегами») на внешнюю — «скоростную». По выражению Роберта, «скоростная дорожка» показывает, по каким правилам играют богатые люди в реальной жизни.

Вот какое определение дал Роберт «крысиным бегам»: «Если вы присмотритесь к жизни обычного образованного и много работающего человека, то заметите много закономерностей. Ребенок появляется на свет, потом идет в школу. Родители горды, потому что он получает хорошие отметки и поступает в колледж. После колледжа он, возможно, заканчивает институт или аспирантуру, а затем делает именно то, на что его запрограммировали, — ищет стабильную работу. Он ее находит — возможно, становится врачом, юристом, идет в армию или на государственную службу. Он тут же начинает зарабатывать деньги, появляются кредитные карточки, и наступает пора покупок — если этого еще не произошло раньше.

У ребенка появились деньги, и он отправляется в те места, где бывают другие молодые люди, похожие на него. Он знакомится с ними, ходит на свидания, часто это заканчивается свадьбой. Сегодня работают и мужчины, и женщины, и два дохода — это чудесно! Пара довольна жизнью и своими успехами, перед ними безоблачное будущее, и они решают купить дом, машину, телевизор, поехать на море и завести детей. Все это им удастся. Но денег нужно все больше и больше. Счастливая пара видит, что без работы не обойтись, и начинает трудиться все усерднее, стремиться к продвижению по службе и увеличению зарплаты. Зарплата увеличивается, но тут же появляется новый ребенок, и им уже нужен новый, более просторный дом. Супруги работают все больше, становятся "ценными кадрами". Они снова идут учиться, чтобы получить новую специальность и зарабатывать еще больше. Они даже работают на двух работах. Доходы растут, а вместе с ними — и подоходные налоги, а также налоги на недвижимость — их новый большой дом, — взносы в пенсионный фонд, и т.д. и т.п. Они получают большую зарплату и удивляются, куда же уходят все деньги. Потом они приобретают акции взаимного фонда и покупают на кредитные карточки бакалейные товары. Детям уже пять-шесть лет, и нужно копить деньги на их образование, а также себе на пенсию.

Эти счастливые люди, появившиеся на свет тридцать пять лет назад, теперь на всю жизнь стали участниками «крысиных бегов». Они работают на владельцев компании, на государство, которому платят налоги, и на банк, возвращая кредиты и ссуды.

И после этого они советуют собственным детям "прилежно учиться, получать хорошие отметки и найти хорошую работу или место"! Они ведь так ничего и не узнают о деньгах — если им не скажут те, кто пользуется их наивностью. Они работают всю жизнь. Им на смену приходит новое, такое же работающее поколение, и история повторяется. Вот что такое "крысиные бега"».

Единственный способ выйти на «скоростную дорожку» — доказать на практике, что ты знаток бухгалтерского дела и инвестирования — а это, наверное, самые сложные предметы. Мне, как опытному дипломированному бухгалтеру-ревизору, было удивительно, что Роберт сумел сделать изучение этих предметов занимательным и интересным. Само обучение проходило так незаметно, что мы, усердно стараясь вырваться с дорожки для «крысиных бегов», очень быстро забыли, что учимся.

Следующим испытанием обучающей игры был интересный разговор с дочерью. Мы говорили о вещах, которые никогда раньше не обсуждали. Мне, как бухгалтеру, было легко играть в игру, основанную на финансовых отчетах, так что у меня было время, чтобы помочь дочери и другим игрокам за нашим столом разобраться с понятиями, которые им были неизвестны. Я первой (и единственной среди всех «испытателей») вышла в тот день на «скоростную дорожку». Мне потребовалось на это пятьдесят минут, хотя игра продолжалась почти три часа.

За моим столом сидели банкир, владелец компании и программист. Меня очень беспокоило то, как мало эти люди знают о бухгалтерии и инвестициях, таких важных для их жизни предметах. Я недоумевала: как же они ведут свои финансовые дела в реальной жизни? Я могла понять, почему это сложно моей девятнадцатилетней дочке, но взрослым, которые в два раза старше ее?..

Вырвавшись с дорожки для «крысиных бегов», в течение следующих двух часов я наблюдала, как моя дочь, и эти образованные и преуспевающие взрослые бросают кости и передвигают фишки. Конечно, прекрасно, что они узнавали в процессе игры столько нового, но очень печально, что взрослым неизвестны азы бухгалтерии и инвестирования. Они с трудом улавливали связь между отчетом о доходах и расходах и балансовым отчетом. Покупая и продавая активы, они с трудом вспоминали, что каждая сделка может повлиять на то, сколько денег они получают каждый месяц. Я подумала: сколько же миллионов людей в реальном мире борются с финансовыми трудностями просто потому, что никогда не обучались этим предметам?

Слава Богу, что они веселятся, и их отвлекает желание победить в игре, сказала я себе. После того как Роберт завершил игру, он дал нам пятнадцать минут на ее обсуждение.

Владельцу компании игра не понравилась, он был очень недоволен.

— К чему мне все это? — громко возмутился он. — Я нанимаю бухгалтеров, банкиров и юристов, чтобы они в этом разбирались

На это Роберт ответил:

— А вы замечали, что среди бухгалтеров много небогатых людей? Как и среди банкиров, юристов и брокеров. Они много знают и многие из них — умные люди, но большинство небогаты. Поскольку в наших школах не обучают тому, что знают богатые, мы прислушиваемся к советам этих людей. Но однажды по дороге на работу вы попадаете в пробку, смотрите направо и видите там же своего бухгалтера. Вы поворачиваетесь налево и замечаете своего банкира. Это вам о чем-нибудь говорит?

Программист тоже не был особо впечатлен:

- Я могу купить такую обучающую программу. Но банкир с ним не согласился:

- Я проходил все это — я имею в виду бухгалтерию, — но никогда не мог применить на практике. Теперь я знаю, как это сделать. Я должен вырваться с дорожки для «крысиных бегов».

Больше всего меня тронули слова моей дочери.

- Мне было интересно, — сказала она. — Я много узнала о том, как на самом деле работают деньги и как их вкладывать.

Потом она добавила:

- Теперь я знаю, что могу выбрать профессию, какую хочу, а не ту, где больше зарплата или льготы. Если я освою все, чему учит эта игра, то смогу изучать то, что мне хочется. Я не буду беспокоиться о хорошей пенсии, как многие мои одноклассники.

Тогда я не смогла остаться, чтобы поговорить с Робертом, но мы договорились встретиться в другой раз. Я понимала, что с помощью игры он хочет научить людей финансовой смекалке, и мне очень хотелось побольше узнать о его планах.

На следующей неделе мы с мужем обедали вместе с Робертом и его женой. Хотя мы общались таким способом впервые, нам показалось, что знакомы уже очень давно.

Оказалось, что у нас много общего. Мы говорили обо всем, в том числе о спорте, театре, ресторанах и социально-экономических вопросах. Мы побеседовали об изменяющемся мире, о том, что у большинства американцев почти нет сбережений на старость, а системы пенсионных фондов и здравоохранения находятся в плачевном состоянии. Неужели моим детям придется платить пенсию семидесяти пяти миллионам моих сверстников? Мы говорили и о том, понимают ли люди, как рискованно надеяться на пенсионные фонды.

Роберта в первую очередь волновал растущий разрыв между имущими и неимущими в Америке и во всем мире. Этот предприниматель, который достиг всего сам, путешествовал по всему миру, вкладывая деньги, и смог оставить все занятия в сорок семь лет. Но теперь он снова занялся работой, потому что разделяет тревогу, которую я чувствую за своих собственных детей. Он знает, что мир изменился, а система образования осталась прежней. По словам Роберта, дети годами учатся в старых школах, изучая предметы, которые им никогда не понадобятся, и готовятся к жизни в мире, которого уже не существует.

— Сегодня самый опасный совет, который можно дать ребенку, это «ходи в школу, получай хорошие отметки и ищи стабильную работу», — часто говорит Роберт. — Это старый совет — и очень плохой. Если бы вы знали, что происходит в Азии, Европе, Южной Америке, вы бы тревожились не меньше моего.

Это плохой совет, считает он, «потому, что если вы хотите, чтобы ваш ребенок был защищен от финансовых проблем, он не должен играть по старым правилам. Это слишком рискованно».

Я поинтересовалась, что он подразумевает под «старыми правилами».

— Люди вроде меня играют не по тем правилам, что вы, — ответил он. — Что происходит, когда какая-нибудь корпорация сокращает штат?

— Людей увольняют, — сказала я. — Страдают семьи. Растет безработица.

— Да, но что происходит с самой компанией, особенно если это открытая акционерная компания?

— Когда объявляют о сокращении штата, стоимость акций обычно растет, — ответила я. — Рынку нравится, когда компания снижает производственные затраты — благодаря автоматизации или сокращению рабочей силы.

— Все верно, продолжал Роберт. А когда растут цены на акции, такие люди, как я, то есть держатели акций, становятся богаче. Вот что я имею в виду, когда говорю о других правилах. Подчиненные проигрывают. Владельцы компании и инвесторы выигрывают.

Роберт описывал не только различия между работником и работодателем, но и разницу между умением управлять своей собственной жизнью и передачей управления другому человеку.

— Но большинству людей сложно понять, почему так происходит, сказала я. Они просто говорят, что это несправедливо.

— Вот почему глупо заявлять ребенку: «Получай хорошее образование», — сказал он. — Глупо предполагать, что образование, которое дает наша школьная система, подготовит ваших детей к жизни в этом мире. Каждому из них нужно что-то еще. Нужно совсем другое образование. И им нужно знать эти другие правила. Есть правила денег, по которым играют богатые, и есть правила, по которым играют остальные 95% населения. И эти 95% узнают свои правила дома и в школе. Вот почему рискованно советовать ребенку хорошо учиться и искать работу. Сегодня ребенку нужно более продвинутое образование, а современная образовательная система его не дает. Какая мне разница, сколько у них в классе компьютеров и сколько денег тратит государство на школы? Как может школа учить детей предметам, которых сама не знает?

Так как же родителям учить своих детей тому, чему не может научить школа? Как научить ребенка бухгалтерскому делу? Не будет ли ему скучно? А как рассказать ему об инвестициях, если вы сами боитесь рисковать своими деньгами? Вместо того чтобы учить детей действовать без риска, я решила, что лучше учить их действовать с умом.

— Так как же научить ребенка разбираться в деньгах и во всем, о чем мы говорили? — спросила я Роберта. — Как сделать, чтобы родителям это было легко, особенно если они сами этого не понимают?

— Я написал об этом книгу, — ответил он.

— Где же она?

— У меня в компьютере. Она там уже несколько лет в виде разрозненных кусков. Иногда я что-то добавляю, но у меня так и не дошли руки объединить все это в одно целое. Я начал писать

ее после того, как моя другая книга стала бестселлером, но так и не закончил. Она так и осталась в разобранном виде.

Он оказался прав. Но, прочитав эти разрозненные куски, я решила, что книга может быть полезна, и ею нужно поделиться с другими людьми, особенно в наше время перемен. Мы договорились, что я стану соавтором Роберта.

Я спросила его, какое финансовое образование, на его взгляд, нужно ребенку. Он объяснил, что все зависит от ребенка. Он сам еще в детстве захотел стать богатым, и, к счастью, нашелся богатый человек, который стал ему вторым отцом и с радостью взялся за его обучение, Роберт добавил, что образование — это основа успеха, но навыки обращения с финансами и людьми не менее важны, чем школьные знания.

А теперь вы прочтете историю о двух отцах Роберта: богатом и бедном — и о том, как он учился всему, что знает, на протяжении жизни. Контраст между двумя отцами очень важен. Сама книга дополнена, собрана воедино и отредактирована мною. Если вы бухгалтер, не спешите с выводами, основанными на книжных знаниях, попытайтесь воспринять теории Роберта. Хотя многие из них ставят под сомнение основы общепринятых бухгалтерских принципов, они содержат очень ценную информацию о том, как настоящие инвесторы анализируют свои решения.

Когда мы советуем своим детям «ходить в школу, прилежно учиться и найти хорошую работу», мы часто делаем это по привычке. Просто так принято. Рассказ Роберта поразил меня. Его воспитывали и призывали стремиться к двум различным целям два отца. Образованный отец советовал ему работать в корпорации. Богатый папа советовал ему владеть корпорацией. И для того, и для другого нужно было образование, но предметы пришлось изучать совершенно разные. Образованный отец хотел, чтобы Роберт вырос умным человеком. Богатый папа говорил, что Роберт должен уметь нанимать умных людей.

Настоящий отец Роберта был главой Министерства образования штата Гавайи. К тому времени как Роберту исполнилось шестнадцать, его угроза «если ты не будешь хорошо учиться, то не найдешь хорошую работу», уже почти не действовала. Мальчик знал, что будет владеть корпорациями, а не работать на них.

Если бы не один мудрый и настойчивый школьный учитель, Роберт даже не пошел бы в колледж, как признается он сам. Он очень хотел сразу же приняться за капиталовложение, но в конце концов дал себя убедить, что высшее образование тоже не помешает.

Идеи, изложенные в этой книге, пожалуй, слишком смелы и радикальны для большинства современных родителей. Многим и так довольно сложно удержать детей в школе. Но времена меняются, и нужно быть открытыми для новых смелых идей. Учить детей работать на других — значит советовать им платить всю жизнь огромные налоги, а потом получать мизерную пенсию. Верно ведь, что налоги — наша самая большая статья расходов. Большинство семей работает на выплату налогов с января до середины мая. Нужны новые идеи, которые содержатся в этой книге.

Роберт утверждает, что богатые люди учат детей не так, как остальные. Они делают это в семейном кругу, за обеденным столом. Быть может, вы не захотите обсуждать эти идеи со своими детьми, но все-таки спасибо, что вы решили прочесть эту книгу. И я советую вам: продолжайте поиск. С моей точки зрения как матери и бухгалтера, идея просто прилежно учиться, чтобы найти хорошую работу, устарела. Нужно давать детям более современные советы. Нам нужны новые идеи и другое образование. Возможно, стоит задуматься: не посоветовать ли детям одновременно с хорошей работой искать возможность создания собственных инвестиционных корпораций?

Как мать, я хотела бы, чтобы эта книга помогла и другим родителям. А Роберт надеется донести до людей мысль, что любой может разбогатеть, если действительно этого захочет. Кем бы вы ни были сегодня — садовником, уборщицей или даже безработным, — у вас есть возможность научиться решать финансовые проблемы самому и научить этому близких. Помните, что финансовая смекалка — это умственный процесс решения финансовых проблем.

Сегодня в мире происходят такие серьезные изменения, которые раньше людям и не снились. Предсказывать будущее не под силу никому, но одно ясно: нас ждут невиданные перемены. Что несет нам будущее? Но, что бы ни случилось, у нас есть выбор: действовать без риска или действовать с умом, а значит, пробудить в себе и своих детях финансовый гений.

Шэрон Лектер

Уроки

Глава 1

История Роберта Кийосаки

У меня было два отца: богатый и бедный. Один был очень образованным и умным человеком с докторской степенью и прошел четырехлетний университетский курс за два года. После этого он учился в Стэнфордском, Чикагском и Северо-Западном университетах на полном государственном обеспечении. Второй отец не закончил и восьми классов.

Оба успешно сделали карьеру и усердно работали всю жизнь. Оба много зарабатывали. Но один всю жизнь боролся с финансовыми трудностями, а второй в конце концов стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один умер, завещав десятки миллионов долларов семье, благотворительным организациям и церкви. Второй оставил после себя неоплаченные счета.

Оба были сильными, обаятельными и внушающими уважение людьми. Оба давали мне советы, но советы были разными. Оба придавали большое значение образованию, но разным предметам.

Если бы у меня был только один отец, мне бы пришлось принять его советы или отвергнуть их. Но благодаря тому, что у меня их было двое, я смог противопоставить две точки зрения: богатого человека и бедного.

Так вышло, что, вместо того чтобы просто принимать или отвергать мнение одного или второго, я стал больше задумываться над их словами, сравнивать их и делать самостоятельный выбор.

Проблема была в том, что богатый папа еще не успел разбогатеть, а бедный — стать таковым. Карьера обоих только начиналась, обоим нужно было обеспечивать семью. Но к деньгам они с самого начала относились совершенно по-разному. Например, один говорил: «Любовь к деньгам — корень всех зол», а второй: «Корень всех зол — отсутствие денег».

В детстве мне было очень сложно жить под влиянием двух авторитетных отцов. Я хотел быть хорошим и послушным сыном, но они говорили противоположные вещи. Их точки зрения, особенно на деньги, были настолько различны, что мне очень захотелось во всем разобраться. Я начал подолгу размышлять над их словами.

Большая часть моего времени уходила на размышления и на вопросы вроде «Почему он так говорит?». Если один говорил мне что-то, я задавал тот же вопрос и второму. Конечно, было бы гораздо проще заявить: «Да, он прав. Я с этим согласен». Или просто отвергнуть его точку зрения: «Старик не знает, о чем говорит». Но то, что у меня было два отца, которых я любил, заставляло меня думать и, в конце концов, выбрать свой собственный образ мышления. В конечном счете, самостоятельное мышление оказалось гораздо более ценным, чем простое принятие того или иного мнения или отказ от него.

Одна из причин того, почему богатые становятся еще богаче, бедные — беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что о деньгах люди узнают дома, а не в школе. Мы учимся этому у родителей. А что может бедный человек рассказать детям о деньгах? Он просто говорит: «Учись в школе и старайся». Возможно, ребенок закончит школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка. Он научился этому в детстве.

В школах не рассказывают о деньгах. Учителя сосредоточиваются на научных и профессиональных знаниях, но не на финансовых. Вот почему замечательные банкиры, врачи и бухгалтеры, которые прекрасно успевали во время учебы, всю жизнь испытывают финансовые затруднения. Наша страна имеет огромные долги, и во многом это объясняется тем, что высокообразованные политики и правительственные чиновники принимают финансовые решения, будучи совсем или почти совсем невежественными в отношении денег.

Я часто задумываюсь о том, что произойдет в новом тысячелетии с миллионами людей, которые нуждаются в материальной и медицинской помощи. Они будут зависеть от своих семей или правительства. А что произойдет, когда у медицинских и пенсионных фондов закончатся деньги? Как будет жить народ, если дети узнают о том, что такое деньги, от родителей, — большинство из которых будут (или уже являются) бедными?

Поскольку у меня было два влиявших на меня отца, я учился у них обоих. Мне пришлось задумываться над советами и того, и другого, и таким образом я понял, как влияют мысли человека на его жизнь. Так, один отец часто говорил: «Я не могу себе этого позволить». Второй запрещал даже произносить эти слова. Он настаивал, чтобы я говорил: «Как я могу себе это позволить?» Первая фраза — утверждение, а вторая — вопрос. Первая расслабляет, а вторая заставляет думать. Тот из моих отцов, который вскоре разбогател, объяснял, что как только ты произносишь: «Я не могу этого себе позволить», мозг автоматически отключается. Он не имел в виду, что нужно покупать все подряд. Он свято верил в упражнения для ума — самого мощного компьютера в мире. «Мой мозг становится сильнее с каждым днем, потому что я его упражняю. А чем он сильнее, тем больше денег я смогу иметь». Он считал, что заявление «Я не могу себе этого позволить» говорит об умственной лени.

Хотя оба моих отца много работали, я заметил, что первый начинает упражнять свой мозг, когда речь заходит о денежных вопросах, а второй его обычно усыпляет. В конце концов, получилось так, что один из них преуспел в финансовом отношении, а второй — наоборот. То же самое происходит с человеком, который регулярно посещает тренажерный зал, и с тем, кто целыми днями сидит на диване и смотрит телевизор. Физические упражнения, если ими заниматься должным образом, помогают человеку стать здоровее, а умственные — богаче. Лень же лишает человека и здоровья, и богатства.

Мои отцы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о тех, кому повезло меньше. Второй говорил: «Налоги — это наказание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит».

Один отец советовал: «Учись прилежно, и ты сможешь работать в хорошей компании». Второй говорил: «Учись прилежно, и ты сможешь купить хорошую компанию».

Один говорил: «Я небогат, потому что у меня есть вы, дети»; Второй считал: «Я должен быть богат, потому что у меня есть вы, дети».

Один любил говорить о деньгах и делах за обеденным столом. Второй запрещал обсуждать деньги за едой.

Один утверждал: «С деньгами действуй осторожно, не рискуй». Второй говорил: «Учись управлять риском».

Один считал: «Наш дом — наше самое большое капиталовложение». Второй говорил: «Если дом — это капиталовложение, у человека будут серьезные денежные проблемы».

Оба платили по счетам вовремя, но один делал это первым, а второй — последним.

Один считал, что о нем всегда позаботится Компания или государство. Он всегда интересовался повышением заработной платы, пенсионными фондами, медицинскими льготами, больничными, отпусками и тому подобными вещами. На него произвело большое впечатление, что два его дяди после службы в армии в течение двадцати лет, вышли в отставку со всеми пожизненными льготами. Ему очень нравилось, что армия дает своим отставникам медицинские льготы и скидки в специальных магазинах. Он был в восторге от системы пребывания на должностях в университете. Иногда казалось, что для него пожизненное трудоустройство и льготы важнее, чем сама работа. Он часто говорил: «Я не жалея сил работаю на государство, и я заслужил эти льготы».

Второй верил в полную финансовую независимость. Он был против менталитета «льготников», который делает людей слабыми и бедными. Он утверждал, что человеку необходима финансовая компетентность. Один отец с трудом мог накопить несколько долларов. Второй постоянно вкладывал свои деньги.

Первый научил меня писать внушительное резюме, чтобы я мог найти хорошую работу. Второй показал мне, как создавать разумный бизнес и финансовые планы, которые обеспечивали бы работой других. Влияние обоих отцов позволило мне увидеть, как мышления влияет на жизнь Человека. Я заметил, что **мысли человека действительно формируют его жизнь, поскольку она материальна!**

Например, мой бедный отец всегда говорил: «Я никогда не буду богатым». И это пророчество сбылось. Мой богатый папа, напротив, всегда считал себя богатым. Он говорил: «Я богатый человек, а богатые так не поступают». Даже когда он совершенно обанкротился после крупной финансовой неудачи, он продолжал называть себя богатым. Он объяснял это так: «Есть разница между бедностью и банкротством. Второе временно, а первое — на всю жизнь».

Еще мой бедный отец часто говорил: «Меня не интересуют деньги» или «Дело не в деньгах». А богатый папа утверждал: «Деньги — это власть!».

Кто знает, какую силу в действительности имеют наши мысли? Я осознал их важность еще в детстве. Я заметил, что мой бедный отец беден не потому, что он столько зарабатывает (а он зарабатывал немало), а потому, что он так думает и действует. Поскольку у меня было два отца, я еще маленьким мальчиком старался очень тщательно выбирать, какие из их мыслей сделать своими. Кого мне слушать — богатого папу или бедного? Хотя оба относились к образованию и обучению с должным уважением, они не сходились во мнении о том, что именно важнее изучать. Один хотел, чтобы я хорошо учился, получил высшее образование и нашел хорошую работу, чтобы зарабатывать деньги. Он хотел, чтобы я стал адвокатом, бухгалтером или менеджером. Второй советовал мне учиться быть богатым, узнавать, как заставить их работать на себя. «Я не работаю ради денег — часто повторял он, — деньги работают на меня». В девять лет я решил научиться у богатого папы тому, что такое деньги. То есть я предпочел его науку советам бедного отца, несмотря на все его ученые звания и степени.

Урок, который преподавал мне Роберт Фрост

Роберт Фрост — мой любимый поэт. Хотя мне нравятся очень многие его стихотворения, это — самое любимое. Я пользуюсь тем, чему оно учит, практически каждый день.

ДРУГАЯ ДОРОГА

В осеннем лесу, на развилке дорог,
Стоял я, задумавшись, у поворота.
Пути было два, и мир был широк,
Однако я раздвоиться не мог,
И надо решаться на что-то.

Я выбрал дорогу, что вправо вела
И, повернув, пропадала в чащобе.
Нехоженой, что ли, дорога была
И больше, казалось, она заросла,
А впрочем, заросшими были обе.

И обе манили, радуя глаз
Сухой желтизной листьев сыпучих.
Другую оставил я про запас,
Хотя и догадывался в тот час,
Что вряд ли вернуться выпадет случай.

Еще я вспомню когда-нибудь
Далекое это утро лесное:
Ведь был и другой предо мною путь,
Но я решил направо свернуть —
И это решило все остальное.

(1916)

И это решило все остальное...

Я часто размышлял об этом стихотворении. Принять решение, отвергнуть мнение моего образованного отца было очень сложно, но это решение стало определяющим в моей жизни.

После этого началось мое финансовое образование. Богатый папа учил меня тридцать лет, пока мне не исполнилось тридцать девять. Он перестал это делать, когда увидел, что я, наконец, полностью усвоил все, что он вдалбливал в мою часто невосприимчивую голову.

Деньги — один из видов власти. Но еще большей силой обладает финансовое образование. Деньги приходят и уходят, но, если вы знаете, как они функционируют, вы можете управлять ими и становиться богаче. Одного позитивного мышления недостаточно, потому что большинство людей не выносят из школы никаких знаний о деньгах и работают на них всю жизнь!

Когда началось мое обучение, мне было всего девять лет, поэтому уроки богатого папы были очень просты. В сущности, всё, чему он учил меня тридцать лет, можно изложить в виде шести уроков. В этой книге они изложены так же просто, как когда-то давал их мне мой богатый папа. В них содержатся не ответы на вопросы, а основные принципы, общие указания, которые помогут вам и вашим детям стать богаче, что бы ни произошло в нашем изменчивом и беспокойном мире.

Урок первый: Богатые не работают за деньги!

Урок второй: Зачем нужна финансовая грамотность?

Урок третий: Начните свое дело!

Урок четвертый: Как появились налоги и в чем преимущество корпораций?

Урок пятый: Богатые изобретают деньги!

Урок шестой: Работайте не за деньги, а ради опыта!

Глава 2

Урок первый: Богатые не работают за деньги

— Папа, скажи мне, как стать богатым? Отец отложил вечернюю газету.

— Почему ты хочешь стать богатым, сынок?

— Потому, что сегодня мама Джимми приехала на своем новом «Кадиллаке» и забрала семью на выходные в пляжный домик. Джимми взял троих друзей, а нас с Майком не пригласил. Нам говорят, что нас не взяли потому, что мы «бедные».

— Правда? — не поверил отец.

— Да, правда, — ответил я обиженным тоном.

Отец молча покачал головой, поправил очки на переносице и снова принялся за чтение. Я стоял и ждал, что он ответит.

Был 1956 год. Мне было девять лет. Так случилось, что я ходил в одну школу с детьми богатых родителей. Наш городок вырос на месте сахарной плантации. Управляющие плантации и другие преуспевающие жители — врачи, бизнесмены и банкиры — отдавали в эту школу своих детей на первые шесть лет. После шестого класса их обычно переводили в частные школы. Наша семья жила по ту сторону улицы, которая относилась к этой школе, и поэтому я ходил именно туда. Если бы мы жили на другой стороне, меня отправили бы в другую школу, где учились дети из семей, более близких по достатку к моей. После шестого класса и я, и эти дети продолжали учиться в государственной школе. Для нас частных школ не было.

Наконец отец отложил газету. Было видно, что он размышляет.

— Что ж, сынок, — медленно начал он, — если ты хочешь разбогатеть, тебе нужно научиться делать деньги.

— А как делать деньги? — спросил я.

— Сам подумай, — улыбнулся он, что на самом деле означало либо «Больше я тебе ничего не скажу», либо «Я не знаю ответа, так что не ставь меня в тупик».

Первое партнерство

На следующее утро я рассказал о разговоре с отцом своему лучшему другу, Майку. Насколько мне было известно, мы с Майком были единственными детьми из бедных семей в этой школе. Он точно так же, как и я, попал в эту школу по странной прихоти судьбы. Кто-то провел границу школ по нашему району, и мы оказались в школе для богатых. На самом деле мы не были бедны-

ми, но нам так казалось, потому что у всех остальных мальчиков были новые бейсбольные перчатки, новые велосипеды — все новое.

Мама и папа давали нам все необходимое: пищу, крышу над головой, одежду. Но не больше. Мой отец часто говорил: «Если ты чего-то хочешь, ты должен это заработать». Нам много хотелось, но много ли работы дают девятилетним мальчишкам?

— Так как нам сделать деньги? — спросил Майк.

— Не знаю, — ответил я. — А хочешь быть моим партнером?

Он согласился, и в то субботнее утро у меня появился первый бизнес-партнер. Мы все утро строили планы по поводу того, как сделать деньги. Иногда мы вспоминали о «богачах», которые сейчас веселятся в пляжном домике Джимми. Было немного обидно, но эта обида оказалась конструктивной, потому что она вдохновила нас на поиск путей обогащения. Наконец после обеда нас осенило. Эту идею Майк как-то прочел в одной научно-популярной книжке. Мы с восторгом подмигнули друг другу, и у партнеров появилось собственное дело.

На протяжении следующих нескольких недель мы с Майком бегали по всему району, стуча в двери соседей и упрашивая их оставлять для нас тюбики из-под зубной пасты. Взрослые обычно сначала удивлялись, а потом с улыбкой соглашались. Некоторые интересовались, что это мы затеяли. На это мы отвечали: «Мы не можем вам сказать. Это коммерческая тайна».

Вскоре мама забеспокоилась, потому что мы избрали для склада сырья место рядом с ее стиральной машиной. В картонной коробке, где когда-то хранились бутылки с кетчупом, постепенно росла наша коллекция использованных тюбиков. Наконец терпение мамы лопнуло. Ей надоело видеть грязные и мятые тюбики.

— Чем это вы занимаетесь? — спросила она. — И перестаньте говорить про какие-то коммерческие тайны. Живо всё уберите, а то я сама все выброшу.

Майк и я просили и умоляли, объясняя, что скоро у нас накопится достаточно сырья и можно будет начать производство. Мы сказали ей, что ждем, пока несколько соседей закончат свои тюбики и мы сможем их забрать. Мама сжалась и дала нам еще неделю срока.

Начало производства пришлось ускорить из-за внешних обстоятельств. Деловые партнеры получили первое предупреждение от складского помещения — от моей собственной мамы. В обязанности Майка теперь входило просить соседей не тянуть с пастой, напоминая, что дантист советует чистить зубы чаще. Я начал собирать производственную линию.

В один прекрасный день мой отец подъехал к дому с другом и увидел на дороге двух девятилетних мальчишек, всюду занимавшихся производством. Все вокруг было засыпано белым порошком. На длинном столе стояли бумажные молочные пакеты из школы, а в гриле пылали уголья.

Отец осторожно приблизился. Ему пришлось оставить машину у подъезда, потому что наша производственная линия перегородила путь к гаражу. Подойдя поближе, они с другом увидели на углях чугунок, в котором плавилась тюбики из-под зубной пасты. Тогда паста продавалась не в пластмассовых тюбиках, а в латунных. Мы сжигали с них краску, расплавляли в чугуночке и наливали металл через маленькую дырку в молочные пакеты, удерживая чугунок маминым хватом.

В картонках был гипс. Именно он был тем рассыпанным повсюду белым порошком, который мы смешивали с водой. В спешке я опрокинул мешок, и все вокруг выглядело так, словно только что закончилась снежная буря. Из гипса мы сделали литейные формы.

Отец с другом наблюдали, как мы льем расплавленную латунь в отверстие гипсовой формы.

— Осторожно, — произнес отец. Я кивнул, не поднимая головы.

Наконец мы закончили, я поставил чугунок на место и улыбнулся отцу.

— Что это вы, ребята, делаете? — осторожно спросил он, улыбнувшись в ответ.

— Мы делаем то, что ты мне сказал. Мы собираемся разбогатеть, — ответил я.

— Ага, — сказал Майк, ухмыляясь и кивая. — Мы партнеры.

— А что в этих гипсовых формах? — поинтересовался отец.

— Осторожно, — сказал я. — Должна быть хорошая партия.

Маленьким молотком я постучал по соединению двух частей формы и осторожно снял верхнюю половину. Из формы выпала монетка.

— О боже! — воскликнул отец. — Так вы делаете из латуни монеты!

— Точно, — ответил Майк. — Мы делаем все так, как вы нам сказали. Мы делаем деньги.

Друг отца повернулся к нему и расхохотался. Отец улыбнулся и покачал головой. Он окинул взглядом пылающий гриль, коробку с использованными тюбиками из-под зубной пасты и двоих

довольных собой мальчишек, покрытых белой пылью. Отец попросил нас оставить наши дела и посидеть с ним на крыльце нашего дома. Он терпеливо объяснил нам, кто такие фальшивомонетки.

Наши мечты были разбиты.

— Вы хотите сказать, это незаконно? — спросил Майк дрожащим голосом.

— Пусть играют, — сказал друг моего отца. — Может, у них природный талант.

Отец сердито посмотрел на него.

— Да, это незаконно, — тихо сказал он. — Но вы, ребята, продемонстрировали свои творческие способности и оригинальное мышление. Продолжайте в том же духе. Я действительно вами горжусь!

В расстроенных чувствах я и Майк минут двадцать сидели молча, а потом начали убирать за собой. Производство завершилось в день открытия предприятия. Сметая в кучу порошок, я посмотрел на Майка и произнес:

— Да, наверное, Джимми и его друзья правы. Мы бедные.

Мой отец в этот момент как раз уходил.

— Ребята, — сказал он, — вы будете бедными, только если сдадитесь. Самое важное, что вы что-то сделали. Большинство людей просто говорят и мечтают о том, что разбогатеют. А вы что-то для этого сделали. Я повторяю, я вами очень горжусь. Не останавливайтесь. Продолжайте борьбу.

Мы с Майком стояли и молчали. Слышать это было приятно, но что же нам делать?

— А почему ты не богатый, папа? — спросил я.

— Потому что я решил стать учителем. Учителя не думают о том, чтобы разбогатеть. Нам просто нравится учить. Я бы хотел вам помочь, но на самом деле я не знаю, как делать деньги.

Мы с Майком вернулись к уборке территории.

— Знаете, что? — продолжал отец. — Если вы хотите стать богатыми, спрашивайте не меня. Идите к отцу Майка.

— К моему папе?—удивился Майк и скорчил гримасу.

— Да, к твоему папе, — ответил мой отец с улыбкой. — У нас один и тот же банкир, и он в восторге от твоего отца. Он не раз говорил мне, что твой отец великолепно умеет делать деньги.

— Это мой-то папа? — не поверил Майк. — А почему же тогда у нас нет шикарной машины и большого дома, как у богатых детей в школе?

— Шикарная машина и большой дом — еще не признак того, что ты богат или умеешь делать деньги, — ответил мой отец. — Отец Джимми работает на сахарной плантации. Он ненамного отличается от меня. Он работает на компанию, а я — на государство. Компания купила ему автомобиль. Но у этой плантации финансовые проблемы, и скоро у отца Джимми не будет ничего. А твой папа не такой, Майк. Он, по-моему, строит собственную империю, и мне кажется, что через несколько лет он станет очень богатым человеком.

Вдруг ветхая дверь резко открылась, и на крыльцо стремительно вышел отец Майка. Мы вскочили — не из уважения, а от неожиданности.

— Готовы, ребята? — спросил отец Майка и взял стул, чтобы сесть с нами.

Мы кивнули, отодвигая стулья от стены и размещаясь напротив него.

Это был человек внушительных размеров — больше 180 сантиметров ростом и 90 килограммов весом. Мой отец был выше, весил почти столько же и был старше отца Майка на пять лет. Они были немного похожи, хотя и принадлежали к различным расам. Возможно, дело было в их энергичности.

— Майк говорит, вы хотите научиться делать деньги. Так, Роберт?

Я тут же кивнул, но с некоторой опаской. За его приветливыми словами и улыбкой чувствовалась большая сила.

— Что ж, вот что я могу вам предложить. Я буду учить вас, но не так, как это делают в школе. Я буду учить вас, если вы будете на меня работать. Если вы не будете работать, я не буду вас учить. Я смогу научить вас быстрее, если вы будете работать, а если вы хотите просто сидеть и слушать, как в школе, я просто зря потрачу время. Вот мое предложение. Хотите — соглашайтесь, хотите — нет.

— А... можно сначала спросить? — начал я.

— Нет. Хотите — соглашайтесь, хотите — нет. У меня слишком много работы, чтобы тратить время впустую. Если вы не можете быстро принять решение, вы все равно не сможете научиться

делать деньги. Возможности появляются и исчезают. Если вы умеете быстро принимать решения, это очень хорошо. Вот у вас появилась возможность, которую вы искали. Обучение начинается или через десять секунд заканчивается, — сказал папа Майка с насмешливой улыбкой.

— Я согласен, — сказал я.

— Я тоже, — сказал Майк.

— Хорошо, — ответил отец Майка. — Через десять минут тут будет миссис Мартин. После того как я с ней поговорю, поедете с ней в мой магазин самообслуживания и можете приступить к работе. Я буду платить вам десять центов в час, и вы будете работать три часа каждую субботу.

— Но у меня сегодня бейсбольный матч, — воскликнул я.

— Хотите— соглашайтесь, хотите— нет,— произнес он уже более строго.

— Согласен, — ответил я, решив работать и учиться, а не играть в бейсбол.

Тридцать центов спустя

В девять утра в то же прекрасное субботнее утро мы начали работать у миссис Мартин. Это была добрая и терпеливая женщина. Она всегда говорила, что мы с Майком напоминаем ее двоих сыновей, которые выросли и уехали. Правда, несмотря на свою доброту, она считала, что мы должны много работать, и всегда находила для нас дело. Три часа мы снимали консервные банки с полок и перьевым веничком счищали с каждой пыль, а потом аккуратно ставили их на место. Это было ужасно скучно!

Отцу Майка, которого я называю своим «богатым папой» принадлежало девять таких маленьких магазинов самообслуживания с большими автостоянками. Здесь люди, проживающие неподалеку, могли купить молоко, хлеб, масло и сигареты. К сожалению, на Гавайях еще не было кондиционеров воздуха и в магазинах не закрывали двери из-за жары. С обеих сторон двери магазина были широко распахнуты. Каждый раз, когда машина проезжала мимо или останавливалась на стоянке, в магазине начинала клубиться пыль.

Это означало, что, пока не появились кондиционеры, работой мы с Майком были обеспечены.

Три недели подряд мы приходили к миссис Мартин и работали по три часа. К полудню наша работа завершалась, и она давала нам по три монетки. Да, даже в девять лет в 1956 году тридцать центов не казались большой суммой. Книжки комиксов тогда стоили десять центов, так что обычно я тратил свой заработок на комиксы и отправлялся домой.

К среде четвертой недели я готов был уже все бросить. Я ведь согласился работать только потому, что хотел научиться у отца Майка делать деньги. А теперь я превратился в раба за десять центов в час. К тому же с той первой субботы я ни разу не видел отца Майка.

— Я ухожу, — заявил я Майку на обеденном перерыве. Обед в школьной столовой оказался омерзительным. Учиться было скучно, а я еще и лишился любимых суббот. Но особенно меня выводили из себя эти тридцать центов.

Майк улыбнулся.

— Почему ты смеешься? — возмутился я.

— Папа сказал, что так и будет. Он велел встретиться с ним, когда ты будешь готов уйти.

— Что? — с негодованием спросил я. — Он ждал, пока мне это не надоест?

— В общем, да, — ответил Майк, — Папа не такой, как остальные. Он учит не так, как твой отец. Твои родители много говорят. А мой папа предпочитает молчать или говорит очень мало. Ты подожди до субботы. Я скажу ему, что ты готов.

— Ты хочешь сказать, что все это было подстроено?

— Не то чтобы подстроено, но что-то в этом роде. В субботу папа все объяснит.

Субботняя очередь

Я был готов к разговору с ним. Даже мой настоящий папа негодовал. Мой настоящий отец, которого я называю «бедным», считал, что богатый папа нарушает закон о детском труде и на него нужно подать в суд.

Отец посоветовал мне потребовать плату, которую я заслуживаю, — не меньше двадцати пяти центов в час. Он сказал мне, что, если тот не повысит плату, я должен немедленно бросить работу.

— Зачем она вообще тебе сдалась, эта проклятая работа? — с негодованием добавил отец.

В восемь утра в субботу передо мной снова открылась скрипучая дверь дома Майка.

— Присядь и подожди в очереди, — сказал отец Майка, когда я вошел. Он повернулся и исчез в своем маленьком кабинете рядом со спальней.

Я огляделся: Майка нигде не было. Я робко присел рядом с двумя женщинами, которые были здесь и в тот раз, четыре недели назад. Они улыбнулись и подвинулись, чтобы мне было удобнее.

Прошло сорок пять минут, мое терпение подходило к концу. Он принял двоих женщин и отпустил их уже полчаса назад. Пришел какой-то пожилой господин, провел у него двадцать минут и уже успел уйти.

Дом был пуст, и в этот прекрасный гавайский день я сидел в затхлом зале, чтобы поговорить со *скрягой*, который эксплуатирует детей. Я слышал, как он ходит по кабинету, разговаривает по телефону, но не вспоминает про меня. Я готов был встать и уйти, но почему-то оставался на месте.

Наконец спустя еще пятнадцать минут, ровно в девять часов, богатый папа молча вышел из кабинета и поманил меня рукой.

— Насколько я понимаю, ты хочешь повышения платы, а иначе ты бросишь работу, — сказал богатый папа, покачавшись туда-сюда в своем вращающемся стуле.

— Вы же не выполняете свою часть договора! — выпалил я чуть не плача. Девятилетнему мальчику было действительно страшно спорить со взрослым. — Вы сказали мне, что будете учить меня, если я буду на вас работать. Я работал на вас. Я много работал. Я отказался от бейсбола, чтобы работать на вас. А вы не сдержали своего слова. Вы ничему меня не научили. Вы мошенник, каким вас все в городе и считают. Вы жадный. Вы хотите только денег и не думаете о тех, кто на вас работает. Вы заставляете меня ждать и не уважаете меня. Я только маленький мальчик, но я заслуживаю лучшего отношения.

Богатый папа откинулся назад, подпирая руками подбородок и пристально глядя на меня. Его взгляд был изучающим.

— Неплохо, — ответил он. — Меньше чем за месяц ты научился говорить, как большинство моих работников.

— Что? — удивился я. Я не понимал, о чем он говорит, и продолжал жаловаться. — Я думал, вы выполните свою часть договора и будете учить меня. А вы вместо этого решили меня мучить? Это жестоко. Это действительно жестоко.

— Но я уже учу тебя, — спокойно ответил богатый папа.

— Чему вы меня научили? Ничему! — разозлился я. — С тех пор как я согласился работать почти задаром, вы даже ни разу не поговорили со мной. Десять центов в час. Ха! Мне следовало бы сообщить о вас куда надо. Между прочим, у нас есть законы о детском труде. Между прочим, мой папа работает на государство.

— Ого! — произнес богатый папа. — Теперь ты говоришь, как большинство моих *бывших* работников. Которых либо уволил я, либо они сами ушли.

— И что вы можете мне сказать? — продолжал я. Я слишком расхрабрился для маленького мальчика. — Вы меня обманули. Я работал на вас, а вы не сдержали слова. Вы ничему меня не научили.

— А откуда ты знаешь, что я тебя ничему не научил? — невозмутимо поинтересовался богатый папа.

— Вы же ни разу не поговорили со мной. Я работаю уже три недели, а вы ничему меня не научили, — надулся я.

— А когда учат, обязательно говорят или читают нотации? — спросил богатый папа.

— Ну да, — ответил я.

— Это так тебя учат в школе, — улыбаясь, ответил он. — Но жизнь учит не так, а я бы сказал, что жизнь — лучший учитель. Почти никогда жизнь с тобою не говорит. Она просто ударяет тебя, бьет то с одного бока, то с другого. Каждый удар — это жизнь, которая говорит: «Проснись. Я хочу, чтобы ты кое-что понял».

«О чем это он? — молча спросил себя я. — Когда жизнь меня бьет, она со мной разговаривает?» Теперь я был уверен, что мне придется бросить работу. Я говорил с человеком, которого нужно отправить в сумасшедший дом.

— Если ты будешь учиться тому, чему тебя учит жизнь, у тебя все будет хорошо. Если же нет, жизнь будет продолжать бить тебя. Люди обычно делают одно из двух: или позволяют жизни помыкать собой, или злятся и начинают ей сопротивляться. Но они сопротивляются начальнику, работе, мужу или жене. Они не понимают, что бьет их жизнь, а не эти конкретные люди.

Я совершенно ничего не понимал.

— Жизнь бьет нас всех. Некоторые сдаются. Другие борются. А есть и такие, которые усваивают урок и идут дальше. Они рады, когда жизнь их наказывает. Для них это означает, что им нужно узнать что-то новое. Они учатся и двигаются дальше. Большая часть просто сдается, а некоторые — такие, как ты, — борются.

Богатый папа встал и закрыл окно со скрипучей деревянной рамой, которую давно нужно было починить.

— Если ты усвоишь этот урок, то вырастешь и станешь мудрым, богатым и счастливым молодым человеком. Если же нет, то всю жизнь будешь винить в своих неприятностях работу, зарплату или начальника. Ты будешь всю жизнь надеяться на чудо, которое решит все твои денежные проблемы.

Богатый папа взглянул на меня, чтобы удостовериться, что я все еще слушаю. Его глаза встретились с моими. Мы смотрели друг на друга, и в глазах отражалось все, что мы думали. Наконец я отвел взгляд, усвоив его последние слова. Я понял, что он прав. Я обвинял его, и я действительно хотел, чтобы меня учили. Я боролся.

Богатый папа продолжал:

— Или, если у тебя нет стержня, ты просто сдаешься каждый раз, когда жизнь начинает давить на тебя. Если ты такой человек, то всю жизнь проживешь по правилам, делая все правильно, будешь беречь себя для события, которое так и не произойдет. И потом ты умрешь скучным стариком. У тебя будет масса друзей, которые будут тебя очень любить, потому что ты был таким чудесным и работающим парнем. Ты всю жизнь действовал только наверняка и по правилам. Но на самом деле ты просто поддавался ударам жизни. В глубине души ты боялся рисковать. На самом деле ты хотел победить, но страх поражения всегда оказывался сильнее, чем радость победы. В глубине души тебе, и только тебе одному, будет известно, что ты просто не решился на это. Ты предпочел действовать без риска.

Наши глаза снова встретились. Секунд десять мы смотрели друг на друга, пока он не увидел, что я понял его.

— Так вы меня били, как жизнь? — спросил я.

— Некоторые сказали бы так, — улыбнулся богатый папа. — Я бы сказал, что я просто показал тебе, что такое жизнь.

— Как это? — спросил я, все еще с гневом, но уже заинтересованно.

— Вы, ребята, первые люди, которые попросили меня научить их делать деньги. На меня работает больше полутора сотен человек, и ни один из них никогда не спросил меня, что я знаю о деньгах. Им нужна от меня работа и чек, но не знания о деньгах. Поэтому почти все они проведут лучшие годы своей жизни, работая за деньги и не понимая, на кого или на что же они работают.

Я сидел и внимательно его слушал.

— Поэтому, когда Майк сказал мне, что вы хотите научиться делать деньги, я придумал для вас курс, приближенный к реальной жизни. Я мог бы говорить, пока у меня не потемнеет в глазах, но вы бы так ничего и не услышали. Поэтому я решил сначала дать жизни побить вас. Вот почему я платил вам только десять центов.

— И какой же урок я должен был усвоить из того, что работал всего за десять центов в час? — спросил я. — Что вы жадный и эксплуатируете своих работников?

Богатый папа откинулся назад и от души расхохотался. Затем он успокоился и сказал: — Тебе лучше изменить свою точку зрения. Перестань винить во всем меня. Если ты думаешь, что проблема во мне, тебе придется изменить меня. Если ты понимаешь, что проблема в тебе, ты сможешь измениться сам, чему-то научиться и стать мудрее. Большинство людей ждут, что изменятся все остальные в мире, но только не они сами. А я скажу тебе, что легче измениться самому, чем изменить всех остальных.

— Не понимаю, — произнес я.

— Не вини в своих проблемах меня, — ответил богатый папа, начиная терять терпение.

— Но вы платите мне всего десять центов.

— И чему это тебя учит? — с улыбкой спросил богатый папа.

— Что вы жадный, — ухмыльнулся я.

— Вот видишь: ты считаешь, что проблема во мне, — ответил богатый папа.

— Так и есть.

— Что ж, если ты будешь и впредь так думать, ты ничему не научишься. Если ты будешь считать, что проблема во мне, какой у тебя выбор?

— Ну, если вы не будете платить мне больше или не отнесетесь ко мне с большим уважением и не станете учить меня, я уйду.

— Хорошо сказано, — ответил богатый папа. — Именно так делают почти все люди. Они уходят и начинают искать другую работу, лучшие возможности и более высокую зарплату, думая, что новая работа или большая зарплата решат проблему. Но в большинстве случаев этого не происходит.

— А что же решит проблему? — спросил я. — Надо просто брать эти несчастные десять центов и радоваться?

Богатый папа улыбнулся.

— Есть и такие люди. Они просто берут чек, зная, что у них и их семьи будут сложности с деньгами. Но они поступают именно так и ждут повышения зарплаты, думая, что это решит их проблемы. Почти все просто смиряются с этим, а некоторые идут и на вторую работу, где тоже принимают чек с маленькой суммой.

Я сидел и смотрел в пол. Кажется, я начинал понимать, что за урок мне дает богатый папа. Я видел, что он знакомит меня с жизнью. Наконец я поднял голову и повторил вопрос:

— Так что же решит проблему?

— Вот это, — сказал он, легонько постучав по моей голове. — То, что находится у тебя между ушами.

В этот момент богатый папа разделил со мной ту самую точку зрения, которая отличала его от его работников и от моего бедного отца, и которая в конце концов сделала его одним из самых богатых людей на Гавайях, в то время как мой высокообразованный, но бедный отец всю жизнь боролся с денежными проблемами. Эта точка зрения оказалась ключевой.

Богатый папа повторил ее не один раз. Я называю ее «уроком первым».

«Бедняки и средний класс работают за деньги.

Богатые заставляют деньги работать на себя».

В то солнечное субботнее утро я узнал совершенно новую точку зрения, отличную от всего, чему учил меня бедный отец. В девять лет я увидел, что мне хотят передать свои знания два человека. Оба хотели, чтобы я учился, — но разным вещам.

Мой высокообразованный отец советовал мне идти по его стопам: «Сынок, я хочу, чтобы ты прилежно учился, получал хорошие отметки и потом нашел стабильную работу в большой компании. Только там обязательно должно быть много льгот». Мой богатый папа хотел, чтобы я понял принципы действия денег и смог заставить их работать на себя. Этот урок я усвоил под его руководством, но не в классной комнате. Мой богатый папа продолжал свой первый урок.

— Я рад, что ты разозлился из-за того, что тебя заставили работать за десять центов в час. Если бы ты не разозлился и с радостью принял это, мне пришлось бы сказать, что я не смогу учить тебя. Понимаешь, для настоящего обучения нужны энергия, страсть, сильное желание. Гнев — большая часть этой формулы, потому что страсть — это гнев и любовь одновременно. Когда речь идет о деньгах, большинство людей предпочитает не рисковать. Поэтому ими управляет не страсть, а страх.

— Поэтому они берутся за работу, за которую мало платят? — спросил я.

— Да, — ответил богатый папа. — Некоторые говорят, что я эксплуатирую людей, потому что не плачу столько же, сколько сахарная плантация или государство: А я считаю, что они сами себя эксплуатируют. Это их страх, а не мой.

— А разве вам не кажется, что им нужно платить больше? — спросил я.

— А зачем? И, кроме того, большее количество денег все равно не решит проблему. Посмотри на своего отца. Он зарабатывает много, но не успевает оплачивать счета. Большинство людей, получая больше денег, увеличивают свои долги.

— Так вот почему вы платили мне десять центов в час, — заулыбался я. — Это часть урока.

— Верно, — улыбнулся богатый папа. — Понимаешь, твой папа учился в школе и получил прекрасное образование, а это позволило ему найти высокооплачиваемую работу. Что он и сделал. Но у него по-прежнему проблемы с деньгами, потому что в школе и в университете его ничему не научили. Плюс ко всему он считает, что нужно работать за деньги.

— А вы так не считаете? — спросил я.

— Да нет, — ответил богатый папа. — Если ты хочешь научиться работать за деньги, оставайся в обычной школе. Там прекрасно умеют учить этому. Но если ты хочешь научиться заставить деньги работать на тебя, этому научу тебя я. Если ты действительно этого хочешь.

— А разве не любой хочет этому научиться? — удивился я.

— Нет, — ответил богатый папа. — Просто работать за деньги легче, особенно если при упоминании о деньгах у тебя в первую очередь возникает страх.

— Не понимаю, — нахмурился я.

— Пока не забивай себе этим голову. Просто запомни, что большинство людей держатся за свою работу из-за страха. Из-за страха, что они не смогут оплатить свои счета. Из-за страха, что их уволят. Из-за страха, что им не хватит денег. Что им придется все начать сначала. Это цена, которую они платят за то, что осваивают какую-то профессию и начинают работать за деньги. Большинство людей становятся рабами денег... и начинают злиться на своего хозяина.

— А обучение тому, как заставить деньги работать на себя, — это совсем другое? — спросил я.

— Совершенно другое, — ответил богатый папа. — Совершенно.

Мы молча сидели, а за окном было прекрасное гавайское субботнее утро. Мои друзья как раз начинали бейсбольный матч Малой лиги. Но я почему-то был рад, что согласился работать за десять центов в час и чувствовал, что научусь тому, о чем мои друзья не узнают в школе.

— Готов учиться? — спросил богатый папа.

— Совершенно, — ответил я с хитрой улыбкой.

— Я сдержал свое обещание. Я начал учить тебя издалека, — сказал богатый папа. — В девять лет ты уже почувствовал, как это — работать за деньги. Теперь просто умножь этот последний месяц на пятьдесят лет, и ты поймешь, чем большинство людей занимается всю жизнь.

— Не понимаю, — сказал я.

— Как ты чувствовал себя, пока сидел в очереди и ждал, когда я позову тебя? Один раз — перед тем как получить работу, и второй — когда хотел попросить больше денег?

— Ужасно, — ответил я.

— Если ты работаешь за деньги, такой и будет твоя жизнь — как у многих других людей, — сказал богатый папа. — А как ты чувствовал себя, когда за три часа работы миссис Мартин давала тебе три монетки?

— Мне казалось, что этого недостаточно. Это было просто ничто. Я был разочарован, — сказал я.

— Именно так чувствуют себя большинство работников, когда смотрят на свои чеки. Особенно после вычетов всех налогов и отчислений. Ты, по крайней мере, получил сто процентов.

— Вы хотите сказать, что большинство работников не получают свои деньги целиком? — изумился я.

— О Боже, конечно! — ответил богатый папа. Сначала свою долю забирает государство.

— А как оно это делает? — спросил я.

— Налоги, — объяснил богатый папа. — Если ты зарабатываешь, с тебя взимают налоги. Если ты тратишь деньги, с тебя тоже взимают налоги. Если ты копишь деньги, если ты умираешь — с тебя всегда взимают налоги.

— А почему люди позволяют государству делать это?

— Богатые не позволяют, — улыбнулся богатый папа. — Это позволяют люди бедные и среднего класса. Я готов поспорить, что зарабатываю больше твоего отца, но он платит больше налогов.

— Как же это может быть? — девятилетнему мальчику это было совершенно непонятно. — Почему люди позволяют государству так поступать с ними?

Богатый папа замолчал. Наверное, он хотел, чтобы я послушал и перестал нести вздор.

Наконец я успокоился. Мне не понравилось то, что я услышал. Мой отец постоянно жалуется, что ему приходится платить столько налогов, но ничего не пытался с этим сделать. Это его так билась жизнь?

Богатый папа покачивался на стуле, молча глядя на меня.

— Готов учиться? — спросил он. Я медленно кивнул.

— Как я уже говорил, тебе нужно научиться многому. Тому, как заставить деньги работать на себя, учатся всю жизнь. Большинство людей проводят в колледже четыре года, и на этом их образование заканчивается. Я уже понял, что буду изучать деньги всю свою жизнь, просто потому, что

чем больше я узнаю, тем больше мне нужно знать. А большинство никогда этим не занимаются. Они ходят на работу, получают зарплату, платят по счетам — и на этом всё. И они еще удивляются, почему у них проблемы с деньгами. А потом они воображают, что проблемы исчезнут, когда у них будет больше денег.

— Значит, у моего отца проблемы с налогами, потому что он не понимает, что такое деньги? — спросил я недоумевая.

— Вот смотри, — начал богатый папа, — налоги — это всего лишь маленькая доля обучения тому, как заставить деньги работать на себя. Сегодня я просто хотел узнать, не пропало ли у тебя желание понять, что такое деньги. У большинства нет этого желания. Они хотят учиться, освоить профессию, работать так, чтобы было интересно, и зарабатывать много денег. Однажды они просыпаются и обнаруживают, что у них серьезные проблемы с деньгами, и вот они уже не могут перестать работать. Это цена, которую они платят за то, что умеют только работать за деньги и не учатся тому, как заставить деньги работать на себя. Так ты все еще хочешь этому научиться? — спросил богатый папа.

Я кивнул.

— Хорошо, — ответил богатый папа. — Тогда возвращайся на работу. Теперь я не буду платить тебе ничего.

— Что? — поразился я.

— Что слышал. Ничего. Ты будешь по-прежнему работать по три часа каждую субботу, но теперь ты не будешь получать десять центов в час. Ты говорил, что хочешь научиться не работать за деньги, поэтому я не буду тебе ничего платить,

Я не верил своим ушам.

— Я уже поговорил о том же с Майком. Он уже работает: сметает пыль с консервов и расставляет их по местам бесплатно. Так что давай, не мешкай и присоединяйся к нему.

— Но так нечестно! — воскликнул я. — Вы должны что-то платить.

— Ты сказал, что хочешь учиться. Если ты не научишься этому теперь, то вырастешь и станешь таким же, как те две женщины и пожилой мужчина, которые сидели в моей приемной. Они работают за деньги и надеются, что я их не уволю. Или таким, как твой отец, — будешь зарабатывать много денег, оставаться в долгах как в шелках и мечтать о том, что проблемы решатся, если у тебя будет больше денег. Если ты хочешь этого, вернемся к первоначальной сделке за десять центов в час. Или же можешь поступать так, как большинство людей. Жалуйся, что тебе мало платят, уходи с работы и начинай искать новую.

— Но что же мне делать? — спросил я. Богатый папа легонько постучал меня по голове.

— Используй это, — сказал он. — Если ты научишься этим хорошо пользоваться, то скоро поблагодаришь меня за науку. Ты вырастешь и станешь богатым человеком.

Я стоял, не в силах поверить, что меня снова обвели вокруг пальца. Я пришел попросить об увеличении платы, а мне говорят, что теперь я буду работать бесплатно.

Богатый папа снова постучал меня по голове и сказал:

— Используй это. А теперь иди работать.

Урок первый: Богатые не работают за деньги

Я не сказал бедному отцу, что мне вообще не платят. Он бы не понял этого, а я не хотел пытаться объяснять то, чего сам еще не понимал.

Еще три недели мы с Майком работали по три часа каждую субботу бесплатно. Работа была легкой, и я к ней привык. Обиднее было из-за пропущенных бейсбольных матчей и из-за того, что я уже не мог купить комиксы.

На третьей неделе богатый папа в полдень подъехал к магазину. Мы услышали шум выключаемого двигателя. Он вошел в магазин и приветственно обнял миссис Мартин. Справившись о том, как идут дела в магазине, он достал из холодильника две порции мороженого, заплатил за них и подозвал меня с Майком.

— Пойдем-ка прогуляемся, ребята.

Мы перешли улицу, уворачиваясь от машин, и пошли по большому травяному полю, где несколько взрослых играли в бейсбол. Присев за пластиковым столиком подальше от них, он отдал мне и Майку мороженое.

— Ну, как дела?

— Нормально, — ответил Майк. Я согласно кивнул.

— Научились чему-то новому? — спросил богатый папа.

Мы с Майком посмотрели друг на друга, пожали плечами и одновременно отрицательно покачали головами.

Как избежать одной из самых опасных жизненных ловушек?

— Тогда, ребята, вам пора начать думать. У вас перед носом один из самых важных уроков жизни. Если вы усвоите этот урок, то сможете жить свободно и спокойно. Если вы его не усвоите, то окажетесь на месте миссис Мартин и большинства людей, которые играют в этом парке в бейсбол. Они работают много, получают мало денег, цепляясь за иллюзию стабильной работы, и каждый год с нетерпением ждут трех недель отпуска и крошечной пенсии после сорока пяти лет работы.

— Но это хорошие и трудолюбивые люди. Вы что, над ними смеетесь? — потребовал я ответа. Богатый папа улыбнулся.

— Миссис Мартин мне как мать. Как я мог бы быть таким жестоким? Возможно, это звучит жестоко, потому что я изо всех сил стараюсь вам что-то показать. Я хочу расширить ваш кругозор, чтобы вы смогли что-то увидеть. То, чего люди обычно не видят, потому что их зрение ограничено. Большинство людей даже не замечают ловушки, в которую они попадают.

Майк и я сидели, пытаюсь разобраться в том, что он сказал. Звучало это жестоко, но мы чувствовали: он очень хочет, чтобы мы что-то поняли.

С улыбкой богатый папа сказал:

— А двадцать пять центов в час вам не кажутся более привлекательной платой? Разве от этого у вас не начинает чаще биться сердце?

Я покачал головой: нет, но на самом деле покривил душой. Двадцать пять центов в час для меня были бы большими деньгами.

— Ладно, я буду платить вам доллар в час, — продолжал богатый папа с хитрой усмешкой.

Вот теперь мое сердце зачастило! Внутренний голос кричал: «Соглашайся! Соглашайся!» Я просто не верил своим ушам. И все-таки я молчал.

— Ладно, два доллара в час.

Мой маленький мозг девятилетнего ребенка и сердце чуть не разорвались. В конце концов, это был 1956 год, и два доллара в час сделали бы меня самым богатым ребенком на свете. Я даже не мог представить себе, что буду столько зарабатывать. Я так хотел сказать «да». Я хотел согласиться. Я уже представил себе новый велосипед, новую бейсбольную перчатку и восхищение друзей. К тому же, Джимми и его богатые друзья больше никогда не посмеют назвать меня бедным. Но почему-то я упорно молчал.

Возможно, мой мозг просто перегрелся, и поэтому я не мог вымолвить ни слова. Но в глубине души я так хотел согласиться на эти два доллара в час!

Мороженое растаяло и потекло по руке, в которой осталась только деревянная палочка. Липкой ванильно-шоколадной массой уже наслаждались муравьи. Богатый папа смотрел на двоих мальчиков, уставившихся на него с широко раскрытыми глазами без единой мысли в голове. Он знал, что испытывает нас, и что какая-то наша часть хочет принять его предложение. Он знал, что в душе каждого человека есть слабость и жадность, с помощью которых его можно купить. Но он знал и то, что в душе каждого есть неподкупная сила и решительность. Вопрос был только в том, какая часть души окажется сильнее. В своей жизни он испытал тысячи душ. Он делал это каждый раз, когда проводил собеседование с поступающим на работу.

— Ладно, пять долларов в час. И тут во мне все затихло. Что-то изменилось. Предложение оказалось слишком щедрым и потому абсурдным. В 1956 году немногие взрослые зарабатывали больше пяти долларов в час. Искушение исчезло, и я успокоился и медленно повернулся влево, чтобы посмотреть на Майка. Он взглянул на меня. Слабая и жадная часть моей души замолчала, и верх взяла вторая, которую невозможно купить. В моем мозгу и сердце царили спокойствие и уверенность. Я знал, что Майк переживает то же самое.

— Хорошо, — тихо произнес богатый папа. - У большинства людей есть цена. Это происходит из-за человеческих чувств под названием страх и жадность. Сначала страх оказаться без денег заставляет нас упорно трудиться, а когда мы получаем зарплату, жадность или желание заставля-

ют нас мечтать обо всех прекрасных вещах, которые можно купить за деньги. И тогда образуется порочный круг.

— Какой круг? — спросил я.

— Они встают по утрам, идут на работу, оплачивают счета, снова встают, идут на работу, оплачивают счета... Тогда их жизнь всегда управляется двумя чувствами: страхом и жадностью. Предложите им больше денег, и они будут продолжать двигаться внутри круга, увеличив свои расходы. Это я называю «крысиными бегами».

— А другой способ есть? — спросил Майк.

— Да, — медленно произнес богатый папа. — Но его открывают для себя лишь немногие.

— И что это за способ? — поинтересовался Майк.

— Я надеюсь, что вы об этом узнаете, работая и обучаясь вместе со мной. Поэтому я перестал вам платить.

— Хоть подсказки, что делать, — сказал Майк. — Мы, знаешь ли, устали столько работать, особенно бесплатно.

— Что ж, первый шаг — это говорить правду, — сказал богатый папа.

— А мы и не обманывали, — ответил я.

— Я и не говорил, что вы обманывали. Я сказал — говорить правду, — возразил богатый папа.

— Правду о чем? — спросил я.

— О том, что вы думаете. Вам не нужно говорить это другим. Просто самим себе.

— Вы хотите сказать, что люди в этом парке, ваши служащие, миссис Мартин — они этого не делают? — спросил я.

— Боюсь, что нет, — сказал богатый папа. — Вместо этого они боятся, что у них не будет денег. Вместо того чтобы бороться с этим страхом, они действуют, но не думают. Они действуют согласно эмоциям, а не разуму, — сказал богатый папа, постучав нас по головам. — Потом у них в руках оказывается пара долларов, и снова ими овладевает радость и желание, и они начинают действовать не думая.

— Значит, вместо них думают их чувства, — сказал Майк.

— Верно, — ответил богатый папа. — Вместо того чтобы говорить правду о том, что они чувствуют, они просто действуют согласно своим чувствам и не думают. Они ощущают страх и идут работать, надеясь, что деньги развеют этот страх, но этого не происходит. Страх снова начинает их преследовать, и они возвращаются на работу, опять думая, что деньги помогут, но тщетно. Это страх загнал их в эту ловушку: они работают, получают деньги, работают, получают деньги и ждут, что страх исчезнет. Но каждое утро они встают, а с ними просыпается все тот же страх. Миллионы людей не спят из-за него по ночам и беспокойно ворочаются в постели. Потом они идут на работу за зарплатой, чтобы уничтожить этот страх, грызущий их душу. Их жизнью правят деньги, но они не хотят этого признавать. Деньги управляют их чувствами, а значит, и душами.

Богатый папа замолчал, давая нам время усвоить сказанное. Мы с Майком слышали, что он говорил, но не совсем понимали. Я просто вспомнил, что часто удивлялся, почему взрослые так спешат на работу. Работа им, по-моему, не очень нравится, и они не выглядят такими уж счастливыми, но что-то все-таки заставляет их туда спешить.

Увидев, что мы поняли все, что смогли, богатый папа сказал:

— Я хочу, ребята, чтобы вы избежали этой ловушки. Вот на самом деле то, чему я хочу вас научить. Не просто быть богатыми, потому что богатство не решает этой проблемы.

— Не решает? — удивился я.

— Нет, не решает. Я еще не рассказал вам о втором чувстве — желании. Некоторые называют его жадностью, но мне больше нравится слово «желание». Совершенно нормально желать чего-то лучшего, более красивого, веселого или интересного. Поэтому люди работают за деньги и из-за желания. Они желают денег ради удовольствия, которое, как они думают, можно за них купить. Но это удовольствие обычно краткосрочное, и им вскоре опять оказываются нужны деньги для нового удовольствия, комфорта, безопасности. И вот они продолжают работать, думая, что деньги успокоят их души, мучимые страхом и желанием. Но деньги не могут этого сделать.

— Ты говоришь и про богатых людей? — спросил Майк.

— Да, и про богатых тоже, — ответил богатый папа. — Между прочим, многие богатые люди богаты не из-за желания, а из-за страха. Они думают, что деньги могут избавить их от страха бедности, и поэтому скапливают огромные суммы, но этот страх становится еще сильнее. Теперь они

боятся потерять свое богатство. У меня есть друзья, которые продолжают работать, хотя у них и так достаточно денег. Я знаю людей, которые владеют миллионами, но мучаются от страха сильнее, чем тогда, когда они были бедны. Они смертельно боятся потерять все свои деньги. Страх, который заставил их разбогатеть, усилился. Слабая и жадная часть души заговорила громче. Они не хотят терять свои большие дома, машины, роскошную жизнь, которую принесли им деньги. Они волнуются о том, что скажут их друзья, потеряй они все деньги. Многие страдают от отчаяния и неврозов, хотя внешне ведут богатую и беспечную жизнь.

— Так бедные люди счастливее? — спросил я.

— Не думаю, — ответил богатый папа. — Избегать денег — так же ненормально, как и слишком сильно к ним привязываться.

Как будто специально, мимо нашего столика прошел городской нищий, остановился около мусорки и принялся в ней рыться. Мы все следили за ним с большим интересом, хотя раньше, скорее всего, просто не обратили бы внимания.

Богатый папа достал из бумажника доллар и жестом подозвал старика. Увидев деньги, тот тут же подошел, взял купюру, долго благодарил, после чего на седьмом небе от счастья поспешил прочь.

— Он ненамного отличается от большинства моих работников, — сказал богатый папа. — Я встречал многих людей, которые говорят: «О, меня не интересуют деньги». И тем не менее они готовы работать восемь часов в день. Они отрицают истину. Если деньги их не интересуют, зачем же они тогда работают? Такое мышление, наверное, еще более ненормальное, чем у человека, который накапливает море денег.

Я сидел и слушал богатого папу, а в голове проносились бесчисленные сцены, когда мой собственный отец говорил: «Меня не интересуют деньги». Он часто так говорил. И еще он часто повторял: «Я работаю потому, что люблю свою работу».

— Так что же нам делать? — спросил я. — Не работать за деньги, пока мы не избавимся от страха и жадности?

— Нет, это было бы пустой тратой времени, — ответил богатый папа. — Эмоции — это то, что делает нас людьми. Живыми людьми. Сознавайте свои чувства и используйте их и мысли на благо себе, а не во вред.

— Ого! — произнес Майк.

— Пусть то, что я только что сказал, вас не беспокоит. Потом это станет вам понятнее. Просто наблюдайте за своими чувствами, не спешите реагировать. Большинство людей не понимают, что вместо них думают их эмоции. Эмоции — это эмоции, но нужно научиться думать самому.

— А вы можете привести пример? — спросил я.

— Конечно, — ответил богатый папа. — Когда человек говорит: «Мне нужно найти работу», скорее всего, за него думают его эмоции. Эту мысль вызывает страх, что у него не будет денег.

— Но ведь людям правда нужны деньги, раз им нужно оплачивать счета, — сказал я.

— Естественно, нужны, — улыбнулся богатый папа. — Я просто говорю, что эти мысли часто в них вызывает именно страх.

— Не понимаю, — расстроился Майк.

— К примеру, — начал богатый папа, — если возникает страх, что у них не хватит денег, вместо того чтобы тут же броситься на поиски работы, которая даст пару долларов для уничтожения этого страха, можно просто задать себе вопрос: «А будет ли работа лучшим решением проблемы с точки зрения долгосрочной перспективы? Я считаю, что нет. Особенно если посмотреть на жизнь человека в целом. **Работа — это краткосрочное решение долгосрочной проблемы.**

— Но мой отец всегда говорит: «Учись в школе, получай хорошие отметки, чтобы потом найти стабильную работу», — проговорил я, немного сбитый с толку.

— Да, я понимаю, — улыбнулся богатый папа. — Такой совет можно услышать от большинства людей, и большинству он подходит. Но этот совет дается в первую очередь из-за страха.

— То есть мой папа говорит так потому, что боится?

— Да, — ответил богатый папа, — он очень боится, что ты не сможешь зарабатывать деньги и не станешь полноправным членом общества. Пойми меня правильно. Он любит тебя и желает тебе самого лучшего. И я думаю, что его страх оправдан. Образование и работа важны. Но они не помогут справиться со страхом. Понимаешь, так настаивать на том, чтобы ты закончил школу, его заставляет тот же самый страх, который гонит его по утрам на работу.

— А что посоветуете вы? — спросил я.

— Я хочу научить вас тому, как овладеть силой денег. Как не бояться этой силы. А в школе этому не учат. Если вы этому не научитесь, то станете рабами денег.

Наконец в моей голове что-то начало проясняться. Он действительно хотел, чтобы мы увидели проблему денег шире. Увидели то, чего не видит миссис Мартин, другие люди, работающие на него, мой отец, в конце концов. Он использовал довольно жестокие примеры, но я запомнил это на всю жизнь. В тот день мой кругозор действительно стал шире и я начал понимать, какая ловушка скрыта на пути большинства людей.

— Понимаете, все мы так или иначе у кого-то работаем. Просто мы это делаем на разных уровнях, — продолжал богатый папа. — Я просто хочу, ребята, дать вам шанс избежать этой ловушки, которая расставляется все теми же эмоциями: страхом и желанием. Обратите их себе на пользу, а не во вред. Вот чему я хочу вас научить. Я не собираюсь говорить о том, как заработать кучу денег. Это не избавит вас ни от страха, ни от желания. Если вы разбогатеете, не совладав сначала со страхом и желанием, то окажетесь просто высокооплачиваемыми рабами.

— Так как же избежать этой ловушки? — спросил я.

— Основная причина бедности или финансовых трудностей — это страх и невежество, а не экономика, государство или богачи. Люди попадают в ловушку из-за страха и невежества, причиной которых являются они сами. Так что, ребята, ходите в школу и учитесь в колледже. А я научу вас тому, о чем ты, Роберт, спросил.

Постепенно кусочки головоломки стали складываться в цельную картину. Мой ученый отец сделал прекрасную карьеру. Но в школе ему так и не рассказали, как обращаться с деньгами и со своими страхами. Мне стало ясно, что от двух отцов я могу узнать о совершенно разных, но очень важных вещах.

— Так ты говорил о страхе, что у человека не будет денег. А как на наши мысли влияет желание иметь деньги? — спросил Майк.

— Что вы чувствовали, когда я предложил вам более высокую плату? Вы заметили, как умножились ваши желания?

Мы кивнули.

— Не поддаваясь своим эмоциям, вы смогли удержаться от мгновенной реакции и подумать. Это очень важно. В нас всегда остаются страх и жадность. С этого момента вам необходимо научиться использовать эти чувства себе во благо, причем в долгосрочном смысле, и не позволять своим эмоциям управлять собой и своими мыслями. У большинства людей страх и жадность работают против них самих. Отсюда и невежество. Почти все они гонятся за заработной платой, надбавками и льготами, движимые страхом и желанием, и не спрашивают себя, куда ведут такие мысли. Они похожи на ослика, который тянет телегу, потому что хозяин держит перед его носом морковку на палке. Возможно, хозяин едет туда, куда ему нужно, но ослик гонится за иллюзией! А завтра у ослика появится новая морковка.

— Ты хочешь сказать, что в тот момент, когда я начал представлять себе новую бейсбольную перчатку, конфеты и игрушки, это было для меня как морковка для ослика? — спросил Майк.

— Да. А когда ты станешь старше, твои игрушки будут дороже. Новая машина, яхта и большой дом, чтобы производить впечатление на друзей, — ответил богатый папа с улыбкой. — Страх выгоняет человека за дверь, а желание заставляет идти на свой голос. И заводит на мель. Вот где ловушка.

— Так что же делать? — спросил Майк.

— Страх и желание усиливаются невежеством. Вот почему богатые люди, у которых много денег, богатея, часто становятся жертвами еще большего страха. Деньги — это морковка, иллюзия. Если бы ослик видел всю ситуацию, возможно, он бы передумал и не стал гоняться за морковкой.

Богатый папа начал объяснять, что жизнь человека — это борьба невежества со знанием. Мы каждый день и каждую минуту принимаем решение — закрыть или открыть свой разум для нового. Как только человек прекращает искать новую информацию и заглядывать вглубь себя, он становится невежественным.

— Вы должны понять, что школа — это очень и очень важно. Вы ходите в школу, чтобы освоить какую-то профессию и стать полноценным членом общества. В каждом обществе нужны учителя, врачи, механики, художники, повара, бизнесмены, полицейские, пожарные, солдаты. Школа готовит вас к этому, чтобы наша культура развивалась и процветала, — сказал богатый папа. — К сожалению, для большинства людей она оказывается не началом, а концом.

Наступило долгое молчание. Богатый папа улыбался. В тот день я понял не все из того, что он говорил. Но, как это бывает со словами большинства настоящих учителей, которые учат нас на протяжении всей жизни, часто даже тогда, когда их самих уже давно нет на свете, его слова актуальны для меня по сей день.

— Сегодня я говорил довольно жестокие вещи, — сказал богатый папа. — Но на то есть причина. Я хочу, чтобы вы навсегда запомнили этот разговор. Я хочу, чтобы вы всегда помнили о миссис Мартин. И об ослике. Помните об этом, потому что страх и жадность могут завести вас в самую большую ловушку, если вы не поймете, как они управляют вашими мыслями. Жестоко не то, что я говорил. Провести всю свою жизнь в страхе, так и не осуществив ни одной мечты, — вот что жестоко. Работать в поте лица за деньги и думать, что они позволят купить вещи, которые сделают вас счастливыми, — вот что страшно. Просыпаться среди ночи в холодном поту и думать: «О Боже, а если я не смогу оплатить счета!» — вот ужасная жизнь. Жизнь, которой управляет величина заработной платы, — это не жизнь. Те, кто думает, что работа даст им чувство безопасности, сами себя обманывают. Вот это страшно, и я бы хотел, чтобы вы по возможности избежали этой ловушки. Я видел, как деньги могут управлять жизнью людей. Не допустите, чтобы такое же случилось с вами. Прошу вас: не давайте деньгам управлять своей жизнью.

Под наш столик закатился мяч. Богатый папа поднял его и бросил играющим.

— А как невежество связано с жадностью и страхом? — спросил я.

— Жадность и страх вызваны тем, что люди ничего не знают о деньгах, — ответил богатый папа. — Ну вот, например, врач. Он хочет иметь больше денег, чтобы лучше обеспечивать семью, и поднимает плату за свои услуги. Он поднял цены, значит, для всех медицинское обслуживание стало дороже. Это сильнее всего сказывается на бедных людях. Поднимают цены врачи, значит, поднимают цены и юристы. Подняли цены юристы — и захотели повышения зарплаты учителя, а значит, с нас взимают больше налогов, и так далее, и так далее. Скоро между богатыми и бедными образуется такая огромная пропасть, что начнется хаос и погибнет еще одна великая цивилизация. Ведь именно от этого рушились все великие цивилизации — от того, что разрыв между имущими и неимущими был слишком велик. Америка встала на тот же путь и подтверждает, что история повторяется — потому что мы ничему не учимся у истории. Мы только запоминаем даты и имена, но не усваиваем материал.

— А разве цены не должны подниматься? — спросил я.

— Нет — если это просвещенное общество с разумным правительством. Цены даже должны снижаться. Конечно, обычно это бывает только в теории. Цены повышаются из-за страха и жадности, которые вызваны невежеством. Если бы в школах объясняли, что такое деньги, в стране было бы больше денег и ниже цены, но школы стремятся научить людей работать за деньги, а не использовать силу денег.

— А бизнес-колледжи? — удивился Майк. — Разве ты не хочешь, чтобы я пошел в бизнес-колледж и получил диплом?

— Да, есть бизнес-колледжи, — сказал богатый папа. — Но они слишком часто выпускают специалистов, которые немногим отличаются от машинок для счета денег. Не дай бог такому специалисту управлять компанией! Они умеют только записывать цифры в столбик, увольнять работников и доводить компанию до банкротства. Я это хорошо знаю, потому что у меня такие «специалисты» тоже работают. Они думают только о снижении затрат и повышении цен, а это вызывает новые проблемы. Счет денег очень важен, и это умеют делать немногие, но ведь это все равно не дает полной картины.

— А есть выход? — спросил Майк.

— Да, — ответил богатый папа. — Учитесь использовать свои эмоции для того, чтобы думать, а не наоборот — думать на основе эмоций. Когда вы смогли овладеть своими чувствами в первый раз, согласившись работать почти бесплатно, я понял, что вы не безнадежны. Когда я предлагал вам большие деньги и вы устояли перед искушением, вы тоже думали, не поддаваясь эмоциям. Это первый шаг.

— А почему этот шаг так важен? — спросил я.

— Ну, это вам предстоит узнать самим. Если вы хотите учиться, я заведу вас в терновый куст. То самое место, которого избегают почти все остальные. Вы попадете туда, куда боятся попасть они. Если вы будете со мной, вы избавитесь от мысли, что нужно работать за деньги, и сумеете сделать так, чтобы деньги работали на вас.

— А что нам за это будет, если мы пойдем с вами? Если мы согласимся учиться у вас? Что мы получим? — спросил я.

— То же, что получил Братец Кролик, — ответил богатый папа. — Свободу от Смоляного Чучелка.*

* Автор использует сравнение из «Сказок дядюшки Римуса» Дж. Харриса про Братца Кролика и Братца Лиса. Братец Лис слепил из смолы Чучелко, с помощью которого приманил Братца Кролика, и непременно съел бы его, если бы Кролик не уговорил Лиса бросить его в терновый куст (откуда он успешно выбрался). — Прим. переводчика.

— А в жизни есть терновый куст? — спросил я.

— Да, — ответил богатый папа. — Терновый куст — это наши страх и жадность. Выход — разобраться в своем страхе и научиться бороться с жадностью и слабостями. И этот выход находят с помощью разума, выбирая нужные мысли.

— Выбирая мысли? — озадаченно спросил Майк.

— Да. Выбирая, что думать, а не реагируя на свои чувства. Вместо того чтобы вставать по утрам и ходить на работу просто потому, что вы боитесь не успеть оплатить счета. А думать — это значит дать себе труд размышлять над какими-то вопросами. Например, таким: «Будет ли работа лучшим решением проблемы?» Большинство людей боятся признать правду — что ими правит страх, — поэтому теряют способность мыслить и в панике бегут на работу. Они оказались в плену Смоляного Чучелка. Вот что я имею в виду, когда говорю, что нужно выбирать свои мысли.

— А как это делать? — спросил Майк.

— Вот этому я и буду вас учить. Я объясню вам, как видеть, из каких мыслей можно выбирать, а не реагировать на импульс: залпом глотать утренний кофе и мчаться на работу. Помните, что я уже говорил: работа — это всего лишь краткосрочное решение долгосрочной проблемы. У большинства людей в голове только одна проблема, и та краткосрочная. Это оплата счетов в конце месяца — их Смоляное Чучелко. Их жизнью управляют деньги. Или, лучше сказать, страх и непонимание сути денег. И они поступают так же, как их родители: каждый день встают и отправляются работать за деньги. У них нет времени, чтобы задать себе вопрос: «А есть ли другой способ?» Их мышлением правят эмоции, а не разум.

— А как отличить мысли, которые появляются из-за эмоций, от мыслей разумных? — поинтересовался Майк.

— Очень просто. Другие люди постоянно высказывают такие мысли, — ответил богатый папа. — Например: «Что ж, все мы должны работать», или «Всех богачей нужно судить», или «Я уйду на другую работу. Я заслуживаю повышения зарплаты и не позволю так с собой обращаться», или «Мне нравится эта работа, потому что она стабильна». Но они не говорят: «Может, я чего-то не понимаю?» А ведь именно такой вопрос не позволяет эмоциям завладеть нашим разумом и дает время на то, чтобы трезво поразмыслить.

Признаюсь, в тот день нам был преподан важнейший урок: как определить, когда люди говорят под воздействием эмоций, а когда ими движет разум. Этот урок не раз пригодился мне в жизни, особенно когда я чувствовал, что мною управляют эмоции, а не разум.

Мы снова отправились в магазин. По дороге богатый папа объяснял, что богатые на самом деле «делают деньги». Они не работают за деньги. Когда мы с Майком отливали из латуни пятицентовики, наше мышление было очень близко к мышлению богатых людей. Проблема только в том, что такие действия запрещены законом. Это могут делать банки и государство, но не мы. Он объяснил, что есть законные и незаконные способы делать деньги.

Потом он сказал, что богатые знают: деньги — это иллюзия, совсем как морковка для ослика. Миллионы людей считают, что деньги реальны, и их страх и жадность поддерживают эту иллюзию. На самом деле деньги — это фикция. Этот карточный домик еще не рухнул, потому что массы слепо в него верят.

— А в действительности, — сказал он, — морковка имеет большую ценность, чем деньги.

Он говорил о золотом стандарте Америки и о том, что каждый долларовый банкнот — это серебряный сертификат. Его беспокоили слухи о том, что когда-нибудь наш золотой стандарт обесценится и доллары перестанут быть серебряными сертификатами.

— Когда это случится, ребята, начнется настоящее светопреставление. Бедняки, средний класс и несведущие окажутся жертвами просто потому, что будут продолжать верить в реальность денег и в то, что компания или государство о них позаботятся.

Тогда мы не совсем, понимали, о чем он говорит, но с годами его слова стали обретать для нас все больший смысл.

Как видеть то, чего не видят другие?

Сев в свой пикап, стоявший у магазина, он сказал:

— Продолжайте работать, ребята. Но чем быстрее вы забудете о зарплате, тем легче вам будет жить, когда вы вырастаете. Используйте свои мозги, работайте бесплатно, и вскоре мозг сам подскажет вам, как сделать гораздо больше денег, чем заплатил бы вам я. Вы увидите то, что недоступно другим людям. Возможности находятся у них прямо под носом. Но большинство их не замечают, потому что они ищут только постоянное место с хорошей зарплатой — и этим ограничиваются. Достаточно увидеть одну возможность, и вы научитесь замечать их. Когда вы это сделаете, я научу вас еще кое-чему. Усвойте этот урок, и тогда вы сможете избежать самой большой ловушки в жизни. Вы никогда не прикоснетесь к Смолянскому Чучелку.

Мы с Майком забрали свои вещи из магазина и помахали на прощанье миссис Мартин. Потом мы вернулись в парк, на ту же скамейку, и еще несколько часов размышляли и обсуждали услышанное.

Следующую неделю мы ходили в школу, по-прежнему погруженные в раздумья. Еще две недели мы судили, рядили и работали бесплатно.

В конце второй субботы я снова попрощался с миссис Мартин и печально посмотрел на полку с комиксами. Не получать даже тридцать центов было грустно именно потому, что у меня теперь не было денег на комиксы. И вдруг, когда миссис Мартин просталась со мной и Майком, я заметил кое-что новое. Она делала то, чего я не видел раньше. Я хочу сказать, конечно, я это видел, но не отдавал себе в этом отчета.

Миссис Мартин разрезала пополам обложку книжки комиксов. Она оставляла себе верхнюю часть обложки, а все остальное выбрасывала в большую картонную коробку. Когда я спросил ее, что будет с этими книжками, она ответила:

— Я их выбрасываю. Верхнюю часть обложки я отдаю продавцу комиксов, когда он привозит новые. Он придет сюда через час.

Мы с Майком терпеливо прождали час. Вскоре приехал продавец комиксов, и я спросил его, можно ли нам забирать эти книжки. На это он ответил:

— Можно, если вы будете работать в этом магазине и не будете перепродавать их.

Наше партнерство возобновилось. У мамы Майка в подвале нашлось неиспользованное помещение. Мы его вычистили и начали носить туда сотни книжек с комиксами. Скоро наша библиотека комиксов была открыта для публичного посещения. В качестве главного библиотекаря мы наняли младшую сестру Майка — отличницу. Она брала с каждого ребенка десять центов за вход. Библиотека была открыта каждый день с 14.30 до 16.30, после школы. Посетители — соседские дети — могли читать столько комиксов, сколько успевали за два часа. Это было им выгодно, потому что книжки комиксов стоят по десять центов, а за два часа можно прочитать пять или шесть.

Сестра Майка проверяла, не уносят ли они книжки с собой. К тому же, она вела книгу посетителей, подсчитывала, сколько человек и кто именно приходит каждый день, записывала отзывы. За три месяца мы с Майком в среднем заработали девять долларов пятьдесят центов в неделю. Мы платили его сестре доллар в неделю и позволяли читать комиксы бесплатно. Впрочем, она читала их редко, потому что постоянно занималась.

Мы с Майком каждую субботу по-прежнему работали в магазине — то есть соблюдали нашу договоренность. Мы не нарушали и обещания, данного продавцу комиксов, потому что не продавали его книжек. Когда книжки рвались и приходили в негодность, мы их просто сжигали. Мы попробовали открыть филиал, но таких хороших библиотекарей, как сестра Майка, которым можно было бы доверять, мы больше не нашли.

Вот как рано мы узнали, что такое проблема кадров.

Три месяца спустя после открытия в библиотеке началась драка. Туда ворвалось несколько хулиганов из соседнего района. Отец Майка предложил нам закрыть дело. И так, дело было ликвидировано, и мы перестали работать по субботам в магазине. Впрочем, богатый папа и так уже собирался научить нас чему-нибудь новому. Он был очень рад, что мы так хорошо усвоили его первый урок. Мы научились заставлять деньги работать на себя. Не получая платы за работу в магазине, мы были вынуждены прибегнуть к помощи воображения и увидеть возможность заработать

деньги. Начав свой собственный бизнес — библиотеку комиксов, — мы стали хозяевами своих финансов, не зависимыми от каких-либо работодателей. Самое лучшее заключалось в том, что наш бизнес приносил нам доход, даже если мы сами не работали. За нас работали наши деньги.

Богатый папа не платил нам денег. Он дал нам гораздо больше.

Глава 3

Урок второй: Зачем нужна финансовая грамотность?

В 1990 году мой лучший друг Майк взял в руки империю отца и управляет ею даже лучше, чем тот. Мы видимся раз-два в год на поле для игры в гольф. Они с женой богаче, чем вы можете себе представить. Финансовая империя богатого папы попала в надежные руки, и теперь Майк растит из своего сына наследника, воспитывает его так, как когда-то воспитывал нас его отец.

В 1994 году в возрасте сорока семи лет я перестал работать. Моей жене Ким было тридцать семь. Мы не то чтобы перестали работать в буквальном смысле. Просто если не произойдет ничего непредвиденного, мы можем работать или не работать, но наше богатство в любом случае будет автоматически приумножаться, даже с учетом инфляции. Наверное, это и есть свобода. Капиталовложения настолько велики, что приносят доходы без посторонней помощи. Это словно дерево, которое вы посадили. Годами вы его поливаете, но однажды оно перестает в вас нуждаться. Его корни проросли достаточно глубоко. И тогда дерево дает вам тень и радует вас.

Майк предпочел управлять империей, а я — уйти на покой.

Когда я говорю с людьми, они часто спрашивают у меня совета: «Как начать?», «Какую книгу лучше прочесть?», «Как воспитывать своих детей?», «Каков ключ к успеху?» или «Как заработать миллион?» В таких случаях я всегда вспоминаю вот эту статью, которую однажды мне довелось прочесть.

Самые богатые бизнесмены

В 1923 году в чикагском отеле «Эджуотер Бич» прошла встреча политических лидеров страны и самых богатых бизнесменов. Среди них были Чарльз Шваб, глава крупнейшей независимой сталелитейной компании, Сэмюэль Инсулл, президент самого большого в мире муниципального предприятия, Говард Хопсон, глава крупнейшей газовой компании, Айвер Крюгер, президент «International Match Co.», одной из самых крупных компаний в мире в то время, Леон Фрейзер, президент Банка международных сэттльментов, Ричард Уитни, президент Нью-йоркской биржи, Артур Коттон и Джесс Лайвермор, два известнейших биржевика, и Альберт Фолл из кабинета президента. Через двадцать пять лет девять человек из присутствовавших (тех, кто перечислен выше) ждали следующее: Шваб умер без гроша, пять лет прожив в долг. Инсулл скончался банкротом в чужой стране. Крюгер и Коттон тоже ушли из жизни банкротами. Хопсон сошел с ума. Уитни и Альберт Фолл как раз вышли из тюрьмы. Фрейзер и Лайвермор покончили с собой.

Не знаю, может ли кто-то сказать, что на самом деле случилось с этими людьми. Но если обратить внимание на дату — 1923 год, вы увидите, что встреча проходила как раз перед рыночным кризисом 1929 года и Великой депрессией, которая, скорее всего, оказала огромное влияние на судьбы этих людей. И вот к чему я клоню: в наше время все меняется еще быстрее и радикальнее, чем тогда. В следующие двадцать пять лет нас наверняка ждут не менее резкие подъемы и спады, чем те, которые пережили эти великие бизнесмены. И меня беспокоит, что слишком многие люди сосредоточены на деньгах, а не на своем главном богатстве — образовании. Если вы будете готовы проявить гибкость, останетесь открытыми для новых идей, перемены сделают вас богаче. Но если вы полагаете, что деньги решат все ваши проблемы, боюсь, вам придется очень несладко. Без финансовой смекалки деньги очень быстро исчезают.

Большинству людей невдомек, что в жизни важно не то, сколько денег вы сделаете, а то, сколько у вас сохранится. Все мы слышали истории о счастливицах, выигравших в лотерею. Они сначала бедны, потом вдруг становятся богатыми, а потом опять бедными. Они получают миллионы, но вскоре снова оказываются у разбитого корыта. Или вспомните о профессиональных спортсменах, которые в двадцать четыре года зарабатывают миллионы долларов в год, а в тридцать четыре уже спят под мостом. Как раз в сегодняшней газете я прочитал рассказ о молодом баскетболисте, который год назад был миллионером. А сегодня он утверждает, что друзья, юрист и бухгалтер отобрали у него все деньги и он вынужден работать за копейки на мойке машин.

Ему всего двадцать девять лет. Его уволили с мойки машин, потому что он отказался снимать во время работы чемпионское кольцо. Так его история попала в газеты. Он выступает против свое-

го увольнения и жалуется на трудную жизнь и дискриминацию. Он говорит, что кольцо — это все, что у него осталось. Если лишит его последнего — он погибнет.

Сегодня, в 1997 году, мне известны многие люди, в одночасье ставшие миллионерами. Я, конечно, очень рад, что люди становятся богаче, но хотел бы предостеречь: в долгосрочном смысле важно не то, сколько денег у вас окажется, а то, сколько вы сумеете сохранить — и на сколько поколений.

Поэтому, когда люди спрашивают: «С чего мне начинать?» или «Как быстро разбогатеть?», мой ответ их часто разочаровывает. Я просто говорю им то, что когда-то говорил мне богатый папа: **«Если хочешь стать богатым, нужно быть финансово грамотным».**

Эта мысль вдалбливалась мне в голову всякий раз, когда мы встречались. Как я уже говорил, мой образованный отец всегда подчеркивал, что нужно читать книги, а богатый папа утверждал, что мне необходима финансовая грамотность.

Если вы собираетесь построить небоскреб, первое, что необходимо сделать, — это выкопать глубокую яму и залить ее прочным фундаментом. Если вы строите дом в пригороде, 15 сантиметров бетона будет достаточно. Большинство людей, стремящихся разбогатеть, пытаются построить «Эмпайр стейт билдинг» на пятнадцатисантиметровом фундаменте.

Наша школьная система, которая была создана в эпоху господства сельского хозяйства, все еще верит в здания без фундамента. Тут по-прежнему в моде земляные полы. Поэтому дети оканчивают школу без каких-либо основ финансовой грамотности. Однажды, проснувшись ночью в своем доме в пригороде по уши в долгах (воплощение американской мечты), они говорят себе: «Мои финансовые проблемы можно решить, если найти способ быстро разбогатеть».

И вот начинается строительство небоскреба. Здание быстро растет, и вскоре вместо «Эмпайр стейт билдинг» у нас появляется еще одна Пизанская башня американского пригорода. Бессонные ночи возвращаются.

Для меня и для Майка были открыты все возможности, потому что нас еще в детстве научили строить прочный финансовый фундамент.

Бухгалтерский учет — наверное, один из самых скучных предметов в мире. И один из самых запутанных. Но если вы хотите стать богатым человеком, причем в долгосрочном смысле, этот предмет может оказаться для вас самым важным. Вопрос в том, как научить этому сложному предмету детей. Упростить его. Сначала использовать картинки.

Мой богатый папа заложил в моем уме и в уме Майка прочный финансовый фундамент. Мы были всего лишь детьми, и он нашел простой способ обучать нас. Много лет он рисовал картинки и объяснял их. Когда мы начали разбираться в этих простых схемах, терминах и движении денег, он постепенно добавил числа. Майк в свое время овладел гораздо более сложным бухгалтерским анализом, потому что ему это было необходимо. Он управляет миллиардной финансовой империей. Мои знания поскромнее, потому что моя империя меньше, но фундамент у нас один и тот же. На следующих страницах вы увидите такие же простые схемы, как те, что рисовал для нас отец Майка. Они элементарны, но помогли двум маленьким мальчикам в конце концов построить большое богатство на прочном фундаменте.

Правило первое. Нужно знать разницу между активом и пассивом и покупать активы. Если вы хотите быть богатым, это все, что вам нужно знать. Это правило первое и единственное. Возможно, оно кажется вам до абсурдного простым, но большинство людей даже не подозревает, насколько оно важно. У множества людей появляются финансовые проблемы именно из-за того, что они не понимают разницы между активами и пассивами.

«Богатые приобретают активы. Бедняки и средний класс — пассивы, которые считают активами».

Когда мы с Майком услышали это от богатого папы, то решили, что он шутит. Мы сидим и ждем, когда он откроет нам секрет того, как стать богатыми, а он говорит какие-то банальности. Его слова были настолько просты, что нам пришлось надолго замолчать, обдумывая их.

— А что такое актив? — спросил Майк.

— Пока не думай об этом, — ответил богатый папа. — Просто прими эту идею. Если ты сможешь понять эту простую истину, в твоей жизни будет план, который избавит тебя от финансовых проблем. Идея проста, поэтому на нее никто не обращает внимания.

— Вы хотите сказать: главное — это знать, что такое актив, покупать активы и богатеть? — переспросил я.

Богатый папа кивнул.

— Да, все именно так просто.

— Если это так просто, почему же все не станут богатыми? — удивился я. Богатый папа улыбнулся:

— Потому, что люди не видят разницы между активом и пассивом.

Я помню, как выпалил:

— Как же взрослые могут быть такими глупыми? Если все настолько просто и если это так важно, то почему не все хотят узнать об этом?

Богатый папа за несколько минут объяснил нам, что такое активы и пассивы.

Сейчас мне, взрослому, трудно объяснить это другим взрослым. Почему? Потому, что взрослые умнее. В большинстве случаев простота идеи ускользает от них, поскольку они получили другое образование. Их учили другие образованные люди и профессионалы: банковские работники, бухгалтеры, агенты по продаже недвижимости, специалисты по финансовому планированию и многие другие. Сложность в том, чтобы заставить взрослых забыть все, что они знают, то есть снова стать детьми. Разумный взрослый часто считает упрощенные определения ниже своего достоинства.

Богатый папа верил в принцип «чем проще, тем лучше» и старался максимально упростить свою науку для двух мальчишек. Это и сделало наш финансовый фундамент таким прочным.

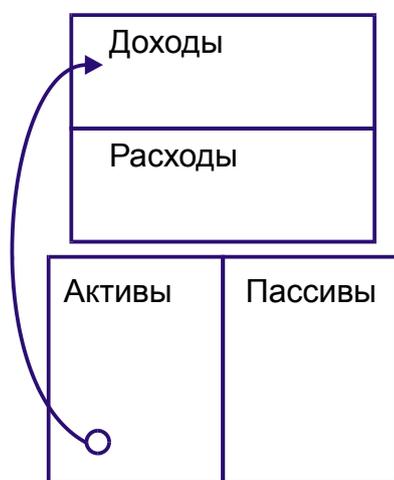
Что же вызывает непонимание? И как такую простую идею ухитряются исказить? Почему люди покупают активы, которые на самом деле оказываются пассивами? Ответ кроется в школьном образовании.

Мы сосредоточены на «грамотности», но не на финансовой. Является ли нечто активом или пассивом, зависит не от слов и определений. Если вы действительно хотите запутаться, найдите определение актива и пассива в словаре. Я знаю, что эти определения могут показаться разумными подготовленному бухгалтеру, но для обычного человека они не имеют никакого смысла. И все же мы, взрослые, часто слишком самоуверенны, чтобы признаться в том, что не видим в какой-то фразе смысла.

Богатый папа говорил нам: «Актив определяется не словами, а цифрами. А если вы не можете разобраться в цифрах, вы не отличите актива от дырки от бублика».

«В бухгалтерском деле, — повторял он, — важны не сами цифры, а то, что они вам говорят. То же и со словами. Важны не сами слова, а история, которую они рассказывают».

Многие люди читают книги, но не все понимают. В некоторых вузах даже есть такой предмет — «Понимание прочитанного». Далеко не все из нас сдали бы по нему экзамен. Например, недавно я купил новый видеомagnитофон. К нему прилагалась книжка с инструкцией о том, как его запрограммировать. Мне нужно было просто записать свое любимое телевизионное шоу, которое идет в пятницу вечером. Я чуть не сошел с ума, пытаясь разобраться в инструкции. Более сложной задачи, чем программирование видеомagnитофона, передо мной еще не стояло! Я перечитывал слова в инструкции, но ничего не понял. За чтение я получил «пятерку», а за понимание прочитанного — «двойку». Так же бывает с большинством людей, которые видят перед собой финансовый отчет.



«Если хочешь быть богатым, нужно читать и понимать цифры», — не раз говорил мой богатый папа. Он часто повторял и другое: «Богачи покупают активы, а бедняки и средний класс — пассивы».

Вот как отличить актив от пассива. Большинство бухгалтеров и специалистов по финансам с этими определениями не согласятся, но именно с этих простых рисунков началось строительство прочного финансового фундамента для двух мальчишек.

Для того чтобы научить нас, богатый папа выражался предельно просто, используя как можно больше картинок и как можно меньше слов. Цифры появились лишь много лет спустя.

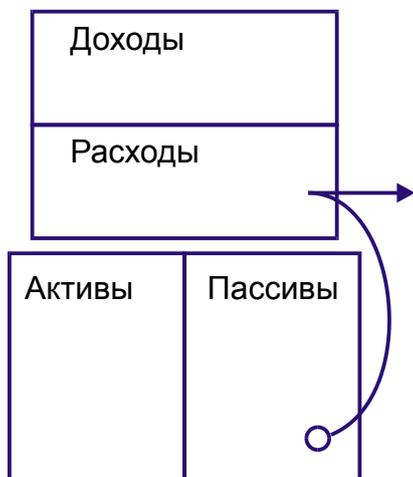
«Вот как движутся деньги актива»

Верхняя таблица — отчет о доходах и расходах, который часто называют счетом прибылей и убытков. В нем зафиксированы доходы и расходы. Деньги, которые поступают, и деньги, которые уходят. Нижняя схема — это балансовый отчет. Он называется так потому, что в нем активы

должны уравновешиваться с пассивами. Новички в финансовых вопросах не знают, каково взаимоотношение между этими отчетами, а это очень важно.

Первопричина финансовых проблем — это простое незнание разницы между активом и пассивом. Все дело — в определениях этих слов. Если хотите узнать на практике, что такое путаница, найдите эти слова в словаре. Словарные определения могут иметь смысл для профессиональных бухгалтеров, но обычный человек с тем же успехом мог бы прочесть их на китайском. Прочесть слова будет легко, но понять сложно.

Так что, как я уже говорил, мой богатый папа просто сказал двоим мальчишкам: «Активы кладут деньги нам в карман». Простое, понятное и практичное определение.



«Вот как движутся деньги пассива»

Теперь, когда мы дали определение активам и пассивам с помощью схем, вам, возможно, будет легче понять, что означают мои слова.

Актив — это то, что приносит деньги.

Пассив — это то, что отбирает деньги.

И это все, что вам требуется знать. Если вы хотите разбогатеть, просто старайтесь всегда покупать активы. Если вы хотите быть представителем бедного или среднего класса, всю жизнь покупайте пассивы. Незнание этой разницы создает почти все денежные трудности в нашем мире.

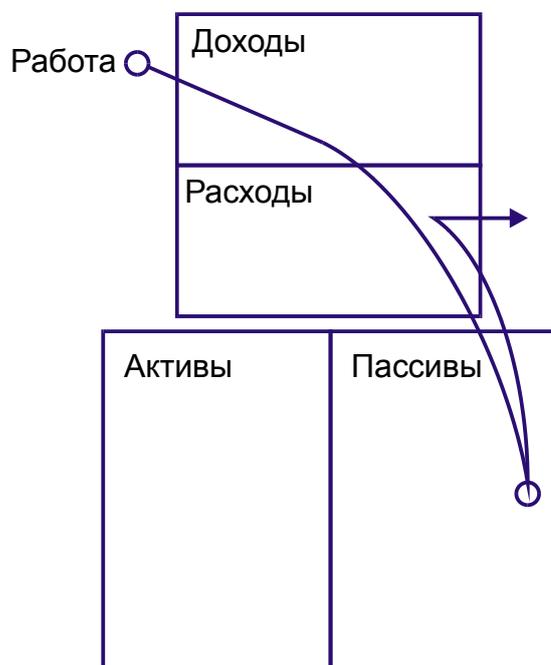
Неграмотность — непонимание, как слов, так и цифр, — вот главная беда. Если у людей сложности с деньгами, значит, они чего-то не понимают: либо цифр, либо слов. Что-то они видят неправильно. Богатые люди богаты потому, что у них больше знаний в разных областях. Поэтому, если вы хотите разбогатеть и сохранить свое богатство, очень важно быть финансово грамотным — понимать и слова, и цифры.

Стрелки на схемах показывают, как движутся деньги, или «денежный поток». Цифры сами по себе значат очень мало. Совсем как слова. Важна история, которую они рассказывают. В финансовых отчетах умение читать цифры заключается в видении всей сути рассказа. Рассказа о том, куда идут деньги. В 80% семей финансовая история — это рассказ о тяжелой работе и попытках заработать больше денег. И проблема не в том, что они не получают денег. Они получают их, но тратят не на активы, а на пассивы.

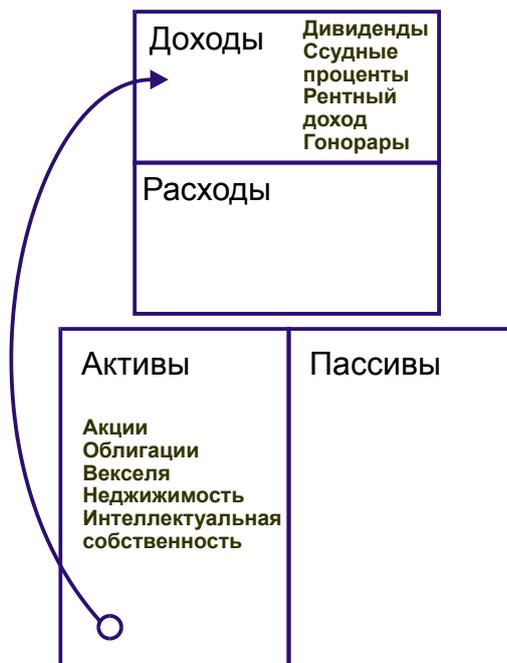
Например, вот как движутся деньги у бедного человека (или молодого, который все еще живет с родителями):



Вот схема денежного потока у человека среднего класса:



А вот как выглядит денежный поток богатого человека:



Все эти диаграммы, конечно, максимально упрощены. У каждого деньги уходят на жизнь: пищу, крышу над головой, одежду.

Эти диаграммы показывают общую тенденцию движения денег в жизни людей бедных, богатых и среднего класса. Вот где настоящая история. Это рассказ о том, что человек делает с деньгами, когда они к нему попадают.

Я начал главу с рассказа о самых богатых людях Америки, чтобы показать, как неправильно многие мыслят. Они ошибаются, когда думают, что деньги решат все проблемы. Поэтому меня передергивает всякий раз, когда я слышу: «Как побыстрее разбогатеть?» или «С чего начать?» Мне часто говорят: «Я живу в долг, так что мне нужно сделать больше денег».

Но «больше денег» чаще всего не решают проблемы. Они могут ее даже усугубить. Деньги часто делают самые трагические людские ошибки очевидными. Они выявляют то, чего мы не знаем. Поэтому так часто человек, которому на голову сваливается неожиданное богатство — например, наследство, большая прибавка к зарплате или выигрыш в лотерею, — вскоре снова возвращается в такое же плачевное финансовое состояние, если не худшее. Деньги только подчеркивают, какие схемы существуют в вашем мозгу. Если вы стремитесь потратить все, что получаете, скорее всего, увеличение доходов просто приведет к росту расходов. Поэтому и говорят: «У дурака деньги долго не задерживаются».

Я уже не раз говорил, что мы идем в школу за научными знаниями и профессиональными навыками. И то, и другое очень важно. Мы учимся зарабатывать деньги с помощью профессии. В шестидесятых годах, когда я учился в старших классах, хороших учеников люди тут же начинали прочить в медики. Часто их даже не спрашивали, хотят ли они быть врачами. Это предполагалось само собой. Профессия врача считалась самой прибыльной и перспективной.

Сегодня перед врачами стоят такие финансовые трудности, которых я не пожелал бы и злейшему врагу: страховые компании и государство начинают контролировать их работу, люди постоянно подают на них в суд... Сегодня дети хотят стать баскетбольными звездами, знаменитыми игроками в гольф, компьютерщиками, киноактерами или рок-певцами, королевами красоты или биржевиками с Уолл-стрит. Их тянет туда, где обитают слава, деньги и престиж. Поэтому в наше время так сложно вызвать у детей желание учиться. Они знают, что профессиональный успех уже не зависит от успехов в учебе так, как раньше.

Выпускники оканчивают школу, так и не получив финансовых навыков. Миллионы образованных людей успешно начинают карьеру, но впоследствии сталкиваются с финансовыми проблемами. Они работают все упорнее, но проблемы остаются. Чему они не научились? Не тому, как делать деньги, а тому, как их тратить — что с ними делать, когда они у вас появляются. Это называется финансовой смекалкой, от которой зависит, что вы делаете с деньгами, которые заработали, как не позволить другим отобрать их, как долго они будут у вас оставаться и сколько пользы вам принесут. Большинство людей не понимают, почему у них сложности с деньгами, потому что они

понятия не имеют о денежном потоке. Человек может быть очень образованным, сделать удачную карьеру и в то же время быть совершенно безграмотным в финансовом отношении. Часто эти люди работают слишком много, потому что научились работать, но не научились заставлять деньги работать на себя.

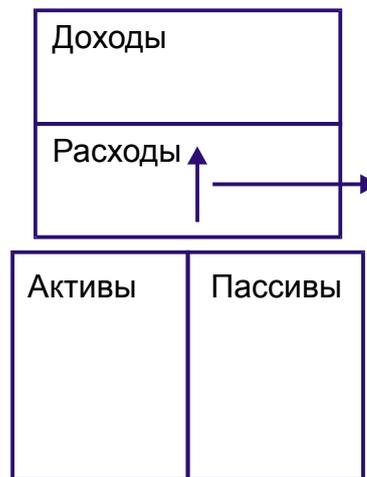
История о том, как мечта превращается в кошмар

Жизнь усердно работающих людей проходит по одному сценарию. Счастливые образованные молодожены начинают жить вместе в тесной квартире, которую снимают уже вдвоем. Им тут же становится ясно, что у них остаются лишние деньги: двое могут прожить на ту же сумму, что и один.

Проблема в том, что квартира очень тесна. Они решают: нужно накопить денег на «дом-мечту» и завести детей. Теперь у них два источника дохода вместо одного и они посвящают больше времени карьере.

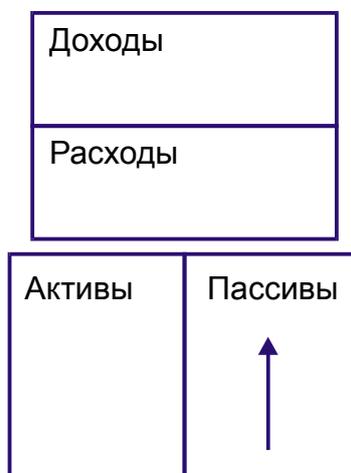
Доходы начинают расти. А вместе с ними...

...растут и расходы.



Самая крупная статья расходов для большинства — это налоги. Многие думают, что имеются в виду подоходные налоги, но для американцев это социальная защита. Работающему кажется, что налог на социальную защиту вместе с медицинской страховкой составляет в среднем 7,5 %, но на самом деле это 15%, потому что работодатель берет столько же, сколько социальная защита. По сути, это те деньги, которые он не может заплатить вам. Плюс ко всему вы платите подоходный налог и с той части зарплаты, которая уходит на социальную защиту и никогда не попадает к вам в руки.

Затем растет статья пассивов.



Это лучше всего продемонстрировать на примере той самой супружеской пары. Их доходы увеличились, и они решают купить свой «дом-мечту». Теперь у них появляется новый налог — на собственность. Потом они покупают новую машину, мебель и бытовую технику. В конце концов они обнаруживают, что колонка пассивов заполнена долгом по закладной за дом и кредитным карточкам.

Они стали участниками «крысиных бегов». На свет появляется ребенок. Они начинают работать еще усерднее. Процесс повторяется. Новые деньги, прогрессивное налогообложение. По почте приходит кредитная карточка. Они используют ее до предела. Им звонит кредитная компания и сообщает, что их главное «активное капиталовложение» — дом — повысилось в цене. Компания предлагает «полный объединенный заем», потому что они такие хорошие и кредитоспособные плательщики, и советует им избавиться от потребительских долгов на кредитной карточке, с которых берут высокие проценты. Они выплачивают долги по кредитным карточкам и испускают вздох облегчения. Теперь потребительский долг становится частью закладной за дом. Платежи уменьшаются, потому что они растянули выплату долга на тридцать лет. Это считается очень разумным.

Соседка приглашает их сходить вместе за покупками — как раз идет праздничная распродажа. Можно немного сэкономить! Они говорят себе: «Я ничего не буду покупать. Просто схожу посмотрю». Но на всякий случай кладут в бумажник чистую кредитную карточку.

Мне постоянно встречаются такие пары. Их имена меняются, но финансовая дилемма остается все той же. Они приходят на встречу со мной и спрашивают: «Не могли бы вы сказать нам, как сделать больше денег?» Им нужен более высокий доход, потому что они не умеют тратить деньги.

Они даже не подозревают, что на самом деле проблема кроется не в том, как заработать деньги, а в том, как правильно распорядиться тем, что у вас есть. Все дело — в финансовой безграмотности и непонимании разницы между активом и пассивом.

Увеличение доходов редко решает денежные проблемы. Проблемы решаются с помощью рассудка. Один мой друг часто повторяет тем, кто оказался в долгах: «Если ты обнаружил, что закопался... перестань копать».

В детстве я часто слышал от отца, что для японцев существуют три силы: сила меча, сила золота и сила зеркала.

Меч символизирует силу оружия. Америка потратила на вооружение миллиарды долларов и теперь превосходит в военной сфере все страны мира.

Золото символизирует силу денег. Есть истина в пословице «Помни золотое правило: правила создаются теми, у кого золото».

Зеркало — это сила знания о себе. По японской легенде, это знание дает наибольшую власть.

Бедняки и средний класс слишком часто поддаются силе денег. Они просто встают по утрам на работу, не задавая себе вопроса, имеет ли это какой-то смысл. Они рубят сук, на котором сидят. Без полного понимания сути денег они не могут контролировать их. Сила денег используется против этих людей.

Если бы они воспользовались силой зеркала, они бы спросили себя: «А имеет ли это смысл?» Но слишком часто, вместо того чтобы довериться своей внутренней мудрости, они идут вместе с толпой. Они поступают так, как поступает большинство людей. Они предпочитают не выделяться и не задавать вопросов. Нередко они просто бездумно повторяют то, что им говорят. Например: «Делайте вклады в разные предприятия», «Дом — ваше лучшее капиталовложение», «Если ваш долг станет больше, с вас будут брать меньше налогов», «Нужно иметь стабильную работу, не делать ошибок, не рисковать».

Говорят, что для многих людей страх выступить на публике страшнее смерти. Психологи считают, что он вызван боязнью остракизма, критики или насмешек. Страх показаться не такими, как все, не дает большинству людей найти новые способы решения своих проблем.

Вот почему мой образованный отец говорил, что японцы наибольшее значение придают силе зеркала. Только в зеркале человек может увидеть истину. А основная причина, по которой большинство говорит: «Не рискуй», — это страх. Эти слова применимы в любой сфере: спорте, человеческих взаимоотношениях, карьере, финансах.

Тот же самый страх быть осмеянными заставляет людей не выделяться и не ставить под сомнение общепринятые взгляды и тенденции. «Ваш дом — это капиталовложение». «Получите полный объединенный заем — и вы избавитесь от долгов». «Работайте усерднее». «Главное — продвижение по службе». «Когда-нибудь я стану вице-президентом». «Копите деньги». «Когда я получу надбавку к зарплате, мы купим новый дом». «Взаимные фонды безопасны». «Куклы "Эльмо-Пощекочи-Меня" уже распроданы, но у меня есть одна в запасе, за которой еще не пришел покупатель».

Многие крупные финансовые проблемы вызваны тем, что люди действуют так, как большинство. Всем нам время от времени не мешает смотреться в зеркало и доверять своему внутреннему голосу, а не каким-то страхам.

К шестнадцати годам у нас с Майком появились проблемы в школе. Мы не были плохими детьми. Мы просто начали выделяться из толпы. После школы и на выходных мы работали у отца Майка. После работы мы часами сидели с ним за столом, когда он встречался со своими банковскими работниками, юристами, бухгалтерами, брокерами, инвесторами, менеджерами и служащими. Этот человек, который бросил школу в тринадцать лет, теперь отдавал приказы образованным людям. Они безропотно ему повиновались и ежились, когда он был ими недоволен.

Этот человек действовал вразрез с мнением толпы. Он предпочитал мыслить самостоятельно и презирал принцип «Нам нужно делать так, потому что так делают все». Кроме того, он ненавидел слово «не могу». Если нужно было от него чего-то добиться, достаточно было сказать: «Не думаю, что вы можете это сделать».

На его совещаниях мы с Майком научились большему, чем за все время обучения в школе и колледже. У отца Майка не было традиционного образования, но он владел финансовыми знаниями и поэтому преуспел. Он не раз говорил нам: «Умный человек нанимает людей, которые умнее его». Поэтому мы имели возможность многие часы подряд слушать умных людей и учиться у них.

Но из-за этого мы просто не могли принимать стандартные советы учителей. И это вызывало проблемы. Когда учитель говорил: «Если вы не будете получать хорошие отметки, вы ничего не добьетесь в жизни», мы с Майком иронически поднимали брови. Когда нам приказывали следовать установленному алгоритму и не нарушать правил, мы видели, что школа фактически убивает творческое начало в человеке. Теперь мы стали понимать, почему богатый папа говорил нам, что школы делают хороших работников, а не работодателей.

Иногда мы спрашивали учителей, как применить на практике те или иные знания или почему мы не изучаем деньги и принципы их работы. На второй вопрос нам часто отвечали, что деньги не имеют значения и, если мы будем хорошо учиться, все остальное приложится.

Чем больше мы узнавали о силе денег, тем больше отдалялись от учителей и сверстников.

Мой образованный отец никогда не ругал меня за отметки. Я часто удивлялся почему. Правда, мы начали вести споры о деньгах. К тому времени как мне исполнилось шестнадцать, я обладал куда более прочными финансовыми знаниями, чем родители. Я мог вести бухгалтерский учет, общался с бухгалтерами из налоговой инспекции, адвокатами из разных компаний, банковскими служащими, агентами по продаже недвижимости, инвесторами и многим другими. Мой отец общался только с учителями.

Однажды отец сказал мне, что наш дом — его самое крупное капиталовложение. Когда я не выдержал и объяснил ему, почему я не считаю дом хорошим капиталовложением, произошел не очень приятный спор.

На следующей схеме вы увидите, как по-разному воспринимают богатый и бедный отец свои дома. Один считает дом активом, а второй — пассивом.

Богатый отец	Актив	Пассив Дом
Бедный отец	Актив Дом	Пассив

Помню, я нарисовал еще одну схему, чтобы показать своему отцу, как движутся деньги. Кроме того, я продемонстрировал ему, что дом влечет за собой новые траты. Чем больше дом, тем больше расходы на его содержание, и поток денег уходит через колонку расходов.

До сих пор многие начинают со мной спорить, утверждая, что дом — это капиталовложение. Для многих людей это еще и самая заветная мечта. Ведь иметь собственный дом лучше, чем не иметь ничего. Но я просто предлагаю вам альтернативный способ видения этой распространенной догмы. Если бы мы с женой решили купить более внушительный дом, то понимали бы, что это не актив, а пассив, потому что такое капиталовложение отнимает у нас деньги, а не дает их.

Вот мои аргументы. Я не жду, что их примут все люди, потому что хороший дом — это приятно именно с эмоциональной точки зрения. А финансовая смекалка под воздействием эмоций очень ослабевает. Из личного опыта я знаю, что деньги могут сделать эмоциональным любое решение.

1. Когда мы говорим о домах, я подчеркиваю, что большинство людей всю жизнь работают, чтобы платить за дом, который им не принадлежит. Другими словами, большинство покупает через какое-то время новый дом, каждый раз растягивая выплату кредита на следующие тридцать лет, с учетом невыплаченного предыдущего.

2. Даже если плата по закладной за дом сокращает количество налогов, налоги высчитываются из их зарплаты раньше, чем они успели хоть что-то заплатить. Так продолжается и после погашения кредита за дом.

3. Налоги на собственность. Родители моей жены были в ужасе, когда налог на владение их домом поднялся до тысячи долларов в месяц. Это произошло уже после того, как они ушли на пенсию, так что это увеличение не соответствовало их пенсионным доходам и им пришлось переехать.

4. Дома не всегда повышаются в цене. У меня есть друзья, которые задолжали миллион долларов за дом, который сегодня, в 1997 году, можно продать лишь за семьсот тысяч.

5. Самые большие потери — это упущенные возможности. Если все ваши деньги вложены в дом, вам, возможно, придется работать больше, потому что деньги постоянно уходят в статью расходов, вместо того чтобы увеличивать колонку активов. Такая схема очень характерна для среднего класса. Если бы молодая пара с самого начала стала вкладывать больше денег в колонку активов, впоследствии им стало бы легче жить, особенно когда придет пора отдавать детей в колледж. Их активы увеличились бы и смогли покрывать часть расходов. Но слишком часто дом оказывается лишь средством взять ссуду, чтобы покрыть растущие расходы.

Если обобщить все это, получается, что, в конце концов, решение владеть собственным домом, который слишком дорог, вместо того чтобы делать инвестиции, приводит как минимум к трем неприятностям:

1. Потеря времени. В это время другие активы могут повыситься в цене.

2. Потеря капитала, который можно было куда-то вложить, вместо того чтобы оплачивать высокие расходы, связанные непосредственно с содержанием дома.

3. Потеря образования. Слишком часто люди считают дом, сбережения и пенсионный фонд своими активами. Поскольку у них нет денег на инвестиции, они их не вкладывают. То есть они остаются несведущими в деле инвестирования. Большинство так и не становятся, по бытующему в мире инвестиций определению, «опытными инвесторами». А лучшие инвестиции, между прочим, обычно предлагаются «опытным инвесторам», которые потом уже перепродают их людям, предпочитающим не рисковать.

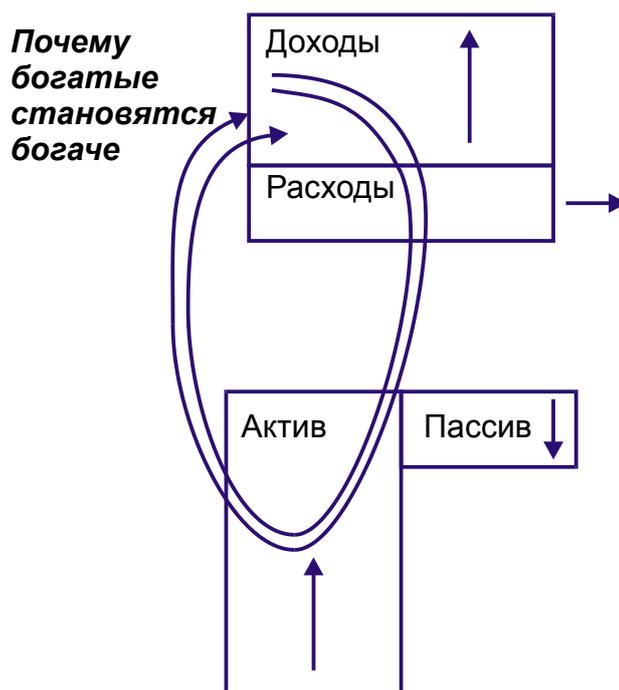
Финансовый отчет моего образованного отца очень характерен для человека, участвующего в «крысиных бегах». Его расходы всегда идут в ногу с доходами, и у него не остается денег на инвестирование в активы. В результате пассивы (плата по закладной за дом, долги по кредитным карточкам) превышают активы. Эта схема стоит тысячи слов.



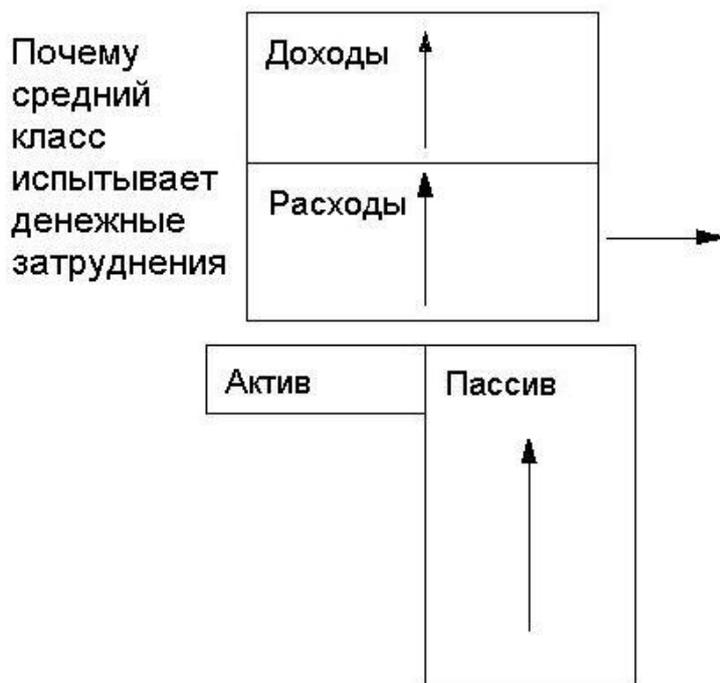
Финансовый отчет моего богатого папы, с другой стороны, показывает, чего может добиться человек, который всю жизнь вкладывает деньги и сводит пассив к минимуму.

Вот почему богатые становятся еще богаче. Колонка активов создает больше доходов, чем нужно на покрытие расходов, и разница снова поступает в активы. Колонка активов растет, а значит, растет и доход, который они приносят.

В результате богатые становятся еще богаче!



Представители среднего класса постоянно борются с финансовыми трудностями. Их главная статья доходов — зарплата. Когда увеличивается зарплата, растут и налоги. А их расходы имеют тенденцию увеличиваться одновременно с зарплатой. Отсюда и название — «крысиные бега». Они считают дом своим главным активом, хотя должны были бы вкладывать деньги в настоящие активы, которые приносят доход.



Такая схема, при которой вы считаете дом своим капиталовложением, и такая жизненная философия, когда повышение зарплаты для вас означает, что вы можете купить больший дом или позволить себе больше тратить, — это основа современного общества, которое живет в долг. Постоянное увеличение расходов заставляет семьи брать все новые кредиты, их финансовое положение становится все более шатким, хотя они вроде бы продвигаются по службе и регулярно получают надбавки к зарплате. Такая жизнь полна рискованных ситуаций, а ее причина — недостаточная финансовая образованность.

Массовые сокращения в 1990-х годах показали, насколько в действительности неустойчиво положение среднего класса. Неожиданно пенсионные планы компании изменяются. Фонд социальной защиты, очевидно, тоже находится не в лучшем состоянии, и на него не стоит рассчитывать. Средний класс охватила паника. Хорошо, что сегодня многие начали понимать, что происходит, и покупают акции взаимных фондов. Такой рост инвестиций — одна из главных причин сегодняшнего подъема на бирже ценных бумаг. Создаются все новые взаимные фонды, чтобы удовлетворить потребности среднего класса.

Взаимные фонды так популярны потому, что считаются надежными. Средние покупатели их акций слишком заняты работой, оплатой налогов, долгов и накоплением денег на обучение детей в колледже. Им некогда учиться делать инвестиции, поэтому они полагаются на опыт главы взаимного фонда. Кроме того, поскольку взаимный фонд включает в себя совершенно разные виды инвестиций, они считают, что их деньги не пропадут, так как инвестиции сделаны в различные виды предприятий, то есть «диверсифицированы».

Эти представители образованного среднего класса исповедует догму «диверсификации инвестиций», которую создали брокеры и финансовые планировщики взаимных фондов. Не нужно рисковать. Нужно действовать осторожно.

Но главная трагедия заключается в том, что недостаточное финансовое образование — гораздо больший риск, на который идут обычные люди среднего класса. Они не могут рисковать, потому что их финансовое положение в лучшем случае слабое. Их балансовые отчеты не сбалансированы. У них масса пассивов и нет настоящих активов, которые приносили бы доход. Обычно единственным источником доходов для них является зарплата. Их жизнь целиком зависит от работодателя.

И вот, когда представляется «единственная в своем роде возможность», эти люди не в состоянии ею воспользоваться. Они вынуждены избегать рискованных ситуаций, потому что очень много работают, облагаются максимальным количеством налогов и выплачивают массу долгов.

Как я уже говорил в начале этой главы, самое важное правило — знать разницу между активом и пассивом. Как только вы ее усвоите, сосредоточьте все силы на том, чтобы покупать активы, которые могут принести вам деньги. Это лучший способ начать богатеть. Продолжайте в том же

духе, и колонка активов начнет расти. Старайтесь уменьшить пассивы и расходы. Это позволит вам высвободить деньги, которые можно будет снова отправлять в активы. Вскоре доход от активов возрастет настолько, что вы сможете начать более сложное инвестирование. А такие инвестиции могут дать прибыль от 100% до бесконечности. Инвестиции за пять тысяч долларов могут превратиться в миллион или даже в большую сумму. Но такие инвестиции средний класс называет «слишком рискованными». Однако инвестирование — это не риск. Риск — это недостаток обычной финансовой смекалки, начинающейся с финансовой грамотности.

Если вы хотите делать то, что все остальные, у вас получится следующее:

Доходы	
Работа на владельца компании	
Расходы	
Работа на государство	
Актив	Пассив
	Работа на банк

Как служащий и домовладелец, вы обычно работаете:

1. На кого-то другого. Большинство людей, работающих на зарплату, делают богаче владельца компании или держателей акций. Ваши усилия и успехи будут способствовать процветанию хозяина.

2. На государство. Государство забирает деньги из вашей зарплаты еще до того, как она попадает вам в руки. Если вы работаете больше, налоги просто возрастают. Большинство людей работает на правительство с января по май.

3. На банк. После налогов самая крупная статья расходов — выплата долгов по закладной за дом и кредитным карточкам.

Проблема в том, что чем больше вы работаете, тем большая часть заработанного вами исчезает в этих трех направлениях. Вам нужно научиться использовать свою работу на пользу непосредственно себе и своей семье.

Когда вы решили заняться своим собственным делом, какие вы будете ставить перед собой цели? Большинство людей предпочитает не бросать работу, а на зарплату постепенно приобретать активы.

Как определить, насколько удачно увеличились активы? Когда человеку становится ясно, что он богат? Я даю свои собственные определения не только пассивам и активам, но и богатству. Вообще-то, я позаимствовал их у человека по имени Бакминстер Фуллер. Одни называют его шарлатаном, другие — гением. Много лет назад, в 1961 году, он взбудоражил все архитектурное сообщество, подав заявку на изобретение так называемого геодезического купола. В этом заявлении есть и мысли о богатстве. Сначала мне показалось это очень странным, но потом все стало на свои места. Богатство — это способность человека выжить без работы некоторое время... То есть: если я перестану работать, сколько я проживу?

В отличие от разницы между активами и пассивами, которая часто не соответствует действительности и выражается в дорогих безделушках, это определение позволяет достаточно точно определить, насколько человек богат. Теперь можно узнать, действительно ли вы достигли финансовой независимости.

Богатство — это то, сколько денег поступает из колонки активов за вычетом колонки расходов.

Давайте рассмотрим это на примере. Предположим, моя прибыль из колонки активов составляет тысячу долларов в месяц. А мои расходы составляют две тысячи. Каково же мое богатство?

Вернемся к определению Бакминстера Фуллера. Сколько дней я смогу прожить? Если взять месяц из тридцать дней, у меня хватит денег на половину месяца.

Когда мои активы станут приносить мне две тысячи долларов в месяц, я стану богатым.

Теперь мои доходы от активов полностью покрывают месячные расходы. Если я хочу увеличить свои расходы, я прежде всего должен увеличить поступление денег из активов, чтобы поддержать это состояние. Обратите внимание, что на этом этапе я уже не завишу от зарплаты. Я сосредоточился на создании колонки активов, которая дала мне финансовую независимость. Если сегодня я перестану работать, активы позволят мне покрывать все свои расходы.

Моей следующей целью станет инвестирование излишков денег от активов опять-таки в активы. Чем больше денег поступает в эту колонку, тем она больше. А чем больше активов, тем больше у меня денег. И пока я удерживаю свои расходы на меньшем уровне, чем приток денег от активов, я буду становиться все богаче и получать все больше доходов от источников, не связанных с моим трудом.

Такое постоянное инвестирование — залог настоящего богатства. А что такое богатство — каждый определяет для себя сам. Много денег никогда не бывает.

Помните об этих простых правилах.

Богатые люди покупают активы.

У бедных есть только расходы.

Средний класс покупает пассивы, которые считает активами.

Что же делать теперь? Как начать свое дело? Послушайте, что скажет основатель «Макдональдса».

Глава 4

Урок третий: Начните свое дело

В 1974 году Рэя Крока, основателя компании «Макдональдс», попросили выступить перед группой студентов факультета менеджеров Техасского университета в Остине. Среди этих студен-

тов был один мой близкий друг, Кит Каннингем. После интересной и вдохновляющей беседы был объявлен перерыв и студенты пригласили Рэя выпить вместе с ними по кружке пива. Рэй любезно принял приглашение.

— Какой у меня бизнес? — спросил Рэй, когда у всех в руках оказалось по кружке.

«Все рассмеялись, — вспоминает Кит. — Почти все решили, что он просто шутит».

Никто не ответил, и Рэй повторил вопрос:

— Так какой, по-вашему, у меня бизнес? Студенты снова рассмеялись, и наконец один из тех, что посмелее, подал голос:

— Рэй, кто же не знает, что ваш бизнес — гамбургеры? Рэй усмехнулся.

— Приблизительно такого ответа я и ожидал. — Он немного помолчал и добавил: — Дамы и господа, мой бизнес — это не гамбургеры. Мой бизнес — недвижимость.

Кит рассказывает, как долго Рэй объяснял свою точку зрения. Он прекрасно знал, что основная цель его бизнес-плана — продажа франшиз «Макдональдса» (права предоставлять услуги этого известного ресторана быстрого питания), но он никогда не забывал, где именно находится каждая торговая точка. Он знал, что недвижимость и ее местоположение — определяющий фактор успеха каждого ресторана.

Сегодня компания «Макдональдс» — крупнейший владелец недвижимости в мире, которому принадлежит даже больше недвижимости, чем католической церкви. В собственности этой компании — многие из самых ценных перекрестков и уличных поворотов в Америке, а также в других странах мира.

Кит говорит, что это было одним из важнейших уроков в его жизни. Сегодня Киту принадлежит сто автомобильных моек, но его бизнес — это недвижимость, которая скрывается за этими мойками.

В конце предыдущей главы вы видели схемы, которые показывают, что большинство людей работают на кого угодно, кроме себя. В первую очередь они работают на владельцев компании, потом — на государство, которое берет с них налоги, и наконец на банк, который снимает с них проценты за вкладную.

Когда я был маленьким, у нас не было «Макдональдсов». Но мой богатый папа дал нам с Майком тот же урок, какой преподавал Рэй Крок студентам Техасского университета. Это третий секрет богатых людей.

Его можно сформулировать так: **«Имей свой бизнес»**. Финансовые проблемы часто являются прямым следствием того, что люди всю жизнь работают на кого-то другого, и у многих после всех лет работы не остается практически ничего.

И снова картинка стоит тысячи слов. Вот схема, на которой наглядно представлен совет Рэя Крока.



Современная образовательная система направлена на то, чтобы наша молодежь овладела научными знаниями и получила хорошую работу. Их жизнь будет вращаться вокруг заработной платы, или колонки доходов, как уже было описано выше. После того как они овладеют научными знаниями, они отправятся в высшие учебные заведения и освоят профессию инженера, ученого, повара, полицейского, художника, писателя и т.п. Эти профессиональные навыки сделают их частью рабочей силы страны, которая работает за деньги.

Ваша профессия и ваш бизнес — совершенно разные вещи. Я часто спрашиваю людей: «Какой у вас бизнес?» Они отвечают: «Банковский». Я спрашиваю: «У вас есть собственный банк?» А они обычно отвечают: «Нет, я там работаю».

В этом случае люди путают профессию с бизнесом. По профессии они могут быть банковскими служащими, но им все-таки нужно иметь собственное дело, Рэй Крок совершенно четко разделял свою профессию и бизнес. Профессия у него всегда оставалась одной и той же. Он был торговцем. Когда-то он продавал миксеры для молочных коктейлей, затем перешел на рестораны. Но, хотя его профессией оставалась торговля, его бизнесом было приобретение приносящей доход недвижимости.

Проблема с образованием заключается в том, что вы часто приобретаете ту профессию, которую изучаете. То есть если вы изучаете, скажем, кулинарию, вы становитесь поваром. Если вы изучаете право, вам дорога в адвокаты, а автодело неизбежно превращает вас в механика. К сожалению, слишком многие люди забывают о том, что нужно иметь свой собственный бизнес. Они всю жизнь работают на кого-то другого и помогают ему делать деньги.

Чтобы упрочить свое финансовое положение, человеку нужно иметь собственное дело. Ваш бизнес связан с колонкой активов, а не с колонкой доходов. Как упоминалось раньше, правило номер один — знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы. Богатые люди сосредотачиваются на колонке активов, в то время как все остальные интересуются только колонкой доходов.

Вот поэтому мы так часто слышим: «Мне нужно получать больше денег» или «Вот бы добиться повышения по службе!», «Придется работать сверхурочно» или «Может, стоит пойти на вторую работу», «Нужно повышать квалификацию и искать работу получше» или «Я уйду через две недели, потому что нашел место, где больше платят».

Многим эти фразы могут показаться вполне разумными. И все же, если прислушаться к словам Рэя Крока, у тех, кто так говорит, нет собственного дела. Все эти идеи сосредоточены на колонке доходов и помогут человеку улучшить свое финансовое состояние лишь в том случае, если дополнительные деньги пойдут на покупку активов, приносящих доход.

Основная причина, по которой большая часть представителей бедного и среднего класса консервативны в финансовом смысле (то есть говорят: «Я не могу позволить себе рисковать»), — то, что у них нет финансовой базы. Они вынуждены цепляться за свою работу и избегать рискованных ситуаций.

Когда в моду вошли массовые сокращения, миллионы работающих людей обнаружили, что их так называемое главное капиталовложение, то есть дом, — их погибель. Это «капиталовложение» каждый месяц требует новых затрат. С машиной, еще одним «капиталовложением», та же история. За клюшки для гольфа, которые когда-то стоили тысячу долларов, никто уже столько не даст. Без стабильной работы людям больше не на что опереться. То, что они считали удачным вложением капитала, не помогает во время финансового кризиса.

Я думаю, большинству из нас доводилось писать заявление на получение кредита в банке на покупку дома или машины. Всегда очень интересно, что пишут в разделе «Стоимость имущества за вычетом обязательств». Это позволяет увидеть, что банковские служащие и бухгалтеры считают активами.

Однажды я хотел получить ссуду, но мое финансовое положение выглядело недостаточно внушительно. Тогда я добавил в колонку активов свои новые клюшки для гольфа, коллекцию произведений искусства, книги, стереосистему, телевизор, костюмы от Армани, наручные часы, туфли и другие предметы личного пользования. Ссуды мне, правда, все-таки не дали, потому что... у меня оказалось слишком много денег, вложенных в недвижимость. Комиссии не понравилось, что мои многоквартирные дома приносят мне такой большой доход. Они хотели знать, почему у меня нет нормальной работы и жалованья. Костюмы, клюшки для гольфа и произведения искус-

ства не вызвали у них никакого возмущения. Да, иногда тем, кто не соответствует «стандарту», приходится нелегко.

Я ёжусь каждый раз, когда слышу от кого-то: «Мое имущество стоит миллион долларов, или сто тысяч, или сколько-то там еще». Одна из основных причин, по которой указанная цифра неточна, — это то, что, как только вы начнете продавать свои капиталовложения, вы должны будете заплатить налоги.

Поэтому многие люди, у которых уменьшается доход, оказываются в тяжелейшем финансовом положении. Чтобы иметь наличные деньги, они продают свои капиталовложения. Но, во-первых, личное имущество чаще всего можно продать лишь за часть того, что записывается в балансовом отчете. Если же им и удастся продать их выгодно, эта прибыль облагается налогом. Государство забирает эту часть денег, и человеку труднее вернуть свои долги. Поэтому я часто говорю: цена вашего «ценного» имущества куда меньше, чем вы думаете.

Начните свое собственное дело. Не обязательно бросать свою теперешнюю работу. Просто начните покупать настоящие активы, а не пассивы или личное имущество, которое обесценивается, когда вы приносите его к себе домой. Новая машина теряет в цене почти 25%, когда вы выводите ее со стоянки. Это нельзя считать капиталовложением, даже если банк другого мнения. Мой новый титановый двигатель за четыреста долларов упал в цене до ста пятидесяти, как только я тронулся с места.

Если вы взрослый человек, не увеличивайте своих расходов, уменьшите пассивы и старательно стройте фундамент из настоящих активов. Если вы молоды и еще живете у родителей, хорошо, если они научат вас, как отличать актив от пассива. Можно начинать строить колонку активов еще до того, как дети уйдут из дома, женятся, купят дом, заведут своих детей и намертво завязнут в долгах. Слишком много молодых пар, начиная работать, оказываются практически в безвыходном положении на всю жизнь.

Многие родители, когда их дом покидает последний ребенок, понимают, что недостаточно хорошо подготовились к пенсионному возрасту, и начинают откладывать деньги. Потом начинают болеть их собственные родители, и у них появляются новые расходы.

Так какие активы я советую покупать вам или вашим детям? В мире, где я живу, настоящие активы делятся на несколько категорий:

1. Бизнес, который не требует присутствия владельца. Он принадлежит мне, но управляется другими людьми. Если я вынужден там работать, это уже не бизнес. Это моя работа.
2. Акции.
3. Облигации.
4. Взаимные фонды.
5. Недвижимость, приносящая доход.
6. Долговые расписки и векселя.
7. Гонорары за интеллектуальную собственность: музыку, сценарии, патенты.
8. Любая другая собственность, которая имеет ценность, приносит доход или растет в цене и легко продается.

Когда я был маленьким, мой образованный отец советовал мне найти стабильную работу. Богатый же отец, с другой стороны, советовал начать приобретать активы, которые мне нравятся. «Ты не будешь делать того, чего не любишь». Я покупаю недвижимость просто потому, что мне нравятся здания и земля. Я обожаю искать и выбирать недвижимость. Я мог бы заниматься этим день и ночь напролет. Если возникают проблемы, они не настолько существенны, чтобы поколебать мою любовь к недвижимости. Если вы не испытываете теплых чувств к недвижимости, вам не следует ею заниматься.

Мне очень нравятся акции малых, особенно начинающих, компаний. Дело в том, что в душе я предприниматель, а не член корпорации. Мне доводилось работать в крупных компаниях, например, «Standard Oil» в Калифорнии, корпорации «Херох», а также в такой солидной организации, как армия. Мне это нравилось, и я с удовольствием вспоминаю то время. Но в глубине души я знаю, что не люблю больших компаний. Мне нравится начинать бизнес, а не управлять им. Поэтому чаще всего я покупаю акции маленьких компаний, а иногда даже сам основываю их. Здесь можно заработать целое состояние, и я очень люблю эту игру. Многие люди боятся такого рода риска. Это действительно рискованно. Но риск уменьшается, если вам нравится то, во что вы вкладываете деньги, если понимаете, что делаете. Моя инвестиционная стратегия с мелкими компаниями — в течение года исчерпать все средства. Когда же я имею дело с недвижимостью, то

начинаю с маленьких сумм и продолжаю постепенно увеличивать их, меняя дешевые здания на более дорогие, а значит, откладывая необходимость платить налоги за прибыль. Это позволяет прибыли резко увеличиваться. Обычно я владею какой-то недвижимостью не более семи лет.

Многие годы, даже пока я служил в армии или работал в «Херох», я следовал советам своего богатого папы. Я не оставлял работы, но имел и свой собственный бизнес. Я, так сказать, активно действовал в колонке активов. Я торговал недвижимостью и мелкими акциями. Богатый папа всегда подчеркивал, как важно быть финансово грамотным. Чем лучше я понимаю бухгалтерское дело и финансовые тонкости, тем лучше могу анализировать инвестиции, а, в конце концов, буду иметь возможность создать свою собственную компанию.

Я бы не советовал никому основывать компанию, если вы этого не хотите. Зная то, что я об этом знаю, я бы не пожелал этого вообще никому! Бывает, что человек не может найти работу. Тогда собственная компания становится для него единственным выходом. Но шансы на успех очень малы. Девять из десяти компаний в течение пяти лет разваливаются. Из тех, кто выживает после первых пяти лет, девять из десяти тоже оказываются банкротами. Так что я могу посоветовать вам это лишь в том случае, если вы действительно решили владеть своей компанией. В противном же случае лучше не оставлять работу и в то же время иметь свое дело.

Когда я говорю о своем деле, я имею в виду поддержание и увеличение колонки активов. Если доллар туда попал, никогда не позволяйте ему уйти. Считайте его своим работником. Лучшее достоинство денег — то, что они работают на вас двадцать четыре часа в сутки в течение поколений. Работайте как обычно, и даже усердно, но не забывайте про свою колонку активов.

По мере роста притока денег вы сможете позволить себе приобрести какие-то предметы роскоши. Богатые люди (и это очень важное отличие) покупают их в последнюю очередь, а бедный и средний класс — обычно в первую. Они покупают большие дома, бриллианты, меха, яхты, потому что хотят выглядеть богатыми. Они этого добиваются, но на самом деле оказываются в долгах. Богатые же сначала создают прочную колонку активов. Потом доход, который поступает из этой колонки, позволяет им покупать предметы роскоши. Представители бедного и среднего класса покупают это своим собственным потом и кровью, а также за счет наследства, которое они могли бы оставить детям.

Истинная роскошь — это награда за то, что вы вложили деньги в настоящий актив и приумножили его. Например, когда мы с женой получили лишние деньги от наших многоквартирных домов, она пошла и купила себе «Мерседес». Это не потребовало лишних усилий или риска, потому что деньги «дал» многоквартирный дом. Конечно, ей пришлось подождать четыре года, пока ее инвестиции в недвижимость выросли и начали приносить доход. Но этот предмет роскоши стал действительно наградой, потому что она доказала, что знает, как увеличить колонку активов. Теперь эта машина для нее значит больше, чем просто красивая игрушка. Это символ умелого использования финансовой смекалки.

Большинство же людей под воздействием импульса покупают новый автомобиль или еще какой-то предмет роскоши в кредит. Возможно, им просто скучно и нужна новая игрушка. Покупка в кредит часто вызывает в человеке неприязнь к этому предмету роскоши, потому что долг становится финансово обременительным.

Теперь, когда вы не поленились сделать инвестиции и завести собственное дело, вы готовы применить еще один волшебный рецепт — самый большой секрет богатых. Именно благодаря этому секрету богатые настолько богаты. Это награда, которая ждет вас в конце пути, после того как вы тщательно и терпеливо выстроите свой собственный бизнес.

Глава 5

Урок четвертый: Как появились налоги и в чем преимущество корпораций?

Помню, как в школе мне рассказывали о Робине Гуде и его веселых товарищах. Учитель считал, что это замечательная история о романтическом герое вроде Кевина Костнера, который забирал деньги у богатых и раздавал их бедным. Мой богатый папа считал Робина Гуда не героем, а разбойником.

Пусть Робин Гуда уже давно нет, но его последователи живы. Я очень часто слышу от друзей: «Почему бы богатым за это не заплатить?» или «Богатые должны платить больше налогов, чтобы они доставались бедным». Эта «робингудовская» идея забирать деньги у богатых и отдавать их бедным стала причиной наибольших проблем для бедняков и среднего класса. Идеалы Робина Гуда — это та причина, по которой средний класс так страдает от налогового бремени. В действительности налоги взимают не с богатых. Это средний класс платит за бедных, особенно образованная верхушка среднего класса.

Чтобы лучше понять этот механизм, нам опять-таки стоит рассмотреть все в исторической перспективе. Вспомним историю налогов. Мой высокообразованный отец был специалистом по истории образования, а богатый папа — по истории налогов.

Богатый папа объяснил нам с Майком, что изначально в Англии и Америке не было налогов. Иногда проводились временные сборы, чтобы оплатить войны. Король или президент обращался ко всем и просил внести свою лепту. С 1799 по 1816 год в Великобритании существовали налоги для войны с Наполеоном, а в Америке — для Гражданской войны 1861—1865 годов.

В 1874 году Англия ввела постоянные налоги. В 1913 году в Америке приняли 16-ю поправку к Конституции, согласно которой подоходный налог стал постоянным. Когда-то американцы были настроены против налогов. Именно большой налог на чай привел к знаменитому инциденту с чаем в бостонской гавани, который стал одной из причин Войны за независимость. Как Англии, так и Соединенным Штатам потребовалось около пятидесяти лет, чтобы убедить граждан в необходимости введения постоянного подоходного налога.

** Имеется в виду так называемое «бостонское чаепитие» — эпизод борьбы английских колоний в Северной Америке за независимость. В знак протеста против беспошлинного ввоза англичанами чая в Северную Америку, что подрывало экономику колоний, в декабре 1773 года колонисты проникли на английские корабли в Бостонском порту и выбросили в море партию чая. — Прим. перев.*

Эти исторические даты, впрочем, не показывают, что оба налога изначально взимались только с богатых. Именно на это хотел обратить наше внимание богатый папа. Он объяснил, что идея налогов стала популярной и была принята народом, потому что беднякам и среднему классу говорили: налоги создаются только для наказания богатых. Вот поэтому народ проголосовал за этот закон и сделал его конституционным. Хотя закон должен был быть направлен против богатых, в действительности он направлен против тех самых людей, которые за него проголосовали: бедных и представителей среднего класса.

— Когда государство начало получать деньги, его аппетиты возросли, — сказал богатый папа. — Мы с твоим отцом — полные противоположности. Он — государственный бюрократ, а я — капиталист. Мы получаем деньги и преуспеваем за счет противоположных линий поведения. Он получает деньги за то, что тратит деньги и нанимает новых людей. Чем больше он тратит и чем больше людей нанимает, тем крупнее делается его организация. В государстве устроено так: чем крупнее его организация, тем большим он пользуется уважением. В моей же организации инвесторы уважают меня тем более, чем меньше людей я нанимаю и чем меньше денег я трачу. Вот почему я не люблю государственных чиновников. Их цели совершенно отличаются от целей большинства деловых людей. По мере роста государству требуются все новые и новые деньги, которые мы предоставляем в виде налогов.

Мой образованный отец искренне верил, что государство должно помогать людям. Он очень любил Джона Кеннеди и особенно его идею «Корпуса мира» (организации, посылавшей американских добровольцев на работу в развивающиеся страны). Ему настолько нравилась эта идея, что он вместе с мамой вступил в «Корпус мира» и готовил добровольцев в Малайзию, Таиланд и Филиппины. Он всегда стремился получить для бюджета дополнительные гранты и средства, чтобы нанять больше людей — как в отделе образования, так и в «Корпусе мира». В этом заключалась его работа.

Лет с десяти я начал слышать от богатого папы, что государственные чиновники — это ленивые воры, а от бедного, что богатые — это жадные мошенники, которых нужно заставить платить больше налогов. В чем-то правы оба. Трудно было работать на одного из крупнейших капитали-

стов города, а вечером возвращаться к отцу — общественному деятелю. Кому было верить? И все-таки, если изучить историю налогов, просматривается интересная тенденция. Как я уже говорил,



закон о налогах был принят только потому, что массы верили в «робингудовскую» теорию экономики: нужно забрать все у богатых и раздать это остальным. Но проблема оказалась в том, что аппетиты государства настолько возросли, что налоги вскоре пришлось взимать и со среднего класса, и по сей день эта граница все опускается.

Богатые же, с другой стороны, тут же увидели для себя новые возможности. Они не играют по тем же правилам. Как было сказано, богатые уже умели создавать корпорации. Эта форма собственности стала популярной во время развития флота. Богатые люди создавали корпорации, чтобы уменьшить риск потери капиталовложений при каждом путешествии. Они объединяли свои деньги в корпорацию, чтобы финансировать путешествие. Затем корпорация нанимала команду, которая отправлялась в Новый Свет за сокровищами. Если корабль пропал, команда гибла вместе с ним, а богатые теряли только деньги, которые они вложили в это конкретное плавание. На следующей схеме показано, как корпорация выходит за рамки финансового отчета отдельного человека.

Именно знание юридических положительных сторон идеи корпорации дает богатым такое преимущество перед бедными и средним классом. Меня воспитывали два отца: социалист и капиталист, — и я быстро понял, что философия капиталиста более разумна в финансовом смысле. Я решил, что социалисты, в конце концов, сами себя наказывают, поскольку им не хватает финансового образования. Что бы ни придумывали те, кто кричит: «Заберем всё у богатых!», богатые всегда найдут способ их перехитрить. Вот поэтому налоги, в конце концов, распространились на средний класс. Богатые перехитрили интеллектуалов просто благодаря знаниям о деньгах, которых не дают в школе.

Как же богачам удалось всех перехитрить? Когда был принят налог «Заберем всё у богатых!», в закрома государства потекли деньги. Сначала все были довольны. Деньги поступали государственным служащим и богачам. Служащие получали их в виде зарплат и пенсий, а богатые — через свои заводы и фабрики благодаря государственным контрактам. Государство стало владельцем большого количества денег, но возникли проблемы с фискальным управлением этими средствами. Оборот практически остановился. Другими словами, государственная политика с точки зрения чиновника — избежать излишков денег. Если вам не удалось потратить отведенные вам средства, в следующем бюджете вам может их и не достаться. И уж конечно, никто не похвалит вас за экономию. Бизнесмены же, с другой стороны, радуются, когда у них появляется лишняя прибыль и работа производится более эффективно.

Государство тратило все больше, потребность в деньгах возрастала, и идея «Заберем всё у богатых!» начала распространяться на слои общества с более низким доходом, пока не дошла до тех, кто когда-то за нее проголосовал: бедных и среднего класса.

Настоящие капиталисты просто использовали свои финансовые знания, и нашли выход. Они вернулись под защиту корпорации. Корпорация предназначена для защиты интересов богатых. Но многим людям, никогда не участвовавшим в создании корпорации, неизвестно, что корпорация — это на самом деле несуществующее явление. Это просто папка с несколькими бумагами, которая лежит в офисе какого-нибудь юриста, зарегистрированная государственным агентством. Это не большое здание с вывеской, на которой написано название корпорации. Это не фабрика и не группа людей. Это всего лишь юридический документ, согласно которому создается юридическое тело без души. Как только были приняты законы о постоянном подоходном налоге, создание корпораций снова стало популярным, потому что с дохода корпораций взимается меньше налогов, чем с доходов отдельных людей. Кроме того, как уже говорилось выше, некоторые расходы можно оплачивать внутри корпорации еще до уплаты налогов. Богатые опять остались в выигрыше.

Эта война между имущими и неимущими продолжается уже сотни лет. Толпа, кричащая «Заберем всё у богатых!», борется с богачами. Война идет каждый раз, когда создаются новые законы, и так будет вечно. Проблема в том, что проигрывают всегда те, кто не имеет информации. Те, кто каждый день встает и идет на работу, а потом платит налоги. Если бы они понимали, по каким правилам играют богатые, они тоже могли бы так играть. Тогда им удалось бы достичь финансовой независимости. Вот почему я каждый раз морщусь, если мне доводится слышать, как родители советуют детям учиться в школе, чтобы найти хорошую, стабильную работу. У служащего со стабильной работой и полным отсутствием финансовой смекалки нет никакого выхода из порочного круга.

Сегодня средний американец работает на государство пять—шесть месяцев, чтобы покрыть все налоги. Я считаю, что это очень большой срок. Чем усерднее человек трудится, тем больше он платит государству. Вот почему я считаю, что идея «Заберем всё у богатых!» обернулась против тех самых людей, которые за нее когда-то проголосовали.

Каждый раз, когда люди пытаются наказать богатых, те не подчиняются, а реагируют. У них есть и деньги, и власть, и желание что-то изменить. Они не сидят сложа руки и не платят новые налоги добровольно. Они ищут способы свести уплату налогов к минимуму. Они нанимают хороших юристов и бухгалтеров, убеждают политиков изменять законы или создавать в них лазейки. У них есть на это средства.

Налоговый кодекс США позволяет экономить на налогах и другими способами. Почти все они доступны любому человеку, но обычно ими интересуются только богатые, потому что имеют собственный бизнес. Например, есть так называемый «раздел 1031» — раздел Кодекса о внутренних доходах, который позволяет продавцу отложить уплату налогов с прибыли от продажи недвижимости, которая меняется на более дорогую недвижимость. Торговля недвижимостью — один из способов, дающих большое преимущество при уплате налогов. Пока вы меняете недвижимость на более дорогую, с вашей прибыли не будут взиматься налоги. Люди, которые не используют легальных способов уменьшить налоговое бремя, упускают большую возможность увеличить свою колонку активов.

У бедных и представителей среднего класса нет таких ресурсов. Они сидят и позволяют государству вставлять себе в вену иглу и высасывать всю кровь. Сегодня я постоянно сталкиваюсь с огромным количеством людей, которые платят больше налогов просто потому, что боятся государства. Я знаю, как угрожающе может вести себя государственный сборщик налогов. У некоторых из моих друзей закрыли компании, хотя впоследствии обнаружилось, что это было сделано по ошибке. Я все это понимаю. Но работа на государство с января по середину мая — слишком высокая цена за этот страх. Мой бедный отец никогда не восставал против этой ситуации. Богатый папа тоже этого не делал. Он просто играл в эту игру умнее, используя корпорации — самый главный козырь богатых.

Вспомните первый урок, который я получил от богатого папы. Мне, девятилетнему мальчишке, пришлось сидеть и дожидаться, пока он соизволит поговорить со мной. Я часто сидел так в его офисе и ждал, когда он «снизойдет» до меня. Он игнорировал меня не зря. Он хотел, чтобы я понял, что он обладает властью, и сам захотел иметь такую же власть в будущем. Все годы, когда я учился у него, он напоминал мне, что знание—это сила. Деньги дают огромную силу, а удержать и приумножить ее можно только с помощью нужного знания. Без этого знания мир просто играет вами как футбольным мячом. Богатый папа не уставал говорить нам с Майком, что наш главный враг — не хозяин и не начальник, а налоговый инспектор. Налоговый инспектор всегда готов взять с вас больше, если вы ему это позволите.

Чтобы заставить деньги работать на себя, а не работать за них, прежде всего вы должны понять, кому принадлежит власть. Если вы работаете за деньги, вы отдаете власть работодателю. Если ваши деньги работают на вас, власть принадлежит вам.

Когда мы с Майком усвоили эту идею, богатый папа сказал нам, что мы должны иметь финансовые знания и не позволять другим помыкать собой. Нужно знать законы и всю систему функционирования денег. Несведущими людьми легко помыкать. А если вы знаете, о чем говорите, у вас есть шанс на успех. Вот почему он столько платил хорошим налоговым бухгалтерам и юристам. Это все равно дешевле, чем платить государству. Его лучшим уроком для меня стало следующее изречение: «Будь умнее, и тобой не будут помыкать». Он знал закон, потому что был законопослушным гражданином. Он знал закон, потому что его незнание обошлось бы ему слишком дорого. «Если ты знаешь, что ты прав, ты не боишься дать отпор». Даже если ты выступаешь против Робина Гуда и его веселых разбойников.

Мой высокообразованный отец всегда советовал мне найти хорошее место в престижной корпорации. Он говорил о том, как хорошо «подниматься по служебной лестнице». Но он не понимал, что если я буду полагаться только на зарплату в корпорации, я стану всего лишь коровой, послушно позволяющий себя доить.

Когда я рассказал об этом совете своему богатому папе, тот хмыкнул и сказал только одно: «А почему бы не владеть этой лестницей?»

В детстве я не понимал, что имел в виду богатый папа, говоря, что корпорация должна принадлежать мне самому. Эта идея казалась совершенно невозможной и даже пугающей. Хотя меня она привлекала, но ребенку трудно представить себе, что однажды он будет владеть компанией, и на него будут работать взрослые.

Дело в том, что если бы не богатый папа, я бы наверняка последовал совету образованного. Если бы богатый папа не напоминал мне изредка об этой идее владения собственной корпорацией, я пошел бы по другому пути. Но к пятнадцати—шестнадцати годам я уже знал, что не собираюсь идти по пути, который указывал мне образованный отец. Я еще не знал, что именно собираюсь делать, но был твердо настроен двигаться не в том направлении, в котором двигалось большинство моих одноклассников. Это решение изменило мою жизнь.

Только между двадцатью и тридцатью годами я начал по-настоящему понимать, что советует богатый папа. Я как раз закончил службу в армии и устроился на работу в компанию «Херох». Я зарабатывал много денег, но каждый раз, взглянув на чек с зарплатой, чувствовал разочарование. Отчислений было очень много, и чем больше я работал, тем быстрее они увеличивались. Постепенно начальники стали говорить о повышении в должности или надбавке к зарплате. Мне было лестно это слышать, но в голове постоянно раздавался голос богатого папы: «На кого ты работаешь? Кого ты делаешь богатым?»

В 1974 году, все еще работая в «Херох», я создал свою первую корпорацию и начал «собственное дело». В моей колонке активов уже было несколько пунктов, и теперь я намерился увеличить их количество. Эти отчисления из зарплаты действительно подтверждали, что все эти годы мой богатый папа говорил чистую правду. Я видел, что меня ждет, если я последую совету образованного отца.

Многие работодатели считают, что советовать работникам иметь собственный бизнес повредит их делу. Конечно, в некоторых случаях это совершенно справедливо. Но когда я сосредоточился на своем собственном деле и стал покупать активы, я начал работать еще лучше. Теперь у меня появилась цель. Я рано приходил и усердно трудился, стараясь накопить как можно больше денег, чтобы начать вкладывать их в недвижимость. На Гавайях как раз начался бум, а значит, можно было сделать целое состояние. Чем лучше я это понимал, тем больше копировальных машин я продавал. Чем больше я их продавал, тем больше я зарабатывал и, конечно, тем больше вычитали из моей зарплаты. Это меня вдохновляло. Я так хотел вырваться из этой ловушки, что работал еще усерднее. К 1978 году я прочно вошел в первую пятерку торговых агентов компании и не раз занимал среди них первое место. Я мечтал вырваться с дорожки для «крысиных бегов».

Менее чем через три года я зарабатывал в своей собственной маленькой корпорации, которая специализировалась на недвижимости, больше, чем в «Херох». А деньги, которые появлялись в колонке активов, из моей собственной корпорации, — это был результат работы денег на меня. Это не я стучал в двери и предлагал копировальные аппараты. Совет богатого папы на практике оказался еще разумнее. Вскоре приток денег от моей собственности настолько возрос, что это по-

зволило мне купить первый «Порше». Коллеги из «Хегох» решили, что я трачу свою зарплату. Но это было не так. Моя зарплата уходила на активы.

Мои деньги продолжали усердно работать на меня. Каждый доллар в колонке активов стал работником, который стремился увеличить число «работников» и купить хозяину новый «Порше» на доллары, которые не облагаются налогами. Я начал работать на «Хегох» еще старательнее. План действовал, а моя новая машина стала тому подтверждением.

С помощью уроков богатого папы я смог выйти с пресловутой дорожки для «крысиных бегов» не слишком поздно. Я смог сделать это благодаря прочным финансовым знаниям, полученным из этих уроков. Без этих знаний, которые я называю финансовым IQ, дорога к финансовой независимости была бы гораздо сложнее. Теперь я учу других на семинарах в надежде, что смогу поделиться с ними этим знанием. Я не устаю напоминать им, что финансовый IQ — это совокупность знаний, относящихся к самым различным сферам деятельности.

Первое — это бухгалтерский учет. То, что я называю финансовой грамотностью. Это необходимый навык для тех, кто хочет создать свою империю. Чем за большее количество денег вы несете ответственность, тем большая требуется точность, а иначе все ваше здание разрушится. Это левое полушарие, ответственное за детали и мелочи. Финансовая грамотность — это способность читать и понимать финансовые отчеты. Она позволяет видеть силу и слабость любого бизнеса.

Второе — это умение делать инвестиции. Это я называю наукой о том, как деньги делают деньги. Сюда входят определенные стратегии и формулы. В этой сфере работает правое полушарие мозга, творческое.

Третье - это знания о рынке. Это наука о спросе и предложении. Нужно знать «технически» аспекты рынка, которые управляются эмоциями. Кукла «Эльмо-Пощекочи-Меня» во время Рождества 1996 года — яркий пример рынка, управляющегося эмоциями. Еще один фактор рынка — это «основной», или экономический, смысл инвестиции. Имеет ли то или иное капиталовложение смысл в текущих рыночных условиях?

Многие люди считают, что концепции инвестирования и рыночной экономики слишком сложны для Детей. Но они не понимают, что дети знают эти предметы инстинктивно.

Да, если вы не знаете, что такое кукла Эльмо — это персонаж передачи «Улица Сезам», который усиленно рекламировался для детей как раз перед Рождеством. Почти все дети хотели получить такую игрушку и ставили ее первым пунктом в списке желаний. Многие родители решили, что компания намеренно изъяла куклу с рынка, продолжая ее рекламу. Из-за высокого спроса и недостаточного предложения возникла паника. Поскольку этих кукол нельзя было найти в магазине, спекулянты увидели прекрасную возможность заработать на отчаявшихся родителях. Те, которым не повезло, и они не нашли куклу, пришлось довольствоваться другой. Невероятная популярность куклы «Эльмо-Пощекочи-Меня» мне была совершенно непонятна. Но это прекрасный пример того, как работает экономика спроса и предложения. То же происходит при продаже ценных бумаг, недвижимости или билетов на бейсбольный матч.

Четвертое — это закон. Если вы будете создавать свою корпорацию на основе знаний бухгалтерского дела, инвестирования, рынка и добавите к этому юридические знания, она начнет расти очень быстро. Человек, который знает о пользе корпорации в смысле уплаты налогов и юридической защиты, может разбогатеть гораздо быстрее, чем обычный служащий или владелец мелкого бизнеса. Это как разница между тем, кто летает, и тем, кто идет пешком. Она особенно важна, когда речь идет о богатстве с точки зрения долгосрочной перспективы.

1. Преимущества при уплате налогов. Корпорации доступно многое из того, чего не может делать отдельный человек. Например, оплачивать расходы до уплаты налогов. Это отдельная интереснейшая область знаний, в которую, правда, не стоит углубляться, если у вас нет солидных активов или собственного дела.

Служащие зарабатывают деньги, с них берут налоги, и они пытаются прожить на то, что остается. Корпорация зарабатывает, тратит все что может, а затем с нее взимают налог с того, что осталось. Это одна из крупнейших налоговых уловок, которые применяют богатые. Корпорацию легко создать и поддерживать, если вы владеете инвестициями, приносящими хороший доход. Например, если вы владеете корпорацией, отпуск записывается как заседание на Гавайях. Починка и страховка автомобилей — издержки компании. Членство в клубе здоровья — конечно же, производственная затрата. Почти все обеды в ресторане частично оплачиваются компанией. И так далее и тому подобное — но это легально оплачивается долларами, из которых еще не высчитан налог.

Защита от судебных разбирательств. В нашем обществе очень любят судиться. Каждый хочет урвать кусок от вашего пирога. Состоятельные люди прячут большую часть своего богатства с помощью корпораций и трестов, чтобы защитить свои активы от кредиторов. Когда кто-то подает в суд на богатого человека, он часто сталкивается с целой системой юридической защиты и обнаруживает, что этот богач на самом деле не владеет ничем. Он управляет всем, но ему ничего не принадлежит. Бедняки и средний класс стремятся, чтобы им принадлежало все, и вынуждены отдавать это по первому требованию государству или другим людям, которые любят судиться с богатыми. Они научились этому из истории о Робин Гуде: забирайте у богатых, отдавайте все бедным.

В этой книге я не буду останавливаться на деталях управления корпорацией. Но скажу одно: если вы владеете какими-либо законными активами, стоит как можно скорее узнать о том, какую пользу может принести корпорация. На эту тему написано много книг, которые поэтапно расскажут вам, как создать собственную корпорацию.

Финансовый IQ — это фактически сплав многих навыков и талантов. Но я бы сказал, что в первую очередь это комбинация четырех пунктов, перечисленных выше. Если вы стремитесь разбогатеть, вам нужно именно это.

Итак:

Богатые владельцы корпораций

1. Получают деньги.
2. Тратят деньги.
3. Платят налоги.

Люди, работающие на корпорации

1. Получают деньги.
2. Платят налоги.
3. Тратят деньги.

Мы убедительно советуем вам организовать вокруг своих активов собственную корпорацию. Пусть это станет частью вашей общей финансовой стратегии.

Глава 6

Урок пятый: Богатые изобретают деньги

Прошлым вечером я решил сделать перерыв, отвлекся от написания этой книги и посмотрел телевизионную программу, где рассказывали историю про молодого человека по имени Александер Грейам Белл (изобретателя телефонного аппарата). Он запатентовал свой телефон, и спрос на его изобретение был так велик, что он не справлялся. Ему требовалась большая компания. Поэтому Белл отправился к гиганту того времени, корпорации «Western Union», и предложил им купить патент вместе с его крошечной компанией. За все он хотел всего сто тысяч долларов. Президент компании посмеялся над ним и не принял предложения, сказав, что цена смешна. Остальная часть истории вам известна: Белл основал мультимиллиардное производство и компанию «AT&T».

Сразу после этой передачи я посмотрел вечерние новости. Корреспондент рассказывал об очередном сокращении в местной компании. Рабочие были в гневе и утверждали, что владельцы компании поступают несправедливо. Сокращенный менеджер сорока пяти лет привел на завод жену с двумя детьми и умолял вахтеров пропустить его к владельцам, чтобы поговорить с ними — не изменят ли они своего решения. Он как раз купил дом и боялся потерять его. Камера показала крупным планом его умоляющее лицо. Понятно, что репортаж привлек мое внимание.

Я занимаюсь профессиональным преподаванием с 1984 года. Это уникальный опыт. Но данная профессия и довольно сложна, потому что через мои руки прошли тысячи людей и я вижу, что у всех них, в том числе и у меня, есть одно общее качество. Во всех нас должен быть громадный потенциал и удивительные таланты. Но всех нас сдерживает неуверенность в себе. Дело даже не в технической информации, а именно в недостатке веры в собственные силы. У некоторых людей это проявляется в большей степени, чем у других.

Заканчивая школу, большинство из нас понимает, что главное в жизни — это не хорошие отметки. В реальном мире требуется что-то еще. Я слышал, как это качество называют «характером», «смелостью», «дерзостью», «здоровой наглостью», «бравадой», «хитростью», «цепкостью», «умением жить» и «способностями». Этот фактор, как его ни назови, в конечном счете определяет будущее человека в гораздо большей степени, чем школьные отметки.

Внутри каждого из нас спрятан отважный и сильный герой. Но есть и обратная сторона; способность встать на колени и умолять, если это нужно. Проведя год во Вьетнаме в качестве военного летчика, я очень близко познакомился с этими двумя сторонами своего характера. Ни одна из них ничем не лучше другой.

И, тем не менее, как преподаватель, я понимал, что самыми главными помехами на пути человеческого гения являются излишний страх и неуверенность. Мне было так горько видеть учеников, которые знают ответ, но боятся его высказать. Часто в реальном мире преуспевают не умные, а храбрые.

На личном опыте я убедился, что финансовый гений состоит не только из каких-то умений и навыков, но и из смелости. Если ваш страх слишком силен, гений подавляется. На занятиях я убеждаю учеников научиться рисковать, быть смелее, позволять своему гению превращать этот страх в силу и умение. Некоторым это дается легко, других приводит в ужас. Я увидел, что большинство людей, когда дело доходит до денег, предпочитают не рисковать. Мне часто задают вопросы: «А зачем рисковать?», «Почему я должен тратить время на развитие своего финансового IQ?», «Почему я должен становиться финансово грамотным?»

И я отвечаю: «Чтобы иметь выбор».

Нас ждут огромные изменения. Эту главу я начал с истории молодого изобретателя Александра Грейама Белла. Но в будущем появится не один такой человек. Каждый год во всем мире будут появляться сотни таких, как Билл Гейтс и компания «Microsoft». Будут и новые банкротства, увольнения и сокращения.

Так зачем тратить время на развитие своего финансового IQ? Ответ на это известен только вам. Впрочем, я могу сказать, зачем я сам это делаю. Я делаю это потому, что мне повезло жить в это интереснейшее время. Я скорее буду приветствовать изменения, чем бояться их. Я предпочту с волнением зарабатывать миллионы, чем беспокоиться, что мне не дадут надбавку к зарплате. Мы живем в небывалое время. Через несколько поколений люди будут оглядываться назад и говорить: какая это, наверное, была удивительная эпоха. Это была эра смерти старого и рождения нового, время, полное неожиданностей и интересных событий.

И зачем же тратить время на развитие своего финансового IQ? Затем, что вы получите от этого огромную пользу. А иначе такое время будет для вас страшным. Одни люди будут смело плыть вперед, а другие — цепляться за разваливающиеся спасательные круги.

Триста лет назад земля была богатством. Поэтому богатым был тот человек, который владел землей. В то время шло строительство заводов и Америка завоевывала мировое господство. Главное богатство заключалось в производстве. **Сегодня главное богатство — в информации. И самый богатый человек — это тот, кто владеет самой своевременной информацией.** Проблема в том, что информация передается по всему миру со скоростью света. Это новое богатство нельзя спрятать за заборами, как землю или заводы. Изменения будут более быстрыми. Количество новых мультимиллионеров резко возрастет. Но будут и те, кто остался за бортом.

Сегодня я сталкиваюсь со многими людьми, которые работают не покладая рук часто просто потому, что не могут расстаться со старыми убеждениями. Они хотят, чтобы все было как раньше. Они сопротивляются изменениям. Я знаю людей, которые теряют работу или дом и винят в этом технический прогресс, экономику или работодателя. К сожалению, они не могут понять, что проблема кроется в них самих. Старые идеи — это их главный пассив. Это пассив, поскольку они не могут понять, что подобные идеи — активы вчерашнего дня. А сегодня уже не вчера.

Однажды я учил людей инвестированию с помощью настольной игры, которую придумал для обучения (она называется «Денежный поток»). Одну женщину привела на занятия подруга. Она только недавно развелась, много потеряла во время бракоразводного процесса и теперь искала ответы на какие-то вопросы. Подруга решила, что занятия могут ей помочь.

Игра задумана так, чтобы помочь людям разобраться, как функционируют деньги. Во время игры люди узнают, как балансовый отчет связан с отчетом о доходах и расходах. Вы узнаете, как деньги «текут» между этими двумя отчетами и как разбогатеть, увеличивая месячный доход из ко-

лонки активов до такого Уровня, пока он не начнет превышать ежемесячные расходы. Когда вы это сделали, вы выходите с дорожки для «крысиных бегов» на «скоростную дорожку».

Как я уже говорил, одним людям эта игра нравится, другим — нет, а третьи просто не понимают ее смысла. Эта женщина упустила ценную возможность чему-то научиться. В первом круге она вытянула «вещную» карточку с яхтой. Сначала она очень обрадовалась: «О, у меня есть яхта!» Потом, когда подруга попыталась объяснить ей, что означают цифры доходов и расходов и балансовом отчете, она расстроилась, потому что никогда не любила математику. Все игроки ждали, пока подруга объяснит ей, какое отношение финансовые отчеты имеют друг к другу и к ежемесячному доходу. Наконец, когда она это поняла, ее осенило: яхта «съедает» массу денег. Игра продолжалась, и вскоре ее сократили, а потом у нее появился ребенок. Ей очень не повезло в этом раунде.

После занятий ее подруга подошла ко мне и сказала, что та очень расстроена. Она пришла на занятия, чтобы научиться инвестированию, и ей не понравилось, что нам так долго пришлось играть в какую-то глупую игру.

Подруга попыталась убедить ее заглянуть вглубь себя и посмотреть, не отражает ли игра ее ситуацию. Услышав такое предложение, женщина потребовала вернуть ей деньги. Она возмутилась: сама идея того, что игра может быть отражением ее жизни, показалась ей смешной. Получив обратно свои деньги, она немедленно ушла.

С 1984 года я зарабатываю миллионы тем, что делаю то, чему не учат в школе. В школе почти всегда читают лекции. Я всегда их не любил. Мне быстро становилось скучно, и я отвлекался.

В 1984 году я начал учить людей с помощью игр и инсценировок. Я всегда советовал взрослым ученикам видеть в играх отражение собственной жизни. Это очень важно: игра отражает ваше поведение. Это система, дающая мгновенную обратную связь. Вместо того чтобы слушать лекцию, вы получаете персональный урок, приспособленный к вашим нуждам.

Подруга той женщины позже позвонила мне, чтобы рассказать новости. Она сказала, что ее подруга теперь успокоилась. За это время она действительно поняла, что игра "отчасти отражает ее собственную жизнь.

Хотя у них с мужем не было яхты, у них было практически все остальное, что только можно себе вообразить. Она злилась после развода не только потому, что он бросил ее ради более молодой женщины, но и потому, что за двадцать лет совместной жизни у них накопилось очень мало активов. Им оказалось практически нечего делить. Двадцать лет они прожили невероятно весело, но от этого осталась всего тонна безделушек.

Она поняла: ее злость по поводу цифр в игре — финансовых отчетов — вызвана смущением от того, что она их не понимает. Она считала, что финансы — дело мужчины. Она вела домашнее хозяйство и развлекала гостей, а финансами занимался муж. Теперь она была совершенно уверена, что в течение последних пяти лет совместной жизни он утаивал от нее деньги. Она злилась на себя за то, что не знала, куда уходит часть денег, и за то, что не подозревала о существовании другой женщины.

Как и настольная игра, жизнь тоже мгновенно дает нам обратную связь. Мы можем многому научиться, если будем ловить эту информацию. Недавно я пожаловался жене, что в химчистке, наверное, испортили мои брюки: они сели. Жена ласково улыбнулась и легонько ткнула меня пальцем в живот. Не брюки сели, а я раздался!

Игра «Денежный поток» была создана для того, чтобы обеспечить каждому игроку обратную связь. Она дает вам выбор. Если вы вытягиваете карточку с яхтой и оказываетесь в долгах, возникает вопрос: «А что теперь можно сделать?» Какой у вас выбор? В этом заключается цель игры: научить игроков думать и использовать различные новые финансовые возможности.

Я наблюдал, как в эту игру играет более тысячи людей. Те, кому быстрее всех удастся выйти с дорожки для «крысиных бегов», — это люди, разбирающиеся в цифрах и обладающие творческим финансовым мышлением. Они легко замечают различные финансовые решения. Больше всего времени требуется людям, которые «не дружат» с цифрами и часто не понимают пользы инвестирования. Богатые люди обычно действуют творчески и сознательно идут на риск.

Некоторые люди получают в игре много денег, но не знают, как ими распорядиться. Почти все они, как оказывается, не очень удачно ведут свои финансовые дела и в реальности. Все остальные их опережают, даже если у них меньше денег.

Если вы ограничиваете свой выбор — вы цепляетесь за старые идеи. У меня есть друг, с которым мы когда-то вместе учились в старших классах. Сейчас он работает на трех работах. Двадцать

лет назад он был самым состоятельным из всех моих одноклассников. Когда местная сахарная плантация закрылась, компания, в которой он работал, исчезла вместе с ней. У этого человека в мозгу был только один выход, старого образца, — работать усерднее. Проблема оказалась в том, что он не смог найти работу, соответствующую его прежнему положению в той компании. Поэтому для места, которое он сейчас занимает, у него слишком высокая квалификация, а зарплата ниже» Теперь ему приходится работать на трех работах, чтобы хоть как-то свести концы с концами.

Я видел людей, которые во время игры жалуются, что им не выпадают «нужные» карточки с возможностями. И они просто сидят сложа руки. Мне известны такие люди и в реальной жизни. Они сидят и ждут «нужной» возможности.

Я видел, как люди получают «нужную» карточку, но оказывается, что у них нет денег. Тогда они начинают жаловаться, что вырвались бы с дорожки для «крысиных бегов», будь у них больше денег, и опять-таки сидят сложа руки. Таких примеров тоже немало в реальной жизни. Люди видят все великолепные возможности, но у них нет денег на их реализацию.

А еще бывают люди, которые вытягивают отличную карточку, зачитывают ее вслух, но не понимают, что это прекрасная возможность. У них есть всё: деньги, подходящий момент, карточка, но возможности они в упор не замечают. Они не понимают, как сделать ее частью финансового плана избавления от «крысиных бегов». Таких людей больше, чем всех остальных, вместе взятых. Почти все не замечают великолепных возможностей, которые у них прямо под носом. Год спустя они узнают об этом, когда все остальные уже разбогатеют.

Финансовая смекалка — это просто умение видеть разные выходы. Если перед вами не открываются возможности, как еще можно улучшить свое финансовое положение? Если у вас появляется возможность, но нет денег, и банк не хочет с вами иметь дела, как можно использовать эту возможность? Если интуиция вас подвела и то, чего вы ожидали, не происходит, как превратить провал в удачу, которая принесет миллионы?

Вот что такое финансовая смекалка. Дело не в том, что именно случается, а сколько финансовых решений вы можете найти для этой ситуации. Это ваш творческий подход в решении финансовых задач.

Большинству людей известно только одно решение: усердно работай, копи деньги и одалживай их у других.

Так зачем вам финансовая смекалка?

Затем, что вы должны быть кузнецом своего собственного счастья. Вы используете сложившиеся обстоятельства себе на пользу и добиваетесь успеха. Немногим известно, что **удача — дело наживное**. Совсем как деньги. И если вы хотите быть удачливее и получать деньги, не работая на них, финансовая смекалка вам необходима. Если вы человек, который ждет, пока подвернется «нужная» возможность, вы можете прождать очень долго. Это похоже на ожидание зеленого света на пять километров вперед.

В детстве нам с Майком богатый папа часто говорил: «Деньги — это не реальная вещь». Он иногда напоминал нам, как близко мы подошли к тайне денег в тот первый день, когда начали «делать деньги» из латуни. «Бедняки и средний класс работают за деньги, — говорил он. — Богатые делают деньги. Чем реальнее вам кажутся деньги, тем усерднее вы будете за них работать. Но если вы уясните себе, что деньги не реальны, то сможете разбогатеть быстрее».

— А что же такое деньги? — часто недоумевали мы с Майком. — Что они, если не реальная вещь?

— Это то, чем мы договорились их считать, — отвечал богатый папа.

Самый могучий и ценный актив, который у нас есть, — это ум. Если он хорошо натренирован, то практически за секунду может создать для вас огромные богатства. Богатства, которые триста лет назад не снились даже королям и королевам. Нетренированный ум может породить крайнюю бедность, которая передается посредством воспитания из поколения в поколение.

В эру информации количество денег растет по экспоненте. Некоторые богатеют просто «ни на чем»: на идеях и контрактах. Если вы спросите у людей, которые зарабатывают на жизнь торговлей на бирже, они скажут вам, что делают так всегда. Часто из ничего за секунду можно сделать миллионы. Говоря «ничего», я имею в виду, что деньги не переходили из рук в руки. Все делается по соглашению: взмах руки в биржевом зале; сигнал на экране торговца в Лиссабоне, полученный из Торонто; звонок брокеру, чтобы купить акции и через какой-то момент продать. Из рук в руки переходили не деньги, а только соглашения.

Так зачем развивать финансовую смекалку? Это известно только вам. Я могу сказать, почему я занимаюсь этим. Я делаю это потому, что хочу зарабатывать деньги быстро. Не потому, что мне это нужно, а потому, что я этого хочу. Это удивительное образование. Я развиваю свой финансовый IQ, потому что хочу принимать участие в самой захватывающей и грандиозной игре в мире. И я бы хотел сыграть свою небольшую роль в этой невиданной эволюции человечества, эре, когда люди работают мозгом, а не мышцами. Именно здесь делается история. Это немного страшно. И очень интересно.

Вот почему я вкладываю деньги в свою финансовую смекалку и развиваю самый мощный актив, который у меня есть. Я хочу быть среди людей, которые смело двигаются вперед. Я не хочу плестись позади.

Вот вам простой пример того, как делают деньги. В начале 1990-х годов состояние экономики в Финиксе, где я жил, было ужасным. Я смотрел телевизионное шоу «С добрым утром, Америка!», где выступал специалист по финансовому планированию, который начал предсказывать всяческие мрачные бедствия. Он советовал «копить деньги». «Откладываете по сто долларов каждый месяц, — говорил он, — и через сорок лет вы станете мультимиллионером».

Что ж, откладывать часть денег каждый месяц — неплохая идея. Это выход, которым пользуется большинство. Но проблема в том, что человек перестает замечать, что происходит вокруг. Он упускает крупные возможности значительно большего увеличения денег. Жизнь проходит мимо него.

Как я уже говорил, в то время экономика была в ужасном состоянии. Для инвесторов такое состояние рынка очень выгодно. Часть моих денег была на бирже, другая — в многоквартирных домах. Наличности у меня осталось очень мало. Раз все кругом продавали, я покупал. Я не экономил деньги, а вкладывал их. Мы с женой вложили в этот быстро растущий рынок больше миллиона долларов наличными. Это была самая лучшая возможность для инвестирования. Я просто не мог отказаться от всех этих мелких сделок.

Дома, которые когда-то стоили сто тысяч, теперь продавались за семьдесят пять. Но вместо того чтобы покупать их в местном агентстве по торговле недвижимостью, я начал работать в конторе юриста, разбирающего дела о банкротстве, около здания суда. Здесь дом за семьдесят пять тысяч иногда можно было купить за двадцать или даже меньше. За две тысячи, которые я одолжил у друга на три месяца за двести долларов, я дал юристу чек в качестве уплаты наличными. Пока сделка оформлялась, я дал в газете объявление о продаже столь дорогого дома всего за шестьдесят тысяч без уплаты наличными. Телефон звонил не переставая. Были найдены перспективные покупатели и, как только дом стал моей законной собственностью, им всем было предложено осмотреть дом. Начался настоящий ажиотаж, и дом был продан всего за пару минут! Я запросил две с половиной тысячи за оформление сделки, которые мне тут же и вручили. Две тысячи из них вместе с двумястами долларами я вернул другу. Друг остался доволен, равно как и покупатель дома, юрист и я сам. Я продал за шестьдесят тысяч дом, который стоил мне всего двадцать. Эти сорок тысяч долларов оказались в моей колонке активов в виде долгового обязательства покупателя. На то, чтобы их заработать, у меня ушло пять часов.

Так что теперь, когда вы уже финансово грамотны и можете разобраться в цифрах, я покажу

Как 40 000 долларов создаются в колонке активов. Деньги «изобретаются» и не облагаются налогами. Если банк дает за них 10%, вы создали себе 4000 в год



вам, почему эти деньги считают «изобретенными».

Во время рыночного спада мы с женой смогли в свободное время совершить шесть таких сделок. В то время как основная часть наших денег была вложена в более крупную недвижимость и в ценные бумаги, нам удалось с помощью шести простых перепродаж заработать в активе более ста девяносто тысяч (в виде банкнот с 10%-ной ставкой). Это составляет около девятнадцати тысяч годового дохода, большая часть которого идет через нашу частную корпорацию. Эти деньги уходят на служебные автомобили, бензин, командировки, страховку, обеды с клиентами и так далее. К тому времени как государству удастся обложить этот доход налогом, он уже потрачен на разрешенные законом цели.

Как 40 000 долларов создаются в колонке активов. Деньги «изобретаются» и не облагаются налогами. Если банк дает за них 10%, вы создали себе 4000 в год



Это простой пример того, как деньги «изобретают», создают и защищают с помощью финансовой смекалки.

Спросите себя, сколько времени вам понадобится на то, чтобы накопить сто девяносто тысяч. Будет ли банк платить вам 10%? А срок действия договора составляет тридцать лет. Надеюсь, что банк никогда не будет отдавать мне такие суммы. При выплате первоначальной суммы придется платить налог, а девятнадцать тысяч в течение тридцати лет составят немногим больше пятисот тысяч дохода.

Часто люди спрашивают меня, что случится, если покупатель дома так и не заплатит. Так действительно бывает, и это для меня хорошая новость. Рынок недвижимости Финикса с 1994 по 1997 год был одним из самых оживленных в стране. Этот шестидесятитысячный дом забрали бы у владельца, перепродали за семьдесят и еще две с половиной тысячи долларов сняли в качестве платы за услугу. Для нового покупателя сделка по-прежнему остается безналичной. И процесс может продолжаться.

Итак, в первый раз, когда я продал дом, я вернул одолженные две тысячи. Фактически моих денег в сделке нет. Моя прибыль от инвестированного капитала равна бесконечности. Вот как нулевое количество денег может сделать много денег.

Во время второй сделки при перепродаже я бы положил в собственный карман две тысячи и продлил заем на тридцать лет. Сколько составляет прибыль на инвестированный капитал, если мне самому заплатили за это деньги? Даже не знаю. Но уж во всяком случае это куда лучше, чем откладывать по сотне долларов в месяц. Причем на самом деле это сто пятьдесят долларов, потому что в течение сорока лет вы будете откладывать из доходов, с которых уже взят 5%-ный налог, но с ваших сбережений его возьмут снова. Это не очень разумно. Может, это и безопасно, но не очень разумно.

Сегодня, когда я пишу эту книгу (в 1997 году), рыночные условия совершенно противоположны тем, что были пять лет назад. Рынок недвижимости в Финиксе вызывает зависть всей Америки. Дома, которые мы продавали за шестьдесят тысяч, теперь стоят сто десять. Конечно, там еще остались возможности, связанные с лишением должников права выкупа заложенной недвижимо-

сти, но их поиск потребует у меня ценного вложения — моего личного времени. Они очень редки. А сегодня тысячи покупателей ищут подобные сделки. Рынок изменился. Пора двигаться дальше и искать другие возможности увеличить колонку активов.

«У нас так делать нельзя», «Это противозаконно», «Вы обманываете» — такие реплики я слышу гораздо чаще, чем вопрос «А вы можете показать мне, как это делать?»

Вычисления здесь совсем просты. Вам не понадобятся ни алгебра, ни дифференциальное исчисление. Я считаю мало, потому что юридической стороной сделки и проведением уплаты занимается компания-посредник. Мне не нужно чинить крышу или чистить туалет, потому что этим занимаются владельцы. Это их дом. Иногда бывает, что кто-то не заплатит. И это очень выгодно, потому что владельцы вынуждены съехать и собственность снова продается. Этим занимаются суды.

В вашей стране это действительно может не сработать. Рыночные условия могут быть совсем иными. Но этот пример показывает, как простой финансовый процесс может создать сотни тысяч долларов с небольшими затратами и очень малым риском. Это пример того, что деньги — это всего лишь договоренность. Такую сделку может совершить любой человек, закончивший школу.

Но большинство людей этого не делает. Почти все следуют стандартному правилу «Усердно трудись и копи деньги».

Приблизительно за тридцать часов работы в колонку активов попало около ста девяноста тысяч долларов, причем с них не были взяты налоги.

Что кажется вам сложнее?

1. Усердно работать, отдать половину в виде налогов, остальное отложить. Тогда ваши сбережения будут давать 5%-ный доход, с которого тоже снимут налоги.

Или:

2. Дать себе труд развить финансовую смекалку и использовать силу ума и колонки активов.

А теперь подумайте, сколько времени вам понадобится, чтобы накопить сто девяноста тысяч долларов, если вы выбрали первый путь? А ведь время — один из самых главных активов.

Теперь вы, возможно, понимаете, почему я молча качаю головой, когда слышу, как родители говорят: «Мой ребенок прилежно учится и получает хорошее образование». Это, конечно, хорошо, но достаточно ли этого?

Я знаю, что описанная выше стратегия инвестирования не очень серьезна. Это всего лишь пример того, как из малого может вырасти многое. И опять-таки сам факт, что я заключил успешную сделку, говорит о том, как важно иметь прочный финансовый фундамент, который начинается с хорошего финансового образования. Я уже говорил, но повторю еще раз: финансовая смекалка состоит из этих четырех важнейших умений.

1. Финансовая грамотность (способность разбираться в цифрах).

2. Владение стратегиями инвестирования (наукой о том, как деньги делают деньги).

3. Знание рынка (науки о спросе и предложении). Александер Грейам Белл дал рынку то, в чем тот нуждался. То же сделал и Билл Гейтс. Дом за семьдесят пять тысяч долларов, который стоил двадцать тысяч и продавался за шестьдесят — тоже результат использования возможности, предлагаемой рынком. Кто-то покупает, а кто-то продает.

4. Юридические знания (всевозможных правил и законов, связанных с бухгалтерским учетом, организацией корпораций и т.п). Советую вам знать эти законы и не нарушать их.

Эта основа необходима для того, чтобы стать богатым, что бы вы ни покупали: маленькие дома, большие квартиры, компании, акции, облигации, взаимные фонды, драгоценные металлы или что-то еще.

К 1996 году рынок недвижимости очень изменился и все кинулись в Финикс. На бирже начался бум. Американская экономика снова встала на ноги. Я начал продавать приобретенное в 1996 году и путешествовал в Перу, Норвегию, Малайзию и на Филиппины. Инвестиции изменились. Мы перестали покупать недвижимость. Теперь я просто слежу, как внутри колонки активов растет их стоимость, и в конце года, вероятно, начну продажу. Многое зависит от законов, которые может принять конгресс. Я ожидаю, что часть из этих шести домов начнет хорошо продаваться и чек на сорок тысяч будет превращен в наличные. Мне нужно будет позвонить своему бухгалтеру, чтобы тот был готов к появлению наличности и нашел способы защитить ее.

Вот что я хочу всем этим сказать: инвестиции появляются и исчезают, ситуация на рынке улучшается и ухудшается, экономика разваливается и восстанавливается. Мир всегда предоставляет нам небывалые возможности, это происходит каждый день, но слишком часто мы их не заме-

чаем. А ведь они существуют! И чем больше мир и технологии изменяются, тем больше возможностей будет у вас и вашей семьи сохранить финансовую независимость в течение поколений.

Так зачем развивать свою финансовую смекалку? Опять-таки, ответ известен только вам. Я знаю, почему я продолжаю учиться и развиваться. Я делаю это потому, что знаю — грядут перемены. Я предпочту приветствовать их, чем цепляться за прошлое. Я знаю, что на рынке будут спады и подъемы. Я хочу постоянно развивать свою финансовую смекалку, потому что при каждом изменении рынка некоторые люди станут на колени и будут просить работу. А другие в это время будут использовать жизненные неудачи — а они бывают у всех — и превращать их в успех. Вот это и есть финансовая смекалка.

Меня часто просят рассказать о том, как я превращаю провалы в удачу. Честно говоря, я стараюсь употреблять поменьше примеров о своих собственных вложениях. Я не хочу, чтобы создавалось впечатление, словно я хвастаюсь или занимаюсь саморекламой. Моя цель в ином. Я использую примеры лишь как наглядную иллюстрацию — для того чтобы вы знали, что это просто. И чем лучше вы будете знакомы с четырьмя «столпами» финансовой смекалки, тем проще все это будет казаться.

Лично я для финансового роста использую в основном два средства: недвижимость и акции мелких компаний. Недвижимость — это мой фундамент. Изо дня в день собственность дает мне приток денег и иногда поднимается в цене. Мелкие акции используются для быстрого приумножения денег.

Я бы никому не советовал заниматься тем, чем занимаюсь я. Примеры — это всего лишь примеры. Если возможность для меня слишком сложна, и я не понимаю ее досконально, я не вкладываю деньги. Для финансового процветания достаточно простой математики и здравого смысла.

Вот пять причин, по которым я использую примеры:

1. Они вдохновляют людей на то, чтобы узнать больше.
2. Они показывают, что все очень просто, если прочен фундамент.
3. Они говорят, что разбогатеть может каждый.
4. Они свидетельствуют, что для достижения цели существует миллион средств.
5. Они доказывают, что эта наука не требует каких-то исключительных способностей.

В 1989 году во время утренних пробежек я часто бывал в прекрасном районе Портленда (штат Орегон) — пригороде с маленькими «пряничными» домиками. Они были словно из сказки: как будто вот-вот на тропинке покажется Красная Шапочка, спешащая навестить бабушку.

Повсюду висели надписи «Продается». Рынок строительного леса находился в плачевном состоянии, на бирже ценных бумаг только что произошел крах, экономика была в депрессии. На одной улице я заметил надпись, которая висела дольше остальных. Она была довольно старой. Однажды я пробежал мимо и наткнулся на владельца, выглядевшего очень обеспокоенным.

— Сколько вы хотите за свой дом? — поинтересовался я.

Владелец обернулся и слабо улыбнулся.

— А сколько вы дадите? — сказал он. — Дом продается уже больше года. Никто уже даже не приходит посмотреть.

— Я посмотрю, — ответил я, и полчаса спустя купил дом на двадцать тысяч дешевле, чем запрашивал владелец.

Это был премиленький домик с двумя крошечными спальнями и вычурной отделкой на всех окнах, голубого цвета с серыми фрагментами, построенный в 1930 году. Внутри был прекрасный каменный камин. Лучшего дома для сдачи внаем не придумать.

Я заплатил наличными пять тысяч за дом, стоивший мне сорок пять тысяч (на самом деле его цена была шестьдесят пять, но никто не хотел его покупать). Через неделю владелец уехал, счастливый, что наконец освободился, и заселился мой первый жилец — профессор местного колледжа. После оплаты закладной и прочих затрат в моем кармане оказывалось меньше сорока долларов в месяц — не густо.

Но год спустя рынок недвижимости в Орегоне воспрянул. Калифорнийские инвесторы с полными кошельками денег после своего бума на рынке недвижимости двинулись на север, в Орегон и Вашингтон.

Я продал этот маленький дом за девяносто пять тысяч молодой паре из Калифорнии, которая была очень довольна сделкой. Прибыль, составившая около сорока тысяч, была помещена под статью 1031 с задержкой уплаты налогов, и я отправился на поиски недвижимости, в которую можно было бы вложить эти деньги. Приблизительно через месяц я нашел двенадцатиквартирный

дом как раз рядом с заводом «Intel» в Бивертоне (штат Орегон). Его владельцы жили в Германии и не имели понятия, сколько стоит этот дом, поэтому хотели поскорее от него избавиться. Я предложил за здание, стоившее четыреста пятьдесят тысяч долларов, двести семьдесят пять. Они согласились на триста тысяч. Я купил дом и держал его два года. С помощью того же метода по статье 1031 мы продали это здание за четыреста девяносто пять тысяч и купили тридцатиквартирный дом в Финиксе (штат Аризона). К тому времени мы как раз переехали в Финикс и так или иначе должны были продать свою недвижимость. Как когда-то в Орегоне, рынок недвижимости в Финиксе был в упадке. Цена тридцатиквартирного дома составила восемьсот семьдесят тысяч, двести двадцать пять из которых мы заплатили наличными. Приток денег от 30 квартир составил чуть больше пяти тысяч в месяц. Рынок в Аризоне начал расти, и в 1996 году инвестор из Колорадо предложил нам за этот дом миллион двести тысяч долларов.

Мы с женой задумались; не стоит ли продать дом, но решили подождать, не изменит ли конгресс законов о прибыли. Если это произойдет, скорее всего, наша собственность увеличится в стоимости еще на 15—20%. Кроме того, пять тысяч долларов в месяц — неплохой денежный доход.

Я привел этот пример, чтобы показать, как из малого может вырасти большое. Опять-таки, для этого нужно разбираться в финансовых отчетах, стратегиях инвестирования, чувствовать рынок и знать законы. Если человек не поднаторел в этих вопросах, конечно, ему лучше действовать по стандартной схеме: не рисковать, вкладывать деньги в разные и только надежные предприятия. Правда, проблема с «надежными» капиталовложениями заключается в том, что они часто подвергаются «санитарной обработке» — то есть их делают настолько безопасными, что прибыль тоже уменьшается.

Почти все крупные брокерские фирмы не заключают сомнительных сделок, чтобы защитить себя и своих клиентов. И это мудрая политика. Самые лучшие сделки обычно не предлагают новичкам. Обычно сделки, которые делают богатых еще богаче, оставляют для тех, кто разбирается в игре. Фактически противозаконно предлагать подобные сделки тем, кто не считается «опытным» инвестором. Хотя, конечно, такое тоже бывает.

Чем «опытнее» я становлюсь, тем больше возможностей возникает на моем пути. Еще один повод развивать финансовую смекалку на протяжении всей жизни — увеличивать это число возможностей. Чем выше ваш финансовый IQ, тем легче определить, выгодна ли сделка. Ваша смекалка распознает плохую сделку или поможет сделать из нее хорошую. Чем больше я узнаю — а здесь всегда есть чему поучиться, — тем больше денег я могу сделать, просто потому, что с годами у меня все больше опыта и мудрости. У меня есть друзья, которые предпочитают не рисковать и усердно трудиться, и они так и не обретают финансовой мудрости, потому что на это требуется много времени.

Моя основная философия — развивать колонку активов. Это мой главный алгоритм. Я начинаю с малого — так сказать, сею семена. Некоторые прорастают, некоторые — нет.

В нашей корпорации по недвижимости имеется собственности на несколько миллионов долларов. Это наш инвестиционный фонд недвижимости. Я хочу сказать, что почти все эти миллионы начались с мелких вложений от пяти до десяти тысяч долларов. Все эти выплаты наличными делались в удачное время: рынок быстро возрос и без налогов мы смогли несколько раз что-то на них продать и купить.

Кроме того, мы владеем пакетом акций, на основе которого создана еще одна корпорация. Мы с женой называем ее своим личным взаимным фондом. У нас есть друзья, которые имеют дело исключительно с такими инвесторами, как мы, — каждый месяц у нас есть лишние деньги для инвестиций. Мы покупаем рискованные акции частных компаний, которые только собираются выходить на биржу в США или Канаде. Вот вам пример того, как можно быстро получить прибыль. Сто тысяч акций покупаются за двадцать пять центов до появления компании на бирже. Полгода спустя компания попадает в списки, и эти акции уже стоят по два доллара. Если компания хорошо управляется, цена продолжает расти и акции могут подняться до двадцати долларов каждая. Бывает, что наши двадцать пять тысяч превращаются в миллион меньше чем за год.

Это не лотерея, если знать, что вы делаете. Это будет считаться лотереей, если вы просто вложите свои деньги в сомнительную сделку и начнете молиться. Главное в любой ситуации — использовать свои практические знания, опыт и любовь к этой игре, чтобы снизить риск. Конечно, вероятность провала есть всегда. Но финансовая смекалка ее уменьшает. Таким образом, то, что рискованно для одного человека, для другого может быть уже не так опасно. Вот главная причина,

по которой я всегда советую людям вкладывать больше денег в свое финансовое образование, чем в акции, недвижимость и т.п. Чем вы умнее, тем больше у вас шансов справиться с риском.

Мои личные капиталовложения крайне рискованны для большинства людей, и я абсолютно никому не советую следовать моему примеру. Я играю в эту игру с 1979 года, и на мою долю пришлось немало неудач. Но если вы вернетесь на абзац вверх и перечитаете, почему такие инвестиции рискованны для большинства людей, то, возможно, сможете организовать свою жизнь по-иному, чтобы способность сделать из двадцати пяти тысяч долларов миллион за год была для вас связана с минимальным риском.

Как я уже говорил раньше, я не даю никаких рекомендаций. Я просто использовал пример, чтобы показать, что все это просто и вполне возможно. Мои достижения — мелочь по сравнению с тем, чего можно достичь в этой сфере, но обычному человеку иметь пассивный доход более ста тысяч долларов в год тоже приятно, и сделать это несложно. В зависимости от рынка и вашего умения этого можно добиться за пять—десять лет. Если вы не будете тратить слишком много на жизнь, дополнительный доход в виде ста тысяч долларов пригодится вне зависимости от того, бросили вы работу или нет. Если хотите, можете работать, а можете и уйти с работы, и пусть налоговая система работает в вашу пользу, а не против вас.

Лично я предпочитаю заниматься недвижимостью. Мне очень нравится этот товар, потому что он стабилен. Мой фундамент прочен. Приток денег достаточно постоянный, и, если правильно все рассчитывать, недвижимость может расти в цене. Прелесть этого прочного фундамента в том, что он позволяет мне быть немного смелее с другими капиталовложениями.

Если на рынке ценных бумаг я получаю большую прибыль, я плачу налог и затем то, что остается, вкладываю в недвижимость, тем самым еще больше подкрепляя свою колонку активов.

И пару слов о недвижимости. Я учил людей инвестированию во многих странах мира. В каждом городе я слышу: здесь нельзя купить недвижимость дешево. Я на опыте убедился в обратном. Даже в центре Нью-Йорка, Токио или просто в пригороде есть великолепные варианты, которых многие не замечают. В Сингапуре, где сейчас цены на недвижимость очень поднялись, всего в нескольких километрах можно найти вполне приемлемые предложения. Поэтому, когда мне говорят: «Здесь такого не получится», я отвечаю, что, возможно, лучше было бы сказать: «Я не знаю, как делать это у нас... пока».

Великие возможности видят не глазами. Их видят умом. Большинство людей так и не становятся богатыми просто потому, что у них нет достаточного финансового образования, чтобы увидеть возможности прямо у себя под носом.

Часто меня спрашивают: «С чего начать?»

В последней главе я предложу вам десять этапов, которые прошел сам по дороге к финансовой свободе. Но помните: это должно приносить вам радость. Это всего лишь игра. Иногда вы выигрываете, иногда — учитесь на ошибках, но всегда должны получать от игры удовольствие. Большинство людей так и не выигрывают, потому что боятся проиграть. Вот почему в детстве я стал с таким пренебрежением относиться к школе. В школе нам говорят, что ошибки — это плохо, и нас наказывают, когда мы их делаем.

Но если присмотреться к тому, по какому механизму люди учатся, — мы же учимся на ошибках! Мы учимся ходить, падая. Ни разу не упав, ребенок не научится ходить. То же можно сказать и о езде на велосипеде. У меня на коленях так и остались шрамы, но сегодня я езжу на велосипеде не задумываясь. То же и с финансовыми вопросами. **К сожалению, основная причина, по которой большинство людей не богаты, — это то, что они очень боятся проиграть. Победители не боятся проигрывать. Неудача — это часть дороги к успеху. Люди, избегающие неудач, избегают и успехов.**

Я отношусь к деньгам почти как к теннису. Я старательно играю, ошибаюсь, исправляюсь, делаю новые ошибки, снова исправляюсь и постепенно играю все лучше. Если я проигрываю, то протягиваю через сетку руку сопернику, улыбаюсь и говорю: «До следующей субботы».

Существует два типа инвесторов:

1. Первый и самый распространенный тип. Это люди, которые покупают пакет инвестиций. Они звонят в торговую точку, например, компанию по продаже недвижимости, брокеру или специалисту по финансовому планированию и затем что-то покупают. Это могут быть акции взаимного фонда, недвижимости, обычные акции или облигации. Спокойный и простой способ инвестирования. Так, например, действует покупатель, который приходит в магазин и покупает компьютер прямо с полки.

2. Второй тип — это инвесторы, которые создают инвестиции. Такой инвестор сам составляет сделку, совсем как люди, которые по частям собирают себе компьютер. Это как подгонка оптимально под себя. Я абсолютно не разбираюсь в компьютерах. Но я знаю, как складывать вместе фрагмент возможностей, — или знаком с людьми, которые умеют это делать.

Второй тип — чаще всего профессиональные инвесторы. Богатый папа советовал мне стать именно таким. Важно знать, как собирать возможности воедино, потому что именно здесь кроются самые большие выигрыши — равно как и жестокие проигрыши, если судьба против вас. Иногда на то, чтобы все части возможности собрались воедино, требуются годы (а бывает, что этого так и не происходит).

Если вы хотите стать инвестором второго типа, вам нужно выработать в себе три основных умения. Они дополняют те, что требуются для финансовой смекалки.

1. Умение найти возможность, не замеченную остальными. Умом вы видите то, чего не замечают глазами другие. Например, наш друг купил такой старый дом, что на него даже страшно было смотреть. Все удивлялись: зачем он его купил? Но он видел то, чего не видели мы. К этому дому прилагались четыре пустых участка. Он узнал это от компании-посредника. Купив дом, он снес его и продал пять участков строительной компании в три раза дороже, чем заплатил за все. Два месяца работы принесли ему семьдесят пять тысяч долларов. Это немного, но уж куда больше минимальной зарплаты, и совсем несложно.

2. Умение находить деньги. Обычно люди просто идут в банк за ссудой. Инвестору второго типа нужно уметь находить деньги, а для этого есть много способов помимо банка. Для начала я научился покупать дома без посредничества банка. Дело не в самих домах, а в приобретении бесценного навыка.

Очень часто люди говорят: «Банк не даст мне денег» или «На это у меня нет денег». Если вы хотите быть инвестором второго типа, вам нужно научиться преодолевать преграду, которая останавливает большинство людей (они не заключают сделок потому, что у них нет на это денег). Если вы сможете преодолеть это препятствие, ваше умение поможет вам опередить их. Я много раз покупал дом или акцию без цента в банке. Однажды я купил многоквартирный дом за миллион двести тысяч. Я заключил письменный контракт между продавцом и покупателем.

Потом я нашел сто тысяч долларов, заплатил их и получил девяносто-дневный срок на то, чтобы достать остальную часть денег. Почему я это сделал? Просто потому, что знал: дом стоит два миллиона. На самом деле я нигде не одалживал эти сто тысяч долларов. Я просто нашел человека, заинтересованного в покупке этого дома. Он дал мне пятьдесят тысяч за то, что я нашел эту сделку, занял мое место в торгах, а я пошел по своим делам. На все у меня ушло три дня. Опять-таки, главное — что вы знаете, а не то, что вы покупаете. Главное в инвестировании — не покупка, а нужные знания.

3. Умение использовать советы умных людей. Умные люди — это те, которые работают с людьми умнее их самих. Когда вам нужен совет, мудро выбирайте советчика.

Учиться нужно многому, но, возможно, вас ждет небывалая награда. Если вы не хотите овладеть этими умениями, я очень рекомендую вам стать инвестором первого типа. То, что вы знаете, — это самое большое богатство, но то, чего вы не знаете, — самый большой риск.

Впрочем, риск есть всегда, так что лучше не избегать его, а научиться им управлять.

Глава 7

Урок шестой: Работайте не за деньги, а ради опыта

В 1995 году я давал интервью одной газете в Сингапуре. Молодая журналистка пришла вовремя, и разговор тут же начался. Мы сидели в вестибюле роскошного отеля, пили кофе и обсуждали цели моего посещения Сингапура. Я должен был выступать вместе с Зигом Зигларом. Тот собирался говорить о мотивации, а я — о «секретах богатых».

— Я бы хотела когда-нибудь стать таким же популярным автором, как вы, — призналась журналистка. Я видел кое-какие из ее статей для этой газеты, и они произвели на меня впечатление. У нее была краткая, точная манера письма и умение увлечь читателя.

— У вас прекрасный стиль, — ответил я. — Что же не дает вам осуществить свою мечту?

— Моя работа почему-то ни к чему не приводит, — тихо ответила она. — Все хвалят мои романы, но никто их не издает. Поэтому я продолжаю работать в газете. По крайней мере, это позволяет оплачивать счета. А вы можете что-то посоветовать? •

— Да, — тут же ответил я. — У меня тут в Сингапуре есть приятель, который держит школу по обучению продавцов. Он обучает работников многих ведущих местных корпораций, и я думаю, если вы посетите один из его курсов, это положительно скажется на вашей карьере.

Она напряглась.

— Вы что, хотите сказать, что мне надо учиться продавать?

Я кивнул.

— Это что, шутка? Я покачал головой.

— А что в этом плохого?

Теперь я включил заднюю передачу. Ее что-то обидело, и теперь я жалел о сказанном. Я старался ей помочь, а теперь оказалось, что я словно оправдываюсь.

— У меня степень магистра по английской литературе. Почему я должна идти учиться на продавщицу? Я профессионал. Я училась своей профессии, чтобы не быть продавщицей. Терпеть не могу продавцов. Им нужны только деньги. Так зачем мне учиться тому, как продавать? — Она уже яростно закрывала свой портфель. Интервью закончилось.

На столике лежал один из моих бестселлеров. Я взял в руки книгу вместе с заметками, которые она сделала в своем блокноте.

— Вот видите это? — и я указал на ее заметки. Она посмотрела, куда я указываю.

— Что такое? — не поняла она.

Я снова указал на ее записки. В блокноте было написано: «Роберт Кийосаки, автор бестселлеров».

— Тут написано «автор бестселлеров», а не «автор лучших романов». Бестселлер — это то, что хорошо продается.

Ее глаза расширились от удивления.

— Я пишу очень плохо. Вы пишете прекрасно. Я учился на продавца. У вас степень магистра. Совместите оба эти навыка, и из вас получится автор бестселлеров и автор лучших романов.

Она вспыхнула.

— Я никогда не опущусь до того, чтобы учиться продавать. Таким, как вы, нечего делать среди писателей. Я — профессиональный писатель, а вы — продавец. Это несправедливо.

Она забыла про свои заметки и поспешила прочь за стеклянные двери в дождливое сингапурское утро.

Что ж, нужно отдать ей должное, на следующее утро она написала про меня хорошую и честную статью.

Мир полон умных, талантливых и образованных людей. Мы сталкиваемся с ними каждый день. Они есть повсюду.

Несколько дней назад мой автомобиль начал барахлить. Я заехал в гараж, и молодой механик починил машину всего за пару минут. Чтобы понять, в чем проблема, ему было достаточно просто прислушаться к работе двигателя. Я был поражен: вот это талант!

Но, к сожалению, одного таланта еще недостаточно.

Меня всегда шокирует то, как мало зарабатывают талантливые люди. Недавно я услышал, что более ста тысяч долларов в год зарабатывает меньше 5% американцев. Я знаком с умнейшими и образованнейшими людьми, которые зарабатывают меньше двадцати тысяч долларов в год. Бизнес-консультант, специализирующийся на торговле медицинским оборудованием, рассказал мне, сколько врачей, дантистов и хиропрактиков мучаются от недостатка денег. Раньше я и не предполагал ничего подобного: ведь считается, что люди этой профессии начинают процветать, едва успев закончить обучение. Но этот консультант очень хорошо выразился: «От богатства их отделяет всего одно умение».

Это означает, что большинству людей необходимо научиться всего еще одному умению, и их доход возрастет в небывалых масштабах. Я уже говорил, что **финансовая смекалка — это совокупность знаний бухгалтерского учета, инвестирования, рынка и закона**. Используйте эти четыре умения, и делать деньги с помощью денег станет гораздо легче. Когда речь заходит о деньгах, большинство умеют только одно — усердно работать.

Классическим примером сплава знаний и умений могла бы стать та молодая журналистка. Если бы она научилась искусству продавать и маркетингу, ее доходы резко бы возросли. На ее месте я пошел бы не только на курсы продавцов, но и на курсы рекламного письма. Тогда вместо работы в газете я нашел бы место в рекламном агентстве. Даже если бы зарплата немного понизилась, она научилась бы кратко излагать мысли в виде лозунгов, так часто используемых в хорошей рекламе. Кроме того, она познакомилась бы с рекламным делом, что тоже очень полезно. Она узнала бы, как с помощью рекламы зарабатывать миллионы. По вечерам и на выходных она писала бы свой великий роман, а закончив его, смогла бы легче его продать. И тогда она мгновенно стала бы «автором бестселлеров».

Когда я впервые предложил издательству свою книгу под названием «Если хочешь стать богатым и счастливым, бросай школу?», издатель предложил мне изменить название на «Экономику образования». Я сказал ему, что с таким названием мне удастся продать два экземпляра книги: один — моей семье, а другой — лучшему другу. Проблема только в одном: они ожидают, что я подарю им по книге. Я выбрал это спорное название потому, что знал: оно привлечет внимание общественности. Я всеми руками за образование и верю в его реформы. А иначе, зачем бы мне было столько говорить об изменениях в нашей устаревшей образовательной системе? Поэтому я выбрал заголовок, который позволил бы мне попасть в как можно большее число телевизионных и радиопередач — просто я хотел вызвать споры. Многие решили, что я просто какой-то псих, но книга-то распродавалась!

Когда в 1969 году я закончил Торгово-морскую академию США, мой образованный отец был очень рад. Меня наняла калифорнийская компания «Standard Oil» на нефтяной танкер третьим помощником. Моя зарплата была ниже, чем у моих одноклассников, но для первой настоящей работы после колледжа это было не так уж и плохо. Начальная сумма составляла около сорока двух тысяч долларов в год, включая сверхурочные, причем я работал только семь месяцев, а остальные пять отдыхал. Если бы я хотел, то мог бы на эти пять месяцев устроиться во Вьетнаме в дочернюю транспортную компанию и с легкостью удвоил бы свой заработок.

Передо мной была прекрасная карьера, но через полгода я уволился и пошел в армию, чтобы научиться летать. Это привело в ужас образованного отца и вызвало одобрение богатого.

Все почему-то считают, что и в учебе, и на работе очень нужна «специализация». То есть, чтобы получать больше денег или успешнее делать карьеру, нужно «специализироваться». Вот поэтому медики и осваивают конкретную специальность: ортопедию или педиатрию. То же делают бухгалтеры, архитекторы, юристы, пилоты и другие.

Мой образованный отец был приверженцем этой точки зрения. Вот почему он так радовался, наконец получив докторскую степень. Он признавал, что школы награждают людей, которые узнают все больше и больше о меньшем и меньшем.

Богатый папа советовал мне совершенно противоположное. «Нужно знать обо всем по чуть-чуть», — говорил он. Вот поэтому я много лет работал в разных отделах его компаний. Некоторое время я провел в бухгалтерии. Хотя, наверное, я никогда не смог бы выполнять функции бухгалтера, он хотел, чтобы я учился «осмотическим» способом. Он знал, что я освоюсь с терминами и начну понимать, что важно в бухгалтерском деле, а что — нет. Я работал и помощником официанта, и подмастерьем на стройке, занимался и торговлей, и маркетингом. Он «растил» и меня, и Майка. Вот почему он настаивал, чтобы мы сидели на совещаниях с его банковскими работниками, юристами, бухгалтерами и брокерами. Он хотел, чтобы мы что-то знали о каждом аспекте его империи.

Когда я отказался от высокооплачиваемой работы в нефтяной компании, мой образованный отец решил поговорить со мной по душам. Он недоумевал: как можно отказаться от карьеры, которая связана с большим заработком, льготами, длительным отпуском и возможностью продвижения по службе. Когда он однажды вечером спросил меня: «Так почему ты ушел?», я не мог объяснить ему этого, как ни старался. Моя логика не совпадала с его. Проблема была в том, что моя логика была логикой богатого папы.

Для моего образованного отца определяющим фактором была стабильность работы. Для богатого — образование.

Образованный отец считал, что я учился на офицера корабля. Богатый папа знал, что я изучаю международную торговлю. Я совершал торговые рейсы на больших грузовых судах, нефтяных танкерах и пассажирских судах на Дальний Восток и южное побережье Тихого океана. Богатый папа говорил мне, что лучше плавать туда, а не в Европу, потому что именно в Азии появлялись

«новые развивающиеся страны». В то время как большинство моих товарищей, в том числе и Майк, проводили время на вечеринках, я изучал торговлю, людей, способы ведения дел и культуру Японии, Тайваня, Таиланда, Сингапура, Гонконга, Вьетнама, Кореи, Таити, Самоа и Филиппин. Я тоже бывал на вечеринках, но не в студенческих общежитиях. Я быстро повзрослел.

У образованного отца просто не укладывалось в голове, почему я решил уйти оттуда в армию. Я сказал ему, что хочу научиться летать, но на самом деле я хотел научиться командовать людьми. Богатый папа объяснил мне, что самое сложное в управлении компанией — управление людьми. Он провел три года в армии, а мой образованный отец был в свое время освобожден от призыва. Богатый папа говорил мне о том, как важно уметь вести людей за собой навстречу опасности. «Умение быть лидером — вот чему тебе надо теперь научиться, — сказал он. — Если ты плохой командир, тебе выстрелят в спину — совсем как это делают в бизнесе».

Вернувшись из Вьетнама в 1973 году, я ушел из армии, хотя мне и очень нравилось летать. Я нашел работу в корпорации «Хегох». Я пошел туда по одной причине, и это были не льготы для сотрудников. Я был застенчивым человеком, и одна мысль о том, чтобы продавать что-то, меня очень пугала. А у компании «Хегох» самые лучшие программы обучения торговых агентов в Америке.

Богатый папа сказал, что гордится мной. Образованный сгорал от стыда. Он был интеллигентом и считал продавцов ниже себя. Я проработал в «Хегох» четыре года, пока не преодолел страх перед тем, чтобы постучать в дверь и получить отказ. Как только я занял постоянное место в пятерке лучших продавцов, я снова ушел с работы — оставил очередную прекрасную карьеру в респектабельной компании.

В 1977 году я организовал свою собственную компанию. Богатый папа научил меня и Майка управлять своими компаниями, так что теперь мне осталось научиться создавать их. Моя первая продукция, нейлоновые бумажники на «липучках», производилась на Дальнем Востоке и перевозилась на склад в Нью-Йорке, находившийся неподалеку от места, где я когда-то учился. Мое формальное образование уже было завершено, и настала пора испытать себя в деле. В случае неудачи я бы обанкротился. Богатый папа считал, что лучше обанкротиться до тридцати лет. «Тогда у тебя еще будет время восстановить силы», — советовал он. Незадолго до моего тридцатилетия первая партия груза моей собственной компании отправилась из Кореи в Нью-Йорк.

Сегодня я по-прежнему занимаюсь международным бизнесом. И, как советовал мне богатый папа, я стараюсь иметь дело с быстро развивающимися странами. Сегодня мои инвестиции есть в Южной Америке, Азии, Норвегии и России.

Есть старая шутка о том, что английское слово «job» («работа») расшифровывается как «just over broke» («немногим лучше банкротства»). И, к сожалению, для большинства людей это действительно так. Поскольку школы и университеты не считают получение финансовых знаний достойным занятием, большинство работающих людей живут «по средствам». Они работают, а потом оплачивают счета.

Есть еще одна ужасная теория менеджмента, которую можно выразить следующим образом: «Работники работают не больше, чем нужно, чтобы их не уволили, а хозяева платят им не больше, чем нужно, чтобы они не ушли с работы». И если посмотреть на то, сколько платят людям в большинстве компаний, придется признать, что в этом суждении есть зерно истины.

В результате получается, что большинство работающих людей не могут добиться финансового достатка. Они делают то, чему их научили, — «работают на стабильной работе». Почти все сосредоточиваются на зарплате и льготах — краткосрочных выгодах, — но в долгосрочном смысле это часто заканчивается полным крахом.

А я бы рекомендовал молодым людям искать работу, на которой они чему-то научатся. Сначала нужно подумать о том, какие навыки вы хотите приобрести, а уж потом останавливаться на конкретной профессии и становиться участником «крысиных бегов».

Когда люди всю жизнь оплачивают счета, они становятся похожими на тех несчастных белок или хомяков, которые бегают по кругу в колесе. Мелькают мохнатые лапки, непрерывно вращается колесо, но завтра утром они по-прежнему будут в той же клетке. Молодцы!

В кинофильме «Джерри Магуайер» с Томом Крузом* есть очень много метких выражений. Лучше всего мне запомнилась фраза «Покажи мне деньги». Но есть еще один эпизод, который мне показался очень характерным. Он связан с тем, как Том Круз уходит с фирмы. Его как раз уволили, и он спрашивает бывших коллег: «Кто хочет уйти вместе со мной?» И все молчат как воды в

рот набрав. Отзывается только одна женщина: «Я бы ушла, но через три месяца мне обещали повышение».

** В указанном фильме этот известный американский актер создал образ спортивного агента, восставшего против свойственного его профессии цинизма и преклонения исключительно перед деньгами. — Прим. перев.*

Это, вероятно, самые верные слова во всем фильме. Именно такими отговорками люди удерживают себя на работе. Я знаю, как мой образованный отец ждал ежегодной прибавки к зарплате и как он каждый год разочаровывался. И вот он снова начинал учиться, чтобы получить дополнительную квалификацию и больше денег, но его ждало новое разочарование.

Я часто задаю людям такой вопрос: «Куда ведет вас то, что вы делаете каждый день?» Совсем как белки в колесе, они не обращают внимания на то, к чему приводят их усилия. Что даст им будущее?

Сирил Брикфилд, бывший президент Американской ассоциации пенсионеров, утверждает, что «выплата пенсий частным лицам находится в состоянии хаоса. Во-первых, 50% рабочей силы сегодня не имеет никакой пенсии. Уже это должно нас обеспокоить. А 75—80% другой половины имеют пенсии до смешного низкие: 55,150 или 300 долларов в месяц».

В своей книге «Миф об уходе на пенсию» Крэг С. Карпел пишет: «Я был в управлении одной крупной компании по пенсионным консультациям и встречался с директором, которая занималась шикарными пенсиями для высшего руководства. Когда я спросил ее, на что могут рассчитывать те, у кого нет собственных кабинетов, она ответила с уверенной улыбкой: "На серебряную пулю". "Что такое серебряная пуля?" — удивился я.

Она пожала плечами: "Если человек обнаруживает, что в старости у него не хватает денег на жизнь, он всегда может выстрелить себе в голову"». Далее Карпел объясняет, какая разница между старыми пенсионными планами и новыми, более рискованными. Для большинства людей, работающих сегодня, картина складывается не очень привлекательная. Мы говорим только о пенсии. А если учесть оплату медицинского обслуживания и проживания в домах престарелых? Ситуация просто пугающая. В своей книге, написанной в 1995 году, он пишет, что стоимость проживания в доме престарелых составляет от тридцати до ста двадцати пяти тысяч долларов в год. В 1995 году он побывал в обычном доме для престарелых в своем районе и узнал, что год пребывания там стоит восемьдесят восемь тысяч долларов.

В странах с государственным медицинским обслуживанием в больницах иногда приходится принимать сложные решения о том, кто будет жить, а кто умрет. Эти решения принимаются на основе того, сколько лет пациентам и сколько у них есть денег. Медицинская помощь часто будет оказана тому, кто моложе, а стариков и бедняков отправляют в конец очереди. Богачи могут позволить себе не только лучшее образование, но и более длинную жизнь, а те, у кого денег нет, умирают.

Поэтому я удивляюсь: неужели работающие люди не заглядывают в будущее? Или они живут от зарплаты до зарплаты, не спрашивая себя, куда они движутся?

Когда я говорю со взрослыми людьми, которые хотели бы зарабатывать больше денег, то советую им то же самое: присмотреться к своей жизни с точки зрения долгосрочной перспективы. Вместо того чтобы просто работать ради денег и стабильности (что, конечно же, важно), я предлагаю им пойти на вторую работу, которая даст им дополнительные умения. Часто я советую заняться сетевым маркетингом (его еще называют многоуровневым), чтобы научиться продавать товары. У некоторых компаний сетевого маркетинга есть отличные обучающие программы, которые помогают людям избавиться от страха, что им откажут (ведь именно этот страх — одна из главных причин того, что люди не могут добиться успеха). Образование в долгосрочном смысле гораздо важнее денег.

Когда я советую нечто подобное, мне часто отвечают: «Но это так сложно!» или «Я хочу делать только то, что мне нравится».

На первое заявление я обычно отвечаю вопросом: «Так вы предпочли бы всю жизнь работать и половину заработанного отдавать государству?» На второе я говорю: «Мне не нравится ходить в спортивный зал, но я хожу туда, потому что хочу себя лучше чувствовать и дольше прожить».

К сожалению, в поговорке «Старого дурака новым шуткам не выучишь» есть истина. Если человек не привык к переменам, ему трудно измениться.

Но тех из вас, кто задумывается, не стоит ли действительно обучиться чему-то новому, я могу ободрить: жизнь очень похожа на посещение спортивного зала. Самое сложное — решить туда пойти. Но как только вы там, все гораздо проще. Не раз я страшился очередного похода в зал, но, когда я уже там и начинаю двигаться, то получаю удовольствие. А после тренировки я всегда рад, что заставил себя пойти.

Если вы не хотите работать, чтобы научиться чему-то новому, и предпочитаете узкую специализацию, обязательно удостоверьтесь, что в вашей компании действуют профсоюзы. Профсоюзы как раз и созданы для того, чтобы защищать специалистов.

Мой образованный отец, утратив благосклонность губернатора штата, возглавил профсоюз учителей на Гавайях. Он говорил мне, что это самая сложная работа, какая у него когда-либо была. Мой богатый папа, с другой стороны, всю жизнь старался не дать профсоюзам возникнуть в его компаниях. Ему это удавалось. Он всегда успевал отразить атаку.

Лично я не становлюсь ни на чью сторону, потому что понимаю: каждая точка зрения по своему полезна. Если поступать так, как советует школа, и стать узким специалистом, нужно искать защиты у профсоюза. Например, если бы я решил оставаться летчиком, то нашел бы место работы с сильным профсоюзом летчиков. Почему? Потому, что вся моя жизнь была бы посвящена освоению умения, ценного только в одной области. Если бы меня уволили, в другой области это умение мне бы не пригодилось. Уволенный старший пилот—со ста тысячами летных часов на грузовых самолетах, зарабатывавший сто пятьдесят тысяч долларов в год, — едва ли найдет такую же высокооплачиваемую работу учителя в школе. Умения не всегда могут пригодиться на другом месте работы.

То же можно сказать и о врачах. В связи со всеми изменениями, которые произошли в медицине, многим медикам приходится вступать в различные медицинские организации и профсоюзы. Учителям профсоюз просто необходим. На сегодняшний день профсоюз учителей—самый крупный и богатый в Америке. Национальная ассоциация образования имеет весьма значительный политический вес. Учителям нужна защита профсоюза, потому что их умения тоже имеют очень ограниченную ценность вне сферы образования. Поэтому главное правило узких специалистов — быть членами профсоюза. Это разумно.

Когда на семинарах я задаю вопрос: «Кто из вас может приготовить гамбургер лучше, чем в "Макдональдсе"?»), почти все поднимают руки. Тогда я продолжаю: «Так если большинство может приготовить лучший гамбургер, почему "Макдональдс" делает больше денег, чем вы?»

Ответ очевиден: компания «Макдональдс» прекрасно умеет вести бизнес. Очень много талантливый людей так бедны именно потому, что они сосредотачиваются на приготовлении лучшего гамбургера и почти ничего не знают о бизнесе.

У меня на Гавайях есть друг — известный художник. Он зарабатывает довольно много денег. Однажды адвокат матери позвонил ему и сообщил, что та оставила ему в наследство тридцать пять тысяч долларов. Это было все, что осталось от ее имущества после того, как свою часть забрали адвокат и государство. Художник тут же увидел в этом возможность принести пользу своему бизнесу и отдал часть денег на рекламу. Два месяца спустя в дорогом журнале, предназначенном для самых богатых, появилось его первое четырехцветное объявление на всю страницу. Он не получил на него ни одного ответа, и теперь все его наследство потрачено впустую. Сейчас художник хочет подать на журнал в суд за неправильное представление объявления.

Это очень распространенный пример человека, который может сделать прекраснейший гамбургер, но ничего не знает о бизнесе. Когда я спросил его, чему это его научило, он лишь ответил: «Рекламные агенты — жулики». Тогда я поинтересовался, не хочет ли он поучиться продаже и маркетингу, он ответил: «У меня нет на это времени, и я не хочу впустую тратить деньги».

Мир полон талантливых бедных людей. Слишком часто они бедны, испытывают финансовые затруднения или зарабатывают меньше, чем могли бы, не потому, что у них такая профессия, а потому, что они кое-чего не умеют. Они сосредотачиваются на совершенствовании умений в создании гамбургера, а не на том, как продать и доставить этот гамбургер. Возможно, «Макдональдс» и не делает самых лучших гамбургеров, но свой простой средний гамбургер они продают лучше всех остальных.

Бедный отец хотел, чтобы я стал узким специалистом. Так, считал он, я смогу зарабатывать больше. Даже после того, как губернатор Гавайев сказал ему, что он больше не будет работать в правлении штата, мой образованный отец продолжал твердить то же самое. Потом он занялся учительским профсоюзом и стал бороться за защиту прав и льгот для образованных профессионалов.

Мы часто спорили, но он так и не признал, что потребность в профсоюзах вызвана именно слишком узкой специализацией. Он так и не понял, что чем более узким специалистом человек становится, тем больше он начинает зависеть от своей специальности.

Богатый папа советовал мне и Майку «растить» себя. Многие корпорации делают то же самое. Они находят смышленного студента в бизнес-колледже и начинают его «выращивать», или «воспитывать», чтобы он когда-нибудь смог взять на себя управление компанией. И эти молодые работники не специализируются на работе в одном отделе. Их переводят из одного отдела в другой, чтобы они смогли познакомиться со всеми аспектами бизнеса. Богатые часто «воспитывают» таким образом своих или чужих детей. Так их дети получают общее представление о том, как функционирует бизнес и как взаимодействуют различные отделы компании.

Для поколения, родившегося во время второй мировой войны, переходить из компании в компанию считалось «плохо». Сегодня это разумно. Поскольку люди чаще меняют место работы и не стремятся стать более узкими специалистами, почему бы не работать для образования, а не ради денег? В краткосрочном смысле это может быть менее выгодно. Но в долгосрочном принесет вам большие дивиденды.

Вот какие навыки управления необходимы для успеха:

- 1. Управление денежным потоком.**
- 2. Управление системами (в том числе собой и своим временем в семье).**
- 3. Управление людьми.**

Самые важные специальные навыки — это умение продавать и знание приемов маркетинга. Если вы умеете продавать, значит, вы умеете общаться с другими людьми, будь то клиент, служащий, начальник, супруг или ребенок. Это основное умение, необходимое человеку для успеха. Искусство коммуникации — письма, разговоры, переговоры — это очень важно. Я непрестанно совершенствую это умение, посещая семинары и покупая аудиокассеты с лекциями.

Как я уже говорил, мой образованный отец, все более повышая свою квалификацию, работал все больше и больше. Он все прочнее увязал в «крысиных бегах». Хотя его зарплата увеличивалась, но выбор постоянно сужался. Вскоре после того как его уволили из министерства образования, он обнаружил, как уязвим в профессиональном смысле. В схожем положении оказываются профессиональные спортсмены, которые неожиданно получают травму или просто стареют. Когда-то высокие заработки прекращаются и они могут опереться только на очень скудные умения. Я думаю, именно поэтому мой бедный отец стал на сторону профсоюзов. Он понимал, для него они имеют решающее значение.

Богатый папа советовал нам с Майком знать обо всем понемногу. Он говорил, что нужно работать с людьми умнее тебя и объединять их в команды.

Я уже не раз встречал бывших школьных учителей, которые зарабатывают сотни тысяч долларов в год. Им это удается, потому что у них есть умения не только в сфере образования. Они могут учить людей, но также знакомы и с маркетингом. Большинству людей сложно продавать в первую очередь потому, что они боятся отказа. Чем лучше вы умеете общаться с людьми, вести переговоры и чем меньше у вас страха быть отвергнутыми, тем легче вам жить. Я готов всем дать тот же совет, который дал в свое время той журналистке, которая хотела стать «автором бестселлеров». Специализация имеет и преимущества, и недостатки. У меня есть совершенно гениальные друзья, которые, тем не менее, не могут эффективно общаться с другими людьми, и поэтому они получают очень мало денег. Я советую им год потратить на то, чтобы научиться продавать. Даже если за это время они ничего не заработают, они научатся общению. А это бесценно.

Чтобы быть хорошими учениками, продавцами и по маркетингу, нужно быть и хорошими учителями. Чтобы стать по-настоящему богатым, нужно уметь давать, а не только получать. Когда человек борется с финансовыми или профессиональными проблемами, он часто забывает давать и получать. Мне известны многие люди, которые бедны потому, что они не могут стать ни хорошими учениками, ни хорошими учителями.

Оба моих отца были замечательными и щедрыми людьми. Оба стремились давать что-то другим. Обучение было одним из таких способов. Чем больше они давали, тем больше получали. Но в том, как они отдавали деньги, эти два человека в корне отличались друг от друга. Богатый папа отдавал массу денег. Он давал деньги церкви, благотворительным организациям, фонду, который сам учредил. Он знал, что, если хочешь получать деньги, их нужно отдавать. Это секрет многих

великих богатых семей. Вот почему есть такие организации, как фонд Рокфеллера или Форда. Они увеличивают свое богатство и в то же время раздают его.

Мой образованный отец всегда говорил: «Когда у меня будут лишние деньги, я отдам их другим». Проблема заключалась в том, что лишних денег у него никогда не было. Поэтому он работал все упорнее, стремясь получить как можно больше, вместо того чтобы подумать об основном законе денег: «Давай — и получишь». Его девизом было: «Получай, а потом давай».

Я вырос похожим сразу на обоих отцов. Наполовину я убежденный капиталист, который очень любит игру делания денег. Вторая половина — это общественно сознательный учитель, которого очень беспокоит постоянно растущий разрыв между имущими и неимущими. Лично я считаю, что в этом разрыве в первую очередь повинна наша устаревшая система образования.

С чего начинать? .

С чего начать?

Глава 8

Преодоление препятствий

Когда люди получили знания и стали финансово грамотными, между ними и финансовой независимостью все равно остались преграды. Есть пять основных причин, по которым финансово грамотные люди не имеют больших колонок активов — активов, которые могут давать большой денежный приток, которые позволили бы им вести жизнь, о какой они всегда мечтали, а не работать с утра до вечера на оплату счетов. Вот эти пять причин:

1. Страх.
2. Неверие в свои силы.
3. Лень.
4. Плохие привычки.
5. Самоуверенность.

Причина первая. Как преодолеть страх потерять деньги? Я никогда не встречался с людьми, которым нравится лишаться денег. Но за всю свою жизнь я ни разу не встречал ни одного богатого человека, который никогда не терял денег. Впрочем, я знаю большое количество бедных людей, которые не потеряли ни цента — я имею в виду в виде капиталовложений.

Страх лишиться денег реален. Он свойствен всем. Даже богатым. Но проблема не в нем самом, а в том, как вы к нему относитесь. Все зависит именно от того, чем для вас является поражение. Это относится не только к деньгам, но и к любым жизненным аспектам. Богатый человек тем и отличается от бедного — отношением к этому страху.

Бояться - нормально. Нормально быть трусом в денежных вопросах. Вы все равно можете быть богатым.

Все мы в одних ситуациях герои, а в других — трусы. Жена моего друга — медсестра, работающая в реанимации. Когда она видит кровь, она бросается действовать. Когда я начинаю говорить об инвестициях, она бросается прочь. Я же при виде крови не убегаю. Я просто падаю в обморок.

Мой богатый папа понимал, что у людей есть фобии, связанные с деньгами. «Некоторые боятся змей. Другие боятся потерять деньги. И то и другое — фобии», — часто говорил он. Он так советовал избавиться от этих страхов: «Если боишься все потерять, начинай смолоду».

Вот почему банки советуют начать накопление денег в молодости. Если начинаешь рано, разбогатеть легче. Не буду вдаваться в подробности: скажу только, что между людьми, которые начали копить деньги в возрасте тридцати лет, и теми, кто начинает в двадцать лет, очень большая разница. Огромнейшая.

Покупка острова Манхэттен — одна из самых удачных сделок в мире. Да, Нью-Йорк купили за бусы и всякую мелочь стоимостью в двадцать четыре доллара. Но если бы эти двадцать четыре доллара были инвестированы с 8% годовых, к 1995 году они превратились бы более чем в два-

дцать восемь триллионов долларов. На эти деньги можно было бы купить Манхэттен и большую часть Лос-Анджелеса по ценам на недвижимость 1995 года.

Мой сосед работает в крупной компьютерной компании уже двадцать пять лет. Через пять лет он уйдет с работы с четырьмя миллионами долларов в пенсионном плане. Эти деньги в основном инвестированы в прибыльные взаимные фонды, которые будут превращены в облигации и государственные ценные бумаги. Ему будет только пятьдесят пять лет, когда он выйдет на пенсию, и его пассивный доход составит больше трехсот тысяч долларов в год — это больше, чем он сейчас зарабатывает. Так что все возможно, даже если вы не хотите терять деньги и рисковать. Но нужно начинать пораньше и обязательно иметь какой-то пенсионный план, а до того как инвестировать деньги, нужно обязательно найти надежного специалиста по финансовому планированию.

Но что, если у вас осталось мало времени или вы хотели бы уйти на пенсию раньше? Как справиться со страхом потерять деньги?

Мой бедный отец ничего по этому поводу не делал. Он просто избегал этой темы, отказывался от ее обсуждения.

Мой же богатый папа советовал мне думать так, как думают техасцы.

— Мне нравится Техас и его жители, — часто говорил он. — В Техасе все имеет больший масштаб. Когда техасцы выигрывают, они выигрывают по-крупному. Когда они проигрывают, это производит впечатление.

— Им нравится проигрывать? — однажды удивился я.

— Нет, я не это имею в виду. Никто не любит проигрывать. Покажи мне счастливого проигравшего, и я скажу, что он никогда не выигрывает, — ответил богатый папа. — Я говорю о техасском отношении к риску, награде за риск и неудачам. Об их отношении к жизни. Они живут по-крупному. Не так, как большинство — жмутся, как тараканы, когда речь заходит о деньгах. Тараканов, испуганных тем, что кто-то посветит на них фонариком. Скулящих, когда бакалейщик не додаст им пяти центов сдачи.

Богатый папа продолжал:

— Больше всего мне нравится техасское отношение к жизни. Они гордятся, когда побеждают, и хвастаются, когда проигрывают. У них есть такая поговорка: «Если хочешь обанкротиться, делай это по-крупному». Зачем признавать, что ты прогорел на какой-то мелкой сделке. А большинство так боятся проиграть, что не заключают вообще никаких сделок, чтобы не обанкротиться.

Он постоянно рассказывал нам с Майком, что самая главная причина отсутствия финансового успеха заключается в том, что большинство людей предпочитает не рисковать. «Люди так боятся проиграть, что проигрывают», — вот как он об этом говорил.

Фрэн Таркентон, знаменитый защитник Национальной футбольной лиги, говорил немного по-другому: **«Победа — это отсутствие страха перед поражением».**

Я в своей собственной жизни замечаю, что победа часто следует за поражением. Прежде чем наконец научиться ездить на велосипеде, я не раз с него падал. Я еще никогда не видел игрока в гольф, который всегда удачно бьет по мячу. Я никогда не встречал людей, которые влюблялись и никогда не страдали. И я не знаю богатых людей, которые никогда не теряли денег.

Так что большинство людей лишены финансового успеха потому, что страх потерять деньги гораздо больше, чем радость от богатства. В Техасе еще говорят так: «Все хотят попасть на небеса, но никто не хочет умирать». Большинство людей мечтают о том, чтобы разбогатеть, но очень боятся потерять деньги. Поэтому они так и не попадают на небеса.

Богатый папа рассказывал нам с Майком о своих поездках в Техас.

— Если вы действительно хотите научиться правильно относиться к риску, поражению и проигрышу, отправляйтесь в Сан-Антонио и побывайте в Аламо. Аламо — это великая история о смелых людях, которые предпочли сражаться, хотя враг во много раз превосходил их числом. Они предпочли умереть; но не сдаться. Это воодушевляющая история, которую стоит знать. Но это и трагическая история военного поражения. Их же победили! Это неудача, если хотите. Они проиграла. Так как же техасцы относятся к неудачам? Они до сих пор говорят: «Помни об Аламо!»

Он не раз рассказывал нам эту историю. Он делал это всегда, когда собирался заключить серьезную сделку и нервничал. Он рассказывал нам ее всякий раз, когда боялся сделать ошибку или потерять деньги. Это придавало ему сил, потому что напоминало: финансовую потерю можно всегда превратить в успех. Он знал, что поражение только сделает его сильнее и умнее. Не то чтобы он хотел проиграть. Он просто знал, кто он такой и как воспримет поражение. Он сделает его победой. Вот почему он всю жизнь был победителем, а другие — побежденными. Эта история дава-

ла ему смелость перейти рубеж, перед которым отступали остальные. «Вот почему мне так нравятся техасцы. Они превратили свое крупное поражение в туристическую достопримечательность, которая приносит им миллионы».

Но самое большое значение для меня сегодня, наверное, имеют следующие слова: **«Техасцы не забывают о своих поражениях, они черпают в них вдохновение. Они делают из поражений боевой клич, и это вдохновляет их на победу. Но так поступают не только техасцы. Так поступают все победители».**

Это очень похоже на падение с велосипеда, которое было для меня частью обучения езде. Я помню, как падение только придавало мне решимости научиться. И никак иначе! Я уже говорил и о том, что никогда не встречался с игроком в гольф, который всегда правильно бьет по мячу. Для того чтобы стать настоящим профессионалом, потеря мяча или проигрыш должны вызывать в человеке желание стать лучше, тренироваться упорнее, узнавать больше. Вот как становятся настоящими игроками. Победителей вдохновляет поражение. Для тех же, кто всегда проигрывает, поражение остается лишь поражением.

Вот как говорил Джон Д. Рокфеллер: «Я всегда старался превратить любую катастрофу в новую возможность».

Как американец японского происхождения, я могу сказать следующее. Многие говорят, что Пёрл-Харбор* — символ ошибки американцев. Я же считаю, что это была ошибка Японии. В одном фильме японский адмирал мрачно говорит ликующим подчиненным: «Боюсь, мы разбудили спящего великана». Слова «Помни о Пёрл-Харборе!» стали боевым кличем. Одно из величайших поражений Америки стало поводом для победы. Оно придало Америке сил, и вскоре США заняли одну из ведущих позиций в мире.

**Пёрл-Харбор — военно-морская база США на Гавайских островах. 7 декабря 1941 года, во время второй мировой войны, японская авиация нанесла внезапный удар по Пёрл-Харбору и вывела из строя основные силы американского Тихоокеанского флота. 8 декабря США и Великобритания объявили Японии войну. — Прим. перев.*

Поражение вдохновляет победителей и лишает сил тех, кто не способен на победу. В этом — главный секрет победителей, неизвестный остальным. Он состоит в том, что поражение вдохновляет их на победу. Это значит, что они не боятся проиграть. Повторю то, что сказал Фрэн Таркентон: «Победа — это отсутствие страха перед поражением». Такие люди, как Таркентон, не боятся проиграть, поскольку знают, кто они такие. Они не любят поражений и поэтому уверены, что поражение заставит их стать лучше. Есть большая разница между нелюбовью к поражениям и страхом перед ними. Большинство людей так боятся потерять деньги, что они никогда не выигрывают. Они становятся банкротами из-за мелочи. В финансовом смысле они играют «по-маленькой» и не рискуют. Они покупают большие дома и роскошные машины, но не дорогие акции. Основная причина того, что у более чем 90% американцев денежные проблемы — это их стремление «не проиграть», вместо того чтобы стремиться к победе!

Они идут к специалистам по финансовому планированию, бухгалтерам или брокерам и покупают «сбалансированный портфель» ценных бумаг. У большинства много денег в виде депозитных сертификатов, облигаций, дающих низкий доход, акций взаимных фондов, которые можно продавать внутри фонда, и нескольких частных акций. Это безопасное и разумное капиталовложение. Но оно не рассчитано на победу. Оно рассчитано на то, чтобы не проиграть.

Не поймите меня превратно. Возможно, это лучше, чем у 70% процентов населения (что тоже очень печально). Безопасное капиталовложение — это гораздо лучше, чем никакого капиталовложения. Это прекрасный выход для тех, кто любит безопасность. Но отказ от риска и «сбалансирование» инвестиций — это не то, что делают инвесторы-победители. Если у вас мало денег, и вы хотите разбогатеть, нужно сначала «сфокусироваться», а не «сбалансироваться». Посмотрите на любого победителя — сначала они не были сбалансированы. Так они ничего бы и не достигли. Они остаются на том же месте. Чтобы добиться прогресса, сначала вам не нужна сбалансированность. Обратите внимание, как вы ходите: без переноса веса вы не сделали бы и шага.

Томас Эдисон не расплывал свои усилия. Он сосредоточился на одной области. Билл Гейтс тоже не был «сбалансированным». Он занимался одним делом. Дональд Трамп поступает так же. Как и Джордж Сорос. Как и Джордж Пэттон, который тоже не расплывался. Он не ставил свои танки в широкую линию. Он собрал их и прорвал слабое место в линии немцев.

Если у вас есть желание разбогатеть, вам не нужно распыляться. Положите яйца в несколько корзин. Не делайте того, что делают представители бедного и среднего класса: они кладут несколько яиц в большое количество корзин.

Если вы не терпите поражений, не рискуйте. Если поражения ослабляют вас, не рискуйте. Занимайтесь сбалансированными инвестициями. Если вам больше двадцати пяти лет, и вы очень боитесь рисковать, не ломайте себя. Играйте безопасно, но начинайте пораньше. Начинайте копить смолоду, потому что это потребует много времени.

Но если вы мечтаете о свободе — о том, как вырваться с «крысиных бегов», — вот первый вопрос, который вы должны себе задать: «Как я реагирую на поражение?» Если поражение вдохновляет вас на победу, возможно, вам следует рисковать — возможно. Если же поражение ослабляет вас или заставляет закатывать скандалы — совсем как избалованные богатые сынки, которые вызывают адвоката, чтобы подать в суд всякий раз, когда что-то выходит не так, как им хотелось бы, — тогда действуйте без риска. Не уходите с основной работы. Покупайте облигации или акции взаимных фондов. Правда, не забывайте, что и эти финансовые средства рискованны, хоть и в меньшей степени.

Я рассказал вам о Техасе и Фрэнэ Таркентоне, чтобы показать: увеличить колонку активов просто. Это игра, не требующая большой одаренности. Не понадобится и серьезного образования — достаточно математики уровня пятого класса. Но играть на колонке активов — это совсем другое дело. Тут нужны смелость, терпение и здоровое отношение к поражениям. Те, кто всегда проигрывает, стараются избежать поражений. Но поражение может превратить проигравшего в победителя. Просто помните об Аламо.

Причина вторая. Как преодолеть неверие в свои силы? «Небо падает! Небо падает!» Все мы знаем эту историю о Маленьком Цыплёнке*, который бегал по всему двору, оповещая всех о надвигающейся опасности. Мы все знаем таких людей. Впрочем, Маленький Цыплёнок живет в каждом из нас.

** Персонаж из детской сказки, который, когда ему что-то упало на голову, в панике решил, что вот-вот рухнет небо. — Прим, перев.*

Как я уже говорил, не верящий в свои силы человек — это тот же Маленький Цыплёнок. Мы все становимся такими, когда страх и сомнение затуманивают рассудок.

Думаю, вам эти сомнения тоже знакомы: «Я недостаточно умен», «Я не способен на такое», «Такой-то лучше, чем я». Эти сомнения парализуют нас. Мы играем в игру «А что будет, если...?»: «А что, если наступит кризис в экономике, как только я вложу свои деньги? А если я перестану зарабатывать и не смогу вернуть деньги? А что, если все пойдет не так, как я запланировал?» Или наши друзья и близкие напоминают нам о наших недостатках, хотя мы их об этом и не просили. Они часто говорят: «А почему ты думаешь, что у тебя получится?», или «Если это такая хорошая идея, почему же все остальные так не делают?», или «Это никогда не сработает. Ты просто не понимаешь, о чем говоришь». Эти слова сомнения часто становятся такими громкими, что мы перестаем действовать. Где-то в районе желудка образуется пустота. Иногда приходит бессонница. Мы не можем двигаться вперед. И вот мы остаемся в безопасном месте, а возможности проходят мимо. Мы смотрим, как жизнь проходит мимо нас, а сами сидим неподвижно, дрожим и обливаемся холодным потом. Всем нам в большей или меньшей степени известно это чувство.

Питер Линч из взаимного фонда «Fidelity Magellan» называет крики о том, что небо падает, «шумом».

«Шум» возникает либо в наших головах, либо приходит извне. Часто его издают друзья, родные, коллеги и средства массовой информации. Линч вспоминает пятидесятые годы, когда в газетах столько говорили об угрозе ядерной войны, что люди начали строить убежища и запасаться водой и продуктами. Если бы они инвестировали эти деньги в рынок, а не в бомбоубежища, сегодня они, скорее всего, достигли бы финансовой независимости.

Когда несколько лет назад в Лос-Анджелесе начались беспорядки, продажа оружия увеличилась по всей стране. Человек умирает от сырого мяса в гамбургере, в штате Вашингтон, а департамент охраны здоровья Аризоны отдает всем ресторанам приказ подавать только прожаренную говядину. Фармацевтическая компания пускает в феврале по телевидению рекламу о том, как люди заболевают гриппом. Люди тут же начинают больше болеть — и активнее покупать их лекарства.

Большинство людей бедны, потому что, если говорить об инвестициях, мир полон Маленьких Цыплят, которые бегают по двору и кричат: «Небо падает!» И им удается многих испугать, потому

что внутри каждого из нас кроется такой же Маленький Цыпленок. Часто, для того чтобы не обращать внимания на слухи и сплетни о надвигающихся катастрофах, требуется большое мужество.

В 1992 году к нам с женой в Финикс приехал мой друг Ричард из Бостона. Он был поражен тем, чего мы добились с помощью акций и недвижимости. Цены на недвижимость в Финиксе в то время были снижены. Мы два дня показывали ему варианты, которые считали прекрасными возможностями увеличить денежный поток и капитал.

Мы с женой — не профессиональные агенты по торговле недвижимостью. Мы только инвесторы. Когда мы нашли дом в курортном районе, то позвонили агенту, который в тот же день продал нашему другу этот дом. Цена городского дома с двумя спальнями составила всего сорок две тысячи долларов. Похожие дома продавались в то время за шестьдесят пять тысяч. Ричард, довольный выгодной сделкой, вернулся в Бостон.

Две недели спустя агент позвонил нам и сказал, что наш друг отказался от покупки. Я тут же позвонил Ричарду, чтобы узнать, в чем дело. Он сказал, что поговорил с соседом, и тот сказал ему, что сделка невыгодная: он якобы переплачивает.

Я спросил Ричарда, инвестор ли его сосед. Тот ответил, что нет. Когда я поинтересовался, почему же он его слушает, Ричард стал защищаться и просто заявил, что хочет еще немного поискать.

Положение дел на рынке недвижимости в Финиксе изменилось, и к 1994 году этот дом уже сдавался за тысячу долларов в месяц — а в сезонные зимние месяцы за две с половиной. В 1995 году он стоил уже девяносто пять тысяч. Ричарду нужно было заплатить всего пять тысяч наличными, и он начал бы сходить с дорожки для «крысиных бегов». Сегодня он по-прежнему бездействует. А выгодные возможности в Финиксе остались — только теперь гораздо их сложнее найти.

Отказ Ричарда от сделки не удивил меня. Это называется «раскаянием покупателя» и свойственно всем нам. Это те самые сомнения. Маленький Цыпленок победил, и шанс на свободу был упущен.

Вот еще один пример. Небольшая часть моих активов содержится не в депозитных сертификатах, а в налоговых. Мои деньги дают мне 16% годовых, что, конечно же, гораздо лучше 5%, которые предлагает банк. Эти сертификаты обеспечены недвижимостью и подкреплены государственными законами, что тоже значительно лучше, чем иметь дело с банками. То, как я их покупаю, делает их безопасными. У них просто нет ликвидности. Поэтому я рассматриваю их как депозитные сертификаты на срок от двух до семи лет. Почти каждый раз, когда кто-то, особенно если у него вложены деньги в депозитные сертификаты, узнает, что у меня есть такие капиталовложения, он говорит мне, что это рискованно. Он начинает объяснять, почему мне не следует этого делать. Когда я спрашиваю, откуда у него такая информация, он отвечает, что от знакомого или из журнала для инвесторов. Он сам никогда так не делал и берется советовать не делать так другим людям. Нижний предел моих годовых доходов с этих сертификатов — 16%, а сомневающиеся Довольны 5%. Сомнение дорого стоит.

Я хочу сказать, что именно эти сомнения заставляют большинство людей оставаться бедными и действовать без риска. Реальный мир готов предоставить вам любую возможность разбогатеть. Только сомнения человека делают его бедным. Как я уже говорил, выбраться из «крысиных бегов» легко. Для этого не нужно большого образования. Но эти сомнения лишают сил большинство людей.

«Сомневающийся никогда не победит, — говорил богатый папа. — Необоснованные сомнения и страх делают из людей сомневающихся или циников. Они критикуют, а победители анализируют». Богатый папа объяснял, что критика ослепляет, а анализ, напротив, открывает глаза. Анализ позволяет победителям увидеть близорукость критиков и заметить возможности, упущенные из виду всеми остальными. А видеть то, чего не замечают другие, — это универсальный ключ к успеху.

Недвижимость — мощный инструмент инвестирования для всех, кто хочет достичь финансовой независимости или свободы. Это уникальное средство. И, тем не менее, часто, упоминая об этом свойстве недвижимости, я слышу в ответ: «Я не хочу ремонтировать туалеты». Вот это Питер Линч называет «шумом». Это говорят те, кто критикует и не анализирует. Те, кто позволяет сомнениям и страхам обессилить себя.

Поэтому когда кто-то говорит: «Я не хочу ремонтировать туалеты», мне хочется парировать: «А кто вам сказал, что я этого хочу?» Они говорят, что туалет важнее, чем их желания. Я говорю о

свободе от «крысиных бегов», а они видят только туалеты. Вот образ мышления, который не дает разбогатеть большинству людей. Они критикуют, вместо того чтобы анализировать.

«Ваше "не хочу" — это ключ к успеху», — говорил богатый папа.

Я тоже не хочу ремонтировать туалеты и поэтому стараюсь найти менеджера по недвижимости, который их ремонтирует. А если я нашел хорошего менеджера — для домов или квартир, — мой денежный поток увеличивается. Но что еще более важно, хороший менеджер дает мне возможность покупать гораздо больше недвижимости — мне уже не нужно заниматься туалетами! Найти такого человека мне еще важнее, чем саму недвижимость. Часто он узнает о выгодных сделках до агентов по продаже недвижимости, и это делает его еще более ценным работником.

Вот что имел в виду богатый папа, говоря: «Ваше "не хочу" — это ключ к успеху». Поскольку я тоже не хочу ремонтировать туалеты, я нашел способ покупать еще больше недвижимости и ускорить свой выход с дорожки для «крысиных бегов». Те же, кто постоянно повторяет: «Я не хочу ремонтировать туалеты», часто сами не дают себе использовать это мощное средство инвестиций. Туалеты становятся для них более важными, чем свобода.

Когда речь заходит о рынке ценных бумаг, люди часто говорят: «Я не хочу терять деньги». А почему они решили, что мне или кому-то еще этого хочется? Они не могут сделать деньги, потому что не хотят терять их. Вместо анализа они отказываются еще от одного мощного инвестиционного средства.

В декабре 1996 года я проезжал с другом мимо местной автозаправочной станции. Он поднял глаза и увидел, что цена на бензин выросла. Мой друг — это один из Маленьких Цыплят. Для него небо всегда вот-вот упадет. Так, впрочем, обычно и случается: оно падает, причем на него самого.

Когда мы приехали, он привел мне все статистические данные о том, что в течение следующих нескольких лет цена на нефть возрастет. Этих данных я еще не видел, хотя мне уже принадлежал довольно большой пакет акций одной нефтяной компании. С учетом этой информации я тут же начал поиски и нашел недооцененную компанию, которая собиралась открыть новые скважины. Мой брокер отнесся к идее с большим энтузиазмом, и я купил пятнадцать тысяч акции по шестьдесят пять центов.

В феврале 1997 года мы с тем же другом проезжали мимо той же станции и, конечно же, цена поднялась почти на 15%. И снова Маленький Цыпленок забеспокоился. Я улыбнулся, потому что в январе 1997 года та небольшая нефтяная компания открыла новые скважины, и мои пятнадцать тысяч акций стали стоить больше трех долларов каждая — а всё благодаря его советам! И если мой друг прав, цены на бензин будут продолжать расти.

Вместо того чтобы анализировать ситуацию, Маленький Цыпленок прячется в своей скорлупе. Если бы большинство людей понимали, что такое «стоп» на фондовой бирже, они бы стремились делать инвестиции для того, чтобы победить, а не для того, чтобы не проиграть. «Стоп» — это просто компьютерная команда, которая автоматически продает ваши акции, когда цена на них начинает падать, чтобы свести к минимуму потери и к максимуму — какой-то прирост. Это прекрасное средство для тех, кто смертельно боится проиграть.

Поэтому, когда я слышу, что люди сосредотачиваются на своих «не хочу», вместо того чтобы думать о том, чего они хотят, я знаю, что в их голове раздается сильный «шум». Их мозгом завладел Маленький Цыпленок, который кричит: «Небо падает, туалеты ломаются!» И они избегают своих «не хочу», но платят за это непомерную цену. Возможно, они так и не добьются в жизни того, чего хотят.

Богатый папа научил меня по-другому относиться к Маленькому Цыпленку: «Просто делай то, что сделал полковник Сандерс». В возрасте шестидесяти шести лет он потерял работу и стал жить на пенсию. Ее не хватало. Тогда Сандерс отправился продавать свой рецепт жареного цыпленка по всей стране. Он получил тысячу девять отказов, пока наконец не услышал «да». И он стал мультимиллионером в возрасте, когда большинство людей уже давно на пенсии. «Это был храбрый и настойчивый человек», — так отзывался богатый папа о Харлане Сандерсе.

Так что, когда вас одолевают сомнения и страхи, сделайте со своим Маленьким Цыпленком то, что сделал полковник Сандерс. Зажарьте его.

Причина третья. Лень. Самые занятые люди обычно самые ленивые. Все мы слышали историю о человеке, который трудится изо всех сил, чтобы зарабатывать деньги. Он старается как можно лучше обеспечивать жену и детей. Он допоздна задерживается на работе и берет с собой задания на выходные. Однажды он возвращается и обнаруживает, что дом пуст. Жена ушла от него вместе с детьми. Он знал, что у них с женой проблемы, но, вместо того чтобы сделать что-то

для восстановления отношений, продолжал работать. Теперь работа ему не мила, начальство им недовольно, и его в конце концов увольняют.

Сегодня я часто встречаю людей, которые слишком заняты, чтобы думать о том, как разбогатеть. И есть люди, которые слишком заняты, чтобы думать о здоровье. Причина одна и та же. Они стремятся оставаться занятыми, чтобы не сталкиваться лицом к лицу со Своими проблемами. Им даже не нужно ничего объяснять, потому что они сами в глубине души всё прекрасно понимают. Если вы им об этом скажете, они даже Могут разозлиться или обидеться.

Если они не заняты на работе или с детьми, их время часто занимает телевизор, рыбалка, игра в гольф. Или походы по магазинам. Но в глубине души они знают, что избегают чего-то очень важного. Это самая распространенная форма лени — лень, замаскированная деятельностью.

Как же от нее избавиться? Рецепт один — нужно добавить немного жадности.

Многим из нас в детстве говорили, что жадность — это плохо. «Жадные люди — плохие», — повторяла моя мама. Но у всех нас внутри есть желание иметь красивые, новые или интересные вещи. Чтобы держать это желание под контролем, наши родители разными способами заменяли его в нас чувством вины.

«Ты думаешь только о себе. Разве ты не знаешь, что у тебя есть братья и сестры?» — это была одна из излюбленных фраз моей матери. А папа говорил так: «Так что мне тебе купить? Ты что, думаешь, мы сделаны из денег? Ты думаешь, деньги растут на деревьях? Мы не миллионеры, знаешь ли».

На меня производили впечатление не столько слова, сколько злость и обида, которые скрывались за ними.

Иногда они говорили так: «Я жертвую собой, чтобы купить это тебе. Я покупаю тебе это потому, что в детстве я не мог себе этого позволить». У меня есть сосед, который совершенно беден, но не может завести собственную машину в гараж потому, что тот полон игрушек его детей. Его избалованные чада получают все, что ни попросят. «Я не хочу, чтобы они хоть в чем-то нуждались», — повторяет он. У него не накоплено никаких денег ни на их учебу, ни себе на пенсию, но у детей есть все игрушки, какие только бывают. Недавно по почте ему прислали новую кредитную карточку, и он повез своих детей в Лас-Вегас. «Я делаю это для детей», — сказал он, гордясь своей жертвой.

Богатый папа запрещал мне говорить: «Я не могу этого себе позволить».

У себя дома я только эти слова и слышал. А богатый папа требовал, чтобы мы говорили: «Как я могу это себе позволить?» Он считал, что слова «Я не могу этого себе позволить» лишают человека способности думать. А вопрос «Как я могу это себе позволить?» заставляет мозг думать и искать ответы.

Но, что очень важно, он понимал, что слова «Я не могу этого себе позволить» — это ложь. И в душе человек это знает. «Человеческий дух очень, очень силен, — говорил он. — Он знает, что может сделать все». Если у вас ленивый ум, который говорит: «Я не могу этого себе позволить», внутри вас разгорается война. Дух злится, а ленивый ум вынужден защищать свою ложь. Дух кричит: «Ну, перестань! Пойдем в спортзал, потренируемся». А ленивый ум отвечает: «Но я так устал. Я так много сегодня работал». Или дух говорит: «Мне до смерти надоела эта бедность. Давай возьмемся за дело и разбогатеем». А на это ленивый мозг отвечает: «Все богачи — жадные. И вообще, тут слишком много мороки. Это опасно. Я могу потерять деньги. Я и так много работаю. И у меня слишком много дел. Посмотри, сколько еще осталось на сегодняшний вечер. Начальник сказал, чтобы все было готово к утру».

Слова «Я не могу этого себе позволить» к тому же вызывают грусть, чувство беспомощности, подавленность и даже депрессию. Или апатию. А вопрос «Как я могу себе это позволить?» открывает новые возможности и пробуждает фантазию. Поэтому богатого папу беспокоило не то, что мы чего-то хотим, а то, чтобы мы задавали себе вопрос «Как я могу себе это позволить», который развивал бы наш ум и задействовал огромный потенциал духа.

Поэтому он очень редко давал что-нибудь нам с Майком. Вместо этого он спрашивал: «Как вы можете себе это позволить?» Сюда входило даже обучение в колледже, за которое мы заплатили сами. Он хотел, чтобы мы обратили внимание не на цель, а на способы ее достижения.

Сегодня я чувствую, что у миллионов людей одна проблема: они испытывают чувство вины от своих мечтаний о лучшей жизни. Это старые установки с детства. У большинства в подсознании заложены слова: «Тебе это недоступно» или «Ты никогда не сможешь себе этого позволить».

Когда я решил выйти с дорожки для «крысиных бегов», передо мной просто встал вопрос «Как я могу позволить себе прекратить работать?» И мой мозг начал выдавать ответы и варианты решений. Самое сложное было справиться с догмами, заложенными в меня моими настоящими родителями: «Мы не можем себе этого позволить», или «Перестань думать только о себе», или «Почему бы тебе не подумать о других?», — а также со многими другими расхожими фразами, которые должны были подавлять мои желания, вызывая во мне чувство вины.

Так как справиться с ленью? С помощью некоторой доли жадности. Нужно просто сесть и подумать: «Что я буду иметь, если буду здоров, привлекателен и сексуален?», или «Какой станет моя жизнь, если мне не придется больше работать?» или «Что я буду делать, если у меня будет достаточно денег на все, что мне нужно?» Без некоторой доли жадности или желания чего-то лучшего не будет прогресса. Наш мир развивается, потому что все мы стремимся к лучшей жизни. Мы ходим в школу и прилежно учимся, потому что хотим чего-то добиться. Поэтому всякий раз, когда вы видите, что избегаете делать то, что следует, остается только спросить себя: «А что я от этого буду иметь?» Будьте немного жадными. Это лучшее лекарство от лени.

Чрезмерная жадность, как и любое превышение нормы, уже не так полезна. Но помните, что сказал Майкл Дуглас в фильме «Уолл-стрит»: «Жадность — это хорошо». Богатый папа выражался немного по-другому: «Чувство вины хуже, чем жадность. Потому что вина лишает человека души». А мне больше всего нравится, как сказала об этом Элеанор Рузвельт: «Делайте то, что вы в душе считаете правильным, — потому что вас в любом случае будут критиковать. Вас проклянут, если вы это сделаете, и проклянут, если вы этого не сделаете».

Причина четвертая. Привычки. Наша жизнь в большей степени отражение не образования, которое мы получили, а наших привычек. Посмотрев фильм «Конан» с участием Арнольда Шварценеггера, один мой приятель сказал:

— Хотел бы я иметь такие бицепсы, как у Шварценеггера!

Почти все остальные согласно закивали.

— Я слышал, что когда-то он был совсем шуплым и невзрачным, — добавил другой.

— Да, и я это слышал, — отозвался третий. — Он, говорят, почти каждый день тренируется.

— Да уж конечно!

— Не-а, — произнес наш циник. — Спорим, он таким родился? И вообще, хватит болтать про Арнольда, пошли лучше купим по пиву.

Вот как привычки управляют нашим поведением. Я помню, как однажды спросил богатого папу о привычках богатых. Но он, как обычно, не дал мне прямого ответа, а предложил пример.

— Когда твой отец оплачивает счета? — спросил богатый папа.

— Первого числа каждого месяца, — ответил я.

— У него хоть что-то после этого остается?

— Очень мало, — сказал я.

— Вот поэтому у него финансовые трудности, — произнес богатый папа. — У него есть вредная привычка. Твой отец платит сначала всем остальным, а только потом себе — если после этого что-то остается.

— А обычно не остается, — ответил я. — Но он не может не платить по счетам, правда? Вы что же, хотите сказать, что он не должен платить?

— Конечно, не хочу, — сказал богатый папа. — Я тоже считаю, что счета нужно оплачивать вовремя. Просто я плачу первым делом себе. Даже до того, как заплачу государству.

— А если у вас не хватает на все денег? — удивился я. — Что вы делаете тогда?

— То же самое, — ответил богатый папа. — Я все равно плачу сначала себе. Даже если у меня не хватает денег. Колонка активов для меня гораздо важнее, чем государство.

— А разве они не придут и не накажут вас? — спросил я.

— Придут, если я не буду платить, — ответил богатый папа. — Пойми, я ведь не говорю тебе не платить вообще. Я просто сказал, что сначала плачу себе, даже если у меня не хватает денег.

— Но как это можно сделать?

— Вопрос не в том, «как» это сделать, а в том, «зачем» это нужно, — ответил богатый папа.

— Ну, хорошо, зачем?

— Мотивация, — ответил он. — Как ты думаешь, кто будет жаловаться громче, если не получит денег, — я или мои кредиторы?

— Конечно, кредиторы, — ответил я. Это было очевидно — Вы ничего не скажете себе, если не получите денег.

— Поэтому, видишь, после того как я заплачу себе, давление на меня со стороны государства и кредиторов так велико, что я вынужден искать другие способы получения дохода. Необходимость заплатить им становится моей мотивацией. Я работаю на новых работах, образую новые компании, играю на бирже — пускаюсь во все тяжкие, только бы эти ребята не начали на меня наезжать. Это давление заставляет меня работать усерднее, больше думать и в целом делает меня умнее и активнее в финансовом плане. Если бы я платил себе в последнюю очередь, я бы не чувствовал с их стороны давления, но у меня не было бы денег.

— Так ваша мотивация — это страх перед государством или перед людьми, которым вы должны?

— Совершенно верно, — ответил богатый папа. — Понимаешь, государственные сборщики налогов — настоящие грабители. Как и все остальные, собирающие деньги. Большинство людей отдается на их милость. Они платят им и никогда не платят себе. Видел картинку с парнем сорок пять кило весом, которому хулиган бросает песок в лицо?

Я кивнул:

— Эту рекламу бодибилдинга сейчас печатают везде.

— Так вот, большинство людей позволяют бросать себе в лицо песок. А я решил использовать этот страх. Для того, чтобы сделать себя сильнее. Других же он ослабляет. Заставляет думать о том, как заработать еще денег, — это то же самое, что ходить в спортивный зал и поднимать штанги. Чем больше я упражняю свои мозговые мышцы, тем сильнее я становлюсь. Теперь я не боюсь хулиганов.

Мне понравилась идея.

— Так значит, если я буду сначала платить себе, я стану сильнее в финансовом смысле: умственно и материально?

Богатый папа кивнул.

— А если я буду платить себе в последнюю очередь или не платить вообще, я стану слабее. И всякие начальники, менеджеры, сборщики налогов и домовладельцы всю жизнь будут мною помыкать. Просто потому, что у меня плохие привычки.

Богатый папа снова кивнул:

— И ты будешь таким же сорокапятикилограммовым хлюпиком.

Причина пятая. Самоуверенность. Самоуверенность — это это плюс невежество.

«То, что я знаю, приносит мне деньги. То, чего я не знаю, заставляет меня терять деньги. Каждый раз, когда я слишком самоуверен, я теряю деньги. Потому что тогда я свято верю: то, чего я не знаю, не имеет значения», — часто говорил мне богатый папа.

Я обнаружил, что многие люди с помощью напускной самоуверенности пытаются скрыть свое невежество. Это часто происходит, когда я обсуждаю финансовые отчеты с бухгалтерами или даже инвесторами. Они пытаются хвастовством и громкими фразами вести дискуссию. Но мне ясно, что они не понимают того, о чем говорят. Они не лгут, но и не говорят правды.

В мире денег и инвестиций есть множество людей, которые совершенно не знают, о чем говорят. Они просто разглагольствуют и занимаются саморекламой.

Если вы знаете, что невежественны в какой-то области, начните самообразование: найдите специалиста или книгу по этому предмету.

Глава 9

Первые шаги

Хотел бы я сказать, что мне было легко разбогатеть! Но это не так.

Так что, отвечая на вопрос «С чего начинать?», я рассказываю о том, через какие мыслительные процессы мне приходится проходить каждый день. Отличные сделки действительно легко найти, можете мне поверить. Это совсем как езда на велосипеде: немного помучиться, пару раз упасть — и все становится предельно просто. Но когда дело доходит до денег, нужно достаточно много решительности, чтобы пережить период, когда вы еле удерживаете руль в руках.

Чтобы найти «лучшие в жизни» сделки на миллионы долларов, требуется финансовый талант. Я считаю, он есть у каждого. Проблема в том, что он глубоко зарыт и ждет, когда его востребуют. Он спит, потому что в нашей культуре люди воспитываются так, будто любовь к деньгам — это корень всех зол. Нас учат овладевать профессией, чтобы работать за деньги, но не показывают, как заставить деньги работать на себя. Нам говорят, что не нужно беспокоиться о своем финансовом будущем: об этом позаботятся компания или государство, когда мы уйдем на пенсию. Но платить-то за нас будут наши дети, которые получили образование в такой же системе. Мы по-прежнему учим их усердно работать, зарабатывать и тратить деньги, а когда они заканчиваются, одалживать новые.

К несчастью, 90% представителей западного мира исповедует эту точку зрения, потому что найти работу и работать за деньги гораздо легче. Но если вы хотите отличаться от большинства, я предлагаю вам десять шагов для пробуждения финансового гения. Это те способы, которые использую я сам. Если вам понравятся какие-то из них — прекрасно. Если же нет — придумайте собственные. Вашего финансового таланта достаточно, чтобы разработать свой собственный план.

Однажды в Перу, разговаривая с сорокапятилетним золотоискателем, я спросил его, как ему удается с такой уверенностью находить месторождения. Он ответил: «Золото есть везде. Но большинство привыкло его не замечать».

И я склонен с ним согласиться. Работая с недвижимостью, я за день могу найти четыре-пять прекрасных потенциальных сделок, в то время как средний человек пройдет мимо и ничего не заметит. Даже в одном и том же месте! Дело в том, что такие люди не утруждали себя тем, чтобы развить свой финансовый гений.

Я предлагаю вам следующие десять шагов для развития качеств, данных вам природой. Качества, развить которые — в вашей, и только в вашей власти.

1. Сила духа. Нужна причина, которая сильнее суровой реальности. Если вы спросите большинство людей, хотели бы они быть богатыми и финансово независимыми, они бы ответили «да». Но потом вступает в игру суровая реальность. Дорога кажется им слишком сложной и полной преград. Гораздо проще работать за деньги, а излишки отдавать брокеру.

Однажды я познакомился с девушкой-пловчихой, которая мечтала выступать на Олимпийских играх. Ей приходилось каждое утро вставать в четыре часа, чтобы три часа тренироваться до учебы. Она не ходила с Друзьями на вечеринки по субботам. Ей приходилось учиться, чтобы иметь хорошие оценки, как и всем остальным.

Когда я спросил ее, откуда берется такая сверхчеловеческая целеустремленность, она ответила: «Я делаю это для себя и для тех, кого люблю. Любовь помогает мне справляться с проблемами и приносить эти жертвы».

Причина или цель складываются из «хочу» и «не хочу». Когда люди спрашивают меня, почему я хочу быть богатым, я отвечаю, что мои причины — комбинация сильных эмоциональных «хочу» и «не хочу».

Перечислю часть из них. Сначала «не хочу», потому что от них образуются «хочу». Я не хочу работать всю жизнь. Я не хочу того, к чему стремились мои родители, — стабильной работы и домика в пригороде. Мне не нравится работать на кого-то. Мне всегда было обидно, что отец пропускает мои футбольные матчи, потому что так занят своей карьерой. Мне было обидно, что отец работал всю свою жизнь, а когда умер, государство забрало почти все, что он заработал. Он даже не смог передать результатов своего труда детям. Богатые поступают по-другому. Они много работают и передают то, что заработали, детям.

Теперь о «хочу». Я хочу быть свободным, чтобы путешествовать и жить так, как я хочу. И я хочу делать это не в глубокой старости. Я просто хочу быть свободным. Я хочу управлять своим временем и своей жизнью. Я хочу, чтобы за меня работали деньги.

Это мои эмоциональные причины. А ваши? Если эти причины недостаточно серьезны, реальность пути к богатству может оказаться сильнее. Я много раз терял деньги и терпел поражение, но эти эмоциональные причины заставляли меня вставать и снова идти вперед. Я хотел достичь свободы к сорока годам, но добился этого лишь в сорок семь, научившись за это время очень многому.

Как я уже говорил, мне хотелось бы сказать, что это было просто. Это было не просто, но и не так уж сложно. Впрочем, без сильного стимула или цели все в жизни кажется трудным.

Если у вас нет сильного мотива, читать дальше нет смысла. Вам все это покажется слишком сложным.

2. Способность выбирать. Вот почему люди стремятся жить в свободной стране. Нам нужна возможность выбора.

В финансовом смысле от каждого доллара, который попадает нам в руки, зависит наше будущее: будем ли мы богатыми или бедными. Скажите мне, как вы тратите деньги, и я скажу, кто вы. У бедных людей плохие привычки в этой сфере.

Мне повезло, что в детстве я очень любил играть в «Монополию». Никто не говорил мне, что это детская игра, поэтому я продолжал играть в нее и став взрослым. Кроме того, у меня был богатый папа, который объяснил мне, в чем разница между активом и пассивом. Поэтому еще в детстве я решил стать богатым и понял, что главное — научиться приобретать активы, настоящие активы. Мой лучший друг, Майк, получил колонку активов в наследство, но ему все равно нужно было научиться сохранять ее. Многие богатые семьи теряют свои активы в следующем поколении просто потому, что сыновья не умеют правильно ими распорядиться.

Большинство людей предпочитают не быть богатыми. Для 90% населения богатство — это «слишком хлопотно». Поэтому они изобретают всяческие оправдания: «Деньги меня не интересуют», «Я никогда не буду богатым», «Мне рано об этом беспокоиться, я еще молод», «Когда я заработаю побольше, тогда начну думать о будущем» или «У нас в семье распоряжается финансами муж/жена». Проблема заключается в том, что эти заявления лишают человека двух вещей: времени, которое является самым ценным имуществом, и опыта. То, что у вас нет денег, еще не причина отказываться от опыта и образования. Но это тот выбор, который мы делаем каждый день, — мы решаем, как распорядиться своим временем, деньгами и мозгом. Вот в чем важность выбора. Выбор есть у нас всех. Я выбираю богатство, и я делаю этот выбор каждый день.

Сначала вложите деньги в образование. В действительности единственная ценность, которую вы имеете, — это ваш ум. Это самое мощное из подвластных нам средств. Я уже говорил о важности выбора. Каждый из нас волен выбирать, чем заполнить свой мозг, когда становится самостоятельным. Можно целый день смотреть «Эм-ти-ви», читать журналы о гольфе, ходить на курсы керамики или на семинары по финансовому планированию. Выбираете вы. Большинство людей обычно просто делает инвестиции, вместо того чтобы сначала вложить деньги в знания об инвестировании.

У одной моей знакомой, богатой женщины, недавно обокрали квартиру. Воры забрали телевизор и видеомаягнитофон, но не тронули книг, которые она читала. И этот выбор есть у нас всех. Действительно, 90% населения покупает телевизоры, и только 10% — книги по бизнесу или аудиокассеты по инвестициям.

А что делаю я? Я хожу на семинары. Мне нравится, когда семинар длится по крайней мере два дня, потому что только так можно по-настоящему погрузиться в изучение предмета. В 1973 году я увидел по телевизору рекламу трехдневного семинара о том, как покупать недвижимость, не платя ничего наличными. Я потратил на его посещение триста восемьдесят пять долларов, а заработал благодаря ему два миллиона, если не больше. Но, что еще важнее, этот курс сэкономил мне время. Теперь мне не нужно работать всю жизнь. Каждый год я посещаю по крайней мере два подобных курса.

Мне очень нравятся аудиокассеты с лекциями. Почему? Потому, что я всегда могу включить перемотку назад. Как-то я слушал Питера Линча, и он сказал что-то, с чем я был совершенно не согласен. Но, вместо того чтобы начать критиковать его, я просто нажал кнопку перемотки и прослушал этот пятиминутный отрывок еще раз двадцать. А может, и больше. И вдруг, благодаря тому, что не закрывал свой ум, я понял, почему он так говорит. Это было похоже на чудо. Я словно заглянул в мозг величайшего инвестора нашего времени. Я как будто воспользовался огромными ресурсами его образования и опыта.

В результате у меня есть и старое мнение, которого я придерживался раньше, и видение той же проблемы или ситуации Питером. У меня две мысли вместо одной, два способа анализировать проблему или тенденцию. И это поистине бесценный дар. Сегодня я часто спрашиваю себя: «А как бы это сделал Питер Линч?» Или Дональд Трамп, или Уоррен Баффет, или Джордж Сорос. Единственный способ воспользоваться их колоссальной умственной мощью — это найти в себе достаточно скромности, чтобы прочитать или послушать то, что они рассказывают. Самоуверенные или критически настроенные люди часто имеют низкую самооценку и боятся риско-

вать. Если вы узнаете что-то новое, приходится делать ошибки — ведь иначе вы не сможете полностью понять, что вы выучили.

Если вы добрались до этого места в книге, от самодовольства вы не страдаете. Самодовольные люди редко читают или покупают аудиокассеты. Зачем им это? Ведь они и так считают себя пупом Земли.

На свете так много «интеллектуалов», которые спорят или начинают защищаться, когда какая-то новая идея вступает в противоречие с их привычным образом мышления. В таком случае их так называемый «интеллект» в сочетании с «самодовольством» превращается в «невежество». Всем нам знакомы люди с прекрасным образованием и огромной уверенностью в своих умственных способностях, финансовые отчеты которых говорят совершенно об ином. По-настоящему умный человек приветствует новые идеи, потому что они могут сделать его еще сильнее. Слушать важнее, чем говорить. Если бы это было не так, Бог не дал бы нам два уха и лишь один рот. Слишком многие «думают» ртом вместо того, чтобы слушать и усваивать новые идеи и возможности. Они спорят, вместо того чтобы задавать вопросы.

Я отношусь к богатству серьезно. Мне не нравится точка зрения любителей лотереи или казино, которые мечтают разбогатеть в одно мгновение. Иногда я что-то теряю на бирже, иногда приобретаю, но мои знания всегда со мной. Если вы хотите управлять самолетом, нужно сначала этому научиться. Меня всегда шокировали люди, которые покупают акции или недвижимость, но не утруждают себя никакими вложениями в свои умственные способности. То, что вы купили дом или два, еще не делает вас специалистом по недвижимости.

3. Умение выбирать друзей. Серьезно относитесь к выбору людей, с которыми вы общаетесь. Я сразу хочу сказать, что не выбираю друзей по их финансовым отчетам. У меня есть друзья, которые фактически принесли клятву бедности, а есть и такие, кто зарабатывает миллионы каждый год. Главное в том, что я чему-то учусь у каждого из них и сознательно прилагаю для этого усилия.

Да, конечно, есть люди, с которыми я действительно знакомился потому, что у них есть деньги. Но меня интересовали не их деньги, а их знания. Иногда эти люди становились моими близкими друзьями, иногда — нет.

Есть, правда, одно существенное различие. Я заметил, что мои богатые друзья любят говорить о деньгах. И я не имею в виду хвастовство. Они действительно интересуются этим предметом. Поэтому я учусь чему-то у них, а они — у меня. Те же мои друзья, которые испытывают финансовые затруднения, не любят говорить о деньгах, бизнесе и инвестировании. Они считают это грубыми или неинтеллектуальными темами. Эти друзья тоже могут меня чему-то научить — как поступать не нужно.

У меня есть друзья, которым за свою короткую жизнь удалось сделать больше миллиарда долларов. Трое из них заметили одну странную вещь: друзья, у которых нет денег, никогда не обращаются к ним с вопросом, как им удалось этого достичь. Но они просят двух вещей: 1) денег в займы и/или 2) работы.

Внимание: Не прислушивайтесь к мнению бедных или трусливых людей. У меня есть такие друзья, и я очень тепло к ним отношусь, но в жизни они ведут себя, как Маленькие Цыплята. Когда речь идет о деньгах, особенно об их вложениях, у них всегда «падает небо». Они всегда готовы сказать вам, почему у вас не выйдет то или другое. Проблема в том, что люди слушают их, но, слепо принимая на веру мрачные предсказания, они тоже становятся Маленькими Цыплятами. «Цыпленок цыпленка видит издалека», если переиначить известную поговорку.

Если вы смотрите «Эн-би-си», телевизионный канал, который можно считать просто кладом информации для инвесторов, вы знаете, что у них часто бывают встречи с так называемыми «экспертами». Один специалист говорит, что на рынке ожидается катастрофа, другой сулит бум. Если вы достаточно сообразительны, то прислушаетесь к мнению каждого. Сохраняйте разум открытым, потому что дельные аргументы приводятся и тем и другим. К сожалению, большинство людей прислушивается только к Маленькому Цыпленку.

Не один близкий друг пытался отговорить меня от какой-то сделки или инвестиции. Несколько лет назад один приятель поделился со мной радостью о том, что обнаружил депозитный сертификат с 6%-ной ставкой. Я сообщил ему, что получаю от правительства штата 16% по налоговым сертификатам. На следующий же день он прислал мне статью о том, почему мои инвестиции рискованны. Я получаю свои 16% уже несколько лет, а он все еще сидит со своими шестью.

Я бы сказал, что **одна из самых сложных вещей в создании богатства — это оставаться верным себе и не стремиться поступать так, как все.** На рынке толпа обычно появляется с опозданием и оказывается жертвой. Если суперделка рекламируется на первой странице, чаще всего заключать ее уже поздно. Ищите новые возможности. Как говорят любители серфинга, всегда придет новая волна. Те же, кто спешит и опаздывает на волну, обычно падают с доски.

Умные инвесторы не пытаются подстроиться под рынок. Если они пропустили волну, они ищут следующую и готовятся к ней. Это сложно для большинства инвесторов, так как им страшно покупать то, что не пользуется популярностью. Боязливые инвесторы — как овцы, идущие вместе со всем стадом. Когда умные инвесторы уже получили прибыль и двинулись дальше, желание денег приводит этих людей на их место. Мудрые инвесторы покупают инвестиции, когда те еще не популярны. Они знают, что прибыль получают, когда покупают, а не тогда, когда продают. Они терпеливо ждут. Совсем как любители серфинга, они принимают положение для следующей волны.

Это называется «внутренней торговлей». Существует нелегальная внутренняя торговля, и есть ее законные формы. Но в любом случае это торговля для посвященных. Единственное различие в том, насколько вы посвящены. Вам нужны богатые друзья, которые находятся ближе к центру событий, потому что именно там делаются деньги. Деньги делаются на информации. Вам нужно знать о следующем буме и успеть воспользоваться им раньше всех. Я не говорю, что вы должны делать что-то нелегально, но, чем скорее вы получите информацию, тем больше у вас шансов на получение прибыли с минимальным риском. Вот для чего нужны друзья. И это тоже финансовая смекалка.

4. Способность быстро обучаться. Постоянно осваивайте новые формулы. Каждый пекарь выпекает хлеб по какому-то рецепту, даже если он существует только у него в голове. То же можно сказать и о делании денег.

Почти все мы слышали поговорку «Человек есть то, что он есть». Я подставляю сюда другие слова, и получается — «Человек становится тем, что изучает». Другими словами, относитесь со всем вниманием к тому, что вы изучаете, поскольку сила разума настолько велика, что вы становитесь «заложниками» своих знаний. Например, если вы изучаете кулинарию, то обычно становитесь поваром. Если вы уже не хотите быть поваром, вам необходимо освоить что-нибудь еще. Например, профессию учителя. И вот вы изучаете педагогику и становитесь учителем. И так далее. Так что внимательно выбирайте, что вам учить.

Если речь идет о деньгах, у подавляющей массы людей есть одна простейшая формула, которую они проходят в школе. Это работа за деньги. Эта формула — самая распространенная во всем мире. Каждый день миллионы людей встают по утрам, отправляются на работу, получают деньги, оплачивают счета, приводят в баланс чековые книжки, покупают акции взаимных фондов и снова идут на работу. Это их основной «рецепт».

Но если вы устали от того, чем занимаетесь, или зарплаты вам недостаточно, нужно просто изменить формулу, по которой вы делаете деньги.

Много лет назад, когда мне было двадцать шесть, я прошел курс выходного дня под названием «Как покупать заложенную недвижимую». Я усвоил новую формулу. Следующим шагом было найти в себе силы претворить в жизнь свои знания. На этом этапе большинство людей останавливается. Три года, работая на «Хегох», я посвящал свободное время освоению искусства покупки заложенной недвижимости. С помощью этой формулы я заработал несколько миллионов долларов, но сегодня она работает очень медленно и ее применяет слишком много людей.

Посему, освоив эту формулу, я отправился на поиски новых. На многих семинарах я получал информацию, которую не использовал непосредственно. Но я всегда узнавал что-то новое.

Я посещал занятия для специалистов по производным сделкам, опционам и теории хаоса. Казалось бы, что я забыл в компании людей с докторскими степенями по ядерной физике и астрономии? Но я узнал многое, что сделало для меня инвестиции в ценные бумаги и недвижимость более значимыми и прибыльными.

Почти во всех колледжах и институтах есть курсы финансового планирования и покупки традиционных инвестиций. Рекомендую начать с них.

Итак, я постоянно ищу более быстродействующие формулы. Вот почему я часто зарабатываю в день больше, чем многим удается заработать за всю жизнь.

Еще одно замечание. В современном быстро меняющемся мире имеет значение не только то, что вы знаете, так как эти знания быстро устаревают. Главное — то, насколько быстро вы учитесь. Это умение бесценно. Очень важно уметь находить более быстрые формулы — рецепты для делания денег, если хотите. Усердная работа за деньги — старая формула, которая появилась еще во времена пещерных людей.

5. Самодисциплина. Сначала платите себе. Если вы не умеете управлять собой, то даже не пытайтесь стать богатыми. Возможно, сначала вам стоит пойти в армию или какую-нибудь религиозную секту, чтобы научиться себя контролировать. Какой смысл в том, чтобы инвестировать, получать деньги и превращать их в ничто? Именно недостаток самодисциплины приводит к тому, что большинство выигравших в лотерею очень быстро лишаются своих миллионов. Именно недостаток самодисциплины заставляет людей, получивших надбавку к зарплате, тут же покупать новую машину или отправляться в круиз.

Сложно сказать, какое из приводящихся десяти качеств наиболее важно; но это, наверное, самое труднодостижимое (если, конечно, вы уже им не обладаете). Я бы даже сказал, что именно недостаток самодисциплины — самый главный фактор, разделяющих богатых, бедных и средний класс.

Проще говоря, люди, у которых низкая самооценка и склонность подчиняться финансовому давлению со стороны, не могут разбогатеть, и это совершенно точно. Как я уже говорил, одним из любимых изречений моего богатого папы было то, что «мир всегда вами помыкает». И это происходит не потому, что другие люди хотят принести нам вред, а потому, что у человека не хватает внутренней дисциплины. Люди без внутренней силы часто становятся жертвами тех, у кого она есть.

На своих занятиях по предпринимательству я не устаю напоминать людям, что они должны сосредоточивать внимание не на своем товаре, услуге и т.д., а на развитии навыков управления. **Вот три важнейших навыка, необходимых для того, чтобы начать собственное дело:**

- 1. Управление денежным потоком.**
- 2. Управление людьми.**
- 3. Управление личным временем.**

Я бы сказал, что эти навыки нужны не только предпринимателям. От них зависит каждая сфера вашей жизни: семейная, деловая, общественная и т.д.

Все эти навыки приносят больше пользы при наличии самодисциплины. К словам «сначала платите себе» нужно относиться серьезно.

Эти слова взяты из книги «Самый богатый человек Вавилона» Джорджа Классена. Проданы миллионы экземпляров этой книги. Но хотя миллионы людей повторяют эти важнейшие слова, очень немногие действительно следуют заключенному в них совету. Как я уже говорил, финансовая грамотность позволяет читать цифры, а цифры рассказывают свою историю. Посмотрев на балансовый отчет и отчет доходов и расходов человека, я легко могу распознать, расходится слово с делом у того, кто говорит: «Сначала нужно платить себе».

Картинка стоит тысячи слов. Поэтому давайте вспомним наши схемы и сравним финансовые отчеты людей, которые платят сначала себе, с остальными.

Рассмотрите эти схемы. Видите ли вы различие? Опять-таки, все связано с потоком денег. Большинство людей видят только цифры и не замечают основной схемы. Когда же вы начнете по-настоящему понимать, как важен денежный поток, то увидите, что не в порядке со схемой на следующей странице — то есть почему 90% людей всю свою жизнь усердно трудятся, а когда они уже не могут работать, государство должно выплачивать им пенсии.

Видите? Схема (см. стр. 229) иллюстрирует действия человека, который предпочитает сначала платить себе. Каждый месяц до оплаты необходимых расходов он отправляет деньги в колонку активов. Хотя миллионы людей прочитали книгу Классена и вроде бы поняли, что означают слова «сначала платите себе», в действительности они платят себе в последнюю очередь.

Я уже слышу, как возмущаются те из вас, кто свято верит в то, что сначала нужно заплатить по счетам. Я не хочу сказать, что нужно быть безответственными и не оплачивать счетов. Я просто говорю вам: последуйте совету этой книги, то есть «первым делом платите себе». На предыдущей схеме показано, как это отражается на денежном потоке. А на следующей схеме все совершенно по-иному.

У нас с женой было немало знакомых бухгалтеров и банковских работников, которым с большим трудом удавалось воспринимать эту идею. Дело в том, что эти профессионалы в финансовой области делают то же, что и остальные люди, — платят себе в последнюю очередь. Первым делом они платят всем остальным.

В моей жизни бывали такие периоды, когда по какой-либо причине денежный поток был меньше счетов. И я все равно сначала платил себе. Бухгалтеры в ужасе кричали: «Они придут за вами! Налоговая полиция посадит вас в тюрьму», «Вам больше не дадут кредитов!» или «Они отключат электричество». А я продолжал в первую очередь платить себе.

«Почему?» — спросите вы. Потому, что в этом и заключается смысл книги «Самый богатый человек Вавилона». Самодисциплина и внутренняя твердость необходимы. Мой богатый папа сообщил мне в самый первый месяц работы, что большинство людей позволяет всему миру помыкать собой. Вам звонит налоговый инспектор: «Платите, а не то...» Так что вы платите ему и не платите себе. Продавец говорит: «О., просто запишите это себе в кредит». Агент по продаже недвижимости советует: «Не беспокойтесь — государство дает на ваш дом налоговую скидку». Вот о чем в действительности эта книга. О том, как найти в себе силы идти против течения и разбогатеть. Может, вы и не из слабохарактерных, но в Денежных вопросах многие люди становятся именно такими.

Повторяю: я не советую вам становиться безответственным. У меня нет больших долгов по кредитным картам, потому что в первую очередь я плачу себе. Я свожу свой доход к минимуму, потому что не хочу отдавать его государству. Вот поэтому, как я говорю на видеопленке «Секреты богатых», мой доход идет из колонки активов через корпорацию в Неваде. Если же я работаю за деньги, их отбирает государство.

Хотя я плачу по счетам в последнюю очередь, я достаточно подкован в финансовых вопросах, чтобы не попасть в затруднительное положение. Мне не нравится иметь покупательский долг. У меня больше пассивов, чем у 99% населения, но я не плачу за них. За них платят другие люди — жильцы. Поэтому, когда вы платите в первую очередь себе, вашим правилом номер один должно быть следующее: не влезайте в долги. Хотя я плачу по счетам в последнюю очередь, я всегда стараюсь сделать так, чтобы эти счета были маленькими и несущественными.

Во-вторых, когда у меня иногда не хватает наличных денег, я все равно плачу себе в первую очередь. И пусть кредиторы, и даже государство, возмущаются. Мне нравятся сложные ситуации. Почему? Потому, что кредиторы оказывают мне неоценимую услугу. Они вдохновляют меня на то, чтобы отправиться на поиски новых способов получения денег. Поэтому я сначала плачу себе, то есть инвестирую деньги, и кредиторы начинают возмущаться. В любом случае обычно я плачу им сразу. У нас с женой отличная репутация. Мы просто не пугаемся этого давления, не тратим наши сбережения и не продаем акции, чтобы оплатить покупательский долг, поскольку это не слишком разумно с финансовой точки зрения.

Итак, выход таков:

1. Не допускайте, чтобы ваши долги достигали угрожающих размеров. Сохраняйте расходы небольшими. Сначала создайте колонку активов и только потом покупайте большой дом или роскошный автомобиль. Участие в «крысиных бегах» не слишком разумно.

2. Когда у вас не хватает денег, позвольте напряжению расти и не спешите тратить свои сбережения или продавать инвестиции. Пусть давление вдохновит ваш финансовый гений на поиск новых способов раздобыть деньги и заплатить по счетам. В результате вы сможете делать больше денег и разовьется ваша финансовая смекалка.

Я столько раз попадал в сложные финансовые ситуации и с помощью смекалки находил новые статьи доходов, упорно защищая активы. Мой бухгалтер с криком ужаса прятался, а я, как настоящий солдат, защищал свой форт, который называется «Активы».

У бедных людей плохие привычки. Одна из наиболее распространенных носит невинное название: «Можно брать деньги из своих сбережений». Богатые знают, что сбережения существуют только для того, чтобы делать новые деньги, а не платить по счетам.

Я знаю, это кажется сложным, но без внутренней твердости вы всегда будете жертвой в этом мире.

Если вам не нравится, когда на вас оказывают давление, найдите для себя более эффективную формулу. Вот один хороший способ: сократите расходы, положите деньги в банк, платите не-

оправданно огромные налоги, покупайте безопасные акции взаимных фондов и станьте среднестатистическим гражданином. Правда, при этом нарушается правило «платить сначала себе».

Это правило не должно вести к самопожертвованию или воздержанию во всех финансовых вопросах. Оно не означает, что нужно сначала заплатить себе, а потом «класть зубы на полку». Жизнь дана нам для того, чтобы ей радоваться. Если призвать на помощь финансовый гений, вам будут доступны все радости жизни. Вы сможете разбогатеть и оплачивать счета, ни от чего не отказываясь. Это тоже финансовая смекалка.

6. Умение найти хороших советчиков. Не жалейте денег на профессионалов. Часто я вижу перед домами объявление: «Продается без посредников».

Богатый папа научил меня действовать совершенно иначе. Он считал, что труд профессионалов должен хорошо оплачиваться, и я веду такую же политику. Сегодня на меня работают высокооплачиваемые юристы, бухгалтеры, брокеры по недвижимости и ценным бумагам. Почему? Потому, что услуги профессионалов помогают вам делать деньги.

Мы живем в век информации. Информация бесценна. Хороший агент или брокер дает вам информацию и обучает вас. У меня есть несколько человек, готовых оказать мне такие услуги. Некоторые консультировали меня еще тогда, когда у меня было совсем мало денег или их не было вообще, и сегодня мы по-прежнему работаем вместе.

То, что я плачу агенту, — ничтожная сумма по сравнению с теми деньгами, которые я могу заработать благодаря его информации. Я очень радуюсь, когда мои агенты получают много денег, поскольку обычно это означает, что я тоже много заработал.

Хороший агент помогает не только делать деньги, но и экономить время — совсем как тогда, когда я купил участок пустой земли за девять тысяч долларов и тут же продал его за двадцать пять с лишним (и смог быстрее купить себе «Порше»).

Агенты — это ваши глаза и уши на рынке. Они проводят там каждый день, а значит, мне нет необходимости это делать. Я лучше поиграю в гольф.

Кроме того, люди, которые продают свой дом сами, похоже, не дорожат своим временем. Зачем мне экономить несколько долларов, если я мог бы потратить это время на то, чтобы сделать больше денег или провести его с близкими? Меня всегда удивляло, что многие представители бедного и среднего класса обязательно дают 15—20% чаевых даже за плохие услуги и жалуются на то, что посреднику нужно платить 3—7% от сделки. Им нравится платить людям в колонке расходов, но они очень прижимисты по отношению к людям в колонке активов. Это неразумно с финансовой точки зрения.

Посредники бывают разными. К несчастью, большая часть — обычные продавцы. Я бы даже сказал, что агенты по продаже недвижимости — худшая их категория. Они продают недвижимость, но сами ею не обладают. Существует огромная разница между агентом, который продает дома, и брокером, который продает инвестиции. Это относится к любым брокерам, которые занимаются акциями, облигациями, взаимными фондами или страховыми полисами или называют себя специалистами по финансовому планированию. Как в сказке, приходится перецеловать немало лягушек, пока не найдешь принца. Просто помните пословицу: «Никогда не спрашивайте продавца энциклопедий, нужна ли вам энциклопедия».

Когда я беседую со специалистом, который хочет получить от меня деньги за свою работу, я прежде всего должен узнать, сколько собственности или акций есть лично у него и какой процент налогов он платит. Это относится и к моему налоговому юристу, и к бухгалтеру. У меня есть бухгалтер, который занимается своим делом. Профессия этой женщины — бухгалтерский учет, а бизнес — недвижимость. У меня когда-то был бухгалтер, который специализировался на малом бизнесе и не владел недвижимостью. Я отказался от его услуг, поскольку мы предпочитали разные виды бизнеса.

Ищите специалистов, которым близки ваши интересы. Многие будут с удовольствием тратить время и консультировать вас, а значит, могут стать ценным капиталовложением. Просто будьте честны и справедливы, и большинство ответит вам той же монетой. Если же вы будете думать только о том, как бы заплатить поменьше комиссионных, зачем им работать с вами? Это простая логика.

Как я уже говорил, один из навыков управления — это управление людьми. Многие управляют только теми людьми, которых они считают глупее себя или которые подчинены им, например, на работе. Многие руководители среднего звена остаются в своем среднем звене и так и не полу-

чают повышения, поскольку знают, как работать с подчиненными, но не знают, как обращаться с теми, кто стоит выше. А истинное умение заключается в том, чтобы управлять и оплачивать труд людей, которые умнее вас в какой-то конкретной области. Вот почему в компаниях обычно целый совет директоров. Такой совет нужен и вам. Это тоже из области финансовой смекалки.

7. Умение получать выгоду — даже из ничего. Первый вопрос, который задает себе опытный инвестор, — «Как скоро я получу обратно свои деньги?» Кроме того, он хочет знать, что он получит бесплатно. Вот почему прибыль на инвестированный капитал имеет такое большое значение.

Например, я нашел небольшой дом в нескольких кварталах от своего, который оказался заложен без права выкупа. Банк хотел за него шестьдесят тысяч долларов, а я предложил им пятьдесят. Они приняли предложение, потому что вместе с ним был чек на пятьдесят тысяч. Они увидели, что я не шучу. Большинство инвесторов сказали бы: «Разве вы не лишаетесь большой суммы наличных? Не лучше ли было бы взять кредит?» Я скажу: нет, не в этом случае. Моя инвестиционная компания в зимние месяцы сдает это здание внаем, когда в Аризону приезжают отдыхающие. Четыре месяца в году плата составляет две с половиной тысячи долларов в месяц, в остальные месяцы — тысячу. Мои деньги вернулись ко мне приблизительно за три года. Теперь мне принадлежит этот актив, который постоянно приносит доход.

То же происходит с акциями. Часто мой брокер звонит мне и советует вложить большую сумму денег в акции компании, которая, как он считает, вот-вот сделает какой-то шаг, который увеличивает ценность акций, — например, представит новую продукцию. Я вкладываю туда наличные на срок от недели до месяца, пока акции растут в цене. Потом я забираю первоначально вложенную сумму, и колебания цен на рынке перестают меня беспокоить, потому что свои деньги я получил и могу использовать их для других активов. То есть мои деньги были посланы туда, сделали свое дело, а в моей колонке оказался еще один актив—практически бесплатно.

Конечно, иногда я теряю деньги. Но я играю в такие игры только с теми деньгами, которые могу себе позволить потерять. Я бы сказал, в среднем из десяти вложений я выигрываю в двух-трех случаях, пять или шесть не приносят никакого результата, а еще два-три оканчиваются провалом. Но мои потери ограничиваются только теми деньгами, которые были вложены на тот момент.

Люди, которые боятся рисковать, могут вложить деньги в банк. И если уж на то пошло, сбережения.— это лучше, чем их отсутствие. Но для того, чтобы забрать деньги из банка, нужно много времени, и в большинстве случаев больше эти деньги ничего не приносят. Когда-то банки раздавали клиентам бесплатные тостеры, но эти времена прошли.

Для того чтобы я сделал капиталовложение, обязательно должен быть стимул, какая-то бесплатная награда. Дом, склад, свободный участок земли, пакет акций, офисное здание. А риск должен быть минимальным. На эту тему написано множество книг, поэтому я не буду в нее углубляться. Рэй Крок из «Макдональдса» продает «гамбургерные» франшизы не потому, что любит гамбургеры, а потому, что ему хотелось бесплатно иметь недвижимость под франшизой.

Поэтому мудрые инвесторы обращают внимание не только на прибыль от инвестированного капитала. Когда ваши деньги к вам возвращаются, бесплатно нужно получить и активы. Это тоже связано с финансовой смекалкой.

8. Умение сосредоточиться на одной цели. Предметы роскоши должны покупаться благодаря активам. У сына одного моего друга появилась нехорошая привычка транжирить деньги. Ему было всего шестнадцать лет, но он, конечно, хотел иметь собственную машину. Объяснялось это так: «Всеим моим друзьям родители подарили машины». Он хотел использовать свои сбережения в качестве оплаты наличными. Вот тогда его отец позвонил мне.

— Как ты думаешь, позволить ему это или просто поступить как все остальные родители и купить ему эту машину?

На это я ответил:

— Возможно, это решит проблему на какое-то время, но чему ты научишь его в долгосрочном смысле? Нельзя ли использовать его желание иметь машину, чтобы побудить его что-нибудь выучить?

У моего друга появилась идея, и он побежал домой. Два месяца спустя я снова с ним встретился.

— Ну как, у твоего сына появилась новая машина? — спросил я.

— Нет. Но я дал ему на нее три тысячи долларов. Я посоветовал ему использовать мои деньги, а не те, что отложены на его обучение.

— Очень щедро с твоей стороны, — сказал я.

— Не то что бы! Деньги были даны с условием. Я последовал твоему совету, что нужно использовать его сильное желание иметь машину и направить эту энергию на обучение.

— И какое же было условие? — поинтересовался я.

— Ну, сначала мы снова поиграли в твою игру «Денежный поток». Потом долго обсуждали, как научиться мудро распоряжаться деньгами. Потом я подарил ему подписку на «Wall Street Journal» и несколько книг о рынке ценных бумаг.

— Ну а потом? — спросил я. — В чем же заключалось условие?

— Я сказал сыну, что эти три тысячи его, но ему нельзя просто купить на них машину. Он может с их помощью покупать и продавать акции, найти себе брокера, а когда он сделает из этих денег шесть тысяч, три тысячи он сможет потратить на машину, а остальные три пойдут на обучение.

— И что из этого получилось? — спросил я.

— Сначала ему везло, но несколько дней спустя он потерял все, что выиграл. И тут он по-настоящему заинтересовался. Сегодня, по-моему, он потерял уже две тысячи, но интерес возрос. Он прочитал все книги, которые я ему дал, и пошел в библиотеку за новыми. Он проглатывает все номера «Wall Street Journal», ищет какие-нибудь подсказки и вместо «Эм-ти-ви» смотрит «Эн-би-си». У него осталась всего тысяча долларов, но интерес к получению новых знаний огромен. Он знает, что, если потеряет эти деньги, еще два года будет ходить пешком. Но, по-моему, это его не беспокоит. Машина, похоже, перестала его интересовать, потому что он нашел новую, более интересную игру.

— А что будет, если он потеряет все деньги? — спросил я.

— Вот тогда и посмотрим. Лучше пускай он потеряет все сейчас, чем в нашем возрасте. Кроме того, мне кажется, я потратил три тысячи на его образование очень удачно. То, что он сейчас узнает, пригодится ему на всю жизнь. По-моему, он стал с уважением относиться к деньгам и перестал тратить их бездумно.

Как я уже говорил, если человек не обладает самодисциплиной, лучше и не пытаться разбогатеть. Потому что, хотя процесс создания денежного потока из колонки активов теоретически не сложен, очень трудно воспитать в себе должную твердость при обращении с деньгами. Из-за всевозможных искушений в современном мире их гораздо легче направить в колонку расходов — попросту потратить. Если у вас нет этой твердости, деньги направляются по пути наименьшего сопротивления. Это причина бедности и финансовых проблем.

Вот вам пример того, как выражается в цифрах финансовая смекалка — в данном случае способность использовать деньги для создания еще большего их количества.

Если в начале года мы дадим ста человекам по десять тысяч долларов, я считаю, что в конце года:

- у восьмидесяти не останется ничего; многие даже залезут в новые долги, потому что заплатят наличными часть денег за новый автомобиль, холодильник, телевизор, видеомаягнитофон или круиз;

- у шестнадцати эти деньги увеличатся на 5—10 %.

- у четверых эти деньги превратятся в двадцать тысяч или в миллионы.

Мы ходим в школу, чтобы освоить какую-то профессию и работать за деньги. Но я считаю, что не менее важно научиться заставлять деньги работать на себя.

Меня, как и всех остальных, привлекают предметы РОСКОШИ. Разница в том, что некоторые покупают их в кредит. Это ловушка под названием «быть не хуже соседей». Когда я решил купить себе «Порше», проще всего было бы позвонить своему банкиру и получить кредит. Но, вместо того чтобы увеличивать колонку пассивов, я предпочел сосредоточиться на активах.

Обычно я использовал свои потребительские желания для вдохновения и мотивации финансовой смекалки.

Сегодня мы слишком часто одалживаем деньги, вместо того чтобы подумать о том, как сделать эти деньги. Первое в краткосрочном смысле легче, но сложнее в долгосрочном. Это плохая привычка, которая появилась как у отдельных людей, так и у страны в целом. Помните, что легкий путь часто становится трудным, а трудный — легким.

Чем раньше вы приучите себя и своих близких быть хозяевами денег, тем лучше. Деньги — это огромная сила. К сожалению, люди используют эту силу против самих себя. Если у вас недостаточно финансовой смекалки, деньги вас раздавят. Они окажутся умнее вас. А если они умнее вас, вам придется всю жизнь за них работать.

Чтобы быть хозяином денег, нужно стать умнее их. Тогда они будут вас слушаться. Вместо того чтобы быть рабом денег, вы станете ими управлять. Это тоже финансовая смекалка.

9. Потребность в героях. В детстве я восхищался знаменитыми игроками в бейсбол — Уилли Мэйсом, Хэнком Аароном, Йоги Беррой. Это были мои кумиры. Я играл с товарищами во дворе и мечтал стать таким, как они. Моими самыми дорогими реликвиями были их бейсбольные карточки. Я хотел знать о них все. Я знал все статистические данные: сколько мячей они забили, сколько забивают в среднем, сколько им платят и как они стали знаменитыми. Я хотел знать о них все, потому что хотел быть таким, как они.

Каждый раз, когда я, девятилетний мальчишка, брал в руки бейсбольную перчатку, я переставал быть собой. Я был Йоги или Хэнком. Это один из самых эффективных способов чему-то научиться, о котором взрослые часто забывают. Мы утрачиваем детскую наивность и забываем своих кумиров.

Сегодня я вижу, как возле моего дома дети играют в баскетбол. На площадке это уже не малыш Джонни, а Майкл Джордан, Сэр Чарльз или Клайд. **Подражание кумирам — вот отличный способ обучения.** Именно поэтому скандалы вокруг людей вроде Симпсона вызывают такую волну возмущения.

Дело не только в громких судебных процессах. Люди теряют своего кумира. Они росли с его образом в душе, восхищались им, хотели стать таким, как он, — и вдруг он развенчан!

С возрастом у меня появились новые герои. У меня есть кумиры в гольфе — Питер Якобсен, Фред Каплз, Тайгер Вудс. Я копирую их удары и стараюсь читать о них все, что могу. У меня есть и другие кумиры: Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч, Джордж Сорос и Джим Роджерс. Сейчас я знаю их статистические данные не хуже, чем когда-то данные своих бейсбольных героев. Я слежу за тем, куда вкладывает деньги Уоррен Баффет, и читаю все доступные источники о его точке зрения на рынок. **Я читаю книгу Питера Линча «Превзойти Уолл-стрит»,** чтобы разобраться в том, как он выбирает акции. И я читаю о Дональде Трампе, чтобы узнать, как он ведет переговоры и заключает сделки.

Я не был самим собой на бейсбольном поле, и теперь, когда я на рынке или заключаю какую-то сделку, то подсознательно действую с храбростью Трампа. Или, когда я анализирую какую-то тенденцию на рынке, то смотрю на нее глазами Питера Линча. Кумиры делятся с нами своим талантом.

Но они — не просто источник вдохновения. Благодаря героям все кажется проще. Мы хотим быть такими, как они, именно поэтому. «Если они это могут, могу и я».

Слишком многим людям кажется, что инвестиции — это очень сложно. А вы найдите героев, благодаря которым это покажется совсем простым.

10. Умение давать. Учите — и вам за это воздастся. Оба моих отца были учителями. Богатый папа преподнес мне урок на всю жизнь — необходимость давать бескорыстно. Образованный отец давал людям очень много в смысле времени и знаний, но почти никогда не давал им денег. Как я уже упоминал, обычно он говорил, что дал бы, если бы у него были лишние деньги. Такое бывало, конечно, редко.

Мой богатый папа делился с другими и деньгами, и знаниями. Он свято верил в поговорку «Если хочешь что-то получить, сначала нужно дать». Когда у него было мало денег, он жертвовал деньги церкви или какой-либо благотворительной организации.

Это, наверное, самая важная идея моей книги. Если у вас чего-то «не хватает» и вы в этом «нуждаетесь», сначала отдайте это другим, и вам воздастся сторицей. Это справедливо не только для денег, но и для улыбки, любви, дружбы. Я понимаю, вам это может показаться странным, но мне этот способ всегда помогал. Я просто верю в принцип обратного действия и отдаю людям то, что мне нужно. Мне нужны деньги, поэтому я их отдаю, и они возвращаются ко мне в многократном количестве. Мне нужен хороший сбыт товара, я помогаю продавать товар кому-то еще, и тогда успех приходит и ко мне. Мне нужны связи, я помогаю в этом смысле другому — и связи являются у меня, словно по волшебству. Много лет назад я слышал такое изречение: «Богу не нужно получать, но людям нужно давать».

Мой богатый папа часто говорил: «Бедные более жадны, чем богатые». Он объяснял, что, если человек богат, он дает людям то, что нужно всем. В моей жизни я старался все годы давать людям то, что было нужно мне, — деньги или помощь. И это всегда возвращалось ко мне сторицей.

Это напоминает рассказ о человеке, который в морозную ночь сидел с охапкой хвороста в руках перед печкой и кричал ей: «Я положу в тебя дрова, когда ты меня согреешь!» То же с деньгами, любовью, счастьем, сбытом товара, полезными знакомствами... Нужно просто помнить, что сначала нужно отдать то, что тебе нужно, и оно придет к тебе. Часто даже сам процесс обдумывания того, что мне нужно и как дать это кому-то другому, решает проблему. Когда мне начинает казаться, что люди мне мало улыбаются, я просто начинаю улыбаться им и здороваться — и тут же, словно по волшебству, вокруг меня появляется больше радостных людей. Совершенно верно говорят: ваш мир — это лишь отражение вас самих.

Вот поэтому я говорю: «Учите — и вам за это воздастся». Я обнаружил, что чем более искренне я учу того, кто хочет учиться, тем больше узнаю сам. Если вы хотите что-то узнать о деньгах, научите этому кого-то другого. К вам придет целый поток новых идей и более глубокое понимание предмета.

Бывает и так, что я даю и ничего не получаю взамен — или получаю то, что мне не нужно. Но если присмотреться повнимательнее и заглянуть в свою душу, то я зачастую обнаруживаю, что в таких случаях я давал из корыстных побуждений, неискренне.

Мой отец работал с учителями и стал главой учителей. Мой богатый папа всегда учил молодежь тому, как вести бизнес. Если оглянуться назад, именно их щедрость делала их еще умнее. **В этом мире есть силы, которые гораздо мудрее нас. Можно добиться успеха самостоятельно, но гораздо легче сделать это с их помощью. Нужно просто не жалеть для других того, что у вас есть, и эти силы будут щедры по отношению к вам.**

Глава 10

Еще несколько практических советов

Многим людям перечисленных в предыдущей главе десяти пунктов будет недостаточно. Они видят в них скорее философию, чем руководство к действию. Мне, правда, философия кажется не менее важной: ведь многие предпочитают сначала действовать, а потом думать. Впрочем, есть и такие, которые много думают, но ничего не делают. Я бы сказал, что у меня есть общее и с теми и с другими. Я очень люблю новые идеи и обожаю действовать.

Итак, для тех, кому нужны более практичные советы, я вкратце расскажу о том, как именно я действую.

- Прекратите делать то, что вы делаете. Другими словами, сделайте перерыв и постарайтесь оценить, что эффективно, а что — нет. Согласитесь, глупо делать одно и то же и ожидать другого результата. Прекратите заниматься тем, что не дает результата, и найдите что-то новое.

- Ищите новые идеи. Я ищу новые инвестиционные идеи в книжных магазинах, где бывают книги на самые разные темы. Я покупаю книги с советами о формулах и схемах, совершенно мне неизвестных. Например, именно в книжном магазине я нашел книгу Джоэла Московича «Шестнадцатипроцентное решение», купил ее и прочел.

Начинайте действовать! В следующий четверг я поступил совершенно так же, как говорилось в книге. С соблюдением всей последовательности действий. Большинство людей не начинают действовать или позволяют кому-то переубедить себя. Мой сосед говорил мне, почему шестнадцатипроцентный метод не сработает. Я не послушал его, поскольку знал, что сам он никогда этим не занимался.

- Найдите человека, который уже делал то, что собираетесь сделать вы. Пригласите его на обед. Попросите поделиться маленькими хитростями. Что касается шестнадцатипроцентных налоговых сертификатов, то я пошел в местное налоговое бюро и нашел там служащую, которая, как выяснилось, тоже вкладывала в них деньги. Я тут же пригласил ее на обед. Она с удовольствием рассказала мне, что и как нужно делать. После обеда она еще полдня объясняла мне свои приемы. На следующий день с ее помощью я нашел две прекрасных сделки и с тех пор начал получать

16%. Мне понадобился день на чтение книги, день на действие, час на обед и еще день на то, чтобы заключить очень выгодные сделки.

- Ходите на семинары и покупайте аудиокассеты с лекциями. Я ищу в газетах объявления о новых интересных курсах. Многие из них бесплатны. Правда, я хожу и на дорогие семинары, которые считаются нужными. Я богат и свободен именно благодаря курсам, которые прошел. У меня есть друзья, которые не посещали эти занятия и убеждали меня, что/ я впустую трачу деньги. Что ж, они по-прежнему работают на том же месте.

- Не стесняйтесь делать предложения. Когда я хочу купить какую-то недвижимость, то рассматриваю много вариантов и делаю предложения на все. Вы не знаете, какое предложение «правильное»? Что ж, мне это тоже неизвестно. Этим должен заниматься агент по продаже недвижимости. Я стараюсь выполнять как можно меньше работы.

Одна моя знакомая хотела, чтобы я показал ей, как покупать многоквартирные дома. И вот однажды в субботу мы с ней и ее агентом осмотрели шесть домов. Четыре никуда не годились, но два были вполне хороши. Я посоветовал ей написать предложения на все шесть и предложить половину суммы, которую просили владельцы. Они с агентом чуть не скончались от сердечного приступа. Они решили, что это может показаться чрезмерной наглостью, что это может обидеть продавцов, — хотя я думаю, агент просто не хотел себя утруждать. Поэтому они ничего не приняли и отправились на поиски более выгодной сделки.

Предложения так и не были сделаны, и эта знакомая до сих пор ищет «правильную» сделку по «правильной» цене. Но как определить «правильную» цену, если нет второй стороны, которая хочет заключить с вами договор? Большинство продавцов запрашивает слишком много, и уж совсем редко продавец предлагает цену, которая ниже себестоимости товара.

Мораль этой истории такова: не стесняйтесь делать предложения. Люди, которые не являются инвесторами, понятия не имеют, что значит пытаться что-то продать. У меня была недвижимость, которую я хотел продать несколько месяцев. Я был готов принять любое предложение за любую цену. Мне могли бы предложить десять поросят, и я был бы этим доволен. Не самим предложением, а хотя бы тем, что кто-то заинтересовался. Я сделал бы встречное предложение — может, предложил бы обменять дом на свиноферму. Суть — в самом принципе игры. Покупка и продажа — это же весело! Всегда помните о том, что это просто увлекательная игра. Делайте предложения — а вдруг кто-то согласится?

Я всегда делаю предложения с оговорками. Когда речь идет о недвижимости, мое предложение всегда заканчивается словами: «Действительно в случае одобрения деловым партнером». Правда, я никогда не уточняю, кто мой деловой партнер. Большинство и не подозревает, что это моя домашняя кошка. Если они принимают предложение, а мне эта сделка не нужна, я звоню домой и говорю с кошкой. Это абсурдное заявление я делаю для того, чтобы показать вам, насколько до смешного проста эта игра. А многие люди слишком усложняют ее и относятся ко всему слишком серьезно.

Найти выгодную сделку, правильно выбрать сферу деятельности, помощников, инвесторов и тому подобное — это практически то же самое, что встречаться с противоположным полом. Нужно быть на рынке — разговаривать со многими людьми, делать много предложений и контрпредложений, торговаться, соглашаться и отказываться. Я знаю одиноких людей, которые сидят дома и ждут, пока зазвонит телефон, но если вы не Синди Кроуфорд и не Том Круз, по-моему, лучше выходить на рынок — или хотя бы просто в магазин. **Ищите, предлагайте, отказывайтесь, торгуйтесь и принимайте предложения — все это применимо практически к любой сфере жизни.**

- Делайте пробежки или прогуливайтесь в интересующих вас местах раз в месяц в течение хотя бы минут десяти. Во время утренних пробежек я нахожу лучшие сделки. Я бегаю по одному району в течение года. Меня интересуют изменения, которые там происходят. Чтобы сделка была выгодной, необходимы два элемента — денежная выгода и изменения. Дешевых предложений много, но в выгодную возможность они превращаются только благодаря каким-то изменениям. Поэтому для пробежек я выбираю район, в который хотел бы вкладывать деньги. Повторение маршрута позволяет мне замечать небольшие различия. Я замечаю долго висящие объявления о продаже дома. Это означает, что продавец может оказаться более сговорчивым. Я замечаю грузовики, в которые сгружают мебель при переезде, — люди приезжают или уезжают? Я останавливаюсь и заговариваю с водителями. Я беседую с почтальонами — это удивительный кладезь информации о районе.

Я нахожу непопулярный район, часто бываю там (иногда целый год подряд) и ищу признаки изменения к лучшему. Я говорю с розничными продавцами, особенно новыми, и узнаю, почему они приехали в этот район. Это занимает всего несколько минут в месяц, причем я могу делать это одновременно с чем-то другим — во время пробежки или посещения магазинов.

* Что же касается ценных бумаг, мне нравится формула Питера Линча из его книги «Превзойти Уолл-стрит» о том, как выбирать акции, растущие в цене. Я обнаружил, что эти принципы распространяются на недвижимость, акции, взаимные фонды, новые компании, новое домашнее животное, новый дом, нового спутника жизни или скидки на стиральный порошок.

Процесс всегда один и тот же. Нужно знать, что вы ищете, и отправляться на поиски!

• Почему потребители всегда остаются в проигрыше? Когда в супермаркете объявляется распродажа, скажем, туалетной бумаги, потребитель прибегает туда и запасается дешевой бумагой. Когда наступает распродажа на рынке ценных бумаг (часто ее называют крахом или обратным движением цен), потребитель кидается прочь. Когда супермаркет поднимает цены, потребитель идет в другой магазин. Когда цены растут на бирже, потребитель начинает покупать акции. Ищите сделки там, где это выгоднее. Один мой сосед купил дом за сто тысяч долларов. Я купил точно такой же рядом с его жилищем за половину этой суммы. Он сказал мне, что ждет, пока цена на его дом поднимется. Я же сказал ему, что прибыль получают тогда, когда покупают, а не продают. При покупке он пользовался услугами агента по продаже недвижимости, у которой нет своей собственности. Я делал покупку в отделе заложенного имущества в банке. Я заплатил за семинар, где меня научили это делать, пятьсот долларов. Мой сосед считал, что полтысячи за семинар о вложении капитала в недвижимость — это слишком дорого. Он говорил, что не может себе этого позволить ни в денежном плане, ни в смысле времени. Поэтому он все еще ждет, пока цена на его дом поднимется.

Прежде всего, я ищу людей, которые хотят что-то купить, а потом уже тех, кто продает. Один мой друг искал участок земли. У него были деньги, но не было времени. Я нашел больший участок, чем был ему нужен, позвонил другу, и тот сказал, что хочет купить его часть. Я продал ему столько земли, сколько он хотел, и купил весь участок. Оставшаяся часть земли оказалась моей бесплатно. Мораль здесь такова: покупайте пирог и делите его на части. Большинство людей ищут то, что они могут себе позволить, поэтому они думают слишком поверхностно. Они покупают только кусочек пирога, и им приходится платить больше за меньшую часть. Тот, кто не мыслит широко, не получает большой выгоды.

Если вы хотите разбогатеть, научитесь мыслить шире.

Продавцы очень любят делать оптовые скидки — просто потому, что почти всем бизнесменам нравятся те, кто много покупает. Так что, даже если у вас немного средств, можно думать в более крупных масштабах. Когда моей компании были нужны компьютеры, я позвонил нескольким друзьям и спросил их, не собираются ли они случайно тоже покупать компьютеры. Тогда мы связались с разными продавцами и, в конце концов, заключили очень удачную сделку, потому что купали много компьютеров сразу. То же я делаю с акциями. Поверхностно мыслящие люди остаются небогатыми, потому что действуют в одиночку.

• Учитесь у истории. Все крупные компании на бирже начинали с малого. Полковник Сандерс разбогател только после шестидесяти, когда он потерял все. Билл Гейтс еще до тридцати лет стал одним из самых богатых людей в мире.

• Действие всегда лучше бездействия.

Это всего несколько приемов, которые я применяю, чтобы воспользоваться открывающимися возможностями. Очень важные слова — это «действие» и «дело». Как я уже неоднократно говорил в этой книге, **нужно браться за дело, и только тогда вас ждет финансовый успех. Начните действовать прямо сейчас!**

Эпилог

Счастливые родители

Книга подходит к завершению и скоро будет отдана в печать, и вот что я хотел бы сказать вам напоследок.

Основная причина, по которой я написал эту книгу, — это желание поделиться мыслями о том, что финансовая смекалка способна помочь людям решить многие жизненные проблемы. Без финансовых знаний мы слишком часто используем в жизни стандартные формулы: усердно трудимся, копили деньги, залезаем в долги и платим огромные налоги. Сегодня нам нужна новая информация.

Вот вам последний пример финансовой проблемы, которая стоит сегодня перед многими молодыми семьями. Как дать детям хорошее образование и в то же время накопить себе на пенсию? Я расскажу вам, как можно использовать для достижения этой цели финансовую смекалку.

Один мой друг однажды жаловался на то, как сложно накопить денег на учебу в колледже для четверых детей. Каждый месяц он откладывал во взаимный фонд триста долларов и накопил около двенадцати тысяч. Он подсчитал, что для обучения четверых детей ему понадобится четыреста тысяч. На это у него было двенадцать лет, потому что старшему ребенку в то время было шесть лет.

Шел 1991 год, и рынок недвижимости в Финиксе находился в плачевном состоянии. Люди отдавали дома просто даром. Я предложил своему бывшему однокласснику купить дом на часть денег из взаимного фонда. Идея его заинтересовала, и мы начали обсуждать возможности. В первую очередь его беспокоило то, что у него не было кредита в банке на покупку другого дома. Я заверил его, что собственность можно купить не только через банк.

Две недели мы искали дом, который соответствовал бы всем нашим критериям. Выбор был велик, и поэтому процесс доставил некоторое удовольствие. Наконец мы нашли дом с тремя спальнями и двумя ванными комнатами в прекрасном районе. Владельца сократили, и ему нужно было срочно продавать дом, потому что в Калифорнии его ждала другая работа и он с семьей вынужден был срочно переехать.

Он хотел за дом сто две тысячи, но мы предложили всего семьдесят девять. Предложение было немедленно принято. Дом был приобретен его хозяином по общей ссуде. Это означало, что даже безработный бродяга может купить его без согласия банка. Владелец был должен семьдесят две тысячи долларов, так что моему другу нужно было заплатить наличными всего семь тысяч — разницу между продажной ценой и задолженностью. Как только бывший владелец уехал, мой друг стал сдавать дом внаем. После выплаты всех расходов, в том числе закладной за дом, он стал получать с дома около ста двадцати пяти долларов в месяц.

Он хотел держать у себя дом двенадцать лет и добиться более быстрой выплаты закладной, добавив к плате за месяц еще сто двадцать пять долларов. Мы рассчитали, что за двенадцать лет большая часть закладной будет выплачена и к тому времени, как его первый ребенок пойдет в колледж, он будет получать около восьмисот долларов в месяц. Если дом поднимется в цене, он сможет и просто продать его.

В 1994 году рынок недвижимости в Финиксе неожиданно изменился, и за этот дом жилец, которому он очень нравился, предложил сто пятьдесят тысяч долларов. Друг снова посоветовался со мной, и я сказал: «Конечно, продавай, но с учетом статьи 1031 о задержке уплаты налога».

Неожиданно у него в распоряжении появилось почти восемьдесят тысяч долларов. Я позвонил другому приятелю в Остине (штат Техас), который вложил эти деньги в небольшое складское помещение. Через три месяца мой друг начал получать чеки почти на тысячу долларов в месяц, которые шли на взаимный фонд для колледжа. Теперь сумма, предназначенная для обучения детей, росла не по дням, а по часам. В 1996 году он продал склад и получил почти триста тридцать тысяч, которые тут же вложил в новый проект уже с тремя тысячами долларов месячного дохода — а эти три тысячи опять-таки шли во взаимный фонд. Теперь мой друг совершенно уверен, что легко накопит свои четыреста тысяч, для чего ему потребовалось всего семь тысяч для начала и немного финансовой смекалки. Его дети смогут получить такое образование, какое они хотят, а первоначальный актив, на основе которого он создал свою корпорацию, будет использован для того времени, когда он перестанет работать. В результате такого успешного инвестирования он сможет рано уйти на пенсию.

Спасибо вам за то, что вы прочли эту книгу. Я надеюсь, вы кое-что узнали о том, как заставить деньги работать на себя. Сегодня, для того чтобы выжить, нужно проявлять как можно больше финансовой смекалки. Только неопытные в финансовом смысле люди считают, что для того,

чтобы сделать деньги, нужно иметь деньги. «Неопытные» не значит глупые. Они просто не освоили науку зарабатывания.

Деньги — это всего лишь идея. Если вы хотите иметь больше денег, просто измените свой образ мышления.

Каждый человек, который чего-то сам добился в жизни, начинал с малого — с идеи, которая затем превращалась во что-то большое. То же можно сказать и об инвестициях. Я знаю очень многих людей, которые всю жизнь ищут самую выгодную сделку или копят деньги в ожидании благоприятных возможностей, но не считаю это разумным. Я слишком часто видел, как неопытные инвесторы вкладывают все, что у них есть, в одну сделку и очень быстро все теряют. Возможно, они умеют хорошо работать, но не вкладывать деньги.

Финансовое образование очень важно. Чем раньше вы начнете его получать, тем лучше. Купите книгу. Сходите на семинар. Примените знания на практике. Начните с малого. Я превратил пять тысяч долларов наличными в миллионный актив, который дает мне пять тысяч в месяц менее чем за шесть лет. Правда, я начал учиться этому с детства. Я советую учиться и вам — это не так уж сложно, и, более того, это даже просто, как только начнешь улавливать суть.

По-моему, я выразился достаточно ясно. То, что у вас в руках, зависит от того, что у вас в голове. Помните: деньги — это всего лишь идея. Есть отличная книга под названием «Думай и богатей». Обратите внимание: не «Работай и богатей»! Учись заставлять деньги работать на себя — и твоя жизнь станет гораздо счастливее. Сегодня нужно действовать не с осторожностью, а с умом.

От авторов

Начинайте действовать!

Все вы получили от природы два замечательных дара: ум и время. Вы вольны распоряжаться ими так, как хотите. Каждый доллар, который оказывается в ваших руках, может определить вашу судьбу, и это зависит от вас. Если вы будете тратить деньги неразумно, то сделаете выбор в пользу бедности. Если вы потратите деньги на пассивы, то станете представителем среднего класса. Вложите доллар в свой ум научитесь приобретать активы — и вашей целью и будущим станет богатство. Выбор ваш — и только ваш. Каждый день, с каждым долларом вы решаете: быть вам богатым или бедным.

Если вы поделитесь этим знанием со своими детьми, вы приготовите их к жизни в современном мире. Кто еще это сделает, если не вы?

Ваше будущее и будущее ваших детей определяется выбором, который вы делаете сегодня — а не завтра;

Мы желаем вам богатства и счастья в этой прекрасной, подаренной нам судьбой жизни.

Роберт Кийосаки Шэрон Лектер

Рекламно-образовательное обращение к читателям Роберта Кийосаки

Три типа дохода

В бухгалтерии выделяют три различных типа доходов. Это:

1. Трудовые доходы
2. Пассивные доходы
3. Доходы от ценных бумаг

Когда мой настоящий отец говорил мне: «Ходи в школу, учись на "отлично" и найди стабильную работу», то советовал мне работать и получать трудовые доходы. Когда мой богатый папа говорил: «Богатые не работают за деньги, а заставляют свои деньги работать на себя», он говорил о пассивных доходах и доходах от ценных бумаг. Пассивный доход — это в большинстве случаев доход, который получают от капитала, вложенного в недвижимость (то есть рента). Доход от цен-

ных бумаг — это доход от акций, облигаций, взаимных фондов и т. п. Именно этот тип доходов сделал Билла Гейтса самым богатым человеком в мире.

Богатый папа часто говорил: «Ключ к богатству — это способность как можно быстрее превращать тру-Довые доходы в пассивные и/или доходы от ценных бумаг». Он говорил: «С зарплаты снимают самые высокие налоги. Меньше всего налогов берут с пассивных доходов. Вот почему нужно заставить деньги работать на себя. Государство берет больше налогов с доходов, которые ты зарабатываешь в поте лица, чем с доходов, которые приносят тебе твои деньги».

В своей второй книге, «**Квадрант денежного потока**», я рассказываю о четырех различных типах людей, которые входят в мир бизнеса. Это работающие по найму (Р), лица, занимающиеся собственным бизнесом (С), владельцы компаний (В) и инвесторы (И). Почти все люди после обучения в школе и университете становятся или Р, или С. Книга «Квадрант денежного потока» говорит о коренных различиях между этими группами и о том, как изменить свой квадрант. Практически вся наша продукция предназначена для людей в квадрантах В и И.

В третьей книге серии, «**Руководство богатого папы по инвестированию**», я более подробно пишу о том, как важно превращать трудовые доходы в пассивные или доходы от ценных бумаг. Богатый папа говорил: «Все, что делает настоящий инвестор, — превращает трудовые доходы в пассивные или доходы от ценных бумаг. Если ты знаешь, что ты делаешь, инвестирование не рискованно. Оно просто разумно».

Ключ к финансовой свободе

Ключ к финансовой свободе и богатству — это способность или умение человека превращать трудовые доходы в пассивные и/или доходы от ценных бумаг. Этому очень долго учил меня и Майка богатый папа. Именно благодаря этому я и моя жена Ким — финансово независимые люди и нам уже никогда не нужно будет работать. Мы продолжаем работать, но только потому, что хотим этого. Сегодня мы получаем пассивные доходы от своей компании, специализирующейся на недвижимости, а также доходы от ценных бумаг.

Кроме того, в настоящее время мы работаем с нашим партнером Шэрон Лектер над созданием компании по финансовому образованию, которая предлагает книги, кассеты и игры. Все наши образовательные продукты направлены на развитие тех же навыков, которые преподавал мне мой богатый папа, — как превратить трудовой доход в пассивный и доход от ценных бумаг.

Мы создали три настольные игры, которые очень важны — они учат тому, чему не могут научить книги. Например, как можно научиться ездить на велосипеде по книге? «Денежный поток-101» — это сложная игра для взрослых, но существует также игра «Денежный поток для детей». Они учат игроков основам инвестирования — превращения трудовых доходов в пассивные доходы и доходы от ценных бумаг. Кроме того, из них можно узнать о принципах бухгалтерского учета и финансовой грамотности. В мире нет аналогов этим играм, потому что они обучают всем этим умениям одновременно.

Игра «Денежный поток-202» — это продвинутая версия «Денежного потока-101». Для нее требуется доска от предыдущей игры, а также полное понимание «Денежного потока-101». Две первые игры учат основам инвестирования. «Денежный поток-202» посвящена более конкретным приемам. Человек, который разбирается в них, может делать деньги и во время спадов, и во время подъемов на рынке. Как говорил мой богатый папа, «настоящий инвестор может делать деньги и во время кризиса, и во время подъема. Поэтому он так богат». Одна из причин того, почему им удастся делать больше денег, — это то, что у них больше уверенности в себе. Богатый папа говорил: «Они более уверены в себе, потому что меньше боятся проиграть». Другими словами, средний инвестор не делает столько денег, потому что боится потерять деньги. Средний инвестор не знает, как защитить себя от проигрыша. Этому вас научит игра «Денежный поток-202».

Средний инвестор считает инвестиции рискованным делом, потому что не получил образования профессионального инвестора. Как говорит Уоррен Баффет, самый богатый инвестор Америки, «риск — это незнание того, что вы делаете». Мои настольные игры учат основам и приемам инвестирования в занимательной и доступной форме.

Иногда я слышу: «Ваши образовательные игры слишком дороги» («Денежный поток-101» стоит в США 195 долларов, «Денежный поток-202» — 145 долларов, а «Денежный поток для детей» — 79 долларов). Все эти игры — полные программы обучения, в которые входят аудиокассе-

ты, видеоматериалы и/или книги (отчасти цены так высоки потому, что мы производим ограниченное количество игр). Я согласно киваю и говорю: «Да, дорогие... Особенно по сравнению с развлекательными настольными играми». Но про себя я добавляю: «Но мои игры дешевле, чем образование в колледже, беспросветный труд в течение всей жизни, непомерные налоги и постоянный страх потерять во время инвестиций все деньги».

И когда этот человек, недовольно бормоча, удаляется, я словно слышу своего богатого папы: «Если хочешь быть богатым, нужно знать, какой тип доходов тебе нужен и как его сохранить. Это ключ к большому богатству». Он также говорил: «Если ты не понимаешь разницы между тремя типами доходов и не умеешь их приобретать и сохранять, скорее всего, всю свою жизнь ты будешь получать меньше денег, чем мог бы, и работать больше, чем следовало бы».

Итак, мой бедный отец считал, что для успеха в жизни нужны только хорошее образование, хорошая работа и многолетний упорный труд. Мой богатый папа тоже придавал большое значение образованию, но для него было очень важно, чтобы мы с Майком знали, чем отличаются друг от друга три типа доходов и над получением каких из них нужно трудиться. Для него это было основой финансового образования, которое необходимо каждому, кто стремится к богатству и финансовой свободе — ощущению, доступному очень немногим. Как говорил богатый папа, «богатые не работают за деньги. Они знают, как заставить деньги работать на себя». Он учил меня: «Трудовой доход — это деньги, за которые ты работаешь, а пассивный доход и доход от ценных бумаг — это деньги, которые работают на тебя». Знание этой разницы сыграло в моей жизни определяющую роль. Или, если использовать концовку стихотворения Роберта Фроста, «И это решило все остальное».

Какой самый легкий и простой способ чему-то научиться?

В 1994 году, став финансово свободным, я начал поиски способов научить других всему, чему научил меня мой богатый папа. Чтение дает лишь часть картины. Невозможно научиться ездить на велосипеде по книге. Меня осенило: богатый папа учил меня методом повторения. Вот поэтому я начал разрабатывать обучающие настольные игры. По-моему, это самый простой и лучший способ освоить довольно сложные предметы.

Если вы хотите научиться приобретать больше пассивных доходов и доходов от ценных бумаг, игры из серии «Денежный поток» могут стать для вас важным первым шагом. Если вы готовы улучшить свое финансовое образование, используйте возможность опробовать нашу продукцию в течение 90 дней бесплатно. Единственное, о чем я вас прошу, — за этот период доиграйте с друзьями в игру до конца хотя бы шесть раз. Если после этого вы будете считать, что не научились ничему новому или что игры слишком сложны, верните игру в хорошем состоянии, и мы будем счастливы вернуть вам деньги.

Чтобы понять правила и приемы игры, нужно поиграть в них хотя бы два раза. После этого играть станет легче, вам будет веселее, и процесс обучения пойдет гораздо быстрее. Если вы купите игру «Денежный поток» и не будете играть в нее, это действительно будет для вас слишком дорого. Но, если вы поиграете в нее хотя бы шесть раз, я уверен, вы согласитесь с нами: любая игра из этой серии бесценна.

Об авторах

Роберт Т. Кийосаки

«Основная причина, по которой люди испытывают финансовые трудности,— это то, что они годы проводят в школе, а так ничего и не узнают о деньгах. В результате они учатся работать за деньги... но не умеют заставить деньги работать на себя», — говорит Роберт.

Роберт, американец японского происхождения в четвертом поколении, родился и вырос на Гавайях. Его отец в свое время был главой министерства образования штата. После школы Роберт учился в Нью-Йорке, а закончив университет, пошел в армию и попал во Вьетнам в качестве офицера и пилота военного вертолета.

Вернувшись с войны, Роберт начал карьеру в бизнесе. В 1977 году он основал компанию, которая представила на рынке первые нейлоновые бумажники на «липучках», имевшие огромный успех. О нем и его продукции писали в журналах «Runner's World», «Gentleman's Quarterly», «Success Magazine», «Newsweek» и даже «Playboy».

В 1985 году он оставил мир бизнеса и основал международную образовательную компанию, которая действует в семи странах и обучает десятки тысяч людей бизнесу и инвестированию.

В свои сорок семь лет Роберт уже не работает и делает то, что ему по душе, — занимается инвестициями. Обеспокоенный растущим разрывом между имущими и неимущими, он создал настольную игру «Денежный поток», которая учит людей секретам построения богатства.

Хотя главный бизнес Роберта — это недвижимость и создание малых компаний, его истинная страсть — преподавание. Он выступал на одной сцене с такими знаменитостями, как Ог Мандино, Зиг Зиглар и Энтони Роббинс. Идеи Роберта Кийосаки ясны: «Возьмите на себя ответственность за свое финансовое положение — или пляшите под чужую дудку всю жизнь. Можно быть рабом денег, а можно — хозяином». Роберт проводит семинары, которые длятся от часа до трех дней, и рассказывает людям о секретах богатых. Темы самые разные: как вкладывать деньги с максимальной выгодой и минимальным риском, как научить детей разбогатеть, как основывать компании и продавать их, — но за ними стоит одно важнейшее сообщение: разбудите свой финансовый талант! Он спит внутри вас и ждет своего часа.

Вот что говорит о работе Роберта всемирно известный писатель и лектор Энтони Роббинс: «Образовательная деятельность Роберта Кийосаки помогает людям изменить свою жизнь. Я приветствую его усилия и советую всем к нему прислушаться».

В наше время нестабильной экономики важность идей Роберта трудно переоценить.

Шэрон Л. Лектер

Мать троих детей, дипломированный государственный бухгалтер-ревизор, профессиональный менеджер и консультант по издательскому делу и производству игр, Шэрон Лектер в настоящее время работает в сфере образования.

Она закончила Университет штата Флорида с отличием и получила диплом бухгалтера. Впоследствии она стала одной из первых женщин в крупнейшей бухгалтерской фирме, затем — финансовым директором компьютерной компании, главой налогового отдела Национальной страховой компании, основателем и корреспондентом первого женского журнала в Висконсине — и все это не прекращая бухгалтерской деятельности.

Трое детей росли, и внимание Шэрон быстро переключилось на образование. Их было очень сложно заставить читать—дети предпочитали смотреть телевизор.

Поэтому она присоединилась к создателю первой электронной говорящей книги, помогла расширить производство электронных книг и превратить его в многомиллионную промышленность международных масштабов. Она и сегодня участвует в разработке новых технологий, которые помогают книге снова занять важное место в жизни детей.

Она с интересом занимается дальнейшим образованием детей и активно участвует в обсуждении проблем образования в области математики, компьютеров, чтения и письма.

«Наша образовательная система отстает от изменений, которые происходят в жизни и технике в современном мире. Нужно учить детей тем навыкам, которые понадобятся им в жизни не только для того, чтобы выжить, но и для того, чтобы процветать».

Будучи соавтором книг «Богатый папа, бедный папа» и «Квадрант денежного потока», в настоящее время она содействует созданию обучающих средств для всех, кто хотел бы улучшить свое финансовое образование.

Роберт Кийосаки, Ким Кийосаки и Шэрон Лектер основали компанию «Cashflow Technologies, Inc.», выпускающую инновационные обучающие товары.

Свою миссию компания видит в том, чтобы: «Улучшать финансовое благосостояние человечества».

Компания представляет идеи Роберта в книгах «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», патентованной настольной игре «Денежный поток» (номер патента 5 826 878) и игре «Денежный поток для детей», а также в другой продукции, которая уже существует или разрабатывается и предназначена для людей, стремящихся к финансовой свободе.