

Роберт Т. Киосаки и Шарон Лечтер

"Богатый папа, Бедный папа"

Книга посвящается родителям всего мира - самым главным учителям ребенка.

Оглавление

Введение ЕСТЬ ТАКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ	2
Глава I БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА.....	7
Урок Роберта Фроста	9
Глава II Урок 1. БОГАТЫЕ НЕ РАБОТАЮТ НА ДЕНЬГИ	11
Возникновение партнерства	11
30 центов.....	14
Субботняя встреча	14
УРОК 1: Богатые не работают на деньги	19
Увидеть то, что не видят другие	25
Глава III Урок 2. ЗАЧЕМ ОБУЧАТЬСЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ?.....	27
Самые богатые бизнесмены	27
«Образец денежного течения актива»	30
«Образец денежного течения пассива».....	30
Рассказ о том, как погоня за финансовой мечтой оборачивается финансовым кошмаром.	33
Глава IV Урок 3. ДУМАЙТЕ О СВОЁМ СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ	41
Глава V Урок 4. ИСТОРИЯ НАЛОГОВ И СИЛА КОРПОРАЦИЙ	45
Глава VI Урок 5. БОГАТЫЕ ИЗОБРЕТАЮТ ДЕНЬГИ.....	51
Глава VII Урок 6. РАБОТАЙТЕ, ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ ТОМУ, КАК НЕ РАБОТАТЬ НА ДЕНЬГИ	62
Глава VIII Начало ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ.....	70
Глава IX КАК НАЧАТЬ	80
Глава X ВСЁ ЕЩЁ ХОТИТЕ БОЛЬШЕГО? - НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ К ДЕЙСТВИЮ	92
Эпилог КАК ВСЕГО ЗА 7000 \$ ДАТЬ РЕБЁНКУ ОБРАЗОВАНИЕ В КОЛЛЕДЖЕ.....	95
БЕРИТЕСЬ ЗА ДЕЛО!.....	96
Об авторах	97
Роберт Т. Киосаки.....	97
Шарон Л. Лечтер.....	97
Реклама образовательных продуктов Роберта Киосаки.....	Ошибка! Закладка не определена.
Ключ к финансовой свободе	Ошибка! Закладка не определена.
Какой путь обучения самый лёгкий и самый лучший?.....	Ошибка! Закладка не определена.

Введение

ЕСТЬ ТАКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ

Готовит ли школа детей для жизни в реальном мире? "Учись, как следует, получай хорошие знания, и ты найдешь высокооплачиваемую работу с хорошим доходом" - говаривали мои родители. Их цель в жизни была дать высшее образование моей старшей сестре и мне, чтобы мы имели весомый шанс для успеха в жизни. Когда я, наконец, в 1976 году заработала свой диплом, закончив с отличием, будучи одной из лучших в классе по отчетности Флоридского Госуниверситета - мои родители реализовали свою цель. Это было венчальной короной их жизней, венчающим достижением. Я была нанята в фирму "Big 8" и с нетерпением ждала, как пойдет моя карьера.

Мой муж Майкл шел подобной дорожкой. Мы оба вышли из работающих семей, со скромным достатком и добросовестным отношением к труду. Майкл тоже получил диплом с отличием, даже два: первый диплом инженера, а второй диплом - юриста. Он быстро получил престижную работу в известной юридической фирме в Вашингтоне, которая специализировалась на патентах, и его будущее казалось великолепным, карьера - предсказуемой, а хорошая пенсия за небольшую выслугу лет гарантированной.

Хотя карьеры наши продвигались успешно, они не приносили нам ожидаемого результата. Наше служебное положение менялось, но беззаботной пенсией не пахло.

У нас с Майклом замечательная семья, трое детей. В то время, когда я это пишу, двое учатся в колледже, один начал учиться в средней школе. Мы делали все, чтобы наши дети получили возможное наилучшее образование.

Однажды в 1996 году один из моих детей пришел домой со школы разочарованным. Ему наскучила учеба, он устал от нее. "Почему я должен вкладывать свое время в изучение предметов, которые никогда не пригодятся мне в реальной жизни?" - протестовал он. Не подумав, я ответила: "Потому, что если у тебя не будет хороших знаний, ты не попадешь в колледж". "Меня не особенно волнует, пойду ли я в колледж, я собираюсь быть богатым" - сказал он. "Если ты не закончишь колледж, ты не получишь хорошей работы" - возразила я с оттенком паники и материнской озабоченности, - "А если у тебя не будет хорошей работы, как ты планируешь разбогатеть?" Мой сын ухмыльнулся и медленно покачал головой с выражением скуки на лице. Подобный разговор происходил у нас не в первый раз. Он наклонил голову и закатил глаза. Слова материнской мудрости снова упали на мертвую почву. Будучи сообразительным и волевым, мой сын всегда был вежливым и воспитанным молодым человеком.

"Мам" - начал он. Теперь была моя очередь прослушать лекцию "Ты отстала от времени! Оглянись; богатые разбогатели не из-за своего образования. Посмотри на Майкла Джордана и Мадонну. Даже Билл Гейтс, выкинутый из Гарварда, по собственному желанию, основал Майкрософт; он сейчас самый богатый человек в Америке, а ему 40 лет. А бейсбольный пинчер, зарабатывающий 4 млн. \$ в год, хотя ему и прилепили ярлык "умственно отсталый"?"

Воцарилась долгая тишина. До меня дошло, что я давала своему сыну тот же совет, который давали мне мои родители. Мир вокруг нас изменился, а совет - нет. Сегодня получение хорошего образования и знаний не обеспечивает более успеха, но, кроме наших детей, этого как будто никто не замечает.

"Мам" - продолжал он - "Я не хочу вкалывать, как ты и отец. Вы располагает кучей денег, мы живем в огромном доме с кучей всякой всячины. Если я последую твоему совету, то буду замотанный, как вы, буду вкалывать и вкалывать для того, чтобы платить больше налогов, да разбираться с долгами. Нет сегодня работы, гарантирующей безопасность. Я знаю, что выпускники колледжей сегодня зарабатывают меньше, чем зарабатывали вы после колледжа. Посмотри на врачей. Они и близко не располагают такими заработками, которые имели когда-то. Я знаю, что не могу рассчитывать на социальную защиту и нормальную пенсию, после ухода с работы. Мне нужны новые ответы".

Он был прав. Ему были нужны новые ответы. Советы моих родителей могли работать на людей, рожденных до 1945 года, но они же могли быть катастрофическими для тех, кто родился в этот быстро меняющийся мир после. Я уже не могла легко говорить со своими детьми: "Иди в школу, получай хорошее образование и ищи работу, дающую безопасность и обеспеченность". Я знала, что мне следовало искать новые пути, чтобы руководить образованием своих детей. Как мать, а так же как бухгалтер-эксперт, я была озабочена прорехами в финансовом

образовании наших детей, проистекавшими из школы. Много современной молодежи имеет кредитные карточки, не закончив и средней школы, но никто из них не учится обращаться с деньгами, инвестировать их, ценя лишь ту работу, где в перспективе маячат те же кредитные карточки. Прimitивно нацеленные, без финансовой грамотности и знаний как работают деньги, молодые люди не готовы встретиться лицом к лицу с ожидающими их миром, миром, где расходы превышают сбережения. Когда мой старший сын безнадежно погряз в долгах со своими кредитными карточками, будучи первокурсником в колледже, я не только помогла ему разобраться с долгами, но и стала искать путь, который помог бы мне натаскать детей в финансовых вопросах.

И вот однажды мне из своего офиса позвонил муж: "У меня сидит человек, с которым, я думаю, ты должна встретиться" - сказал он. "Его зовут Роберт Киосаки. Он бизнесмен и инвестор, ему нужен патент на один учебно-образовательный продукт. Я думаю, это то, что ты так долго искала".

Именно то, что я так долго искала.

Мой муж Майк был под таким впечатлением от CASHELOW -денежный поток - нового образовательного продукта, созданного Робертом Киосаки, что договорился о том, чтобы мы оба приняли участие в тесте прототипа. Так как это была образовательная игра, я также спросила свою 19-летнюю дочь, бывшую первокурсницей в местном университете, не хотела бы она принять участие в тесте, и дочь согласилась. В тесте приняли участие 15 человек, разбитые на три группы, Майк был прав. Это был тот учебно-образовательный продукт, который я столько искала. Что представляла собой игра? Она напоминала цветную Монополию, имела такую же доску с гигантской, хорошо наряженной крысой в середине. В игре были два трека: внутренний и внешний. Объект игры должен был выбраться из внутреннего трека - то, что Роберт называл "крысиными гонками" - и достичь внешнего трека или "скоростного трека". Как представлял себе Роберт "скоростной трек" изображал то, как богатые люди играют в реальной жизни. Роберт пояснил нам, чем представляет себе "крысиные гонки".

"Если вы посмотрите на жизнь средне образованных, много работающих людей, то увидите, что каждый человек идет одинаковой дорогой. Ребенок рождается, идет в школу. Гордые родители счастливы, потому что их ребенок прекрасно учиться, имеет несомненные шансы на хорошее образование, и его принимают на учёбу в колледж. По окончании, может быть получает научную степень, затем действует как запрограммированный: ищет гарантированно безопасную работу или карьеру. Работая, имея деньги, общается с другими людьми, находит себе пару, затем следуют свидания, а иногда и женитьба. Жизнь женившихся прекрасна, так как оба работают. Есть два дохода. Они чувствуют себя успешными людьми, их ждет яркое будущее, и они решают купить дом, машину, телевизор, ездить на отдых, завести детей. Наступает счастливое время. Растет потребность в средствах. Счастливая пара решает, что их карьеры жизненно важны, начинают сильнее вкалывать, ища продвижения по службе и подъема доходов. Рождаются дети, и появляется потребность в большом доме. Люди работают все больше, становятся хорошими работниками, пользуются признанием. Они (снова) учатся, чтобы получить больше специализированных знаний и зарабатывать больше денег. Возможно, берутся за вторую работу. Их доходы идут вверх, но увеличиваются налоги, которые они платят, растёт сумма налогов за новый большой дом, налоги на социальное обеспечение и другие налоги. Люди удивляются, вроде получают нормально, а деньги, как в песок уходят. Они покупают какие-то государственные облигации, товары на свою кредитную карточку. И вот детям 5-6 лет и нужда экономить на колледж растёт, а параллельно необходимость откладывать деньги на старость. И, таким образом, счастливая пара, которой по 35 лет, теперь попадает в капкан "крысиных гонок" до конца своих рабочих дней. Люди работают на владельца своей компании, на правительственные налоги, на выплаты банку по закладной, а затем они советуют своим собственным детям упорно учиться, получать хорошие знания, искать безопасную работу и карьеру. Люди не понимают, что такое деньги, зато это прекрасно понимают те, кто живет их наивностью, а люди вкалывают и вкалывают всю свою жизнь. Процесс копируется следующим, много работающим поколением. Это и есть "крысиные гонки". Единственный путь выбраться из "крысиных гонок" - приобрести умение в учете средств и инвестировании". Как опытный коммерческий работник, который когда-то работал на "Big 8", я была поражена, что Роберт умудрился сделать изучение этих двух предметов веселым и непринужденным. Этот процесс был так хорошо замаскирован, что мы, пока усердно работали над тем, как выбраться из "крысиных гонок", зарабатывали и в это же время учились.

Во время теста мы с дочерью заигрались до полудня, говоря о вещах, о которых никогда прежде не разговаривали. Как бухгалтеру-эксперту, мне было легко играть в эту игру, где требовался отчет о доходах, баланс. У меня было время помочь своей дочери и другим игрокам за столом с теми принципами, которые они не понимали. Я была первым и единственным человеком во всей тест группе, которому удалось выбраться в тот день из "крысиных гонок". Я сделала это за 50 минут, хотя игра продолжалась почти 3 часа. За моим столиком были банкир, владелец бизнеса и компьютерный программист. Меня очень изумило, как мало эти люди знали об учете средств и инвестировании, предметах столь важных в их жизни. Мне было любопытно, как же они справлялись с собственными финансовыми делами в реальной жизни. Я еще могла понять, что моя 19-летняя дочь не разбиралась в этом, но эти то были большие дяди, в два раза старше дочери, по меньшей мере. После того, как я выбралась из "крысиных гонок", следующие два часа я наблюдала, как моя дочь и эти образованные, богатые взрослые бросают кубик и двигают фишки. Хотя я была рада, что все учились в игре, но и была обеспокоена, как много не знали взрослые об основах простого учета и инвестирования. Они испытывали трудности, устанавливая связь между отчетом о доходах и балансом. Они покупали и продавали всякое имущество, забывая, что каждая сделка могла изменить их ежемесячный денежный поток. Я думала: сколько миллионов людей за пределами этой комнаты, в реальном мире сражаются на финансовом фронте только из-за того, что их никто и никогда не учил этому. Те, что находились за столиком, веселились, горя желанием выиграть. Когда игра закончилась, Роберт дал нам 15 минут поdiskутировать, покритиковать игру вместе с игравшими. Владелец бизнеса за моим столом не был счастлив. Ему игра не понравилась. "Мне не нужно знать все это" - сказал он громко - "Я нанимаю бухгалтеров, банкиров и адвокатов, чтобы они вводили меня в курс дела". На что Роберт возразил: "А вы когда-нибудь замечали, что богатых бухгалтеров не столь много? А банкиры, адвокаты, биржевые брокеры, брокеры по недвижимости? Они много знают, и большей частью сообразительные люди, но большинство из них не богаты. Т.к. у нас в школах не учат людей тому, что знают богатые, мы пользуемся советами (богатых) этих людей. Но однажды вы едете по дороге, застреваете в пробке, пытаетесь что-то сделать, смотрите направо и видите там вашего бухгалтера, застрявшего в том же самом дорожном месиве. Вы смотрите налево и видите там вашего банкира. Это ведь о чем-то говорит?" Компьютерный программист тоже не был в восторге от игры: "Я могу купить программу, которая научит меня этому". Высказался и банкир: "Я изучал вроде бы это, но никогда не знал, как все делается в реальной жизни. Теперь знаю. Мне надо выбраться из "крысиных гонок"". Но более всех высказываний меня тронуло сказанное дочерью: "Я с удовольствием училась тому, что дает эта игра, я много узнала о том, как реально работают деньги и как инвестировать". И добавила: "Теперь я знаю, что могу выбрать профессию не из соображений безопасности в жизни, выгод и заработков. Если я научусь тому, чему учит эта игра, я свободна делать и изучать то, что хочет мое сердце, а не зависеть от рабочих навыков, которые требуются для какого-то бизнеса. Если я научусь этому, мне не нужно будет беспокоиться о работе, дающей безопасность в жизни, о социальном обеспечении и гарантиях, чем заняты сегодня большинство моих одноклассников".

Я была не в состоянии оставаться и разговаривать с Робертом после игры, и мы договорились встретиться позже, чтобы обсудить его проект. Я знаю, что он хотел использовать свою игру, чтобы помочь другим стать более финансово-защищенными, и я очень надеялась услышать больше о его планах. Мы пригласили Роберта с женой на обед и, хотя это была наша первая подобная встреча, нам казалось, что мы знаем друг друга 100 лет. Мы обнаружили, что у нас много общего. Мы говорили о спорте и пьесах, о ресторанах и общественно-экономических изданиях. Мы говорили о том, как изменить мир. У нас масса времени ушла на обсуждение того, как мало большинство американцев имеют сбережений к пенсии. Нас беспокоило бедственное положение с социальным обеспечением и медобслуживанием, нас интересовало, понимают ли люди, как рискованна зависимость от пенсии. Роберта волновала растущая пропасть между имущими и неимущими, в Америке и во всем мире. Выучившись самостоятельно, обязанный всем себе самому, имеющий собственное коммерческое предприятие, колесивший по миру, занимаясь инвестициями, Роберт ушел с работы в 47 лет. Он знает, что мир изменился, но образование не изменилось вместе с ним. По Роберту дети впустую тратят годы в устаревшей образовательной системе, изучая предметы, которые никогда не воспользуются, готовясь к жизни в мире, который больше не существует.

"Сегодня самый опасный совет, который вы можете дать своему ребенку - иди в школу, получай образование, ищи безопасную, обеспеченную работу" - любил он говорить.

"Устаревший совет, плохой совет. Если бы вы могли видеть, что происходит в Азии, Европе, Южной Америке, то были бы также озабочены, как и я". Роберт считает, что если "вы хотите, чтобы ваш ребенок имел финансово-обеспеченное будущее, не играйте по старым правилам. Это слишком рискованно". Я спросила его, что подразумевается под "старыми правилами"?

"Люди, подобные мне, играют иным набором правил, чем остальные" - сказал он. "Что происходит, когда корпорация объявляет сокращение?"

"Людей выбрасывают, семьи страдают, безработица ползет вверх" - сказала я.

"А что происходит с компанией на бирже?" "Цена акций обычно идет вверх, когда объявлено сокращение" - сказала я. - "Рынок любит, когда компания сокращает затраты на труд, или через автоматизацию или через консолидацию рабочей силы".

"Правильно" - сказал Роберт - "А когда цена акций идет вверх люди типа меня, акционеры - богатеют. Вот, что я имею ввиду под иным набором правил. Работники проигрывают, а владельцы и инвесторы выигрывают".

Роберт описывал не только разницу между работником и работодателем, но и разницу между контролем своей собственной судьбы и отдачей этого контроля кому-то еще.

"Но большинству людей трудно понять, почему так происходит" - сказала я, - "Они только считают, что это не справедливо".

"Вот почему глупо просто говорить ребенку - получай хорошее образование" - сказал Роберт.

"Глупо допускать, что образование, школьная система обеспечивают подготовку ваших детей к жизни в мире, с которым им предстоит столкнуться. Каждый ребенок нуждается в большем образовании, разном образовании. Детям нужно знать правила, разные наборы правил".

"Существуют правила денег, по которым играют богатые, и есть правила, по которым играют остальные 95 % населения" - сказал Роберт, - "А эти 95 % населения изучают свои правила в школе и дома. Вот почему опасно сегодня просто говорить ребенку - больше учись, ищи работу. Ребенку сегодня требуется более сложное образование, а современная система не выполняет взятые на себя обязательства. Мне плевать, сколько компьютеров ставят в классе и сколько денег тратят школы. Как может образовательная система научить предмету, который не знает сама?" "А как может родитель научить своих детей тому, чему не учит детей школа? Как вы научите ребенка считать, что бы ему было не скучно? А как вы научите инвестированию, когда вы - родитель сами этого не умеете делать? Вместо того чтобы учить своих детей играть в безопасность, я решил, что полезнее научить их играть в сообразительность".

"Ну и как бы вы стали учить ребенка тому, что такое деньги и всему тому, о чем мы говорили?" - спросила я Роберта. - "Как сделать нетрудным для родителей это дело, когда они сами не понимают, что к чему?"

"Я написал книгу по данному предмету" - сказал Роберт.

"Где же она?" - спросила я.

"В моем компьютере. Книга в нем уже довольно долго, но как бы в разобранном виде, в виде кусочков. Я делаю в нее добавления, но еще не скомпоновал все, как следует. Я начал писать ее после того, как моя другая книга стала бестселлером, но окончательного варианта пока нет. Есть кусочки".

Да, книга была в кусочках. После прочтения этих отдельных частей, я решила, что книга имеет достоинства, а я могла бы принять участие в ее написании, особенно в эти изменчивые времена. Мы с Робертом согласились на соавторство. Я спросила его - сколько финансовой информации, по его разумению, было бы нужно ребенку. Он сказал, что это будет зависеть от конкретного ребенка. Роберт еще в юном возрасте знал, что хотел быть богатым, и был очень счастлив иметь отцовскую фигуру и отца, который был богат, и желал направлять Роберта. "Образование - основа успеха" - говорил Роберт. - "Но как школьные знания жизненно важны, так и финансовые и коммуникативные также".

И вот появляется книга о двух отцах Роберта, богатом и бедном, рассказывающая о знаниях, которые он углубляет всю жизнь.

Контраст между двумя отцами предполагает важную перспективу. Книга поддержана, отредактирована и смонтирована мной. Если среди читающих эту книгу есть люди, занимающиеся бухгалтерской работой, отложите ваши академические книжные знания, откройте ваш разум теориям, представляемым Робертом. Хотя многие из них бросают вызов основам общепринятых учетных принципов, они дают ценное понимание путей, посредством

которых настоящие инвесторы анализируют свои инвестиционные решения. Когда мы, как родители, советуем нашим детям "идти в школу, учиться изо всех сил и получить хорошую работу" - мы часто делаем это по сложившейся привычке. Так ведь всегда надо было поступать. Когда я встретила Роберта, его идеи с самого начала изумили меня. Воспитанный двумя отцами, он от них имел две разных цели: один отец учил его людей, что любой может достичь процветания, если это их выбор. Если сегодня вы садовник или уборщик, или даже безработный, у вас есть возможность научиться самому и учить тех, кого вы любите позаботиться о своем финансовом положении.

Помните, что финансовая смекалка - ментальный процесс, через который мы решаем свои финансовые проблемы. Сегодня мы наблюдаем глобальные технологические перемены, которых прежде не было. Ни у кого нет хрустального шара, но одно понятно всем - перемены, что произойдут, будут еще фантастичнее. Кто знает, что принесет будущее? Но чтобы там ни было, у нас есть два фундаментальных выбора: играть в безопасность или играть в сообразительность, готовя, образовывая, будя свой собственный финансовый гений и финансовый гений своих детей.

Глава I

БОГАТЫЙ ПАПА, БЕДНЫЙ ПАПА

У меня было 2 отца: богатый и бедный. Один был высокообразованный и интеллигентный, был доктором философии; за 2 года прошел 4-х летний курс обучения в колледже. Затем отправился в университет Стэнфорда, университет Чикаго и Северо-западный университет совершенствовать знания, всегда получал стипендию. Другой отец имел куда меньший уровень образования.

Оба отца преуспевали в своих карьерах, много работали всю свою жизнь. Оба имели существенные заработки. Однако один всю жизнь вел финансовые баталии. Другой стал одним из богатейших людей на Гавайях. Один умер, оставив своей семье десятки миллионов долларов, благотворительные учреждения и свою церковь. Другой оставил счета для оплаты.

Оба отца были сильные, созидательные и влиятельные. Оба давали мне советы, но разные. Оба сильно верили в образование, но рекомендовали разный курс обучения. Если бы у меня был только один отец, мне бы нужно было бы принять или отвергнуть его совет. Имея 2-х отцов, советовавших мне, я стоял перед выбором контрастирующих точек зрения: одной точки зрения богатого человека и другой - бедного. Вместо того чтобы просто принять или отвергнуть одну или другую точку зрения, я обнаружил, что больше думаю, сравниваю эти точки зрения и лишь затем делаю выбор.

Проблема была в том, что богатый человек еще не был богатым, а бедный - бедным. Оба только начинали свои карьеры, решали проблемы денег и семей. Но на предмет денег их точки зрения были диаметрально противоположны. Так, один отец мог сказать: "Любовь к деньгам - корень всех зол". А другой: "Недостаток денег - корень всех зол". Как молодому парню, имевшему 2-х сильных отцов, оказывающих на меня влияние, мне приходилось трудно. Я хотел быть хорошим, послушным сыном, но отцы говорили мне разные вещи. Преимущественно различие их точек зрения касалось денег, и оно было столь разительным, что я постоянно был заинтригованным, проявляя большое любопытство к тому, что слышал. Я стал надолго задумываться над тем, о чем говорил мне каждый. Много своего свободного времени я проводил, спрашивая себя: "Почему он это говорит?" или "А почему другой вот так говорит?". Было бы куда проще сказать просто: "Да, он прав. Я согласен с этим", и ли просто отвергнуть какую-то точку зрения, говоря: "Старик не знает, о чем говорит". Вместо этого, наличие 2-х отцов, которых я любил, заставляло меня думать и конкретно выбирать способ мышления для себя. Процесс постоянного выбора, в конце концов, дал мне больше полезного, нежели заурядное принятие или отрицание какой-то одной точки зрения.

Одна из причин, почему богатые богатеют, бедные беднеют, а средний класс в долгах как в шелках - та, что предмету Денег учат дома, а не в школе. Большинство людей узнают о Деньгах от своих родителей. А что может бедный родитель поведать своему ребенку о деньгах. Он просто говорит: "Оставайся в школе и учись изо всех сил". Ребенок может прекрасно окончить школу, но в плане финансов, его умственный багаж будет бедным, а время не наверстать.

Тема денег не поднимается в школе. Школы фокусируются на школьных и профессиональных знаниях. Это объясняет, как умные банкиры, врачи и бухгалтера с их высокими школьными познаниями сражаются на финансовом фронте всю свою жизнь. Наш ошеломляющий государственный долг в значительной степени "заслуга", высокообразованных политиков и правительственных чиновников, принимающих финансовые решения с малым или отсутствующим представлением на предмет денег.

Я часто размышляю о новом тысячелетии и мне любопытно, что случится, когда у нас будут миллионы людей, которые будут нуждаться в материальной и медицинской помощи. Они будут зависеть от своих семей или правительства, нуждаясь в финансовой поддержке. Что произойдет, когда медобслуживание и социальное обеспечение истощат свой запас денег? Как выживет нация? Если детей тому, что касается денег, продолжают учить их родители - большинство из которых будут или уже бедные? Так как у меня было два отца, оказывающих на меня влияние, я учился у обоих. Мне приходилось думать о совете каждого отца, а, поступая так, я приобретал бесценное внутреннее понимание того, как чьи-то мысли мощно и эффективно влияют на чью-то жизнь. Например, один отец имел привычку говорить: "Я не могу себе этого позволить". А другой отец запрещал пользоваться, употреблять такие слова. Он настаивал, чтобы я выражался так: "Как я могу себе это позволить?". Имеем утверждение и

вопрос. Оно позволяет болтаться на крючке. Мой отец, который вскоре должен был разбогатеть, объяснял это, автоматически проговаривая слова: "Я не могу себе этого позволить", человек останавливает работу своего мозга. Задавая вопрос: "Как я могу себе это позволить?", вы настраиваете свой мозг на работу. Будущий богатый отец не подразумевал получать все, что хотелось. Он был фанатом в плане тренировки своего мозга, мощнейшего компьютера в мире. "Мой мозг крепчает изо дня в день, потому что я его тренирую. Чем сильнее мой мозг, тем больше денег я могу заработать". Он был убежден, что автоматически говоря: "Я не могу себе этого позволить", человек демонстрирует умственную лень.

Хотя оба отца много работали, я заметил, что мозг одного впадал в спячку, как только дело доходило до денежных вопросов, тогда как мозг другого регулярно тренировался в этой ситуации. Стратегическим результатом стало то, что положение одного отца финансово укреплялось, а другого - становилось слабее. Это напоминает ситуацию, когда один идет в гимнастический зал тренироваться, делая это регулярно, а другой, сидя на диване, смотрит телевизор. Подходящее физическое упражнение увеличивает шансы на хорошее здоровье, а подходящее умственное упражнение увеличивает ваши шансы на богатство. Лень снижает шансы и для здоровья и для богатства, два моих отца абсолютно по-разному думали о чем-то одном, о налогах, например, один отец считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о менее удачливых. А другой говорил: "Налоги наказывают тех, кто производит и вознаграждает тех, кто не производит". Один отец рекомендовал: "Больше учись, чтобы найти хорошую компанию, на которую будешь работать". Другой отец рекомендовал: "Больше учись, чтобы смог найти хорошую компанию и купить ее". Один отец говорил: "Причина, почему я не богат в том, что у меня есть вы - дети". Другой говорил:

"Причина, по которой я должен быть богатым в том - что у меня есть вы". Один поощрял разговоры о деньгах и бизнесе за обеденным столом, другой запрещал обсуждать за едой денежную тему.

Один говорил: "Когда дойдет до денег - действую наверняка, не рискуй". А другой говорил: "Учись рисковать". Один думал: "Наш дом - наше самое крупное вложение и наш самый крупный актив". А другой думал: "Мой дом - пассив; а если ваш дом - ваше самое крупное вложение - вы в беде". Оба отца платили по счетам вовремя, но один платил по счетам первым, а другой последним. Один отец верил, что компания или правительство позаботятся о человеке, о его нуждах. Его всегда заботили рост выплат, планы на увольнение, медицинская страховка, отпуск по болезни, просто отпуск и т.д. Он восхищался двумя своими дядями, вступившими в армию и заработавшими пенсию и льготы после 20 лет активной службы. Ему нравилась идея медицинских страховых пособий, и нравились привилегии, даваемые армией увольняющимся. Ему нравилась система получения должности в университете на длительный срок.

Идея важности работы для жизни, выгод рабочего места, временами казалась более важной, чем сама работа. Он часто говорил:

"Я много работал на правительство и имею права на льготы".

Другой отец верил в полную финансовую самостоятельность. Он выступал против менталитета "льгот", видя, что это явление порождало слабых и финансово зависимых людей. Он был решительным сторонником финансовой компетентности.

Один отец боролся за экономию нескольких долларов. Другой просто создавал инвестиции. Один отец учил меня, как писать впечатляющие резюме, чтоб я смог найти хорошую работу. Другой учил меня писать сильные бизнес-планы, финансовые планы, чтобы я мог создавать рабочие места.

Наличие двух сильных отцов давало мне драгоценную возможность наблюдать за эффектом, который проистекал из различных мыслей, оказывая влияние на мою жизнь. Я заметил, что люди реально формируют свою жизнь через свои мысли. Так, мой бедный отец всегда говорил: "Я никогда не буду богатым" и это пророчество стало реальностью. С другой стороны, мой богатый отец всегда относился к себе как к богатому. Он говорил фразы типа: "Я - богатый человек", говорил, что богатые люди, никогда не скажут "Я не буду никогда богатым". Даже когда он был вконец разоренным, после большого финансового регресса, он продолжал относиться к себе, как к богатому человеку. Он прикрывал себя, говоря: "Есть разница между понятиями быть бедным и быть разоренным. Разорение - явление временное, а бедность - явление постоянное". Мой бедный отец всегда говорил: "Деньги меня не интересуют", или "Деньги не имеют значения". А мой богатый отец всегда говорил: "Деньги - это власть" Сила наших мыслей - не всегда измеряется и оценивается как нужно, но для меня, молодого парня

стало очевидным, что с мыслями надо быть осторожным, надо осознавать их, контролировать себя. Я заметил, что мой бедный отец был бедным не потому, что зарабатывал мало, а потому, что его бедность была результатом его мыслей и действий. Молодой парень, имеющий двух отцов, я остро ощущал, что следует быть осторожным в выборе мыслей, за которыми следовать. Кого должен был я слушать - богатого отца или бедного отца?

Хотя оба отца с огромным уважением относились к образованию и учености, они расходились во мнении по вопросу, а что же изучать? Один хотел, чтобы я учился изо всех сил, заработал ученую степень, получил хорошую работу, работал на деньги или за деньги. Хотел, чтобы я, выучившись, стал профессионалом-поверенным, бухгалтером-экспертом, коммерсантом. Другой вдохновлял меня учиться, как быть богатым, понимать, как работают деньги, учиться тому, как заставить деньги работать на себя. Он тысячу раз повторял: "Я не работаю на деньги! Деньги работают на меня". С 9 лет я решил слушать и учиться у моего богатого отца тому, что он говорил касательно денег. Поступив так, я решил не слушать своего бедного отца, хотя у него и были ученые степени.

Урок Роберта Фроста

Роберт Фрост - мой любимый поэт (конец XIX - начало и середина XX вв.). Мне нравятся многие его стихи, но любимый "Нехоженная дорога". Уроком этого стиха я пользуюсь ежедневно.

Нехоженная дорога

*Две дороги плутали в осеннем лесу,
К несчастью, нельзя идти сразу двумя
И, будучи странником я одиноким, долго стоял,
Смотря на одну из них, настолько далеко, насколько мог,
Как она петляет, исчезая в перелеске.
Но выбрал я другую, нехоженую почти,
Полагая, что она приведет меня к цели,
Дорога была покрыта травой, которая была почти не примята,
Но стоило бы там не раз пройти,
И по этой дороге пошли бы другие.
Две дороги лежали предо мной в то утро
Ни одного свежего отпечатка ног не было ни на одной.
Первую дорогу я решил отложить на следующий раз!
Хотя и видел, куда она ведет,
Я сомневался, не нужно ли мне будет возвращаться.
Я говорю об этом со вздохом, говорю сквозь пронсящие века.
Две дороги расходились в лесу,
Я выбрал ту, по которой почти не ходили.
И в этом была вся разница*

Роберт Фрост (1916)

Вот в чем была разница. Многие годы я обращался к этому стихотворению Роберта Фроста. Мой выбор не слушать моего высокообразованного отца с его советами относительно денег, с его отношением к деньгам - был болезненным решением, но это было решение, наложившее отпечаток на всю мою последующую жизнь. Как только я решил, кого слушать, мое денежное образование и началось. Мой богатый отец учил меня тридцать лет, т.е. пока мне не исполнилось 39, он остановился лишь тогда, когда увидел, что я полностью осознал то, что он столько лет вдавливал в мою тупую голову. Деньги одна из форм власти, силы. Но что еще более могущественное - это финансовое образование. Деньги приходят и уходят, но если вы знаете, как работают деньги, вы получаете власть над ними и можете начинать строить богатство. Причина, почему само по себе позитивное мышление не срабатывает - то, что большинство людей, придя в школу, никогда не учились там понимать, не изучали, как работают деньги, и тратили свою жизнь, работая на деньги.

В 9 лет, когда я стал познавать законы, по которым работают деньги, вникая в то, чему учил меня богатый отец, его уроки были просты. А когда все было сказано и сделано - остались 6 уроков, повторяющихся более 30 лет. Моя книга о тех 6 уроках, изложенных так же просто, как богатый отец дал их мне. Уроки эти - не ответы на все вопросы, а столбики с указателем пути,

которые помогут вам и вашим детям стать богаче, вне зависимости оттого, что происходит в этом мире растущих перемен и неуверенности.

Глава II

Урок 1. БОГАТЫЕ НЕ РАБОТАЮТ НА ДЕНЬГИ

"Пап, ты можешь мне сказать, как стать богатым?". Отец положил вечернюю газету. "Почему ты хочешь стать богатым, сынок?" "Потому, что сегодня мама Джимми приехала в своем новом Кадиллаке, и они поехали в свой дом на побережье, на уик-энд. Джимми взял троих своих друзей, а меня и Майка не пригласил. Нам сказали, что не приглашают потому, что мы "бедные дети". "Так и сказали?" - спросил недоверчиво отец. "Да, так и скачали" - ответил я болезненным тоном. Отец тихо покачал головой, надвинул очки на переносицу и вернулся к чтению газеты. А я стоял, ожидая ответа.

Шел 1956 год. Мне было 9 лет. По иронии судьбы я ходил в туже государственную школу, в которую и богатые люди отсылали своих детей. Мы были городом сахарных плантаций. Управляющие плантациями и другие богатые люди города - врачи, владельцы бизнеса, банкиры - отправляли своих детей в эту школу, где они учились 6 классов. После 6-го класса детей богачей отсылали в частные школы. Моя семья жила на той же стороне улицы, где и богатые, поэтому я пошел в эту школу. Жил бы я на другой стороне улицы, я бы пошел в другую школу, где учились дети из семей, похожих на мою. Частных школ для таких детей и для меня не существовало.

Наконец, отец положил газету. Можно было сказать, что он в глубоких размышлениях. "Ну, сынок" - начал он медленно. "Если ты хочешь быть богатым, ты должен научиться зарабатывать деньги". "А как мне зарабатывать деньги?" - спросил я. "Ну, пользуйся своей головой, сынок" - улыбаясь, сказал он, что в действительности означало "это все что я собираюсь тебе сказать" или "я не знаю ответ на твой вопрос, поэтому не приставай ко мне".

Возникновение партнерства

На следующее утро я рассказал моему лучшему другу Майку, что сказал мой отец. Мы с Майком были единственные бедные дети в этой школе. Майк ходил в ту же школу по той же иронии судьбы, что и я. Мы не были реально бедными, но ощущали себя таковыми, потому что все остальные мальчики имели новые бейсбольные перчатки, новые велосипеды, все новое. Мама и папа обеспечивали нас всем необходимым: пищей, кровом, одеждой. И все. Мой отец обычно говаривал: "Если ты чего-то хочешь, работай ради этого". Нам много чего хотелось, но для 9-летних ребят работы было не много.

"Что же нам сделать, что бы деньги-то заработать?" - спросил Майк как-то. "Не знаю - сказал я, - а ты хочешь быть моим партнером?". Он согласился и в то субботнее утро Майк стал моим первым партнером по бизнесу. Все утро мы размышляли, как же заработать деньги. Изредка мы говорили обо всех этих крутых ребятах, веселившихся в пляжном доме Джимми. Это было немного больно, но от этой боли была польза, так как боль заставляла нас думать о том, как заработать деньги. И вот в полдень нас осенило. Это была идея, которую когда-то прочитал в книжке Майк. Возбужденно мы жали друг другу руки, и партнерство стало теперь общим бизнесом.

Следующие несколько недель мы с Майком бегал по нашим соседям, стуча в двери и, спрашивая, не могли ли они сохранять для нас тюбики из-под зубной пасты. Большинство взрослых соглашались с недоумением во взгляде и улыбкой. Некоторые спрашивали, что это такое мы делаем. На что мы отвечали: "Мы не можем вам сказать. Это деловой секрет".

Мы выбрали местечко рядом с маминой стиральной машиной, где можно было бы складывать наше сырье. В коричневой картонной коробке, где одно время находились лишь бутылки из-под кетчупа, наш маленький склад использованных тюбиков из-под зубной пасты начал расти, и тут вмешалась мама. Зрелище соседских грязных, измятых тюбиков из-под зубной пасты достало ее. "Что вы тут делаете, ребята?" - спросила она. "Я больше не хочу слушать о ваших деловых секретах. Сделайте что-нибудь с этой свалкой или я все выкину".

Мы с Майком просили, умоляли, объясняли, что скоро у нас будет достаточно этого добра, и мы запустим его в дело. Сказали, что осталась еще пара соседей, чтобы закончить с тюбиками. Они используют зубную пасту, мы заберем тюбики и все. Мама подарила нам недельную отсрочку.

Дата начала бизнеса приближалась. Росло давление на нас. Мое первое партнерство находилось под угрозой. Мама могла разогнать нашу контору, а склад отправить на помойку. Майк стал забивать баки соседям, чтобы они быстрее использовали свою зубную пасту, говоря

им, что дантист рекомендует чистить зубы почаще. Я стал собирать линию по выпуску продукции.

Как-то подкатил отец с дружкой, чтобы посмотреть, как шуруют два девятилетних бизнесмена, как работает их линия по выпуску продукции на полную катушку. Повсюду лежал слой отличной белой пудры, белого порошка. На длинном столе громоздились картонки из-под молока со школы, а наш семейный гриль раскалился докрасна. Мы расположились на подъездной дорожке, и поэтому отец поставил машину подальше от нас. Проехать к площадке для машин он все равно не мог, так как мы стояли на пути со своей производственной линией. Когда отец с другом приблизились к нам, то увидели металлический горшок, в котором мы расплавляли тьюбики из-под пасты. В те дни зубная паста была не в пластмассовых тьюбиках. Тьюбики делались из свинца. Мы сначала выжигали краску на тьюбиках, а затем они бросались в металлический горшок, где и плавилась до жидкого состояния. Потом мы наливали свинец через маленькое отверстие наверху молочных картонок в них. Молочные картонки были наполнены алебастром. Белый порошок повсюду был гипсом, пока мы не смешивали его с водой. В спешке я перевернул пакет с гипсом и поэтому, вся территория вокруг нас напоминала место, где пронеслась снежная буря. Молочные картонки были внешним контейнером для алебастровых форм. Мой отец и его друг наблюдали, как мы осторожно разливаем расплавленный свинец.

"Осторожней" - сказал отец. Я кивнул, не поднимая головы. Наконец разливка была закончена, я поставил металлический горшок на землю и улыбнулся отцу. "Что вы делаете, ребята?" - спросил он с осторожной улыбкой. "Делаем то, что ты мне сказал делать. Мы желаем разбогатеть" - ответил я. "Да" - сказал Майк. "Мы - партнеры". "А что в этих алебастровых формах?" - спросил отец. "Смотри" - сказал я. "Сейчас кое-что увидишь". Маленьким молоточком я постучал по перемычке, разделявшей картонку на половины. Осторожно я вынул верхнюю половину алебастровой формы и никель, бывший в свинцово-никелевом сплаве, вынул наружу.

"О, мой Бог!" - воскликнул отец. "Вы извлекаете никель из свинца". "Правильно" - сказал Майк. "Мы делаем то, что вы советовали. Мы зарабатываем деньги". Друг моего отца развернулся и расхохотался. Отец улыбнулся и покачал головой. Раскрасневшиеся, с коробкой использованных тьюбиков из-под зубной пасты перед ними стояли два мальчугана, обсыпанные с ног до головы белым порошком с улыбкой до ушей. Отец попросил нас поставить коробку на землю и присесть на крыльцо. С улыбкой он мягко объяснил, что обозначало слово "подделывание". Нашим мечтам пришел конец. "Вы думаете, что это незаконно" - спросил Майк, с дрожью в голосе. "Отпусти их" - сказал друг отца. "Может быть, у них талант настоящий прорезался". Отец пристально посмотрел на него. "Да, это нелегально" - сказал мягко мой отец. "Но вы ребята продемонстрировали большую изобретательность и оригинальность мысли. Так держать. Я действительно горжусь вами".

Разочарованные мы с Майком сидели молча минут 20, прежде чем начали разгребать нашу свалку. Бизнес умер в тот же день, когда начался. Подметая порошок, я посмотрел на Майка и сказал:

"Думаю Джимми прав со своими друзьями. Бедные мы". Мой отец уже уходил от нас, когда я это сказал. "Ребята, - сказал он, - вы бедные только тогда, когда сдаетесь. Самое важное, что вы что-то сделали. Большинство людей только говорят и мечтают разбогатеть, а вы кое-что сделали. Я обоими вами горжусь и повторяю вам снова. Так держать. Не сдавайтесь".

Майк и я стояли и молчали. Слова-то были хорошие, но все еще мы не знали, что делать.

"Почему ты не богатый, пап?" - спросил я.

"Потому, что я выбрал профессию школьного учителя. Школьные учителя не думают о том, чтобы быть богатыми. Нам просто нравится учить. Жаль, что не могу помочь вам, но я действительно не знаю, как зарабатывать деньги". Майк и я продолжали убирать. "Знаете что" - сказал отец. "Если вы, ребята, хотите научиться, как быть богатыми, вы не меня спрашивайте. Поговори со своим отцом, Майк". "Моим отцом?" - переспросил Майк с искаженным лицом. "Да, твоим отцом" - повторил отец с улыбкой. "У нас с твоим отцом один и тот же банкир, который в восторге от твоего отца. Он мне не раз говорил, что твой отец великолепен, когда дело доходит до зарабатывания денег". "Мой отец?" - снова спросил Майк с недоверием. "А чего же у нас нет хорошей машины, красивого дома, как у богатых детей в школе?". "Хорошая машина и красивый дом не обязательно означают, что ты богат или знаешь, как зарабатывать деньги" - ответил отец. "Отец Джимми работает на сахарной плантации. Он не намного отличается от меня. Он работает на компанию, а я работаю на правительство. Компания

покупает машину для него. У сахарной компании сейчас финансовые неприятности и отец Джимми может скоро потерять все. А твой отец, Майк, совершенно другой. Он, вероятно, строит империю, и я подозреваю, что через несколько лет он станет очень богатым человеком".

Сообщенное отцом снова вызвало прилив энергии у нас с Майком. С новыми силами мы стали вычищать грязь, появившуюся в результате первого не сработавшего дела. Убирая, мы строили планы, как и где переговорить с отцом Майка. Проблема была в том, что он много работал, часто возвращаясь домой очень поздно. Отец Майка владел складами, строительной компанией, несколькими магазинами и тремя ресторанами. Поздно он и приходил из-за ресторанов.

После окончания уборки, Майк поехал на автобусе домой. Он собирался поговорить с отцом, когда он вернется вечером домой, и спросить его, не мог бы он научить нас как стать богатыми. Майк пообещал перезвонить сразу после разговора с отцом, даже если будет поздно.

Телефон зазвонил в 20:30. «Ну?» - сказал я. «В следующую субботу» - он положил трубку. Отец Майка согласился встретиться с нами. В 7:30 утра в субботу я сел на автобус, шедший в бедный городской район. **Уроки начинаются: «Я заплачу тебе 10 центов за час»**

Даже по денежным стандартам 1956 года, 10 центов за час было мало. Майк и я встретились с его отцом в то утро. В 8:00 он уже был занят, работал больше часа, т.е. начал около семи. Строительный прораб отца Майка отъезжал на пикапе от дома Майка, когда я подходил к этому простенькому маленькому опрятному дому. Майк встретил меня в дверях. «Отец говорит по телефону и просит подождать его» - сказал Майк, открывая дверь.

Порог старого дома скрипел у меня под ногами. У двери лежал дешевый коврик, скрывая вытоптаный добела пол. Пол был чистый, но его надо было перестилать. Мне стало не по себе, когда я вошел в узкую жилую комнату, в которой была устаревшая, забитая всякой всячиной мебель, больше похожая на предмет интереса какого-нибудь коллекционера. На кушетке сидели две женщины чуть старше моей матери. Напротив них сидел мужчина в рабочей одежде. На нем были слаксы и рубашка цвета хаки, аккуратно выглаженная, без крахмала, начищенные рабочие ботинки. Он был где-то на 10 лет старше моего отца. Ему было лет 45. Они улыбались, когда мы с Майком проходили мимо них, направляясь в кухню, ведущую к выходу во внутренний дворик.

«Кто те люди?» - спросил я. «А, они работают на отца. Мужчина занимается складами, а женщины - управляющие ресторанами. А еще ты видел строительного прораба, что работает над дорожным проектом в 50 милях отсюда. Еще один прораб на строительстве домов уехал до твоего приезда».

«И что, вот так все время?» - спросил я. «Не всегда, но довольно часто» - сказал Майк, садясь на принесенном стуле рядом со мной. «Я отца спросил, будет ли он учить нас зарабатывать деньги» - произнес Майк. «Ух, ты, и что он сказал?» - спросил я с осторожным любопытством. «Ну, сначала у него появилось веселое выражение на лице, а затем он сказал, что кое-что для нас имеет». «О.» - сказал я, качнувшись на стуле. «А ты знаешь, что у него за предложение для нас?» — спросил я. «Нет, но скоро узнаем». Внезапно отец Майка ворвался в дом с заднего входа, через колыхавшуюся с натянутой против насекомых сеткой, дверь. Мы вскочили на ноги, не из-за уважения, а потому что были напуганы. «Готовы, ребята?» - спросил отец Майка, подтягивая стул, чтобы сесть рядом с нами. Мы кивнули головами и подтащили стулья так, чтобы сесть перед ним. Отец Майка был здоровым мужиком, ростом больше 1 м 80 см, весом в 90 кг. Мой отец был выше ростом, весил столько же, но на 5 лет старше, чем отец Майка. Они были похожи друг на друга чем-то, хотя этнические расхождения присутствовали. Может быть, их энергия была схожа.

«Майк говорит, что вы хотите научиться зарабатывать деньги? Так, Роберт? «Я быстро кивнул головой, но как-то запугано. В словах и улыбке отца Майка жила какая-то сила. «Хорошо, вот что я предлагаю. Я буду вас учить, но не так как это делается в школе. Вы будете работать на меня, я буду вас учить. Не будете работать' на меня, учить вас не стану. Я могу научить вас быстрее, если вы работаете, а если вы будете только сидеть, и слушать, я впустую потеряю время, так как в школе - не будет. Вот мое предложение. Или вы его принимаете или нет». «А...могу я спросить сначала?» - начал я. «Нет. Принимайте мое предложение или не принимаете. У меня навалом работы, терять время понапрасну я не намерен. Если вы не можете принять решение, значит, вы никогда не научитесь зарабатывать деньги. Возможности

приходят и уходят, надо уметь принимать быстрые решения, это весьма важно. Вам представляется возможность, которую вы ищете. Даю 10 секунд на размышление» - сказал отец Майка с дразнящей улыбкой. «Согласен» - сказал я, «Согласен» - сказал Майк. «Хорошо» - сказал отец Майка. «Через 10 минут придет миссис Мартин. Когда я закончу с ней, езжайте с ней в мой магазин и приступайте к работе. Я буду платить 10 центов в час, а вы будете работать по 3 часа каждую субботу».

«А у меня сегодня бейсбол» - сказал я. Отец Майка суровым низким голосом сказал: «Да или нет». «Ладно» - произнес я, предпочтя работу и обучение игре в бейсбол.

30 центов

К 9 часам утра, в субботу, Майк и я работали на миссис Мартин. Она была добрая и терпеливая женщина. Она всегда говорила, что Майк и я напоминали ей о 2-х сыновьях, которые выросли и ушли от нее. Она была добрая, но считала, что работать надо много, что мы и делали. Она давала нам работу. Мы, тратили 3 часа, забирая консервы с полок, стирая мягкой тряпкой пыль с них, а затем снова аккуратно расставляя консервы на полках пирамидками. Это было мучительно скучной работой. Отец Майка, которого я называю мой богатый отец, владел 9-ю такими маленькими магазинчиками с большими по размеру автостоянками перед ними. Они были ранней версией ныне удобных магазинов, работающих с 7 до 11. Небольшие бакалейно-гастрономические магазины, располагавшиеся недалеко друг от друга, где люди покупали молоко, хлеб, масло, сигареты. Проблема была в том, что это были Гавайи до эры кондиционеров и магазины из-за жары стояли с открытыми дверями. С обеих сторон магазинов двери должны были быть широко распахнутыми: к дороге и к автостоянке. Каждый раз, когда машина проезжала мимо такого магазина и въезжала на стоянку, поднималось облако пыли, проникавшей в магазин. Вот в таких условиях, без кондиционеров, нам и приходилось работать. В течение 3-х недель мы докладывали миссис Мартин о проделанной работе и отработывали свои три часа. С полудня наша работа кончалась и в наши ладошки сыпались по три дайма (dime - монета в 10 центов) каждому. 30 центов в середине 50-х годов даже в 9 лет не вызывали особого восторга. Комиксы стоили по 10 центов, на них я обычно и тратил деньги идя домой. К среде 4-й недели я был готов уволиться. Я ведь согласился работать только потому, что хотел научиться, как зарабатывать деньги, у отца Майка, а теперь я был рабом за 10 центов в час. Ко всему тому, я не видел отца Майка с той первой субботы.

«Я ухожу» - сказал я Майку во время ленча. Школьный ленч был скудным. Мне и так было тоскливо в школе, а теперь еще и эти субботы, которых я уже не ждал с нетерпением, как раньше. И все из-за каких-то тридцати центов. Майк рассмеялся. «Над чем это ты ржешь?» - гневно спросил я с долей расстройства. «Отец сказал, что это случится. Он сказал, чтобы ты встретился с ним, когда будешь готов бросить работу». «Чего?» - сказал я с негодованием. «Он ждал, пока я всем этим буду, сыт по горло». «Что-то типа этого» - сказал Майк. «Отец добр по-своему. Он учит иначе, чем твой отец. Твои предки много говорят. Мой старик немногословный человек. Ты только дождись субботы. А я ему скажу, что ты собрался уходить». «Ты хочешь сказать, что все это было подстроено для меня?» «Нет. Не совсем, но все может быть. Отец все объяснит в субботу».

Субботняя встреча

Я был готов встретиться с ним, готовился к этому. Мой настоящий отец был сердит на него. Мой настоящий отец, тот, которого я называю бедный отец, считал, что мой богатый отец грубо нарушал законы о детском труде, и что надо провести расследование. Мой образованный отец говорил мне, чтобы я потребовал то, что заслужил. Хотя бы 25 центов в час. Мой бедный отец говорил мне. Что если я не получу прибавку к жалованию, мне следовало немедленно уволиться. «Тебе не нужна эта чертова работа» - с негодованием сказал отец. В 8 утра, в субботу я подошел "с заднего" входа к дому Майка. Когда я вошел, отец Майка сказал:

«Садись и жди». А сам развернулся и исчез в своем крошечном офисе, рядом со спальней. Я осмотрелся и нигде не увидел Майка. Чувствуя себя неловко, я осторожно присел рядом с теми же самыми двумя женщинами, что были здесь 4 недели назад. Они улыбнулись и подвинулись, чтобы я сел удобнее. Прошло 45 минут, а я все торчал здесь. Две женщины, встретившись с отцом Майка, ушли полчаса назад. Был пожилой джентльмен, и тот ушел 20 минут назад. Дом был пуст, а я просиживал время в этой темной жилой комнате с устаревшей мебелью, а на дворе был прекрасный солнечный гавайский день. Я торчал здесь, ожидая

разговора с этим типом, эксплуатирующим детей. Я слышал, как он шуршит в своем офисе, говорит по телефону, игнорируя меня. Я был готов убраться отсюда, но что-то меня останавливало. Прошло еще 15 минут, и вот, ровно в 9 из своего офиса вышел богатый отец. Ничего не сказал, а махнул мне рукой, приглашая в свой потрепанный офис.

«Я так понимаю - ты хочешь повышения жалования, в противном случае - уволишься» - сказал богатый отец и крутанулся на офисном стуле.

«Ну, вы же не соблюдаете со своей стороны нашу договоренность» - выпалил я, чуть не плача. Было страшновато для 9-летнего мальчишки выяснять отношения с взрослыми.

«Вы сказали, что станете учить меня, если я буду работать на вас. Я работал на вас, много работал. Я бросил бейсбол ради этого. А вы не держите свое слово. Вы ничему меня не научили. Вы обманщик. Все так в городе считают. Вы - жадный. Вы загребаете все деньги и вам плевать на ваших работников. Вы заставили меня ждать, не проявив ко мне никакого уважения. А лишь маленький мальчик, и я заслужил, чтобы со мной обращались лучше».

Богатый отец откинулся на спинку своего вращающегося стула. Подняв руки к подбородку, и чего-то уставился на меня. Казалось, он изучает меня. «Не плохо» - сказал он. «Меньше чем за месяц ты стал говорить, как большинство моих работников». «Чего?» - спросил я. Не понимая, что он подразумевает, я продолжал с обидой: «Я считал, что вы сдержите со своей стороны нашу договоренность и станете меня учить. А вместо этого вы хотите мучить меня? Это жестоко. Это очень жестоко».

«А я учу тебя» - тихо произнес богатый отец.

«Чему вы меня учите? Чему научили? Ничему!» - сердито сказал я. «Вы даже ни разу не разговаривали со мной, с того времени, как я согласился работать за гроши. 10 центов в час. Ха-ха! Я должен сообщить о вас куда следует. У нас есть законы о детском труде. Мой отец работает на правительство, он все расскажет кому нужно».

«Ух, ты!» - тихо сказал богатый отец. «А теперь ты говоришь, как и большинство людей, которые работают на меня. Люди, которых я уволил или они сами ушли».

«Так что вы теперь скажете?» - требовательно сказал я, маленько осмелев для своего возраста. «Вы лгали мне. Я на вас работал, а вы не сдержали своего слова. Вы ничему меня не научили».

«Откуда ты знаешь, что я тебя ничему не научил?» - тепло спросил богатый отец.

«Ну, вы ни разу не говорили со мной. Я работал 3 недели, а вы меня ничему не научили» - сказал я надувшись.

«А обучение означает разговоры и лекции?» - спросил богатый отец. «Ну, да» - ответил я.

«Вот так и учат в школе» - сказал он улыбаясь. «Но это не то, чему учит жизнь, а я бы сказал, что жизнь наилучший учитель. Большую часть времени жизнь не говорит с тобой. Школа жизни - это что-то типа толчков, которые ты ощущаешь со всех сторон. Каждый толчок - слово жизни: «Проснись. Я хочу тебя кое-чему научить».

«О чем это он говорит» - спрашивал я себя молча. «Жизнь, толкающая меня со всех сторон - так говорит со мной?». Теперь я точно знал, что должен уйти. Я разговаривал с человеком, по которому психушка плачет.

«Если ты усвоишь уроки жизни, ты только выиграешь. Если нет. Жизнь будет продолжать расталкивать тебя. Люди делают две вещи. Некоторые просто позволяют жизни пинать себя. Другие сердятся и отвечают толчками на толчок. Но они отвечают толчками на толчок своему боссу, работе, мужу или жене. Они не знают, что это жизнь толкает их».

Я совершенно не врубался, о чем он говорит. «Жизнь толкает нас со всех сторон. Некоторые поднимают лапки вверх. Другие ведут борьбу. Мало кто усваивает урок и движется вперед. Те, кто начинает что-то понимать, приветствуют жизнь, толкающую их со всех сторон. Для этих немногих людей это означает, что им что-то нужно, и они хотят чему-то научиться. Они учатся, и они двигаются вперед. А большинство сдается, и мало сражаются так, как ты». Богатый отец поднялся и захлопнул скрипящее старое деревянное окно, нуждавшееся в ремонте. «Если ты усвоишь этот урок, ты вырастешь мудрым, богатым и счастливым человеком. Если нет, ты потратишь свою жизнь, обвиняя в своих бедах работу, низкую зарплату или своего босса. Ты проживешь жизнь, надеясь на чудо, которое решит все твои денежные проблемы».

Богатый отец посмотрел на меня, чтобы убедиться, что я его слушаю. Наши взгляды встретились. Мы уставились друг на друга. Между нами протянулась нить связи, проходившая через наши глаза. До меня дошло, что он сказал. Я знал, что он был прав. Я обвинял его, и я же просил, чтобы меня чему-то научили. Так я сражался.

Богатый отец продолжал. «Если ты из тех, кого мы называем слабаками, ты каждый раз сдаешься, когда жизнь толкает тебя. Если ты из тех, кто всю свою жизнь действует лишь намеренно, делает все правильно, оберегая себя от неприятностей и, ожидая чуда, которое никогда не произойдет - значит - ты слабак. Тогда ты помрешь надоедливым старичком. У тебя будет море друзей, которые будут искренне любить тебя за то, что ты хороший работающий мужик. Всю жизнь ты будешь действовать намеренно, все делая верно. Но, правда в том, что ты позволишь жизни загнать себя в капкан покорности. Тебе страшно от одной мысли о риске. Тебе бы хотелось побеждать, но страх проигрыша больше радости победы. В глубине души ты и только ты будешь знать, что никогда не стремился к победе. Ты выбрал действовать намеренно».

Наши глаза встретились снова. Секунд 10 мы смотрели друг на друга, ведя бессловесный диалог. «Так это вы так меня расталкивали?» - спросил я. «Можно сказать и так» - улыбнулся богатый отец. «Я бы сказал, что просто дал тебе почувствовать вкус жизни». «Какой вкус жизни?» - спросил я, все еще сердито, но с любопытством, и даже готовый учиться. «Вы, ребята - первые люди, которые попросили меня научить их зарабатывать деньги. У меня больше 150 работников, и ни один из них не спрашивал меня, что я знаю о деньгах. Они спрашивали меня о работе, да об оплате, но не спрашивали о деньгах, о том, как их зарабатывать. Большинство их потратит лучшие годы своей жизни, работая на деньги, не совсем понимая, на что же они работают».

Я сидел, внимательно слушая. «Когда Майк сказал мне о вашем желании научиться, как зарабатывать деньги, я решил создать для вас условия, близкие к реальной жизни. Я мог бы вам все рассказывать до полного посинения. Но вы бы абсолютно ничего не уразумели бы. И я решил позволить жизни потолкать вас немного, чтобы вы смогли понять меня лучше. Вот поэтому я и платил вам всего 10 центов». «И какой же урок я прошел, работая всего за 10 центов в час?» - спросил я. «Что вы плохой и эксплуатируете своих работников?»

Богатый отец громко, от всего сердца рассмеялся, а, закончив смеяться, сказал: «Лучше бы тебе было поменять свою точку зрения. Хватит обвинять меня, полагая, что дело во мне. Если ты думаешь, что я всему виной, тогда ты должен изменить меня. Если ты понимаешь, что дело в тебе, ты можешь изменить себя, научиться чему-нибудь, стать мудрее. Большинство людей в мире хотят менять, что и кого угодно, только не себя. Позволь мне сказать тебе, что проще изменить себя, чем кого-то другого». «Я не понимаю» - произнес я.

«Не обвиняй меня за свои собственные проблемы» - сказал богатый отец, становясь нетерпеливым. «Но вы же платите мне всего лишь 10 центов». «И какие твои выводы?» - спросил, улыбаясь, богатый отец. «Вы - плохой» - сказал я с хитрой ухмылкой.

«Видишь, ты думаешь, что дело во мне» - сказал он. «Так оно и есть». «Ну что ж продолжай так думать и дальше и ты ничему не научишься. Видя проблему во мне, как ты поступишь?» «Ну, если вы не станете платить мне больше, и не проявите ко мне больше уважения, и не будете учить меня — я уволюсь».

«Сильно сказано» - сказал богатый отец. «А это именно то, что делает большинство людей. Они увольняются и идут искать другую работу, с лучшими возможностями, большей оплатой, искренне полагая, что новая работа и более высокая оплата решат их проблемы. В большинстве случаев этого не происходит».

«А что же решит проблему» - спросил я. «Довольствоваться жалкими 10-ю центами в час и улыбаться?» Теперь заулыбался богатый отец: «Но ведь люди так и делают. Они довольствуются низкой платой, зная, что их семьям придется тяжело с деньгами. И это все, что делают люди, ну еще ждут прибавки к жалованию, полагая, что чуть большее количество денег решит их проблемы. Большинство принимает такое положение, кто-то берется за вторую работу, где тоже низкая плата». Я сидел, уставившись в пол, начиная понимать урок, который дал мне богатый отец. До меня доходило, какова была жизнь на вкус. Наконец я посмотрел на него и повторил вопрос:

«Так что же решит проблему?»

«Вот это» - сказал он, мягко постучав меня по голове. «То, что находится между ушей у тебя». Сказав это, богатый отец обозначил ту кардинально иную точку зрения, что отделяло его от его работников, и моего бедного отца и позволило ему, в конце концов, стать одним из богатейших людей на Гавайях, в то время как мой высоко образованный, но бедный отец испытывал нужду всю свою жизнь. В этой точке зрения богатого отца и было решение проблем. Эту точку зрения он повторял тысячу раз, это и стало Уроком №1 для меня.

«Бедные и средний класс работают ради денег».

«Богатые заставляют деньги работать на себя».

В то яркое субботнее утро, я узнал совершенно иную точку зрения, которая расходилась с тем, чему учил меня отец. В 9 лет я начал осознавать, что оба отца хотели меня учить, но учить разным вещам. Мой высокообразованный отец рекомендовал мне делать то, что делал он. «Сынок, я хочу, чтобы ты много учился, получил хорошие знания, что помогут найти надежную, безопасную работу в большой компании. Ты убедишься, что это очень выгодно». Мой богатый отец хотел, чтобы я узнал, как работают деньги, чтобы я мог заставить их работать на себя. Именно это вело меня всю жизнь, а не школьные знания.

Мой богатый отец продолжил мой 1-ый урок: «Я рад, что ты рассердился, работая за 10 центов в час. Если бы ты не рассердился и довольствовался бы тем, что имеешь, я бы должен был тебе сказать, что не могу учить тебя. Понимаешь, настоящее учение требует энергии, страсти, неумолимого желания. Гнев - значительная часть этой формулы, гнев и любовь объединяются в страсть. Когда доходит до денег большинство людей желает действовать наверняка, быть в безопасности. Страсть не направляет их. Это делает страх».

«Это поэтому они довольствуются низкой зарплатой?» - спросил я. «Да» - ответил богатый отец. «Некоторые люди утверждают, что я эксплуатирую своих работников, потому что не плачу им столько же, сколько платят на сахарной плантации, или платит правительство. Я же говорю - люди сами себя эксплуатируют, их страх висит над ними».

«Но разве вы не понимаете, что должны им платить больше?» «Ничего я не должен. И, кроме того, большее количество денег проблем не решает. Посмотри на своего отца. Он зарабатывает много денег, а все не может оплатить свои счета. Большинство людей если им дать больше денег только глубже залезают в долги».

«Вот почему 10 центов в час» - сказал я, улыбаясь. «Это часть моего урока».

«Абсолютно правильно» — засмеялся богатый отец. «Понимаешь, твой отец учился и получил отличное образование, поэтому смог найти высокооплачиваемую работу. Ну и что? А проблемы денежные сохраняются, потому что он ничего не знал о деньгах в школе. В довершение всего, он верит в то, что надо работать на деньги, ради денег». «А вы - нет?» - спросил я. «Ну, не совсем» — сказал богатый отец. «Если ты хочешь научиться работать на деньги, тогда оставайся в школе. Это замечательное место, чтобы научиться это делать. Но, если ты хочешь научиться, как заставить деньги работать на тебя, тогда я научу тебя этому, если ты сам хочешь этому научиться».

«А разве другие не хотели бы этому научиться?» - спросил я. «Нет» - сказал богатый отец. «Просто потому, что легче учиться работать на деньги, особенно если страх преобладает в тебе, когда речь идет о деньгах». «Я не понимаю» - сказал я, нахмурясь. «Не беспокойся об этом сейчас. Просто знай, что это страх привязывает людей к работе. Страх, что не оплатят свои счета, страх быть уволенным. Страх неимения достаточного количества денег. Страх, что надо будет начинать сначала. Страх заставляет их лучше овладеть профессией, а затем работать на деньги, стремиться к деньгам. Большинство людей становятся рабами денег, а затем злятся на своего босса».

«Научиться, как заставить деньги работать на себя, и есть совершенно другой курс в обучении?» - спросил я. «Безусловно» - ответил богатый отец. «Безусловно».

Мы сидели в тишине в то прекрасное, гавайское субботнее утро. Мои друзья вот-вот должны были начать игру в бейсбол. Но по какой-то причине я испытывал благодарность к отцу Майка, я был доволен, что согласился работать за 10 центов в час. Я чувствовал, что скоро начну понимать то, чему никогда не будут учиться в школе мои друзья.

«Готов учиться?» - спросил богатый отец.

«Безусловно» — сказал я с ухмылкой.

«Я держу свое обещание. Я начал обучать тебя издавна. В 9 лет ты уже попробовал, что означает работать на деньги, работать ради них. Помножь свой последний месяц на 50 лет, и ты поймешь, чем всю свою жизнь занимаются многие люди».

«Я не понимаю» - сказал я.

«Как ты чувствовал себя, сидя и ожидая, пока я к тебе выйду? Каково оно просить надбавки?».

«Ужасно» - сказал я.

«Если ты выбираешь работу «а деньги, простое стремление к деньгам - это значит, ты выбираешь ту жизнь, которой живут много людей» - сказал богатый отец. «А что ты испытывал, когда миссис Мартин давала тебе 30 центов за 3 часа работы?»».

«Я чувствовал, что этого недостаточно. Словно я работал бесплатно. Я был разочарован» - сказал я.

«Те же самые чувства испытывает большинство работников, глядя на свои деньги. Особенно после уплаты всех налогов, после разных вычетов. Ты, по крайней мере, получил 100 %».

«Вы имеете в виду, что большинство работников получают не все?» - с изумлением спросил я.

«Конечно!» - сказал богатый отец. «Правительство всегда (первым) забирает свою долю сначала».

«Как они это делают?» - спросил я.

«Налоги» - сказал богатый отец. «Когда ты зарабатываешь, тебя облагают налогами. Тебя облагают налогами, когда ты тратишь деньги. Тебя облагают налогами, когда ты держишь деньги в банке. И помереть тебе без налогов не дадут».

«А почему люди позволяют правительству проделывать такое с ними?»

«Богатые не позволяют» - сказал с улыбкой богатый отец. «Бедные и средний класс - да. Бьюсь об заклад, что зарабатываю больше твоего отца, а он платит больше налогов».

«Как такое может быть?» - спросил я. Для меня, в мои девять лет, это звучит неправдоподобно. «Почему бы это люди позволяли правительству такое с ними проделывать?»

Богатый отец замолчал. Наверное, он хотел, чтобы я слушал, а не лез со своей болтовней. Наконец, я успокоился. Мне не понравилось то, что я услышал. Я знал, что мой отец все время жаловался на непомерно большие налоги, но ничего с этим не мог поделать. Может быть, жизнь его расталкивала так?

Богатый отец тихо и медленно качнулся на своем стуле, глядя на меня. «Готов учиться?» - спросил он.

Я медленно кивнул головой.

«Как я уже сказал, тебе надо многое узнать. Научиться, как заставить деньги работать на тебя, а этому учатся всю жизнь. Большинство людей идут в колледж на 4 года, и на этом образование кончается. Я уже знаю. Что моя учеба, касательно денег, продлится всю мою жизнь, т.к. чем больше я узнаю, тем больше мне требуется узнавать. Большинство людей никогда не изучают предмет денег. Они ходят на работу, получают деньги, балансируют со своими чековыми книжками и все. В довершение всего они удивляются - откуда же берутся денежные проблемы. Они считают, что большее количество денег решит их проблему. Мало кто осознает, что их проблема - это брешь в финансовом образовании».

«Т.е. мой отец имеет проблемы с налогами потому, что не понимает, что такое деньги?» - смущенно спросил я.

«Послушай» - сказал богатый отец. «Налоги - это лишь маленькая часть того, что надо знать, чтобы научиться заставлять деньги работать на себя. Сегодня я только хотел выяснить, не исчезло ли твое острое желание узнать все, что касается денег. Большинству людей это не нужно. Они хотят ходить в школу, обучаться профессии, получать какое-то удовольствие от работы, зарабатывать побольше. Однажды они просыпаются с большими денежными проблемами, теперь они, тем более, не могут прекратить работать. Вот она цена того, как только лишь уметь работать на деньги, вместо того, чтобы научиться, как заставить деньги работать на себя - Ну, не перегорело еще желание учиться?» - спросил богатый отец.

Я дал понять, что не перегорело, кивнув головой. «Хорошо» - сказал богатый отец. «Теперь приступай к работе. На этот раз я тебе ничего не заплачу».

«Чего?» - спросил я удивленно.

«Ты слышал меня. Ничего. Ты будешь работать те же 3 часа каждую субботу, но на этот раз тебе не заплатят 10 центов в час. Ты сказал, что хотел бы научиться, как не работать на деньги, вот я и не буду тебе ничего платить».

Я не верил своим ушам.

«Я уже имел подобный разговор с Майком. Он уже работает. Протирает и расставляет консервы бесплатно. Тебе лучше поторопиться и вернуться к работе».

«Это не справедливо» — заорал я. «Вы должны что-то заплатить».

«Ты сказал, что хочешь учиться. Если ты не научишься этому сейчас, ты станешь таким же, как те 2 женщины и мужчина, которых ты видел, работающих на деньги, и надеющихся, что я их не уволю.

Или вырастешь и станешь, как твой отец, будешь много зарабатывать, только ради того, чтобы быть по уши в долгах, надеясь, что большее количество денег решит твои проблемы. Если ты этого хочешь, давай вернемся к нашей оригинальной договоренности о работе за 10 центов в час. А можешь сделать то, до чего докатывается большинство людей. Жалуйся, что тебе мало платят, увольняйся и иди искать другую работу».

«А что мне делать?» - спросил я.

Богатый отец тихонько постучал меня по голове. «Воспользуйся этим» - сказал он. «Если сделаешь это хорошо, вскоре будешь благодарить меня за предоставленную возможность и станешь богатым человеком».

Я замер, не веря в то, что мне предлагается такая нечестная сделка. Я пришел сюда просить повышения жалования, а теперь мне предлагают вообще бесплатно работать. Богатый отец снова тихонько постучал меня по голове и сказал: «Воспользуйся этим. А теперь выметайся отсюда и приступай к работе».

УРОК 1: Богатые не работают на деньги

Я не рассказал своему бедному отцу. Что мне не платят. Он бы этого не понял, а я не желал стараться что-то объяснять, в чем и сам не разбирался еще. Три недели Майк и я работали по 3 часа каждую субботу, за бесплатно. Работа мне не надоедала, с рутинной стало справляться легче. Пропущенные бейсбольные игры и отсутствие возможности покупать комиксы - все, что я потерял.

На 3-ей неделе, в полдень, у магазина остановился на грузовике богатый отец. Мы слышали, как он заезжал на парковку, как затих двигатель. Богатый отец зашел в магазин, поздоровался с миссис Мартин, обняв ее. Узнав, как идут дела в магазине, он извлек из морозилки две порции мороженого, заплатил за них и подозвал нас с Майком к себе.

«Пойдем, пройдемся, ребята».

Мы перешли дорогу, увернувшись от нескольких машин, направившись к большому травяному полю, где несколько взрослых играли в софтбол. Сев за отдаленный столик у кромки поля, мы с Майком получили по мороженому.

«Ну, как дела, ребята?» - спросил он.

«Нормально» - ответил Майк. Я кивнул, поддержав его. «Будем еще чему-то учиться?» - спросил богатый отец. Майк и я посмотрели друг на друга, пожали плечами и кивнули головой.

Как избежать одну из самых больших ловушек в жизни.

«Что ж, вам ребята, лучше начинать думать. Перед вами один из самых больших жизненных уроков. Если вы усвоите урок, вас ждет в жизни свобода и безопасность. Если не усвоите урок. Кончите, как миссис Мартин и большинство людей, играющих в софтбол в парке. Они очень усердно работают за маленькие деньги, держась за иллюзию безопасности, даваемой будто бы работой, с нетерпением ожидают 3-х недельного отпуска каждый год и плывут к скудной пенсии после 45 лет работы. Если это приводит вас в возбуждение, я повышу вам жалование до 25 центов в час».

«Но это же хорошие, работающие люди. Вы смеетесь над ними?» - спросил я.

На лице богатого отца появилась улыбка, «Миссис Мартин мне как мать. Я бы никогда не был к ней так жесток. Может быть, мои слова жестоко звучат, потому что я делаю все, что могу, чтобы что-то разъяснить вам обоим. Я хочу расширить вашу точку зрения, чтобы вы смогли что-то увидеть. Что-то, чего большинство людей не видит потому, что их мировоззрение слишком узкое. Большинство людей не видят ловушки, в которой находятся».

Майк и я сидели, неуверенные в том, что понимаем его. Он говорил жестоко, но мы чувствовали, что он отчаянно хочет, чтобы мы что-то знали. С улыбкой богатый отец сказал: «А что, разве 25 центов в час плохо? Не заставляет ли это биться ваше сердце немного быстрее». Я покачал головой «нет», хотя он был прав. 25 центов в час были большими деньгами для меня.

«Ладно, я буду платить вам доллар в час» - сказал богатый отец с лукавой ухмылкой.

Вот теперь мое сердце выпрыгнуло из груди. Мой мозг вопил:

«Возьми! Возьми!». Я не мог поверить в то, что слышу, а все же я промолчал.

«Ладно, 2 доллара в час». Мой маленький девятилетний мозг и сердце чуть не взорвались. Это же был 1956 год, а плата в 2 доллара в час превратила бы меня в самого

богатого ребенка в мире. Я не мог себе представить, что можно столько зарабатывать. Я хотел сказать «Да». Я готов был ударить по рукам. Мне представлялись новый велосипед, новые бейсбольные перчатки, поклонение моих друзей, которые увидели бы столько денег в моих руках. Да и Джимми со своими богатенькими друзьями никогда не смог бы снова назвать меня бедным. Но все-таки мой рот оставался закрытым.

Может быть, мой мозг перегрелся и задул бикфордов шнур. Я молчал, хотя мне в глубине души страшно хотелось получить 2 доллара в час.

Мороженное растаяло, и стекало по моей руке. Палочка из-под мороженого была пуста, а подо мной была липкая ванильно-шоколадная лужа, от которой муравьи были в восторге. Богатый отец смотрел на двух мальчишек, уставившихся на него, с широко раскрытыми глазами и опустошенными мозгами. Он знал, что испытывает, искушает нас, знал, что часть нашего естества рвется заключить сделку. Он знал, что каждое человеческое существо имеет слабину в душе, через которую человека можно купить. И он знал, что каждое человеческое существо имело силу в своей душе, участочек в ней, где таится мужество, которое нельзя было купить ни за какие деньги. Вопрос был в том, что возьмет верх: «Слабина или сила?» Тысячи душ прошли через этот вопрос. Этот вопрос проверял души на крепость, когда речь шла о работе.

«Ладно, 5 долларов в час» - сказал богатый отец.

Внезапно я ощутил гулкую пустоту внутри, что-то изменилось. Предложение было слишком щедрым и звучало нелепо. Не слишком много взрослых в 1956 году зарабатывали более 5 долларов в час. Соблазн исчез и воцарился покой. Медленно я повернулся налево, чтобы посмотреть на Майка. Он глазел на меня в свою очередь. Часть моей души, где притаилась слабина, безмолвствовала. Сила в моей душе взяла верх, взяла верх та часть души, которая не продавалась. Теперь я чувствовал себя спокойно и уверенно. Я знал, что и Майк тоже.

«Хорошо» - мягко сказал богатый отец. «У многих людей есть своя цена. Есть потому, что в них (в этих людях) живут страх и жадность. Сначала страх остаться без денег мотивирует нас усердно трудиться, но однажды, получив деньги, мы попадаем в сети жадности и желания, которые заставляют нас думать обо всех тех великолепных вещах, которые можно купить за деньги. Возникает жизненный шаблон».

«Какой шаблон?» - спросил я.

«Шаблон - встать, пойти на работу, оплатить счета, встать, пойти на работу, оплатить счета. Жизни людей с этим шаблоном пожизненно управляются страхом и жадностью. Предложи им больше денег, и они продолжат свой цикл, лишь увеличив расходы. Это то, что я называю крысиными бегами».

«А есть ли другой путь?» - спросил Майк.

«Есть» - медленно сказал богатый отец. «Но очень немногие находят его».

«И что ж это за путь?» - спросил Майк.

«Тот, который я надеюсь, ребята, вы узнаете, если станете работать и учиться у меня. Вот почему я отбросил всякую оплату».

«Может быть, хоть намекнешь?» - спросил Майк. «Мы несколько подустали вкалывать за бесплатно».

«Ну. Первый шаг - это говорить правду» — сказал богатый отец. «А мы и не врём» - сказал я. «Я и не говорил, что вы врете. Я сказал говорить правду».

«Правду о чем» - спросил я. «О том, что вы чувствуете» - сказал он. «Вы не должны говорить об этом кому-то еще. Только себе».

«Вы хотите сказать, что люди в этом парке, люди. Которые работают на вас, миссис Мартин - они не делают этого» - спросил я.

«Я сомневаюсь, что делают» - сказал богатый отец. «Вместо этого, они ощущают страх, что у них не будет денег. Вместо борьбы со страхом они поддаются ему, эмоции у них перевешивают мышление. Эмоции заменяют им пользование головой» - сказал богатый отец, постукивая нам по головам. «Люди получают несколько баксов в руки и эмоции радости, желания и жадности берут верх над разумным мышлением».

«То есть их эмоции формируют их неразумное мышление?» - спросил Майк.

«Совершенно верно» - сказал богатый отец. «Вместо того чтобы сказать себе правду, что же они чувствуют на самом деле, они уступают эмоциям и способности думать. Они ощущают страх, они идут на работу, надеясь, что деньги приглушат их страх, но нет. Этот старый страх преследует их, и они снова возвращаются на работу, снова надеясь, что деньги разгонят их

страх и снова ничего не происходит. Страх держит людей в этом капкане работы, зарабатывания денег; в надежде, что страх пройдет, люди снова идут работать и зарабатывать деньги. Но каждый день встают они, и вместе с ними просыпается старый страх. Миллионы людей этот старинный страх часто держит в напряженном состоянии всю ночь, и ночь оборачивается волнениями и хаосом в мыслях. И люди поднимаются, и идут на работу, надеясь, что денежный чек убьет этот страх, терзающий их души. Деньги управляют их жизнями, а люди отказываются признаться себе в этом. Деньги контролируют их эмоции, желания, а значит и их души».

Богатый отец сидел тихо. Давая своим словам впитаться в наш разум. Майк и я слышали, что он сказал, но не полностью поняли, о чем он говорил. Я только знал, что часто мне было любопытно, почему взрослые так поспешно отправлялись на работу. Это не было особенно смешно, они никогда не выглядели при этом счастливыми, но что-то заставляло их спешить на работу,

Поняв, что мы вобрали столько, сколько смогли из сказанного им, богатый отец сказал: «Я хочу, ребята, чтоб вы избежали этой ловушки. Вот чему действительно я хочу вас научить, а не научить, как просто быть богатым, так как быть богатым - не решает проблемы».

«Не решает?» - удивленно спросил я.

«Нет, не решает. Давайте разберемся с тем, что такое желание. Некоторые называют желание зарабатывать жадностью, я так не думаю. Совершенно нормально желать чего-то лучшего, более красивого, более веселого или возбуждающего. И так люди, чтобы удовлетворять свои желания, идут зарабатывать деньги. Они желают иметь деньги ради той радости, которую на них можно купить. Но радость, приносимая деньгами, часто мала, и людям нужно еще больше денег для большей радости, больших удовольствий, большего комфорта, большей безопасности. И люди работают и работают, считая, что деньги успокоят их души, терзаемые и разрывающиеся страхом и желанием. Но деньги не могут сделать этого».

«Даже у богатых людей?» - спросил Майк. «Включая богатых людей», - сказал богатый отец. «На самом деле, причина, почему богатые - богаты не в желании, а в страхе. Богатые действительно думают, что деньги могут стереть страх неимения денег, страх быть бедным, они накапливают тонны денег, но только для того, чтобы обнаружить, что страх усиливается. Богатые боятся потерять все. У меня есть друзья, которые продолжают работать, хотя денег у них куры не клюют. Я знаю людей, у которых миллионы, и которые сейчас боятся больше, чем тогда, когда были бедны. Им страшно потерять все свои деньги. Страхи, приведшие их к богатству, лишь усилились. Слабая, нуждающаяся часть их души теперь вопит еще громче. Они не хотят терять свои большие дома, машины, состоятельную жизнь, т.е. то, что принесли им деньги. Их беспокоит, а что скажут их друзья, если они потеряют все свои деньги. Многие из богатых находятся на грани эмоционального отчаяния и нервного срыва, хотя внешне все в порядке и денег хватает».

«Что же бедный человек счастливее?» - спросил я.

«Нет, я так не думаю» - ответил богатый отец. «Недостаток денег нервирует так же, как и переизбыток».

В это время местный бомж прошел мимо нашего стола, остановился у большого мусорного ящика и стал в нем рыться. Мы, все трое, наблюдали за ним с большим интересом, тогда когда раньше просто проигнорировали бы его. Богатый отец вытянул из бумажника доллар и жестом позвал бомжа. Увидев деньги, тот немедленно подошел, взял банкноту, горячо поблагодарил богатого отца и радостный, довольный удачей умчался прочь.

«Он немногим отличается от большинства моих работников» - сказал богатый отец. «Я встречал так много людей, говоривших: «О, деньги меня не интересуют». А все же они будут работать по 8 часов в день, тем самым, отрицая мнимое равнодушие к деньгам. Если деньги им безразличны, зачем тогда они работают».

Когда я сидел там, слушая своего богатого отца, в памяти всплывало, как бесконечное число раз мой собственный отец говорил:

«Деньги меня не интересуют». Он часто это говорил. «Я работаю, потому что люблю свою работу» - говорил он.

«Что же им делать» - спросил я. «Работать бесплатно, пока все следы страха и жадности не исчезнут?»

«Нет, это было бы напрасной тратой времени» - сказал богатый отец. «Эмоции делают человека человеком. Делают нас теми, кто мы есть. Слово «эмоция» означает энергию в

действию, побуждающую энергию. Будь правдивым со своими эмоциями, используй свой разум и эмоции в свою пользу, а не против себя». «Ух, ты!» - сказал Майк.

«Не беспокойтесь о том, что я только что сказал. С годами все станет на свои места. Наблюдайте, но не противодействуйте своим эмоциям. Большинство людей не знают, что именно их эмоции формируют их мышление. Ваши эмоции - это ваши эмоции. Но вы должны научиться формировать собственное мышление».

«А вы можете привести мне пример?» - спросил я.

«Конечно» - ответил богатый отец. «Когда человек говорит — Мне нужно найти работу - вероятнее всего эмоция управляет его мышлением. Страх неимения денег генерирует эту мысль».

«Но ведь людям действительно нужны деньги, если они должны платить по счетам» — сказал я.

«Конечно нужны» — улыбнулся богатый отец. «Все, что хочу сказать, это то, что именно страх очень часто формирует мышление человека».

«Я не понимаю» - сказал Майк.

«Ну, например» - сказал богатый отец. «Если возникает страх неимения достаточного количества денег, вместо того, чтобы немедленно мчаться искать работу и смочь заработать несколько баксов, будто бы убивающих страх, люди могли бы спросить себя:

«А будет ли работа наилучшим решением, чтобы преодолеть страх, в конце концов?» Я считаю, что ответ здесь - «нет». Особенно, если прокрутить всю жизнь человека. Работа, чаще всего, кратковременное решение долговременной проблемы».

«Но мой отец всегда говорит: «Учись в школе, получай хорошие знания и тогда сможешь найти надежную безопасную работу» - выговорил я немного смущенно.

«Да, я понимаю, почему он это говорит» - сказал богатый отец. «Большинство людей советуют это, такая идея устраивает их. Но дают такие рекомендации люди преимущественно из-за страха».

«Вы хотите сказать, что мой отец говорит это, потому что боится?»

«Да» - сказал богатый отец. «Ему страшно, что ты не сможешь зарабатывать деньги и не вступишь в общество. Не пойми меня превратно. Он любит тебя и желает тебе лучшего. Я понимаю его страх. Образование и работа важнее. Но они не побеждают страх. Понимаешь, тот же страх, что - заставляет его подниматься утром, чтобы заработать несколько баксов, и вызывает тот фанатизм с которым он хочет, дабы ты учился».

«А что вы посоветуете?» - спросил

«Я хочу научить тебя, как овладеть силой денег. Не бояться этого. Но в школе этому не учат. Если ты этому не научишься, то станешь рабом денег».

В том, что говорил богатый отец, был смысл, в конце концов. Он действительно хотел расширить наши взгляды. Чтобы мы увидели то, чего не видит миссис Мартин, чего не могли видеть его работники или мой отец. Приводимые им примеры звучали несколько жестоко, но я их никогда не забывал. В тот день мое восприятие расширилось, и я смог начать видеть ту ловушку, что лежала перед большинством людей.

«Помните, так или иначе, все мы работники. Мы только работаем на разных уровнях» - сказал мой богатый отец. «Я просто хочу, чтобы вы, ребята, имели шанс избежать ловушки. А ловушка то эта вызывается двумя эмоциями: страхом и желанием. Используйте эти эмоции в свою пользу, а не против себя. Вот чему я хочу вас научить. Я не заинтересован лишь в том, чтобы вы просто зарабатывали кучу денег. Этим не одержишь верх над страхом и желанием. Если вы не справитесь сначала со страхом и желанием разбогатеть, вы всего лишь станете высокооплачиваемым рабом».

«Так как же нам не угодить в ловушку» - спросил я. «Главная причина бедности и финансовой борьбы в страхе и невежестве; экономика, правительство или богатые не играют ведущей роли. Люди навязывают себе страх и невежество, что и держит их в ловушке - Вы, ребята, учитесь в школе, идете в колледж за знаниями. Я же научу вас, как не попасть в ловушку».

Вот так и проявились фрагменты головоломки. Мой высокообразованный отец имел отличное образование, прекрасную карьеру. Но школа никогда не рассказывала ему, как обходиться с деньгами или со своими страхами. Стало ясно, что я мог научиться разным и важным вещам у своих 2-х отцов.

«Ты говорил о страхе неимения денег. А как желание денег влияет на наше мышление?» - спросил Майк.

«Как вы себя чувствовали, когда я искушал вас повышением жалования?» - спросил богатый отец. «Вы заметили, как стали расти ваши желания?»

Мы кивнули головой.

«Но, не поддавшись своим эмоциям, вы смогли придержать свои реакции и мышления. Это чрезвычайно важно. У нас всегда будут такие эмоции, как страх и жадность. Вам надо, и это очень важно, использовать эти эмоции в свою пользу на длительный срок, а не позволить вашим эмоциям управлять вами. Контролируя ваше мышление. Большинство людей использует страх и жадность против самих себя. С этого начинается невежество. Большинство людей проживают свои жизни, гоняясь за денежными чеками, повышением жалования и поиском надежной работы, понукаемые страхом и желанием, не особо задаваясь вопросом, а куда, собственно, (эти) мысли, управляемые этими эмоциями (страхом и желанием) ведут их. Ситуация напоминает картинку с ослом, тащущим тележку, и с возницей, который соблазняет осла морковкой, болтающейся на веревочке, перед его носом. Владелец ослика, может быть, направляется туда, куда хочет, но ослик гоняется за иллюзией. А завтра для ослика будет еще одна морковка».

«Вы хотите сказать, что тогда, когда я в своем воображении стал рисовать новые бейсбольные перчатки, конфеты и игрушки, это стало для меня тем же, чем морковка для осла?» - спросил я.

«Да» - сказал богатый отец. «А будешь расти, твои игрушки станут более дорогими. Новая машина, лодка, большой дом, чтобы произвести впечатление на своих друзей. Страх станет гнать тебя, желание овладеет тобой. Они понесут тебя на скалы. Вот она ловушка».

«Невежество подкармливает страх и желание. Вот почему и богатые люди с кучей денег часто подвержены тем большему страху, чем богаче она становятся. Деньги - морковка, иллюзия. Если бы осел мог видеть всю картинку, он бы мог передумать гоняться за морковкой».

Богатый отец продолжал объяснять, что человеческая жизнь - это борьба между невежеством и просвещенностью просветлением. Он разъяснил, что как только человек прекращает искать информацию и знания для себя, то попадает в сети невежества. В этой борьбе человеком принимается важнейшее решение: научиться ли он открывать или закрывать свое сознание?

«Слушайте, учеба очень, очень важна. Вы идете в школу получать знания, навыки профессии - дабы стать полезным членом общества. Каждое общество нуждается в учителях, врачах, механиках, художниках, поварах, бизнесменах, пожарных, солдатах. Специальные учреждения воспитывают их, благодаря чему наша культура может преуспевать и расцветать» - сказал богатый отец. «К сожалению, для многих людей, школа, учеба - это конец, а не начало».

Воцарилась долгая тишина. Богатый отец улыбался. Я не понял всего, что он сказал в этот день.

Но, как и все великие учителя, чьи слова учат сквозь годы, учат тогда, когда самих учителей давно нет, мой богатый отец, его слова живут во мне, учат меня по сей день.

«Я был немного жесток сегодня» - сказал богатый отец. «Для этого есть причина. Я хочу, чтобы вы навсегда запомнили этот разговор. Я хочу, чтобы пример миссис Мартин всегда стоял у вас перед глазами. Я хочу, чтобы вы всегда помнили об осле. Никогда не забывайте об этом, так как две ваши эмоции - страх и желание, могут завлечь вас в самую крупную жизненную ловушку, если вы позволите им контролировать ваше мышление. Очень мучительно потратить вашу жизнь, живя в страхе, не найдя своей мечты. Усердно трудится на деньги, полагая, что деньги дадут тебе вещи, которые сделают тебя счастливым - так же жестоко, мучительно. Просыпаться среди ночи в страхе, что надо платить по счетам - просто ужасно, отвратительно. Прожить жизнь, которую будет диктовать размер денежного чека, значить не жить вовсе. Думать, что работа даст тебе чувство безопасности — врать самому себе. Это все очень мучительно, и я не хочу, если это возможно, чтобы вы избежали этой ловушки. Я видел, что делают деньги с человеческими жизнями, управляя ими. Не дайте этому произойти с вами. Пожалуйста, не позволяйте деньгам управлять вашей жизнью».

Софтбольный мяч закатился под стол. Богатый отец поднял его и бросил обратно.

«А как невежество связано с жадностью и страхом в жизни?» - спросил я.

«Невежественное отношение к деньгам порождает жадность и большой страх» - сказал богатый отец. «Позвольте мне привести вам некоторые примеры. Врач, желающий иметь больше денег, чтобы лучше обеспечивать свою семью, поднимает свои расценки. А это делает заботу о своем здоровье более дорогостоящим для каждого. Сегодня из-за этого больше всего страдают бедные люди, а, значит, бедные люди имеют худшее здоровье, чем те, кто имеет

деньги. Раз врачи поднимают плату за свои услуги, то и адвокаты это делают. А раз адвокаты повысили свое вознаграждение, то и учителя хотят повышения зарплаты. Клубок растет, а с ним увеличиваются и наши налоги. И возникает такая страшная пропасть между богатыми и бедными, что может разразиться хаос, и еще одна великая цивилизация может развалиться. Все великие цивилизации так исчезали, когда пропасть между имущими и неимущими была слишком глубокая. Америка движется в том же направлении, доказывая, что история повторяется, потому что мы у истории ничему не учимся. Мы только зазубриваем исторические даты, имена, но не урок».

«А разве не предполагается, что цены будут расти?» - спросил я.

«Только не в образованном обществе, с толковым правительством. Цены должны падать в действительности. Конечно, часто это остается теорией. Цены идут вверх из-за жадности и страха, вызванными невежеством. Если бы в школах людей учили разбираться в предмете денег, у всех было бы больше денег, а цены были бы ниже, но школы фокусируются лишь на обучении людей работать на деньги, ради денег, а не на то, как управлять силой денег».

«А разве у нас нет бизнес-школ?» - спросил Майк. «Разве ты сам не советуешь мне идти туда, чтобы получить знания?»

«Да» - сказал богатый отец. «Но уж слишком часто бизнес-школы воспитывают работников, напоминающих усложненные счетчики бобов. Разве могут они заниматься бизнесом? Все, что делают такие специалисты - это смотрят на цифры, увольняют людей и убивают бизнес. Я знаю, что говорю, так как нанимаю таких. Все, о чем они думают - это, как урезать себестоимость и поднять цены, от чего, собственно, бывает много проблем. Считать, что к чему, важно. Люди должны уметь считать, но этого мало» - сердито добавил богатый отец.

«В этом вся суть?» - спросил Майк.

«Да» - сказал богатый отец. «Учитесь использовать ваши эмоции чтобы думать, а не думать с эмоциями. Когда вы, ребята, обуздали свои эмоции, согласившись работать бесплатно, я знал, что появилась надежда - Когда вы сопротивлялись своим эмоциям в том случае, когда я искушал вас большим заработком, вы снова учились думать, не давая эмоциям выплеснуться наружу. Это - первый шаг».

«А почему этот первый шаг так важен?» - спросил я.

«Вот это вам и предстоит узнать. Если хотите учиться, я поведу вас тернистой дорогой. Дорогой, которую всякий избегает. Дорогой, по которой большинство людей боятся идти. Если вы последуете за мной, вы расстанетесь с мыслью работать на деньги и научитесь, как заставить деньги работать на себя».

«Если мы пойдём с вами, что мы получим? Если мы согласимся учиться у вас, что мы от этого выиграем?» - спросил я.

«Выиграете то же, что и тот кролик, которого братец лис швырнул в колючие кусты» - сказал богатый отец. «Вы выиграете свободу от жилетки, вымазанной дегтем».

«Это и есть тернистая дорога?» - спросил я.

«Да - сказал богатый отец. «Тернистая дорога или колючие кусты на нашем пути - это наши страх и жадность. Надо пройти через колючие кусты страха, сражаясь с нашей жадностью, с нашими слабостями, с нашей беспомощностью - в этом выход. А здесь не обойтись без разума, без отбора наших мыслей».

«Отбор наших мыслей?» - спросил озадаченный Майк.

«Да. Надо разумно мыслить, а не реагировать на эмоции. Вместо того чтобы просто подниматься и топтать на работу решать свои проблемы, из-за страха, что не будет денег для оплаты счетов, страха, довлеющего над вами. Размышления потребуют времени, чтобы задать себе вопрос. Вопрос типа: «Является ли усердная работа наилучшим решением моей проблемы». Большинство людей опасаются говорить себе правду, страх нависает над ними, они не способны думать, вместо этого они бегут на работу. Жилетка, перемазанная дегтем, висит на них, контролируя их мысли. Поэтому я и говорю об отборе наших мыслей, тех мыслей, чей эффект будет реальным».

«А как же нам этого добиться?» - спросил Майк.

«Этому я и буду вас учить. Я буду учить вас. На какие мысли делать ставку, в первую очередь, а не стану учить вас коленному рефлексу на удар молоточком - типа заглывания утреннего кофе и выбегания из дверей. Помните, что я раньше говорил: Работа - лишь кратковременное решение долговременной проблемы. У большинства людей в голове одна проблема, кратковременная. Это счета в конце месяца, жилетка вымазанная дегтем. В этом случае деньги управляют их жизнями, или я мог бы сказать: страх и невежество в денежном

вопросе. Люди поступают так же, как делали их родители, встают ежедневно и идут работать на деньги. Как бы не имея времени спросить себя: «А если иной выход?» В этом случае эмоции контролируют их мышление, а головы отключены».

«Ты можешь рассказать о разнице между эмоциональным мышлением и мышлением головой?» — спросил Майк.

«О, да. Я все время слышу эту разницу» - сказал богатый отец. Я слышу вещи типа: «Ну, каждый должен работать» или: «Все богатые - жулики», или: «Я иду на повышение. Я заслуживаю этого», или: «Мне нравится эта работа, так как она надежная». Нет, чтобы сказать:

«Может быть, я что-то теряю здесь?» - т. е. высказать мысль, ломающую эмоциональность, дающую время основательно обо всем подумать».

Я должен признать, этот урок богатого отца необходимо было постигнуть. Надо было учиться определять, когда человек говорит под воздействием эмоций, а когда с ясной головой. Этот урок всю жизнь служил мне верой и правдой. Особенно, когда сам я говорил о чем-то под воздействием эмоций, а не с ясной головой. Когда мы направлялись обратно к магазину, богатый отец объяснял, что богатые в прямом смысле слова делали деньги. Они не работали на деньги. Богатый отец говорил, что когда мы с Майком занимались переплавкой тюбиков из-под зубной пасты, полагая, что делаем деньги, мы были близки к мышлению действительно богатых людей. Проблема была в том, что мы все делали незаконно. Это было легально для правительства и банка, но не для мальчишек. Он объяснил, что существуют легальные пути делать деньги и нелегальные. Богатый отец объяснял то, что богатые знают, что деньги - иллюзия, совершенно как морковка для осла. Только из-за страха и жадности иллюзия денег обретает реальную плоть, обретает потому, что миллиарды людей полагают, что деньги реальны, а не иллюзорны. Деньги действительно делаются. Лишь благодаря иллюзии уверенности и невежеству масс, картонный домик еще стоит. «На самом деле - сказал богатый отец - во многих случаях ослиная морковка была более ценной, чем деньги».

Он говорил о стандарте Америки, о том. Что каждая долларова банкнота была, в действительности, серебряным сертификатом. Его беспокоили слухи, что мы когда-нибудь отойдем от золотого стандарта, и наши доллары не будут больше серебряными сертификатами. «Когда это произойдет, ребята, вся чертовщина вырвется на свободу. Бедные, средний класс, все подверженные невежеству, окажутся в ситуации, когда их жизнь станет разваливаться только потому, что они будут продолжать верить, что деньги - реальны, и что компания, на которую они работают, или правительство позаботятся о них».

Мы понимали далеко не все, о чем богатый отец говорил в тот день, но с годами сказанное все больше и больше становилось ясным для нас.

Увидеть то, что не видят другие

Когда богатый отец забирался в кабину пикапа, стоявшего рядом с магазином, он сказал: «Продолжайте работать, ребята, но чем скорее вы забудете о нуждаемости в денежном чеке, тем легче будет ваша взрослая жизнь. Используйте свои мозги, работайте бесплатно, и скоро ваш разум покажет вам пути зарабатывания денег куда больших, чем я когда-нибудь мог заплатить вам. Вы увидите вещи, которых не видят другие люди; ведь возможности прямо перед их носами. Большинство людей никогда не видят эти возможности потому, что ищут деньги и безопасность, и это все, что они получают. В тот момент, когда вы увидите одну возможность, вы станете видеть и другие до конца своей жизни. Когда это произойдет, я стану учить вас чему-то еще. Поймите что к чему, и вы сумеете избежать одну из самых больших ловушек в жизни. Вы никогда в жизни не прикоснетесь к жилетке, перемазанной дегтем».

Майк и я забрали свои вещи из магазина, попрощались с миссис Мартин и пошли обратно, туда же, где сидели, еще несколько часов разговаривали и размышляли.

Следующая неделя в школе прошла также в разговорах и размышлениях. Еще 2 недели мы продолжали думать, говорить и работать бесплатно.

В конце второй субботы я, попрощавшись с миссис Мартин, подошел к витрине с комиксами, и долго их рассматривал. Мне было тяжело на душе, так как, не получая субботних 30 центов, я не мог покупать комиксы. Внезапно я заметил, как миссис Мартин делает то, чего я за ней не наблюдал никогда. Может быть, я и видел это прежде, но не уделял внимания ее действиям.

Миссис Мартин разрезала напололам заглавный лист комикса. Исковерканная книжица выбрасывалась в большой картонный ящик. Когда я спросил ее, что она делает с комиксами,

она ответила: «Я их выбрасываю. А верхнюю половину заглавного листа отдаю дистрибьютору комиксов в качестве кредита, когда он приносит новые комиксы. Он придет через час».

Мы с Майком ждали час. Вскоре приехал дистрибьютор, я спросил его, могли ли мы взять комиксы, что выбрасывала миссис Мартин. На что ответ был таким: «Можете взять комиксы, если вы работаете в этом магазине и не станете их перепродавать».

Наше с Майком партнерство возродилось. У мамы Майка была свободная комната в подвальном этаже, которой никто не пользовался. Мы навели там порядок и начали складировать здесь сотни комиксов. Вскоре наша библиотека комиксов открылась для посетителей. Мы наняли младшую сестру Майка, которая обожала учиться, и захотела быть главным библиотекарем. Она выписывала каждому ребенку допуск за 10 центов в библиотеку, которая была открыта с 14 до 16 ежедневно, после школы. Клиенты, дети по соседству, могли читать столько комиксов, сколько могли прочесть за 2 часа. Для них это было выгодно, так как комикс стоил 10 центов, а они за 2 часа могли прочесть 5-6 штук. Сестра Майка проверяла уходивших детей, чтобы убедиться, что никто не выносит с собой комикса. Она же следила за состоянием книг, вела записи о количестве детей, приходивших каждый день, записывала, кто они, записывала пожелания детей. В течении 3 месяцев мы с Майком зарабатывали в среднем 9,50 \$ в неделю. Мы платили сестре доллар в неделю и позволяли ей читать комиксы бесплатно, что она делала редко.

Мы с Майком поддерживали наше деловое соглашение, работая в магазине каждую субботу и собирая все комиксы из разных магазинов. Мы не продавали комиксы, как и обещали дистрибьютору. Мы сжигали комиксы, если они зачитывались до дыр. Мы попробовали открыть филиал, но не смогли найти никого столь же преданного, как сестра Майка, которой мы могли доверять.

Уже в раннем возрасте мы узнали, как тяжело было найти хороших сотрудников.

Три месяца спустя, после открытия библиотеки, в ней произошла драка. Несколько грубиянов, не живших с нами по соседству, ворвались в библиотеку и завязали драку. Отец Майка предложил нам прикрыть бизнес. Наш бизнес с комиксами накрылся, и мы прекратили работать по субботам в магазине. Так или иначе, а богатый отец был доволен, потому что имел новые идеи, которым хотел нас обучить. Он был счастлив, так как мы усвоили первый урок очень хорошо. Мы научились заставлять деньги работать на нас. Не получая зарплаты в магазине, мы были вынуждены использовать все свое воображение, чтобы найти возможность зарабатывать деньги. Начав свой собственный бизнес, открыв библиотеку комиксов, мы смогли сами контролировать свои финансы, не завися от работодателя. А наилучшим было то, что бизнес этот приносил нам деньги, когда самих нас в библиотеке не было. Наши деньги работали на нас.

Вместо того чтобы платить нам деньги, богатый отец дал нам гораздо больше.

Глава III

Урок 2. ЗАЧЕМ ОБУЧАТЬСЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ?

В 1990 году мой лучший друг Майк встал у руля империи отца и дела у него пошли еще лучше. Мы видимся друг с другом раз или два в год на тренинге по гольфу. Он и его жена богаче, чем вы можете себе представить. Империя богатого отца в надежных руках, а Майк уже натаскивает своего сына, чтобы он в скором времени занял ею место, как это когда-то делал с нами его отец.

В 1994 году, в возрасте 48 лет, я отошел от дел. Моей жене было 37: ее зовут Ким. Уход от дел не означал безделье. Для меня и Ким обозначились невероятные, гигантские переменны, выраженные в том, что работаем мы или нет, а наше богатство увеличивалось автоматически, будучи неподвластным инфляции. Это была свобода. Активы были столь велики, что росли без нашего вмешательства. Этот процесс я бы сравнил с посадкой дерева. Вы годами поливаете его, и в один прекрасный день потребность в поливке отпадает. Корни дерева ушли достаточно глубоко в землю. Теперь дерево дает вам тень, в которой можно отдохнуть, наслаждаясь покоем.

Майк выбрал управление империей. Я выбрал отход от дел.

Когда бы я не общался с людьми, меня часто спрашивали, чтобы я порекомендовал им сделать? Их интересует: «Как им начинать?» «Какую хорошую книгу я мог бы порекомендовать?», «К чему надо готовить своих детей и как?», «Каков секрет успеха?», «Как я зарабатываю свои миллионы?» И мне всегда вспоминается статья, которую мне дали однажды. О ней речь пойдет ниже.

Самые богатые бизнесмены

В 1923 году группа наших величайших лидеров и богатейших бизнесменов проводила встречу в Чикаго, в отеле «Еджуотер Бич». Среди присутствующих были Чарльз Шваб - глава независимой крупнейшей сталелитейной компании, Семюэль Инсел - президент крупнейшей в мире компании коммунальных услуг Говард Хопсон - глава крупнейшей компании производящей бензин; Айвер Крюгер - президент одной из крупнейших в мире компаний по производству спичек; Леон Фрейзер - президент банка международных расчетов; Ричард Уитни - президент нью-йоркской фондовой биржи; Артур Кота и Джес Ливермор - два крупнейших биржевых спекулянта; и Альберт Фол - представитель администрации президента Хардинга. 25 лет спустя 9 вышеназванных особ закончили так: Шваб умер нищим, прожив свои последние пять лет, на деньги, взятые в долг. Инсел умер разоренным за границей, Крюгер и Котн также скончались разоренными. Хопсон сошел с ума. Уитни и Альберт фол отсидели в тюрьме. Фрейзер и Ливермор покончили жизнь самоубийством.

Я сомневаюсь, чтобы кто-то рассказал, что же в действительности случилось с этими людьми. Если вы посмотрите на дату -1923 год, это было накануне рыночного обвала 1929 года, накануне Великой Депрессии, т.е. событий, которые, как я подозреваю, здорово повлияли на жизни перечисленных людей. К чему это я. Сегодня мы живем во времена более крупных и более скорых перемен, чем те времена, в которые жили те 9 человек. Я опасаясь, что и в наши времена, в последующие 25 лет, будет много сенсационных банкротств, напоминающих неприятности, с которыми столкнулись вышеперечисленные люди. Меня беспокоит то, что слишком много людей слишком зациклены на деньгах, а не на самом главном своем богатстве - образовании. Если люди готовы проявлять гибкость, трезво оценивать происходящее и учиться, они будут становиться богаче, через перемены в себе. Но если они полагают, что деньги решат их проблемы, их ждут серьезные испытания. Мудрость решает проблемы и приносит деньги. Деньги без финансовой разумности - это те деньги, что вскоре пропадут.

Большинство людей не понимает этого всю жизнь, не понимают, что их судьба не зависит от количества заработанных денег. У всех на слуху истории лотерейных игроков, которые были бедными, затем внезапно разбогатели, а затем снова стали бедными. Эти люди выигрывали миллионы, да вновь возвращались к разбитому корыту. А разве не известны истории профессиональных спортсменов. Которые в 24 года, допустим, зарабатывали миллионы долларов в год, а к 34 годам спали под мостом. В то утро, когда я пишу это, передо мной лежит газета, а в ней история молодого баскетболиста, у которого еще год назад были миллионы. Сегодня он клянет своих друзей, своего адвоката и бухгалтера, разворовавших его деньги, и за копейки работает на машинной мойке. Ему всего 29. Его уволили с машинной мойки за то, что

он отказался снять с себя чемпионскую медаль во время протирания машин. Эту историю и подхватила газета. Бывший спортсмен проклинает свою нужду, дискриминацию, он не хочет быть уничтоженным, медаль - все, что у него осталось, говорит он. И если с него сорвут медаль, он погибнет.

В 1997 году, я знаю, появилось море скороиспеченных миллионеров, как когда-то в буйные 20-е годы.

В то время как я радуюсь за тех, кто становится богаче, я понимаю, что дело не в том, сколько заработано, лежит в банке и сколько поколений можно содержать на заработанные деньги,

И когда меня спрашивают: «С чего начинать?». «Как быстро разбогатеть?», то часто спрашивающие бывают здорово разочарованы моим ответом. Я им просто говорю то, что говорил мне мой богатый отец, когда я был маленьким мальчиком: «Если вы хотите быть богатым, вам нужно стать финансово грамотным». Эта идея вдальбливалась мне в голову каждый раз, когда мы были вместе. Мой образованный отец выделял важность чтения книг, в то время как мой богатый отец подчеркивал необходимость овладеть финансовой грамотностью.

Если вы собираетесь построить «Эмпайр Стейт Билдинг» (небоскреб в 102 этажа), первое, что вам следует сделать вырыть глубокий котлован и заложить крепкий фундамент. Если вы собираетесь построить дом где-то на окраине, все что вам нужно сделать — залить 15-ти сантиметровую бетонную основу.

Наша школьная система, созданная в аграрные времена все еще верит в дома без фундамента. Грязные полы еще не потеряли своей привлекательности. Дети, окончивая школу, не получают в ней финансового образования. И однажды, потерявшие сон, по уши в долгах, живы где-то в трущобах, но не расставшиеся с Американской Мечтой, они решают, что ответ на их финансовые проблемы в том, чтобы найти возможность быстро разбогатеть. И они начинают возводить небоскреб. Строительство идет быстро, но вскоре вместо «Эмпайр Стейт Билдинг» на свет появляется башня, которая вот-вот может завалиться. Бессонные ночи возвращаются.

Для меня и Майка в наши взрослые годы оба выбора, сделанные нами, были возможны, потому что нас научили создавать крепкий финансовый фундамент, когда мы были еще детьми.

Сегодня проведение финансовых расчетов привлекает не многих. В этом вопросе и беспорядка больше всего. Но если вы хотите быть богатым и надолго, к этому надо относиться с предельной серьезностью. Вопрос в том, как важность проведения финансовых расчетов вы преподнесете своим детям, как станете учить их важности этого процесса. Ответ один надо сделать это как можно проще, используйте картинки.

Мой богатый отец залил крепкий финансовый фундамент для меня и Майка. Когда мы были еще детьми, он создал простой способ, чтобы учить нас. Годами он только рисовал картинки и использовал слова. Майк и я понимали простые рисунки, вникали в несколько непонятный язык, в движение денег, а затем, позже, богатый отец начал добавлять цифры. Сегодня Майк вышел на более сложный уровень ведения расчетов, ему пришлось это сделать. Ему надо управлять миллиардной империей. У меня все не так сложно, потому что моя империя скромнее, но фундамент-то у нас с Майком один и тот же. На последующих страницах, я предлагаю вам те же простые рисунки, которые создал, нарисовал для нас отец Майка. Но хотя и простые, эти рисунки помогли двум мальчишкам заработать состояние, опираясь на нерушимый глубокий фундамент.

Правило № 1. Вы должны знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы.

Если вы хотите быть богаты, это все. Что вам следует знать. Это правило № 1. Это - единственное правило. Это может звучать до безобразия просто, но большинство людей ведут финансовую борьбу, потому что они не знают разницу между активом и пассивом.

«Богатые люди приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассив, который считают активом».

Когда богатый отец объяснял это мне и Майку, мы думали, что он шутит. Мы сидели, слушали, почти подростки, ждали раскрытия секрета, как разбогатеть, а ответ был вот каким. Ответ был столь прост, что нам пришлось надолго о нем задуматься.

«А что такое актив?» - спросил Майк.

«Пусть тебя это не особо беспокоит сейчас» - сказал богатый отец. «Пусть идея впитается в ваш мозг. Если вы сможете понять эту простоту, в вашей жизни будет план, и жизнь ваша будет финансово легкой. Это стало просто, вот почему суть этой идеи и упускается».

«Вы хотите сказать, что всем нам следует знать лишь то, что такое актив, приобретать его, и мы станем богатыми?» - спросил я.

Богатый отец кивнул головой: «Именно так».

«Если это так просто, чего ж не все богаты?» - спросил я. Богатый отец улыбнулся и сказал: «Потому, что люди не знают разницу между активом и пассивом».

Помню, я спросил тогда: «Как же взрослые могут быть так глупы? Если это так просто, если это так важно, почему бы им всем не захотеть выяснить, что к чему?»

Нашему богатому отцу потребовалось лишь несколько минут, чтобы объяснить нам, что являлось активом, а что - пассивом.

Как взрослому, мне трудно объяснить это другим взрослым. Почему? Потому, что взрослые - умные. В большинстве случаев, простота идеи не доходит до большинства взрослых, потому, что они получили разную образовательную подготовку. Их обучали разные образованные профессионалы: банкиры, бухгалтера эксперты, агенты по торговле недвижимостью, специалисты по финансовому планированию, и т.д. трудность заключается в том, что надо просить взрослых отложить свою премудрость, представить, что они снова дети, а это упрощение часто задевает их достоинство.

Богатый отец верил в такой принцип. Объясни все так, чтобы и дураку все стало ясно. И он нам с Майком и объяснял все предельно просто, но простые объяснения дали нам мощный финансовый фундамент.

А что же вызывало и вызывает такую путаницу в понятиях актива и пассива? Как же могло простое быть так перекручено? Как так происходило, что некто приобретал актив, который в действительности был пассивом. Ответ лежит в базовом образовании. Школьное образование фокусируется на слове «грамотность», а не на словосочетании «финансовая грамотность». Обычные слова не определяют, что фактически является активом, а что пассивом. Хотите запутаться - посмотрите слова «актив» и «пассив» в словаре. Словарное образование устроит опытного бухгалтера-эксперта, но не среднестатистического гражданина.

Богатый отец говорил нам: «Актив не определяется в словах, он определяется в цифрах. Если вы не можете читать цифры, то ответ на вопрос, что есть актив, из-под земли вы не достанете».

«Финансовые расчеты - говорил богатый отец - не просто цифры, а то, что эти цифры вам говорят. Цифры здесь словно слова. Да не просто слова, а рассказ, переданный вам цифрами - словами».

Многие люди читают, но не всё понимают из прочитанного. Это называется читательским восприятием. У нас у всех разные способности, когда дело доходит до этого. Например, недавно я купил новый видеомаягнитофон. При нем была инструкция, как его программировать. Все, что я хотел сделать - это записать любимое телевизионное шоу в пятницу вечером. Я чуть не обезумел, постаравшись прочесть указания по эксплуатации. По-моему, самое сложное в этом мире научиться программировать видеомаягнитофон. Я мог читать слова. Но абсолютно ничего не понимал. Т.е. одно дело читать, другое - воспринимать. Та же ситуация с финансовыми вопросами для большинства людей.

«Если хочешь быть богатым, ты должен читать и понимать цифры». Я слышал это тысячи раз от моего богатого отца. И еще я слышал: «Богатые приобретают актив, бедные и средний класс - пассив». Ниже пойдет рассказ о разнице между пассивом и активом. Многие бухгалтера-эксперты и финансовые профи не согласятся с определениями, что я дам, с рисунками. Но эти простые рисунки были началом финансового будущего для двух мальчишек.

Уча нас девятилетних, богатый отец делал все просто: больше рисунков, и меньше слов и никаких цифр пока. На долгие годы.

«Образец денежного течения актива»



Рисунок выше отражает состояние дохода, т.е. как обстоит дело с прибылью и убылью. Речь идет о доходах и расходах, приходе и оттоке денег. Внизу дана диаграмма баланса, предполагающая сопоставление актива по отношению к пассиву. Многие финансовые новички не знают связи между состоянием дохода и балансом. А связь эту нужно знать. Первоначальная причина финансовой борьбы обыкновенное незнание разницы между активом и пассивом. Причина путаницы обнаруживается в определении этих двух слов. Хотите урок путаницы просто посмотрите в словаре слова «актив» и «пассив». Опытный финансист разберется, но обычный человек будет смотреть на эти слова, как на китайские иероглифы. То есть можно читать определение этих слов, не совсем его понимая.

«Образец денежного течения пассива»



Как я говорил ранее, богатый отец просто говорил нам с Майком, что «актив кладет деньги в ваш карман». Хорошо, просто, удобно.

Вот так актив и пассив выглядят в рисунках. Думаю, еще проще определение этих понятий выражается словами

Актив-то, что кладет деньги в ваш карман.

Пассив - то, что вынимает деньги из вашего кармана.

Это все, что вам действительно нужно знать. Если вы хотите быть богатым, просто потратьте свою жизнь. Хотите быть бедным или средним классом, потратьте свою жизнь, приобретая пассив. Незнание разницы между активом и пассивом порождает финансовую борьбу в реальном мире.

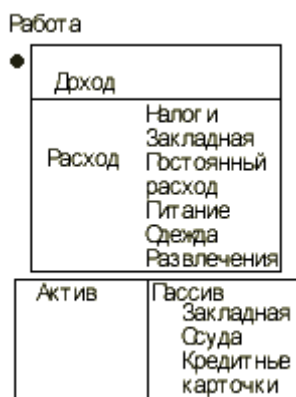
Неграмотность, как в словах, так и в цифрах имеет следствием финансовую борьбу. Если у людей есть финансовые проблемы, значит, они не могут читать или цифры или слова. Что-то не понять. Богатые потому и богаты, что более грамотны в различных вопросах. Чем люди, которые ведут финансовую борьбу. Если хотите быть богатым и наращивать свое богатство, важно быть финансово грамотным и понимать и слова и цифры.

Стрелки в диаграммах показывают течение денег. Цифры сами по себе в действительности значат мало. Как и слова, сами по себе, значат мало. Нужна цельная картинка. В финансовом отчете чтение цифр выводит положение дел. Сразу ясно, как перемещаются деньги. Во многих семьях история с финансами - это история усердной работы с желанием вырваться из заколдованного круга. Деньги-то люди зарабатывают, но всю жизнь приобретают пассив вместо актива.

Например, вот вам образец денежного течения бедного человека:

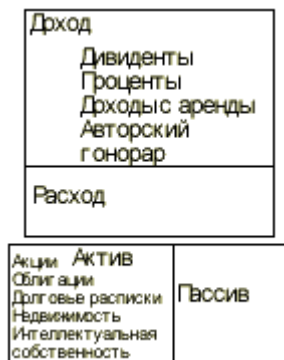


А вот образец денежного течения у представителя среднего класса:



А вот образец денежного течения у богатого человека:





Все представленные диаграммы несколько упрощены. Каждый имеет бытовые расходы, потребность в пище, жилье, одежде.

Диаграмма показывает течение денег через жизнь бедных, среднего класса, богатых. Каждое денежное течение - рассказ о том, как человек управляется со своими деньгами, что происходит с деньгами, после того как они попадают в чьи-то руки.

Причина, по которой я начал главу с рассказа о самых богатых людях Америки в 20-е годы в том, что мне хотелось проиллюстрировать недостаток в мышлении многих людей. Недостаток, заключающийся в том, что люди полагают, будто деньги решают все проблемы. И поэтому мне становится страшновато, когда я слышу от людей вопросы о том, как быстрее разбогатеть, с чего начать. Я часто слышу: «У меня долги, поэтому мне нужно зарабатывать больше денег».

Но большее количество денег часто не решает проблему. На самом деле это может выступить катализатором проблемы. Деньги часто обнажают наши трагические упущения. Деньги направляют прожектор на наше невежество. Вот почему, слишком часто, человек, на которого неожиданно сваливается счастье - скажем, наследство, лотерейный выигрыш, вскоре возвращается к тому состоянию, в котором был до получения денег или падает еще ниже. Человек не всегда может разумно распорядиться деньгами. Если он хочет все потратить, деньги, вероятнее всего вылетят в трубу. Если это случится, человек подтвердит пословицу: «Дурак и его деньги одного поля ягоды».

Я говорил множество раз, что мы идем учиться, чтобы получить школьные, профессиональные знания. Без знаний нельзя. Мы учимся зарабатывать деньги с помощью своих профессиональных знаний. В 60-х годах, когда я учился в средней школе, если кто-то успешно осваивал школьные дисциплины, люди, почти немедленно предполагали, что данный блестящий ученик выберет карьеру врача. Это словно само собой разумеется. Это была профессия, обещавшая самые высокие доходы.

Сегодня врачи сталкиваются с финансовыми проблемами, которые я не пожелал бы и своему худшему врагу: страховые компании, забирая контроль над бизнесом, управляют здравоохранением, правительство вмешивается в вопросы здравоохранения, имеет место нарушение законов здравоохранения и т.д. Сегодня дети хотят быть баскетбольными звездами, игроками в гольф типа Тайгера Вудза, компьютерными гениями, кинозвездами, рок-звездами, трейдерами с Уолл-Стрит. А все потому, что здесь есть слава, деньги, престиж. По этой причине так тяжело чем-то заинтересовать детей в школе. Они знают, что профессиональный успех уже не так связан с уровнем знаний, как это было прежде.

Поскольку ученики уходят из школ без финансовых навыков, миллионы образованных людей, даже чего-то добиваясь в своей профессии, рано или поздно оказываются в эпицентре финансовых сражений. Они работают еще усерднее, но не могут продвинуться ни на шаг в финансовом плане. Из их образования выпадает не только то, как зарабатывать деньги, но и как их тратить, что делать с деньгами после того, как они заработаны. Надо учиться тому, как распорядиться с заработанными деньгами, как не позволить кому-то обобрать себя, как разумно и постепенно тратить деньги, как сделать так. Чтобы деньги стали работать на тебя. Большинство людей не могут сказать, почему имеют финансовые проблемы, не могут по той причине, что не понимают денежного течения. Человек может быть высокообразованным, успешным в своей профессии и финансово безграмотным. Такие люди часто работают еще усерднее и усерднее, потому что они научились вкалывать, но не научились тому, как заставить свои деньги работать на них.

Рассказ о том, как погоня за финансовой мечтой оборачивается финансовым кошмаром.

История усердно работающих людей имеет определенный шаблон. Недавно поженившаяся, счастливая, высокообразованная молодая пара поселяется в тесноватой арендованной квартире. Они сразу осознают, что экономят деньги, так как двое могут жить за те же деньги в этой квартире, что и один жилец. Одна проблема - они решают экономить деньги, чтобы приобрести дом своей мечты, где могут завести детей. У них есть два дохода, и они начинают фокусироваться на своих карьерах. Их доходы начинают расти.

А так как их доходы идут вверх:



То их расходы идут вверх с таким же успехом.



Расходы №. 1 для большинства людей налоги. Многие считают, что подоходный налог - их основной расход. Но для большинства американцев их самый высокий налог связан с социальным обеспечением. Особенно указанный налог бьет по карману работника в том случае, когда этот налог на социальное обеспечение комбинируется с налогом на медицинское обслуживание, урезая доход работника на 15 %. В сущности, это те деньги, которые работодатель не может заплатить работнику. Ко всему этому, работник все еще должен платить подоходный налог на сумму, удержанную из его зарплаты в качестве налога на социальное обеспечение, т.е. доход, который работник никогда не получает, потому что он идет напрямую в сферу социального обеспечения через удержание.

Вот так пассив идет вверх.



Диаграмма лучше всего демонстрируется возвращением к молодой паре. Т.к. их доходы идут вверх, они решают купить дом своей мечты. Вместе с домом всплывает новый налог - налог на имущество. Затем молодые покупают новую машину, новую мебель, разные приспособления, чтобы обустроить свой дом. Однажды они просыпаются, а в графе пассив - долги по закладной и кредитным карточкам.

Теперь они угодили в ловушку крысиных гонок. Появляется ребенок. Они трудятся еще усерднее. Процесс идет по кругу. Больше денег - выше налоги. По почте приходит кредитная карточка. Молодые используют ее. Она постепенно исчерпывается. Звонит ссудная компания и говорит, что их самое большое имущество, их дом отныне стоит дороже. Компания предлагает консолидирующую молодым ссуду, чтобы им легче было расплатиться за дом, говорит молодым, что у них очень хорошая репутация и предлагает молодой паре разумный выход - отделаться от высоких процентов потребительского долга, рассчитавшись своей кредитной карточкой, говорит о налоговой скидке. Молодые идут на это, облегченно вздыхают. Складывается ситуация когда кредитные карточки вроде как покрывают долги за дом. Потребительский долг перелит в закладную на дом. Выплаты молодых снижаются, т.к. выплата долга растягивается на 30 лет. Очень разумно.

Звонит сосед, приглашает их на распродажу в честь Дня Памяти павших в Гражданской войне (1861-1865 гг.). Шанс сэкономить деньги. Молодые говорят себе: «Мы не будем ничего покупать, лишь пойдем, посмотрим».

Молодая пара, о которой я рассказывал, существует в действительности. Я поддерживаю с ними отношения все время. Когда мы встречаемся, они спрашивают меня: «Вы можете рассказать нам, как заработать большие деньги?». Привычка тратить заставляет их искать больший доход.

Они даже не представляют, что реально их проблема в том, как они поступают с имеющимися деньгами, в этом причина их финансовой борьбы. Их проблема в том, что они финансово неграмотны и не понимают разницу между активом и пассивом.

Большое количество денег редко решает чьи-то денежные проблемы. Мудрость решает проблемы. Один мой друг говорит всем, кто в долгах, одно и то же постоянно: «Если вы видите, что закопали себя в долгах - не копайте больше».

Когда я был маленьким, мой отец часто рассказывал, что японцы верили в три силы: «Силу меча, богатства и зеркала». Меч символизирует силу оружия. Америка потратила триллионы долларов на вооружение и лидирует в плане своего военного присутствия во всем мире. Богатство символизирует сумму денег. Есть определенная правда в пословице; «Запомните золотое правило. Тот, кто имеет золото - устанавливает правила». Зеркало символизирует силу самопознания. Самопознание, по японской легенде, наиболее ценная сила из трех названных.

Бедный и средний класс очень часто позволяют силе денег контролировать себя. Просто вставая, усердно трудясь, не удосужившись задать себе вопрос, есть ли смысл в том, что они делают, люди работают против себя. Не ясно представляя себе, что такое деньги, громадное большинство людей позволяет вызывающей трепет силе денег контролировать их жизни. Сила денег используется против людей.

Если бы они воспользовались силой зеркала, они бы спросили себя: «Есть ли в этом смысл?» Но слишком часто, вместо того, чтобы довериться внутренней мудрости, этому гению внутри себя, большинство людей смешивается с толпой. Они делают что-то потому, что все делают это. Им проще подчиняться общим правилам, нежели ставить вопросы. Часто люди бездумно повторяют проделанное другими. Какую идею выберут такие люди: инвестировать деньги во что-то или «мой дом - мой актив»? Они выберут «мой дом - мой актив», «мой дом - самое мое крупное вложение». Они выберут незначительное облегчение налогового бремени, чтобы залезть глубже в долги. «Ищи безопасную работу». «Не допускай ошибок», «Не рискуй».

Страх того "что люди скажут?", для многих ужаснее страха перед смертью. Психологи говорят, что этот страх вызывается боязнью остракизма, боязнью выделяться на общем фоне, боязнью критики, насмешек, боязнью стать изгнанником. Страх быть не таким, как все мешает многим искать новые пути решения своих проблем.

Вот почему мой образованный отец говорил мне, что японцы больше всего ценили силу зеркала, т.к. лишь тогда, когда люди смотрят в зеркало (т.е. познают себя), они находят правду. Главная причина того, что большинство людей говорят: «Действуй наверняка» - страх. А страх ни к чему хорошему не приводит, будь то в спорте, взаимоотношениях, карьере, деньгах.

Страх остракизма толкает людей на конформизм, на подчинение общественному мнению: «твой дом - твой актив». «Бери ссуду и выберешься из долгов». «Трудись усерднее». «Это - повышение». «Когда-нибудь я стану вице-президентом». «Экономь деньги». «Когда мне повысят жалование, я куплю дом побольше». «Государственные процентные бумаги - надежнее».

Много больших финансовых проблем вызваны тем, что люди стремятся поступать, как все. Но хотя бы изредка, всем нам нужно посмотреть в зеркало, чтобы справедливо отнестись к своей внутренней мудрости, а не руководствоваться страхами.

К тому времени, как нам с Майком стукнуло 16, у нас в школе начались проблемы. Мы не были плохими ребятами. Мы просто начали отделяться от толпы. Мы работали на отца Майка после школы и по выходным. Часто Майк и я проводили долгие часы после работы, сидя за столом с его отцом, когда он проводил встречи со своими банкирами, адвокатами, бухгалтерами-экспертами, брокерами, инвесторами, менеджерами, работниками. Человек, который оставил школу в 13 лет. Теперь управлял, инструктировал, приказывал, задавал вопросы. Все это проделывалось с образованными людьми. Они являлись по его распоряжению и вызову и, съезжившись от страха, когда отец Майка не одобрял их действия.

Этот человек не последовал за мнением толпы. Он сформировал собственное мышление, отвергнув слова: «Мы должны сделать это так, потому что так делают все». Он также ненавидел слово «не могу». Если бы вы захотели, чтобы он что-то сделал, надо было бы ему сказать просто: «Я не думаю, что вы можете это сделать».

Майк и я научились больше, сидя на его встречах, чем за все годы в школе и колледже. Отец Майка не имел глубоких школьных знаний, зато он был финансово образованным и, как результат, успешным бизнесменом. Он неоднократно говорил нам: «Умный человек понимает людей, которые еще более умны, чем он сам». Вот мы с Майком и использовали с выгодой для себя долгие часы, слушая умных людей и участь у них.

Из-за этого мы с Майком уже не вписывались в стандартные догмы, проповедуемые нашими учителями. Это и вызывало проблемы. Стоило лишь учителю сказать: «Если вы не получите хороших знаний, вам не сладко придется в будущей жизни», наши с Майком брови ползли вверх. Когда нам говорили, чтобы мы следовали установленным правилам, не уклонялись от них, мы могли наблюдать, как школьный процесс отбивает творческое мышление. Мы начали понимать, почему наш богатый отец говорил нам, что школы были предназначены выпускать хороших работников, а не работодателей.

Изредка Майк и я спрашивали наших учителей, как можно было применить в жизни выученное в школе, или спрашивали, почему мы никогда не изучали деньги, и как они работают. На последний вопрос нам часто отвечали, что деньги не так уж важны, что если мы будем учиться отлично, деньги к нам придут сами.

Чем больше мы узнавали о силе денег, тем большей становилась дистанция между нами и нашими учителями, да и одноклассниками. Мой высокообразованный отец никогда не требовал от меня необыкновенных знаний. Часто меня разбирало любопытство - почему? Зато, лишь только заходил разговор с ним о деньгах, сразу начинались споры. К 16, я был лучше подкован в понимании денег, чем мои родители. Я умел считать, я слушал бухгалтеров-экспертов, поверенных, банкиров, брокеров по недвижимости, инвесторов и т.д. Мой отец общался лишь с учителями.

Однажды мой отец рассказывал мне, почему наш дом был самым крупным нашим вложением. Я же предоставил ему не очень приятный аргумент в пользу того, что я не считал дом хорошим вложением.

Последующая диаграмма иллюстрирует разницу в восприятии между моим богатым отцом и моим бедным отцом, что до домов. Один отец считал свой дом активом, а другой - пассивом.



Я помню, что нарисовал отцу следующую ниже диаграмму, показывающую ему направление денежного потока. Я также показал отцу сопутствующие расходы, вытекающие из владения домом. Большой дом означал большие расходы, и денежный поток двигался наружу через колонку «расходы».



Я и сейчас полагаю, что дом не является активом. И я знаю, что для многих людей, это их мечта, так же, как и их самое большое инвестирование. Владеть собственным домом лучше, чем ничем. Я лишь предлагаю альтернативный путь подхода к этой общепринятой догме. Если бы мне и моей жене пришлось покупать большой, поновее дом, мы бы осознавали, что дом не стал бы для нас активом, а стал бы пассивом, т.к. дом стал бы выкачивать деньги из нашего кармана. Собственно говоря, в этой книге я и выдвигаю этот аргумент. Я, в действительности, не ожидаю, что большинство людей с ним согласятся, потому что хороший дом - приятная вещь, эмоциональная вещь. Когда же доходит до денег, восторженные эмоции поднимают финансовую мудрость. Из личного опыта я знаю, что деньги имеют тенденцию оказывать эмоциональное воздействие на всякие решения людей.

1. Когда доходит до домов, и я подчеркиваю это, большинство людей работают всю свою жизнь, платя за дом, которым никогда не владеют. Другими словами, большинство людей, покупая новый дом, каждый раз на долгие годы взваливают на себя новую 30-летнюю ссуду, которой расплачиваются за предыдущий дом.

2. Даже хотя люди получают снижение налоговых выплат, благодаря процентам по закладным выплатам, они расплачиваются за все свои остальные расходы посленалоговыми долларами. Даже после того, как расплатятся по закладной.

3. Поимущественные налоги. Родители моей жены были шокированы, когда поимущественные налоги на их дом дошли до 1000 \$ в месяц. Это произошло после их выхода на пенсию, и рост налогов пробил брешь в их пенсионном бюджете. Они были вынуждены поменять место жительства.

4. Дома не всегда растут в цене. В 1997 г. я все еще имел друзей, которые были должны миллион долларов за дом, который сегодня они бы продали лишь за 700 тысяч \$.

5. Огромные потери из-за выплат за дом можно приравнять к упущенным возможностям. Если все ваши деньги завязаны на вашем доме, вы, может быть, будете вынуждены работать усерднее, т.к. ваши деньги будут раздувать колонку «расходы», вместо того, чтобы вливаться в

колонку «актив», так постоянно происходит со средним классом. Если молодая пара вложила бы больше денег в колонку «актив», - да пораньше это сделала бы, позже им пришлось бы легче, особенно, если бы они готовились послать своих детей в колледж. Их актив к нужному сроку так бы вырос, что смог бы покрыть все расходы на колледж. Очень часто, дом служит лишь трамплином для взваливания на себя обременительной ссуды, покрывающей растущие расходы.

Как результат, если принимается человеком решение владеть домом, что слишком накладно, вместо того, чтобы начать инвестировать в портфолио, т.е. ценные бумаги, да как можно раньше, мы имеем 3 момента:

1. Потеря времени, в течении которого другие активы могли бы подрасти в стоимости.
2. Потеря дополнительного капитала, который мог бы быть инвестирован, а не ушел бы на высокие расходы, связанные с домом.
3. Потеря образования.

Очень часто люди считают свой дом, сбережения, пенсию составными колонки «актив». Т.к. люди не имеют денег для инвестирования, они и не инвестируют. Это стоит им опыта инвестирования. Большинство так никогда и не становятся так называемыми «искушенными инвесторами». Я не говорю - не покупайте дом! Я говорю: поймите разницу между активом и пассивом. Когда я хочу большой дом, я сначала приобретаю активы, которые станут генерировать денежный поток, чтобы расплачиваться за дом. Финансовое положение моего образования отца лучше всего демонстрирует жизнь того, кто участвует в крысиных гонках. Его расходы всегда шли параллельно доходу, не позволяя инвестировать в капитал. Как результат, его пассив, в который входят закладная и долги по кредитным карточкам, превышает его активы. Смотрите ниже:

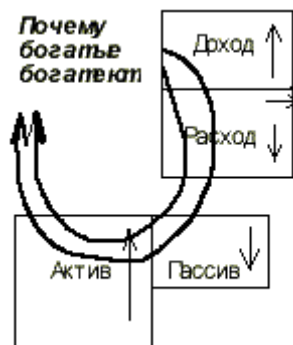


С другой стороны, финансовое положение моего богатого отца отражает результаты жизни, посвященной инвестированию и уменьшению пассива:



Посмотрите на этот рисунок, и вы поймете, почему богатые богатеют. Графа «актив» генерирует более чем достаточно дохода, покрывающего расходы.

Графа «актив» продолжает расти, а значит, растет и доход. Результат один: богатые богатеют!



Средний класс находится в вечном состоянии финансовой борьбы. Первоначальный доход среднего класса - зарплата, а когда зарплата растет, то и налоги тоже. Доходная часть сокращается, т.к. расходы имеют тенденцию расти с ростом зарплаты. Дело идет к крысиным гонкам. Средний класс видит в своем доме первостепенный актив, не инвестируя в активы, продуцирующие доход.



Образец восприятия дома, как инвестирование и философия, будто рост жалования позволяет купить большой дом, тратить больше, это фундамент общества сегодняшнего дня, завязшего в долгах. Процесс увеличения трат бросает семьи в еще большие долги, порождая финансовую неопределенность, даже если люди продвигаются по службе регулярно и регулярно имеют прибавку к жалованию. Низкое финансовое образование подвергает жизнь среднего класса большому риску.

Массовая потеря работы в 90-х годах - развал бизнеса в фирмах средней руки - высветил тот факт, сколь шатким является финансовое положение среднего класса. Начались и продолжают проблемы с пенсиями. Социальное обеспечение в плачевном состоянии, люди пенсионного возраста не могут на него полагаться. Паника поселилась в среднем классе. Хорошо хотя бы то, что многие из представителей среднего класса видят существенные проблемы и начали покупать в инвестиционных фондах открытого типа процентные бумаги. Рост инвестирования среднего класса вызвал ответную реакцию рынка акций, оживление на биржевом рынке. Сегодня для среднего класса, дабы удовлетворить его запросы, создается больше и больше инвестиционных фондов открытого типа. Эти фонды популярны т.к. гарантируют безопасность финансов. Те, кто покупает в них процентные бумаги, изо всех сил работают, чтобы платить налоги, закладную, откладывать детям на колледж, покрыть кредитные карточки. У них нет времени учиться, как инвестировать, и они полагаются на опыт менеджера фонда, связанного с ценными бумагами. Т.к. инвестированные фонды открытого типа бывают различными по типам инвестирования, средний класс полагает, что их деньги в большей безопасности, т.к. вложены в разные предприятия. Средний класс, сплошь образованный, веря в эту догму с ценными бумагами, играет на руку брокерам этих фондов и специалистам финансового планирования. Лейтмотив прежний: действуй наверняка. Избегай риска.

Настоящая трагедия заключается в том, что отсутствие раннего финансового образования и есть фактор, порождающий риск, с которым тесно сталкивается средний класс. Причина, почему средний класс должен действовать наверняка лежит в том, что его финансовые позиции хиленькие. Нет баланса доходов и расходов, актива и пассива. Средний класс перегружен пассивом, не имея реальных активов, генерирующих доход. Типична ситуация, когда единственный источник дохода среднего класса, его представителя - денежный чек. Люди из среднего класса, их уровень жизни в значительной степени зависит от работодателя. И даже когда у человека из среднего класса есть шанс повернуть сделку всей своей жизни, он не может извлечь предоставляющихся выгод из возникшей возможности. Он должен действовать наверняка, не забывая о налогах, которые надо платить, о долгах.

Как я уже говорил в начале главы, очень важно знать разницу между активом и пассивом. Как только поймете эту разницу, сконцентрируйте свои усилия на приобретении лишь тех активов, которые станут генерировать доход. Это наилучший способ, как вступить на тропу к богатству. Делайте это, и ваша графа «актив» будет расти. Сосредоточьтесь на снижении пассива и расходов, так вы сможете больше денег направить в графу «актив». И вскоре фундамент вашего актива будет столь глубок, что вы сможете себе позволить примеряться к более выгодным инвестициям, тем, которые, может быть, принесут 100 % прибыли. А может быть, инвестиции в 5 тысяч долларов вскоре превратятся в 1 миллион долларов и более. Это те инвестиции, которые средний класс называет слишком рискованными. Инвестирование - не рискованное мероприятие. А вот отсутствие финансовой разумности, начинающейся с финансовой грамотности, и порождает рискованность в инвестировании.

Если вы станете делать то, что делают все, вы получите следующую картинку:

Доход	
Работа на банк	
Расход	
Работа на правительство	
Актив	Пассив
	Работа на банк

Как работник, который еще и домовладелец, вы направляете свои трудовые усилия на следующее:

1. Вы работаете на кого-то. Большинство людей работающих за денежный чек, делают богаче владельца предприятия, где работают, и те, чьи акции покупают. Ваши усилия и ваш успех помогают обеспечить успех владельца, дают отличную пенсию.

2. Вы работаете на правительство. Правительство забирает свою долю из вашего денежного чека, прежде чем вы чек получаете. Работая усерднее, вы просто увеличиваете сумму налогов, забираемых правительством - большинство людей работают с Января по Май исключительно на правительство.

3. Вы работаете на банк. После налогов, ваши последующие крупнейшие расходы — это обычно ваша закладная и долг по кредитным карточкам.

Проблема с просто усердным вкалыванием в том, что каждый из 3-х пунктов отбирает значительную долю ваших возросших усилий. Вам надо научиться тому, как свои трудовые усилия направлять в свою пользу, на благо семьи.

Если вы решили нацелиться на обдумывание своего собственного бизнеса, какие приоритеты вы установите для себя? Для большинства людей они будут следующие: обязательно держаться за свою профессию, рассчитывать на зарплату, которая пойдет на приобретение актива. А если актив станет расти, как оценить размер успеха?

Когда человек понимает, что богат, имеет богатство? Имея собственные определения для актива и пассива, я также имею собственное определение для богатства. Честно говоря, я позаимствовал определение у человека по имени Бакминстер Фуллер. Некоторые называют его шарлатаном, другие настоящим гением. 40 лет назад он заставил шуметь всех архитекторов, так как решил в 1961 году запатентовать нечто под названием «геодезический купол». Но в

заявке Фуллер говорил также и о богатстве. Сначала никто ничего не мог понять, о чем это он, но после неоднократного прочтения смысл в формуле богатства прояснился: Богатство - это способность человека оставаться на плаву как можно дольше... или если бы я прекратил работать сегодня, как долго я бы мог продолжать существовать?

В отличие от собственного капитала, где разница между пассивом и активом часто заполнена чьими-то дорогостоящими товарами и мнениями, почему они столько стоят - определение Фуллера создает возможность для создания точной системы мер, критерия для оценки чьего-то финансового положения, своего положения. Сегодня я мог бы реально оценить, чего добился на финансовом фронте.

В собственном капитале мы встречаемся с активом, не продуцирующим денег, т.е. всякой величиной, купленной и сваленной в гараже, тогда как богатство оценивается тем, сколько денег приносят ваши деньги, следовательно, ваши финансовые возможности.

Богатство это критерий оценки денежного потока в графе «актив» в сравнении с графой расход (с денежным потоком из графы «расход»).

Возьмем пример. Скажем, я имею денежный поток из графы «актив» - 1 000 \$ в месяц. И я имею месячные расходы в 2 000 \$ в месяц. Ну и что, я богач?

Вернемся к определению Банкминстера Фуллера. Используя его определение - на какой срок наперед я мог себя обеспечить так, чтобы выжить? Возьмем месяц, т.е. тридцать дней. По определению Фуллера, у меня достаточно денег лишь на полмесяца, 15 дней.

Вот когда мой месячный денежный поток будет равняться 2000\$, из графы «актив», тогда я буду богатым. Нет, я еще не богат буквально, но я - состоятельный человек. Я сейчас имею доход, генерируемый из актива каждый месяц, который полностью покрывает месячные расходы. Если я хочу увеличить расходы, я сначала должен увеличить мой денежный поток из актива, чтобы поддержать уровень своей состоятельности. При правильном раскладе я перестану зависеть от своей зарплаты. Моя нацеленность и успех в строительстве графы «актив» делают меня финансово независимым. Если я сегодня оставлю свою работу, я буду в состоянии покрыть свои месячные расходы денежным потоком из моего актива.

Моей следующей целью стало бы добиться того, чтобы больше денег попадало в графу «актив», чтобы графа «актив» росла. Чем больше вырос бы мой актив, тем больше стал бы мой денежный поток. А как только мои расходы станут меньше, чем денежный поток из актива, я начну богатеть, получая доход все больше и больше из источников иного характера, чем мой физический труд. Я бы сделал все для того, чтобы процесс реинвестирования денег из актива в колонку «актив» не прекращался - это стало бы дорогой к богатству. Я не думал бы о том, что можно стать слишком богатым.

Помните лишь следующие положения:

Богатые приобретают актив

Бедные лишь несут расходы

Средний класс приобретает пассив, который считают активом.

Итак, как начать планировать собственный бизнес? Каков ответ на этот вопрос? Послушайте основателя МакДональдс.

Глава IV

Урок 3. ДУМАЙТЕ О СВОЁМ СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ

В 1974 г. Рей Крок - основатель МакДональдс был приглашен в университет Техаса в Остине выступить перед студентами. Мой близкий друг Кит Канингем был среди тех студентов. После мощного, вдохновляющего разговора, в конце встречи, студенты спросили Рея, не присоединится ли он к ним, чтобы пропустить пару бутылочек пива в известной студенческой забегаловке. Рей с благодарностью принял приглашение.

«В каком я бизнесе?» - спросил Рей студентов, когда все они взяли по бутылке пива.

«Все засмеялись» - рассказывал Кит. «Большинство студентов посчитали, что Рей просто дурачит их».

Все промолчали, а Рей ещё раз задал вопрос: «Как вы думаете, в каком я бизнесе?» студенты снова засмеялись, но, наконец, один смельчак выкрикнул: «Рей, кто ж не знает, что вы в гамбургеровом бизнесе».

Рей хихикнул. «Я так и думал, что вы это скажете». Выдержав паузу, он быстро сказал: «Дамы и господа, я не в гамбургеровом бизнесе. Мой бизнес - недвижимость».

Кит рассказал, что Рей весьма долго объяснял свою точку зрения. В бизнес-плане. Рей этого не отрицал, первоначальная нацеленность бизнеса была на продажу гамбургеровых франчайзов, но что Рей никогда не упускал из вида - это участок под каждый франчайзинг. Он знал, что недвижимость и ее местоположение крепко связаны между собой, что местоположение недвижимости - наиболее важный фактор в успехе каждого франчайза. В сущности, человек, который покупал франчайз, также платил за землю под франчайзом организации Рея Крока.

МакДональдс сегодня крупнейший в мире владелец недвижимости, № 1, и недвижимость МакДональдс больше по размерам, чем общая недвижимость католической церкви. Сегодня МакДональдс владеет одними из наиболее ценных точек пересечения улиц, владеет углами улиц наиболее выгодными в Америке, равно как и в других частях мира.

Кит сказал, это был один из самых важных уроков его жизни. Сегодня Кит владеет машинными мойками, но его бизнес недвижимость, земля под этими машинными мойками.

Предыдущая глава закончилась диаграммами, иллюстрирующими то, что большинство людей работает не на себя, а не кого-то еще. Сначала люди работают на владельцев своей компании, затем на правительство через налоги, и, наконец, на банк, который владеет их закладной.

Когда я был мальчиком, в детстве, рядом с нами не было МакДональдс. Но мой богатый отец дал нам с Майком тот же урок, что и Рей Крок студентам техасского университета. Это секрет богатых № 3.

Секрет следующий: «Думайте о своём собственном бизнесе». Финансовая борьба часто является результатом того, что люди всю свою жизнь работают на кого-то ещё. Многие люди к пенсии ничего не будут иметь, по этой причине.

Внизу рисунок, стоящий тысячи слов. Данная диаграмма лучше всего описывает совет Рея Крока, представляя оптимальное состояние дохода и баланса:



Наша текущая образовательная система фокусируется на подготовке современной молодёжи к получению хорошей работы через овладение школьными знаниями. Их жизнь, жизнь молодых будет зависеть от зарплаты. Их дохода. После школы молодёжь идёт получать

профессиональные знания. Они учатся, чтобы стать инженерами, учёными, поварами, полицейскими, художниками, писателями и т.д. Полученные профессиональные знания позволяют им стать рабочей силой и работать на деньги.

А ведь есть большая разница между вашей профессией и вашим бизнесом. Часто я спрашиваю людей: «Что у вас за бизнес?» Они, допустим, отвечают: «О, я - банкир». Я спрашиваю их тогда, владеют ли они банком? Они обычно отвечают: «Нет, я работаю там».

Этот пример показывает, как люди путают понятия «моя профессия» и «мой бизнес». Их профессия может быть банкир, но они всё ещё нуждаются в своём собственном бизнесе. Рей Крок понимал разницу между своей профессией и своим бизнесом. Его профессия была и оставалась той же самой. Он был торговец. Одно время он продавал миксеры, затем продавал гамбургеровые франчайзы. Но в то время как его профессия была связана с продажей гамбургеровых франчайзов, его бизнес был - аккумуляция недвижимости, производящей доход.

Проблема со знаниями в том, что часто вы сталкиваетесь лишь с тем, на кого вас учили. Если вы изучаете приготовление пищи. Вы будете шеф-поваром. Если вы изучаете закон, станете юристом. Если изучаете автомеханику, будете механиком. Ошибка, когда речь идёт о том, что человек становится тем специалистом, на которого учился, заключается в следующем: слишком много людей забывают подумать о своём собственном бизнесе. Люди тратят свою жизнь, обогащая кого-то другого, думая о чём-то ещё бизнесе.

Чтобы стать финансово независимым, человек должен думать о своём собственном бизнесе. Как указывалось прежде, правило № 1 - знать разницу между активом и пассивом и приобретать актив. Богатые фокусируются на своих графах «актив», тогда как кто-то другой фокусируется на графе «доход».

Вот почему мы так часто слышим: «Мне нужно повышение жалования», «Если б только я получил повышение», «Я собираюсь еще подучиться, чтобы занять работу получше», «Я собираюсь работать сверхурочно», «Может быть мне взяться за вторую работу», «Я увольняюсь через две недели. Я нашёл работу, где платят больше».

В некоторых кругах такие идеи живучи. Человек не помнит о том, что можно иметь собственный бизнес. Такие идеи фокусируются на графе «доход» и могут помочь человеку обрести финансовую безопасность, только лишь тогда, когда дополнительные деньги идут на то, чтобы покупать актив, генерирующий доход.

Первоначальная причина, почему большая часть бедного и среднего класса финансово консервативна, выражается фразой: «Я не позволяю себе рисковать», т.е. у них не заложен финансовый фундамент. А раз у них нет финансового фундамента, им и приходится цепляться за свою работу, действовать наверняка.

Когда начались массовые сокращения рабочих мест в 90-х гг., начался упадок в бизнесе, миллионы работников обнаружили, что их крупнейший, так называемый актив, их дом, сжирал их живьём. Их актив, под названием дом, стоил им больших денег каждый месяц.

Их машина, ещё один актив, сжирала их живьём. Ключки для гольфа в их гараже, стоившие 1000 \$, уже столько не стоили. Не поддерживаемые своей работой, люди были прижаты к стене. Во время финансового кризиса, то, что люди считали своим активом, не могло помочь им выживать.

Я допускаю, что многие из нас заполняли бланк с просьбой о кредите для банкира, чтобы купить дом или машину. Всегда интересно посмотреть на пункт в этом документе под названием «Собственный капитал». Интересно, что именно банк позволит человеку заложить под кредит?

Однажды мне надо было получить ссуду, но моё финансовое положение выглядело не слишком хорошо. И я добавил к активу мои новые ключки для гольфа, коллекцию произведений искусства, книги, стереоаппаратуру, телевизор, костюмы от Армани, наручные часы, обувь и другие личные пожитки, чтобы поднять стоимость имущества в колонке «Актив».

Но мне отказали в ссуде, потому что я имел солидные капиталовложения в недвижимость. Ссудному комитету банка не понравилось, что я много зарабатывал, вкладывая деньги в многоквартирные дома. Комитет хотел знать, почему у меня не было нормальной работы с зарплатой. Они в комитете не спрашивали меня о костюмах Армани, клюшках для гольфа или коллекции произведений искусства. Жизнь иногда бывает трудной, когда ты не подходишь под стандарт.

Мне бывает не по себе каждый раз, когда я слышу, что кто-то говорит мне, что его «собственный капитал» равняется миллиону долларов, 100000 \$ и т.д. Одна из главных причин,

почему «собственный капитал» не легко обозначить точно, в том, что в тот момент, когда вы начинаете продавать свой актив, вас облагают налогом на прибыль.

Так много людей сами себя толкнули в большие финансовые проблемы, когда у них возникли сложности с доходом. И сегодня делают это постоянно. Чтобы увеличить доход люди продавали и продают актив, имущество. Их личное имущество продается лишь за часть той суммы, которую они за это имущество выложили. Если продажа приносит доходы, они облагаются налогом. Правительство снова имеет возможность урвать своё, таким образом, сокращая сумму, способную помочь людям рассчитаться с долгами. Вот почему я говорю, что чей-то «собственный капитал» стоит меньше, чем люди полагают.

Начинайте думать о своём собственном бизнесе. Сохраните вашу основную работу, но начните приобретать настоящий актив, а не пассив, или личные пожитки, теряющие свою стоимость, когда оказываются у вас дома. Новая машина теряет почти 25 % своей цены, которую вы же выложили за нее, в тот момент, когда вы выезжаете на этой новой машине с места продажи. Разве это настоящий актив? Моя новая длинная клюшка для гольфа, ценой в 400 \$, из титана, стала стоить 150 \$ после первого же удара ею.

Господа взрослые, уменьшайте свои расходы, сокращайте свой пассив, и старательно стройте фундамент твёрдого актива. Господа родители, если ваши дети подросли и живут ещё с вами, научите их понимать разницу между активом и пассивом. Пусть они начинают строить прочную колонку «актив» прежде, чем уйдут из дома, вступят в брак, купят дом, заведут детей, окажутся в тяжёлом финансовом положении, цепляясь за работу и покупая всё в кредит. Я вижу так много молодых пар, которые женятся, и загоняют себя в такой капкан, который не позволит им вылезти из долгов долгие рабочие годы. Бывает и такая ситуация, когда сами же родители, когда их последний ребёнок оставляет дом, понимают, осознают, что не готовы должным образом к жизни на пенсии и начинают драчку, чтобы отложить хоть какие-то деньги на старость. Затем родители взрослых, ушедших из дома детей, начинают болеть, и на молодых людей взваливаются новые обязанности.

Так какой же актив я предлагаю приобретать вам и вашим детям. В моём мире настоящий актив разделяется на следующие категории:

1. Бизнесы, не требующие моего присутствия. Я владею ими, но они управляются другими людьми. Если я должен работать там, это уже не бизнес. Это становится моей работой.

2. Акции.

3. Облигации.

4. Инвестиционные фонды открытого типа.

5. Недвижимость, генерирующая доход.

6. Долговые расписки.

7. Авторские гонорары от интеллектуальной собственности: музыка, рукописи, патенты.

8. И другое, что имеет стоимость, продуцирует доход, высоко ценится, выгодно сбывается.

Когда я был мальчиком, мой образованный отец вдохновлял меня искать надёжную работу. Мой богатый отец, с другой стороны, вдохновлял меня начинать приобретать актив, что мне нравилось больше. Он говорил мне: «Если ты не полюбишь это дело, ты ничего не сможешь сделать». Я коллекционирую недвижимость просто потому, что люблю здания, землю. Мне нравится их покупать. Я могу смотреть на свою недвижимость день напролёт. Когда возникают проблемы, они для меня не настолько непоправимы, чтобы я потерял любовь к недвижимости. Если люди ненавидят недвижимость, лучше им её не покупать.

Я люблю акции маленьких компаний, особенно начинающих. По той причине, что я предприниматель, а не корпоративное лицо.

Когда-то я работал в больших организациях, таких как: «Стандарт Ойл оф Калифорния», «10.С. Марин Корпс», «Ксерокс корпорейшн». Я не жалею о проведённом в них времени, у меня о них хорошие воспоминания, но в глубине души я знаю - я не человек из компании. Я люблю создавать компании, а не управлять ими. Я обычно покупаю акции маленьких компаний, иногда запускаю компанию. Мне нравится игра с покупкой новых акций, способных принести фортуны. Многие люди боятся маленьких компаний, считают, что они в зоне риска, так оно и бывает. Но риск во вкладывании денег в ту же маленькую компанию можно свести на нет, если любить инвестировать, понимать, что есть инвестирование, знать правила игры. С маленькими компаниями моя инвестиционная стратегия такова: я избавляюсь от акций маленьких компаний через год. Моя стратегия с недвижимостью, с другой стороны, это начинать с малого, развивать производственную деятельность, наращивать имущество, а за счет постепенности этого

процесса замедлять, откладывать выплату налогов на прибыль. Это позволяет здорово вырасти цене недвижимости. Как правило, я владею недвижимостью до 7 лет.

Все годы, что я работал в больших организациях, я делал то, что мне рекомендовал мой богатый отец. Я держался на своей основной работе, но размышлял о собственном бизнесе. Я работал над своим активом. Я торговал недвижимостью, акциями маленьких компаний. Богатый отец всегда акцентировал важность финансовой грамотности. Чем лучше я понимал, как считать деньги и распоряжаться ими, тем лучше начинал разбираться в инвестировании и, в конце концов, основал и построил свою собственную компанию.

Я никогда бы не стал вдохновлять кого-то на создание компании, пока люди сами не захотели бы этого. Зная то, что знаю я об управлении компанией, я не стал бы взваливать эту задачу на кого-то поспешно. Бывают времена, когда люди не могут нащупать сферу, в которой создание компаний стало бы решением их проблем. Да и шансов на успех мало бывает. 9 из 10 компаний проваливаются через 5 лет. Из тех же, кто выживает первые 5 лет, снова 9 из 10, в конце концов, как правило, разваливаются. Только при условии, что вы действительно желаете владеть своей собственной компанией, я бы рекомендовал создание компании. В ином случае, держитесь на своей постоянной работе и думайте о своём собственном бизнесе.

Когда я говорю - думайте о своём собственном бизнесе - я имею в виду строительство и укрепление графы «актив». Даже если один доллар попадает в эту графу, не дайте ему выйти впустую. Думайте таким образом: раз доллар попадает в вашу графу «актив» он становится вашим работником. Самое замечательное в том, что касается денег, что они работают 24 часа в сутки и могут работать на многие поколения. Сохраните свою основную работу, будьте усердным работником, но стройте графу «актив».

Когда ваш денежный поток станет расти, вы можете купить какие-нибудь предметы роскоши. Важно отметить то, что богатые люди покупают их в последнюю очередь, в то время, как бедные и средний класс стремятся приобретать предметы роскоши в первую очередь. Бедные и средний класс часто покупают предметы роскоши:

большие дома, бриллианты, шубы, драгоценности, катера потому, что хотят выглядеть богатыми. Они и выглядят богатыми, тогда как, на самом деле, лишь глубже погружаются в долги по кредитам. Люди, давно имеющие деньги, являющиеся богатыми долгое время, сначала строили свой актив. А затем, доход, генерируемый из графы «актив» приносил им предметы роскоши. Бедные и средний класс покупают предметы роскоши потом, кровью, их дети поступают также.

Настоящая роскошь - это вознаграждение за инвестирование, создание реального актива. Например, когда у меня и моей жены появился излишек денег, пришедший из наших многоквартирных домов, она пошла и купила «Мерседес». С её стороны не потребовались сверхработа или риск, потому, что многоквартирный дом купил машину. Жене пришлось подождать 4 года, пока инвестиционный вклад в недвижимость фактически подрос в цене и начал выдавать деньги сверх вложенных, позволившие купить машину. Но эта роскошь, «Мерседес», стала вознаграждением для жены, потому что она доказала, что знала, как наращивать актив. Машина эта означает сегодня для нее больше, чем какая-то другая. «Мерседес» означает, что она воспользовалась своей финансовой мудростью, чтобы купить эту роскошь.

Большинство людей действуют импульсивно, идут и покупают новую машину, иную роскошь в кредит. Им скучно, и они хотят новую игрушку. Покупая роскошь в кредит, люди рано или поздно начинают негодовать на роскошь, т.к. долг за неё превращается в непосильную финансовую ношу.

Лишь разумно используя время, сделав инвестиции, построив свой собственный бизнес, вы готовы к прикосновению самого большого секрета богатых. Этот секрет прокладывает богатым дорогу впереди остальных. Этот секрет несёт вознаграждение в конце дороги для разумно использующих время и подумавших о своём собственном бизнесе.

Глава V

Урок 4. ИСТОРИЯ НАЛОГОВ И СИЛА КОРПОРАЦИЙ

Помню, в школе нам рассказывали историю Робин Гуда и его весёлой братии. Мой школьный учитель считал, что речь идет о романтическом герое, типа Кевина Костнера, кто грабил богатых, а отнятое у них раздавал бедным. Мой богатый отец не видел в Робин Гуде героя. Он называл Робин Гуда мошенником.

Робин Гуд давно умер, но его последователи и сегодня живут. Я часто слышу, как люди говорят: «Почему богачи не платят за это?» или «Богачи должны платить больше налогов, деньги от которых пойдут на бедных».

Именно идея Робин Гуда, т.е. забрать у богатых и отдать бедным, причиняет столько боли бедным и среднему классу. Идею Робин Гуда сегодня воплощает в жизнь именно средний класс, наиболее тяжело обложенный налогами. Реалии то в том, что богатые не так обложены налогами, как средний класс. Это средний класс платит за бедных, особенно образованный средний класс, с высокими доходами.

Чтобы полностью понять, что же происходит, нам следует взглянуть на историю налогов. Хотя мой высокообразованный отец был специалистом в истории образования, мой богатый отец считал себя экспертом в истории налогов.

Богатый отец объяснял Майку и мне, что сначала в Англии и в Америке налогов не было. Изредка вводились временные налоги, чтобы было, чем платить за войны. Король или президент бросали клич выкладывать денежки. Налоги были введены в Британии, чтобы наскрести на борьбу против Наполеона в 1800-1816 гг., и в Америке - чтобы оплатить расходы на Гражданскую войну 1861-1865 гг.

В 1874 г. Англия ввела постоянный подоходный налог на своих граждан. В 1913 г. подоходный налог стал постоянным в Америке с принятием 16-ой поправки к Конституции. Было и такое, что американцы боролись с налогами. Имеется ввиду знаменитое «Бостонское чаепитие», вызванное налогом на прибыль с продажи чая. Данный инцидент помог разжечь революционную войну американцев против владычества Англии. До 50 лет потребовалось приблизительно и в Англии и в Америке, чтобы ввести в жизнь идею постоянного подоходного налога.

Когда тот же подоходный налог вводился в Америке, это преподносилось так, будто цель его потрясти богачей. Богатый отец хотел, чтобы мы с Майком это понимали. Он объяснил, что народ потому и не очень возражал против введения налогов разных вообще, ибо бедным и среднему классу регулярно вдалбливали в голову, что налоги создавались именно для того, чтобы наказать богачей. Массы проголосовали за закон о налогах, и налоги стали конституционно легальными. Сказки о том, что налоги накажут богачей, обернулись тем, что они - налоги ударили по тем самым массам, поддержавшим закон о налогах, по бедному и среднему классам.

«Однажды правительство ощутило вкус денег, и его аппетиты стали расти», - говорил богатый отец. «Твой отец и я - совершенно разные люди. Он - правительственный чиновник, а я - капиталист. В мире денег мы ведём себя по-разному. Твоему отцу платят за то, что он расходует деньги, нанимая людей. Чем больше людей нанято, тем больше денег расходуется, и тем больше становится организация, где работает твой отец. В правительстве, чем больше какая-то организация, тем больше уважают ее руководителя. С другой стороны, в моей организации, чем меньше людей я нанимаю, и чем меньше денег я расходую, тем больше меня уважают мои инвесторы. Вот почему я не люблю правительственных людей. Их цели расходятся с целями большинства деловых людей. Когда же правительство растёт, требуется всё больше и больше налогов для поддержки чиновничьего аппарата».

Мой образованный отец искренне верил, что правительство должно помогать людям. Он любил Джона Ф. Кеннеди, а особенно любил идею Корпуса Мира. Мой родной отец был так влюблён в идею Корпуса Мира, что увлёк ею и мать, и они оба работали на Корпус Мира, обучая волонтеров, отправлявшихся в Малайзию, Таиланд, на Филиппины. Отец всегда добивался дополнительных гарантов и вливаний в бюджет Корпуса мира, чтобы можно было нанять больше людей в эту организацию. Он искал средства и для расширения штатов сотрудников в Департаменте образования. Это была его работа.

С 9 лет я слышал от своего богатого отца, что правительственные чиновники являлись шайкой ленивых воров, а от своего бедного отца я слышал, что богачи - жадные мошенники,

которых надо заставлять платить больше налогов. Обе стороны влияли на меня. Было трудно ходить работать на одного из самых крупных капиталистов в городе и возвращаться домой к отцу, бывшему видным правительственным деятелем. Трудно было разобраться - кому верить.

Хорошо, когда вы изучаете историю налогов, выясняются интересные вещи. Как я говорил, дело с налогами выгорело лишь потому. Что массы поверили в модель экономики Робин Гуда: забери у богатей и отдай кому-нибудь ещё. Проблема в том, что аппетит правительства, что до денежек, был столь огромен, что налоги, первоначально задевшие богатых, были взвалены и на средний класс и пошло-поехало, деньги потекли из среднего класса.

Богатые, между тем, изыскали возможность ослабить бремя налогов на себя, придумали свои правила игры. Богатые уже знали, что такое корпорации, которые стали популярны еще в дни парусных кораблей. Богатые создали корпорацию, как средство ограничить свой риск относительно актива в каждом плавании. Богатые вложили свои деньги в корпорацию, чтобы финансировать мореплавание. Корпорация нанимала экипаж, чтобы плыть в Новый мир искать сокровища. Если корабль пропал, экипаж расставался со своими жизнями, но потери богатых ограничивались лишь деньгами, инвестированными в конкретный морской поход. Последующая диаграмма показывает, как корпоративная структура проявляет себя по отношению к вашему счёту о прибылях и убытках, к балансу:



Знание силы легальной структуры корпорации даёт богатым невероятное преимущество над бедным и средним классом. Имея двух обучавших меня отцов, одного - социалиста, другого - капиталиста, я быстро начал осознавать, что философия капиталиста была более значимой для меня в финансовом плане. Мне казалось, что социалисты сами себя, в конечном счёте, ставили в невыгодное положение из-за бреши в своем финансовом образовании. Толпа под лозунгом «Заберём у богатых» поднимала волну, но богатые всегда находили способ оказаться над толпой, быть умнее. Вот так налоги, в конце концов, обрушились всей своей массой на средний класс. Богатые обскакали интеллектуалов исключительно потому, что поняли силу, власть денег, предмета, не изучаемого в школах.

Как богатые перехитрили интеллектуалов? Как только был введён налог под лозунгом «Заберем у богатых», деньги потекли в правительственную казну. Деньги шли на правительственных работников в форме работ и пенсий. Деньги шли к богатым, через их заводы, получавшие правительственные контракты. Правительство превратилось в большой резервуар денег, но была и проблема, заключающаяся в том, что с этими деньгами делали. Не было рециркуляции денег. Другими словами, правительственная политика сводилась к тому, чтобы избежать наличия излишка денег, что касалось правительственных чиновников. Если вы чиновник и не израсходовали выделенные вам бюджетные ассигнования, то в следующем бюджете вам вообще могли нечего не выделить, и рассматривали вас, как неквалифицированного работника. Люди бизнеса, с другой стороны. Всегда вознаграждались и вознаграждаются за наличие излишка денег, и за излишек денег их считали и считают компетентными людьми.

Так как цикл растущих правительственных трат продолжал иметь место, спрос на деньги рос и идея «Налоги для богатых» стала переделываться под категории населения с более низким доходом, под тех, кто голосовал за «Закон о налогах», под бедный и средний класс.

Настоящие капиталисты использовали своё финансовое знание, чтобы укрепить свои позиции. Они направили свои усилия на защиту корпорации. Корпорация защищает богатых. Но

чего не знают многие люди, не создававшие корпорацию, так это то, что корпорация - штука не простая. Корпорация - это свод документов, легальных документов, лежащих в офисе адвоката, зарегистрированных государственным правительственным учреждением. Корпорация — это не большое здание с названием корпорации на фронтоне. Это не завод, или группа людей. Корпорация - это просто легальный документ, что создаёт легальное тело без души. Богатство богатых здесь защищено раз и навсегда. Итак, использование корпораций стало популярным тогда, когда появились законы о постоянном доходе. Стало популярным потому, что размер подоходного налога корпорации был меньше, чем индивидуальные размеры подоходного налога. Кроме того, ряд расходов корпорации оплачивался предналоговыми долларами.

Война между имущими и неимущими длится сотни лет. Это война толпы «Заберём у богатых» против богатых. Сражение обостряется, как только появляются новые законы. Сражение будет продолжаться. Но проблема то в том, что те, кто сражение проигрывают, не понимают - почему проигрывают. А это ведь те, кто встаёт каждый день, идет на работу, платит налоги. Если бы они только уразумели способы, которые применяют в своей игре богатые, и они бы смогли играть в ту же игру. Вот тогда бы они вышли на дорогу, ведущую к их собственной финансовой независимости. Мне каждый раз становится не по себе, когда я слышу, как какой-то родитель советует своему ребёнку идти в школу, чтобы смочь найти надёжную, безопасную работу. Я знаю, что работник с надёжной, безопасной работой, без финансовой разумности, едва ли избежит финансовых проблем.

Среднестатистические американцы сегодня работают от 5 до 6 месяцев на правительство, пока не заработают достаточно, чтобы покрыть свои налоги. По моему мнению - это длинный отрезок времени. Чем усерднее ты трудишься, тем больше ты платишь правительству. Вот почему я уверен, что идея «Заберём у богатых» бьет по тем, кто её поддерживает

Каждый раз, когда люди стараются наказать богатых, богатые не уступают просто так, они реагируют. У них есть деньги, власть, и намерение менять ситуацию в свою пользу. Богатые не сидят на одном месте, платя добровольно больше налогов. Они ищут пути сокращения налоговых расходов. Они нанимают умных адвокатов, бухгалтеров-экспертов и вынуждают политиков менять законы или создавать легальные лазейки. Богатые располагают ресурсами влиять на положение вещей.

Налоговый кодекс США также позволяет разными путями экономить на налогах. Каждый может воспользоваться предоставляемыми возможностями, но именно богатые изыскивают их. Т.к. они думают о своем собственном бизнесе. Так раздел (03) «Кодекса о внутренних доходах от не основной деятельности», позволяет продавцу задержать выплату налогов на часть недвижимости, проданной для получения доходов (полученных в результате роста рыночной стоимости активов) через обмен на более дорогую часть недвижимости. Недвижимость - имеет инвестиционный механизм, дающий значительные налоговые преимущества. Пока вы торгуете недвижимостью с выгодой для себя, вас не облагают налогом на прибыль, позволяя выгодно продать какую-то недвижимость. Люди, которые не пользуются преимуществом таких налоговых сбережений, совершенно легальных, упускают огромную возможность строить свою графу «актив».

Бедные и средний класс не имеют подобных ресурсов. Они сидят и позволяют правительству выжимать из них деньги. Сегодня меня шокирует количество людей, которые платят больше налогов, довольствуются незначительными снижениями налогов, просто потому, что боятся правительства. Я точно знаю, какой испуг может нагнать на людей правительственный налоговый агент. У меня есть друзья, свернувшие свой бизнес, друзья, чей бизнес развалился, и в этом было замешано правительство. Я всё это осознаю. Но слишком это высокая цена работать на правительство с января по май, только из-за боязни по отношению к правительству. Хотя бедный мой отец этому никогда не сопротивлялся, да и богатый тоже. Правда, богатый отец играл в это игру ловчее, делая это через корпорации — самый большой секрет богатых.

Вы можете вспомнить первый урок, которому я научился у своего отца. Я - маленький 9-ти летний мальчик, который должен был сидеть и ждать. Пока отец Майка соизволит поговорить со мной. Я часто сидел в его офисе, ожидая, пока до меня снизойдут. Богатый отец умышленно игнорировал меня. Он хотел, чтобы я осознал его власть, силу и хотел, чтобы и я однажды овладел подобной властью и силой. Долгие годы я учился у богатого отца, а он всегда напоминал мне, что знание - это власть. С деньгами же приходит огромная власть, требующая правильных знаний, чтобы удержать деньги и приумножить их. Не будет знаний, и мир будет

толкать со всех сторон. Богатый отец постоянно напоминал нам с Майком, что больше всего хлопот людям доставляет не босс или управляющий, а налоговый служащий. И этот налоговый специалист всегда возьмёт больше, если ему это позволить.

Первый урок - как заставить деньги работать на себя, а не работать на деньги - целиком касался понятия «власть». Если вы работаете на деньги, вы отдаёте власть своему работодателю. Если ваши деньги работают на вас, вы имеете власть и контроль над ней.

Когда мы вкусили, что такое знание власти денег, работавших на нас, богатый отец захотел, чтобы мы всё время умнели в финансовом плане и не позволяли кому-то доставлять нам хлопоты. Он говорил, что надо знать законы денег и как вся система работает, говорил, что больше всего шишек достаётся невежественным людям, говорил, что лишь зная, что говоришь и делаешь, имеешь шанс преодолеть проблемы. Он много платил умным бухгалтерам-экспертам и адвокатам. Было дешевле платить им, чем правительству. Самый лучший урок богатого отца для меня, которым я пользуюсь почти всю жизнь: «Будь умным и никто не возьмёт верх над тобой». Он знал юриспруденцию и был законопослушным гражданином. Он знал, что незнание правил игры дорого обходится. «Если ты знаешь, что прав, ты не боишься отстаивать свои интересы».

Мой высокообразованный отец всегда вдохновлял меня искать хорошую работу в сильной корпорации. Говорил, как это прекрасно забираться вверх по служебной лестнице в корпорации. Он не понимал, что, полагаясь лишь на денежный чек от корпоративного работодателя, я уподобляюсь послушной корове, готовой для дойки.

Когда я рассказывал богатому отцу о советах своего отца, он только хихикал «А почему бы не владеть собственной лестницей?» - говаривал он. Мальчишкой я не понимал, что подразумевал мой богатый отец под владением собственной корпорацией. Это была идея, казавшаяся невозможной и пугающей. В принципе идея мне нравилась, правда мой юный возраст не позволял мне представить вероятность того, что взрослые когда-нибудь станут работать на компанию, которой я буду владеть.

Я знаю, что если бы не мой богатый отец, я бы вероятно последовал советам моего образованного отца. Благодаря богатому отцу я сжился с идеей когда-нибудь владеть собственной корпорацией и вышел на дорогу, на которой нахожусь и сегодня. К 16-ти годам я знал, что не последую рекомендациям моего образованного отца. Я ещё не знал, что из этого выйдет, но был твердо намерен не следовать в том же направлении, что и мои одноклассники. Это решение изменило мою жизнь.

Пока мне не стукнуло 25, смысл советов богатого отца был не во всём мне ясен. Я только что уволился из ВМФ и работал в корпорации «Ксерокс». Я много зарабатывал, но каждый раз, глядя на свой денежный чек, испытывал разочарование. Вычеты были такими большими. И чем больше я работал, тем больше становились вычеты. Я успешно справлялся со своими обязанностями, мои боссы говорили, что я заслуживаю продвижения по служебной лестнице и повышения жалования. Мне это льстило, но в моих ушах звучали вопросы моего богатого отца: «На кого ты работаешь?», «Кого ты делаешь богатым?».

В 1974 г., ещё будучи работником «Ксерокса», я сформировал свою первую корпорацию и начал продумывать свой собственный бизнес. Было уже несколько активов в моей графе «Актив», и теперь я размышлял над тем, как увеличить свой актив. Денежные чеки со своими вычетами прояснили смысл советов моего богатого отца.

Многие работодатели считают, что если советовать своим работникам думать о своём собственном бизнесе, это плохо скажется на их, работодателей, бизнесе. Уверен, что такое вполне вероятно иногда. Но вот я, фокусируюсь на своём собственном бизнесе, создавая актив, стал, как работник, лучше. У меня была цель. Я рано стал строить свой бизнес, но я работал прилежно, скапливая как можно больше денег, которые бы я мог начать инвестировать в недвижимость. Гавайи становились всё более известными, а значит, имелись хорошие перспективы чего-нибудь добиться в бизнесе. Чем больше я понимал, что на Гавайях вот-вот разразится экономический бум, тем больше я продавал аппаратов «Ксерокс». Чем больше я «ксероксов» продавал, тем больше зарабатывал, а чем больше зарабатывал, тем больше становились вычеты из моего жалования. Я крутился как мог, я очень старался выбраться из ловушки работника, работал усерднее. К 1978 г. я входил в пятёрку лучших продавцов «ксероксов». Часто был № 1. и я отчётливо понимал, что очень хочу выбраться из крысиных гонок.

Менее чем через 3 года я зарабатывал больше в моей собственной маленькой корпорации, являющейся холдинг-компанией и компанией, занимавшейся операциями с

недвижимостью, чем я зарабатывал в «Ксероксе». А деньги, которые зарабатывал в своей графе «актив», в своей собственной корпорации, работали на меня, а не на того, кто барабанил в двери, продавая «ксероксы». Теперь я лучше разумел советы богатого отца. Вскоре денежный поток из моего актива стал столь силён, что я купил себе 1-ый «Порше». Мои сотрудники по «Ксероксу» думали, что я купил машину на свои комиссионные. Нет. Я вложил свои комиссионные в актив.

Мои деньги усердно работали, чтобы заработать ещё больше денег. Каждый доллар в графе актив был большим работником, усердно трудясь, создавая ещё больше работников. Доллары-работники купили мне новый «Порше» на деньги до удержания налогов. Я начал усерднее работать на «ксероксе». Мой план срабатывал, а «Порше» был тому доказательством.

Воспользовавшись уроками, полученными от богатого отца, я смог выбраться из «крысиных гонок» в раннем возрасте. Я не был уже работником в ловушке. Это стало возможным, благодаря крепким финансовым знаниям, которые я усвоил через уроки богатого отца. Без этих финансовых знаний, которые я называю финансовым коэффициентом интеллекта, моя дорога к финансовой независимости была бы куда сложнее. Сегодня я учу других на финансовых семинарах в надежде, что смогу поделится моими знаниями с ними. Когда я разговариваю с людьми, я напоминаю им, что финансовый коэффициент интеллекта состоит из знаний в 4-х сферах:

№ 1 - бухгалтерский учет, это то, что я называю финансовой грамотностью. Жизненно важно уметь считать, если вы хотите построить империю. Чем больше количество денег, за которые вы отвечаете, тем больше требуется аккуратности, точности, или бизнес рухнет. Финансовая грамотность - это умение читать и понимать финансовые отчёты. Это умение позволит вам определять силу и слабость в любом бизнесе.

№ 2 - инвестирование. Это то, что я называю наукой о деньгах, зарабатывающих деньги. Инвестирование включает в себя стратегии и рецепты. Это созидательная сторона бизнеса.

№ 3 - понимание рынка. Это наука о предложении и спросе. Есть потребность знать «технические» аспекты рынка, что нужно рынку. Надо понимать, есть ли в конкретном инвестировании экономический смысл, в чём сейчас нуждается рынок. Надо понимать эмоции рынка.

Многие люди думают, что концепции инвестирования и понимания рынка слишком сложны для детей. Родители не видят, что дети интуитивно знают данные предметы. Вспомните Рождество 1996 г. Дети поголовно хотели куклу ELMO, которую широко разрекламировали, но которую невозможно было купить. Возникла целая паника, т.к. спрос на куклу был огромен, а предложение было нулевым. Спекулянты здорово нагрели руки на горе отчаявшихся родителей. Те родители, которым не посчастливилось найти куклу ELMO, были вынуждены покупать на Рождество другую игрушку. Невероятная популярность куклы ELMO кажется мне бессмысленной, но это отличный пример того, что такое спрос и предложение на рынке, в экономике. Аналогичные ситуации. Как и с куклой ELMO, можно наблюдать касательно акций, облигаций, недвижимости и бейсбольных карточек.

№ 4 - знание экономических законов, юриспруденции. Мы уже говорили о корпорациях. Так вот если в корпорации хорошо поставлено дело с бухгалтерским учётом, инвестированием, знанием рынка - ее ждёт невероятный рост, а если человек знает о налоговых преимуществах корпораций и защите, обеспечиваемой корпорацией, он может разбогатеть значительно быстрее, чем какой-то работник или мелкий предприниматель. Человеку нужно знание законов, регулирующих экономику. Человек, знающий законы экономики, словно летает, тогда, как незнающий человек ходит по земле.

1. Выгоды, обеспечиваемые корпорациям существующей системой налогового обложения.

Корпорация может делать многое, чего не может один человек. Например - оплачивать расходы, прежде чем заплатит налоги. Корпорация - потрясающая штука, но, не имея подходящего актива или бизнеса, вряд ли получится заняться корпоративной работой.

Работники зарабатывают, платят налоги, и стараются жить на то, что остаётся после уплаты налогов. Корпорация зарабатывает столько, сколько может, или нужно, и облагается налогами на то, что осталось. Это одна из самых больших легальных налоговых лазеек, которой пользуются богатые. Лазейки вообще создаются без особого труда, обходятся недорого, если вы владеете инвестициями, продуцирующими хороший денежный поток. Если вы владеете собственной корпорацией, то заседания правления на Гавайях превращаются в отдых. Корпорация несет расходы за выплаты на машины, страховку машин, ремонт машин, оплачивают тренажёрный зал, частично оплачивает рестораны. И так далее и тому подобное, но всё делается легально, до-налоговыми долларами.

2. Защита от судебных процессов.

Мы живём в сутяжническом обществе. Все от тебя чего-то хотят. Богатые прячут значительную часть своего богатства посредством корпораций и трастов, т.е. защищая свои активы от кредиторов. Когда кто-то преследует в судебном порядке богача, то часто наталкивается на слои легальной защиты, и частенько обнаруживает, что богач то практически ничем не владеет. Богачи контролируют всё, но ничем не владеют. Бедные и средний класс стараются владеть всем, но уступают правительству; кто-то из них сутяжничает по какому-то поводу с богатыми, это те, кто идёт за Робинот: "Бери у богатых, отдавай бедным". Цель этой книги несколько иная, чем вдаваться в специфику владения корпорацией. Хотя скажу, что если вы владеете каким-то легитимным активом, я бы советовал вам узнать больше о преимуществах и защите, предлагаемых корпорацией и как можно быстрее. Есть много книг об этом, где всё детализированно, где говорится о шагах, требующихся для основания корпорации. В частности книга "Создай корпорацию и стань богатым" хорошо рассказывает о силе собственных корпораций.

Финансовый коэффициент интеллекта - это сумма многих знаний и талантов, комбинация 4-х вышеозначенных сфер - составляющих финансовой разумности. Если вас влечет большое богатство, указанные выше четыре фактора, их знание, в сумме здорово помогут вам, т.е. если вы овладеете этими факторами, вас ждет большое финансовое будущее.

В итоге:

Богатые с корпорациями

Зарабатывают
Тратят
Платят налоги

Люди работающие на корпорацию

Зарабатывают
Платят налоги
Тратят

Как часть вашей всеохватывающей финансовой стратегии, мы настоятельно рекомендуем вам владение собственной корпорацией, завязанной на ваших активах.

Глава VI

Урок 5. БОГАТЫЕ ИЗОБРЕТАЮТ ДЕНЬГИ

Прошлым вечером я передохнул от написания книги и посмотрел телепрограмму, рассказывавшую историю молодого человека по имени Александр Грехем Белл. Белл только что (по телеистории) запатентовал свой телефон и столкнулся с растущими проблемами, вызванными большим спросом на его новое изобретение. Нуждаясь в более крупной компании, Белл пошёл в офис гиганта того времени «WESTERN UNION» и спросил владельцев гиганта, не купили бы они его патент и его крошечную компанию. Белл хотел 100000 \$ за всё. Президент «WESTERN UNION» высмеял его, отвергнув предложение, и сказав, что данная цена была нелепой. Остальное - дело истории. Появилась индустрия с капиталом во многие миллиарды долларов, родился монстр AT&T («Американский телеграф и телефон»).

Сразу после истории об Александре Белле были вечерние новости. В новостях рассказывалось о сокращениях в местной компании. Работники компании были злы и жаловались на то, что руководство компании поступило несправедливо. Уволенный менеджер, которому было лет 45, с женой и 2-мя детьми стоял у ворот компании, умоляя охрану пропустить его к владельцам компании, чтобы поговорить с ними. Менеджер хотел, чтобы владельцы пересмотрели решение о его увольнении. Он только что купил дом и боялся потерять его. Мольбы менеджера транслировались телевидением на весь мир. Понятно, что я обратил на эту сцену внимание.

Я занимаюсь профессиональным преподаванием с 1984 г. сегодня мой опыт в преподавании достаточно велик. Преподавание приносит солидный доход. Но это ещё и беспокойное дело, это дело, вызывающее у меня тревогу. Я обучил тысячи людей и подметил один нюанс, касающийся всех, с кем я столкнулся в преподавании, включая и меня самого. Люди имеют огромный потенциал, имеют способности и таланты. Но есть кое-что, что мешает раскрыться людям - это сомнение в своих силах. Не столько отсутствие технической информации сдерживает раскрытие человеческого потенциала, сколько отсутствие уверенности в себе.

Большинство людей, закончив колледж, идут в жизнь и узнают, что школьное или колледжское образование - это ещё далеко не всё, что нужно человеку для достижения успеха. Реальный мир далёк от академических знаний, он требует чего-то большего от людей. Я слышал, как кто-то называл это «что-то большее» - сила воли, упорство, активность, дерзость, храбрость, ловкость, отвага, цепкость, незаурядность. Фактор наличия этих качеств в людях, в конечном счёте, влияет на их будущее гораздо больше, чем школьные знания.

В каждом из нас есть или храбрость, или незаурядность, или отвага. Есть и антиподы этих качеств: ведь люди могут вставать на колени и умолять кого-то о чём-то. После года во Вьетнаме, где я был пилотом в ВМФ, я обнаружил в себе и лучшие и худшие черты характера человека.

Как учитель я узнал, что именно чрезмерный страх, сомнение в себе были самыми крупными разрушителями человеческого гения. У меня всегда разрывалось сердце, когда я видел, что студенты знают ответы на вопросы, но не имеют мужества действовать в духе заемных ответов на вопросы. Да и часто в реальном мире не ум, а наглость берёт верх.

Мой личный опыт говорит, что финансовый гений требует и технических знаний и мужества. Если страх слишком силён, гений подавлен. На своих занятиях я основательно убеждаю студентов учиться рисковать, быть пробивным, чтобы дать своему гению возможность одолеть страх, пробудив силу и незаурядность в человеке. Для кого-то эта моя установка срывает, кого-то пугает. Я пришёл к осознанию того, что для большинства людей, когда доходит до денег, предпочтительнее действовать наверняка. Мне не раз приходилось парировать вопросы: «Зачем рисковать? Зачем доставлять себе беспокойство с развитием своего финансового коэффициента интеллекта? Почему я должен стать финансово грамотным?»

Мой ответ был таким: «Для того чтобы иметь в жизни большой выбор».

Я думаю, впереди нас ждут огромные перемены. Я начал главу с истории молодого изобретателя Александра Грехема Белла, но и в последующие наши годы будет предостаточно таких же людей, как и он. Будет еще сотня людей, подобных Биллу Гейтсу, будут невероятно успешные компании типа «Microsoft», создаваемые ежегодно, по всему миру. А ещё в последующие наши годы будет намного больше банкротств, увольнений, сокращений.

Итак, зачем озадачивать себя развитием своего финансового коэффициента интеллекта? На этот вопрос каждый отвечает себе сам. Я могу рассказать вам, почему я сам делаю это. Я делаю это потому, что это самое волнующее действие для меня, я чувствую, что я живу, когда развиваю свой финансовый коэффициент интеллекта. Я приветствую перемены в жизни, а не боюсь их. Я прихожу в возбуждение от мысли, что можно заработать миллионы, а не от мысли, вызывающей беспокойство, по поводу неполучения повышенного жалования. Время, в которое мы живём, даёт нам беспрецедентные исторические возможности. Будущие поколения будут оглядываться на этот отрезок времени и отмечать, что это, должно быть, было необыкновенное время, это было время рождения нового и отмирания старого, возбуждения и суматохи.

Итак, зачем озадачивать себя развитием своего финансового коэффициента интеллекта? Затем, что если вы это сделаете, вы будете здорово процветать, преуспевать. А если не сделаете, этот отрезок времени будет лишь пугать вас. Приближается время, когда одни люди будут отчаянно и смело рваться вперёд, а другие лишь цепляться за истлевшие рассказы о прежних временах. Оно уже началось.

Земля была богатством 300 лет назад. Тот, кто владел землёй, владел и богатством. Затем появились заводы и фабрики, Америка стала доминировать на планете. Промышленник завладел богатством. Сегодня богатство приносит информация. Тот, кто имеет наиболее своевременную информацию, владеет богатством. Проблема, правда, есть, и она в том, что информация носится по всему миру со скоростью света. Новое богатство не может сдерживаться, не может быть заключено в каких-то рамках, как это было с землёй и заводами. Грядут ещё более драматические перемены, которые станут протекать ещё быстрее. Грядёт грандиозный рост числа новых мультимиллионеров. Но будут и те, кто окажется на обочине жизни.

Сегодня я вижу так много людей, старающихся изо всех сил, усердно работающих просто потому, что они цепляются за старые идеи. Они хотят, чтобы всё было, как и раньше, они сопротивляются переменам, Я знаю людей, потерявших свою работу, или свои дома, и они проклинают технический прогресс, экономику или своего босса. Грустно об этом говорить, но эти люди так и не осознали, что проблема то вся в них самих. Старые идеи тянут их на дно. Старые идеи - их самый большой пассив. Пассив потому, что эти старые идеи - вчерашний день, и принадлежат эти старые идеи вчерашнему дню, а не сегодняшнему. Но люди, потерявшие работу или дом, этого так и не поняли.

Как-то в полдень я учил инвестированию с помощью настольной игры, которую изобрёл сам - «CASHFLOW» (денежный поток). Игра была обучающим инструментом. Один мой друг привёл свою знакомую на занятия. Женщина недавно развелась, очень переживала развод и теперь искала ответы на некоторые вопросы. Мой друг считал, что занятия помогут чем-то этой женщине.

Игра была предназначена для того, чтобы помогать людям уяснить, как работают деньги, люди узнавали, как положение с доходом взаимодействует с балансом. Люди учились понимать, как циркулируют деньги между доходом и балансом. Люди учились понимать, что дорога к богатству лежит через стремление к росту ежемесячного денежного потока из колонки «актив», и этот денежный поток должен был бы превышать ежемесячные расходы. Когда денежный поток из колонки «актив» вырастает ежемесячно настолько, что явно превышает расходы, человек может выбраться из «крысиных гонок» и выйти на «скоростной трек».

Как я говорил, ненавидят игру одни люди, любят другие, упускают суть игры третьи. Пришедшая женщина упустила хорошую возможность чему-то научиться. В начале игры она вытянула карточку с изображением лодки. Сначала обрадовалась:

«О, у меня есть лодка». Затем же, когда её друг (что привёл её) постарался объяснить, как цифры (суммы) работали на её положение с доходом и балансом, женщина расстроилась, потому что никогда не любила математику. Те, кто играл за одним столом с женщиной, ждали, пока её друг продолжал объяснять ей взаимосвязь между положением с доходом (т.е. с прибылью и убытком), балансом и ежемесячным денежным потоком. Внезапно, когда женщина осознала, как работали числа (суммы), до неё дошло, что её лодка сжирала её живьём. Позже по игре, её «сократили» и она заимела ребёнка. Для неё игра была ужасной.

После занятий, её друг подошёл ко мне и сказал, что женщина была расстроена. Она пришла на занятия, чтобы научиться инвестированию, и ей совершенно не понравилось то, что пришлось столько времени играть в эту тупую игру.

Её друг попытался сказать ей - мол, присмотришься к себе, может быть игра лишь «отражает» тебя так или иначе, то, что с тобой происходит. После этих слов, из уст друга, женщина потребовала вернуть ей деньги.

Она заявила, что сама мысль, будто игра, могла бы быть её собственным отражением, казалась ей смехотворной. Деньги были ей возвращены, и женщина ушла.

С 1984 г. я зарабатываю миллионы, просто делая то, что не делает школьная система. В школе большинство учителей читают лекции. Я же ненавижу лекции, будучи учеником - слушая их, я испытывал скуку и не мог сосредоточиться.

В 1984 г. я начал обучать людей через игры. Я всегда втолковывал взрослым ученикам, чтобы они воспринимали игры, как зеркала, отражавшие реальные знания людей на данный момент и то, что им нужно было узнать. Важно отметить и то, что игры мои отражают поведение человека. Игры были и есть настоящей системой обратной связи. Игра, вообще, это не учитель, читающий лекции, это персональная обратная связь, работающая только на тебя.

Друг той женщины, что ушла недовольной, позже перезвонил мне. Он сказал, что женщина успокоилась, но пока остывала от возмущений, смогла усмотреть кое-какую связь между игрой и своей жизнью.

Хотя она и её муж не владели лодкой, они владели многим другим. Женщина была сердита после развода и из-за того, что муж сбежал с молоденькой дамой, и из-за того, что после 20 лет совместной жизни, они имели незначительный актив. Им и делить то толком было нечего. 20 лет совместной жизни были невероятно приятными, но актив оставался желать лучшего.

Женщина поняла, что её гнев на занятиях на математику, что касалось состояния дохода и баланса, проистекал из того, что она смущалась не пониманием этих экономических понятий. Она верила в то, что финансы - мужская прерогатива. Она поддерживала порядок в доме, устраивала вечеринки, а муж управлялся с финансами. Теперь же она была совершенно уверена в том, что за последние 5 лет совместной жизни мужёнок припрятал от неё немало денег. Женщина злилась на себя за то, что не контролировала расход денег в семье, и не знала о любовных похождениях мужа.

Как и настольная игра, наш мир всегда обеспечивает нас регулярной обратной связью. Те, кто настраивается на серьёзный лад в жизни, имеют возможность узнать о мире больше. Однажды, совсем недавно, я пожаловался жене на то, что из-за этих ее стиральных порошков, мои брюки стали морщиться, материя стала садиться, а она нежно улыбнулась и ткнула меня в живот, давая понять, что с брюками все было в порядке, просто у меня брюшко выросло.

Игра «CASHFLOW» предназначена для того, чтобы давать каждому игроку персональную обратную связь. Её цель - дать человеку ощутить возможность выбора. Если человек, игрок, вытягивает карточку с нарисованной лодкой, а лодка оборачивается долгами, возникает вопрос: «Ну, и что ты теперь можешь сделать?» как в этой ситуации поступить наиболее разумно? Цель игры заключается в том, чтобы научить игроков думать, находить выход из любой ситуации.

Я видел, как в эту игру играли тысячи людей. Те, кто выбирались из «крысиных бегах» быстрее остальных, являлись людьми, понимавшими, что стоит за цифрами, и имевшими созидательный финансовый разум. Эти люди распознавали возможность нескольких финансовых действий. Те же, кто играл в «CASHFLOW» дольше по времени, были людьми, не понимавшими цифры, не осознавшими силу инвестирования. Богатые люди весьма созидательны и всегда рискуют расчетливо, осознанно.

Мне встречались и такие люди, игравшие в «CASHFLOW», которые в игре могли занять кучу денег и не знали, что с ними делать. Большинство таких людей не были финансово успешными и в реальной жизни. В игре их обходили даже те, кто не набрал большого количества денег. Вот она, правда жизни - есть много людей, имеющих много денег в реальной жизни, но не добивающихся ощутимого финансового успеха.

Ограничивать свой выбор - это то же самое, что и привязываться к старым идеям. У меня есть друг, ещё со школьной скамьи, который сегодня работает на трёх работах. 20 лет назад он был самым богатым среди всех моих одноклассников. Когда местная сахарная плантация закрылась, компания, на которую друг мой работал, закрылась вместе с плантацией. Мой друг решил, что у него в такой ситуации остаётся один выбор - усерднее работать. Но он не мог найти равноценной работы, не мог найти работы, где его опыт сослужил бы ему добрую службу. В результате ему пришлось переквалифицироваться на 3 нынешние работы, и зарплата его

стала меньше. Так и работает друг мой на 3-х работах, чтобы зарабатывать достаточно на пропитание.

Я наблюдал за людьми, да и наблюдаю, которые играют в «CASHFLOW» и жалуются, что карточки, дающие хорошие возможности, не приходят к ним. Вот им и приходится сидеть, ничего не делая. Я знаю подобных людей и в реальной жизни. Они сидят, и можете просидеть и прождать всю жизнь. Это, как будто, сидеть в машине и ждать, когда на 5 миль вперёд на светофорах загорится зелёный свет, прежде чем стронуться с места.

Будучи мальчишками, я и Майк неоднократно слышали от богатого отца, что «деньги - не реальны». Изредка богатый отец напоминал нам, как близко мы подходили к секрету денег в тот день, когда собрались и начали «делать деньги», переплавляя тубики из-под пасты. «Бедные и средний класс работают на деньги» - говорил он. «Богатые зарабатывают деньги, делают их. Чем больше вы считаете деньги реальными, тем усерднее станете работать на них. Если вы сможете догнать, что деньги - не реальны, вы быстрее разбогатеете».

«А что это значит?» - часто спрашивали мы с Майком богатого отца. «Что же такое деньги, если они - не реальны?».

«Деньги - то, чем мы их считаем» - это всё, что богатый отец отвечал.

Единственный, наиболее мощный актив, которым все мы располагаем - наш разум. Если он хорошо натренирован, он может создать немыслимое богатство, которому не будет конца и края. Натренированный разум может дать такое богатство, которым не владели 300 лет назад короли и королева. А вот нетренированный разум может создать неслыханную бедность, которая станет передаваться в определённой семье из поколения в поколение.

В наш информационный век деньги у некоторых прорастают в мгновение ока. Кое-кто делает деньги из ничего, только из идей и соглашений. Если вы спросите людей, продающих акции, связанные с инвестициями, они скажут, что видят подобное всё время. Миллионы могут делаться регулярно из ничего. Под «ничего» я понимаю не затраченные деньги. Деньги делаются взмахом руки на товарной бирже, молниеносным сообщением о сделке из Торонто в Лиссабон и обратно, звонком брокеру покупать, а мгновением позже продавать. Деньги не переходят из рук в руки. Соглашения - да.

Итак. Зачем развивать свой финансовый гений? Только вы сами можете ответить на этот вопрос. Я могу сказать, почему сам это делаю. Я делаю это потому, что хочу зарабатывать деньги быстро. Не потому, что мне это нужно, а потому, что я хочу это делать. Это обворожительный познавательный процесс. Я развиваю свой финансовый коэффициент интеллекта, потому, что хочу принимать участие в самой быстрой и самой большой игре в мире. И я, по-своему, хотел бы стать частью беспрецедентной эволюции человечества, эры, в которой человеческие существа работают за счёт силы разума, а не с помощью тела. Сегодня, кроме того, акцент в жизни и переносится на работу разума. Это происходит повсеместно. Кого-то это повергает в уныние. Кого-то пугает. Но это захватывающий процесс.

Я развиваю свою финансовую мудрость, довожу до совершенства этот свой самый мощный актив. Я хочу быть с людьми, смело двигающимися вперёд. Я не хочу быть с теми, кто тащится сзади.

Я дам вам простой пример создания денег. В начале 90-х гг. экономика Феникса была в ужасном состоянии. Как-то я смотрел телешоу «Доброе утро, Америка», когда специалист финансового планирования, пришедший в студию, стал вещать о предстоящих в будущем кошмарах и ужасах в экономике города. Его советом было «экономить деньги», откладывая ежемесячно по 100 \$, и через 40 лет, по его расчётам, стать миллионером.

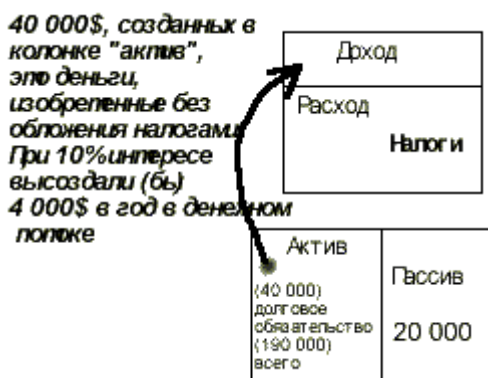
Конечно, откладывать деньги ежемесячно - блестящая идея. Это один выбор - тот, под которым подписывается большинство людей. Но проблема то в том, что это мешает людям видеть, что же в действительности творится. Люди упускают великолепные возможности для намного более значительного роста количества своих денег. Они не идут в ногу со временем.

Как я сказал, экономика Феникса была в плачевном положении в начале 90-х гг. Самое время инвесторам посуетиться. Значительная часть моих средств была на рынке акций, плюс вложена в многоквартирные дома. Наличности мне не хватало. Так как все что-то сбывали, я всё время что-то покупал. Я не экономил деньги, я их инвестировал. Мы с женой имели более миллиона долларов наличными, и эти деньги работали на рынке, который быстро рос. Создавались отличные возможности для инвестирования. Экономика города была неважной. Я не мог отказаться от многочисленных маленьких сделок.

Дома, стоившие когда-то 100 000 \$, теперь оценивались в 75 000 долларов. Но вместо того, чтобы покупать такие дома в местной конторе, связанной с недвижимостью, я начал

покупать дома в конторе, занимавшейся банкротствами в судах. Здесь дом за 70 000 \$ можно было иногда купить за 20 000 \$ и меньше. 2 000 \$ которые ссудил мне на 3 месяца под 200 \$ мой друг (речь идёт о первом доме, и операции с ним), я проплатил, как первый взнос, за первый дом, а чек отдал доверенному поверенному. Пока покупка оформлялась, я дал объявление в газете, рекламируя продажу дома, ценой 75 000 \$, всего за 60 000 \$, без скидок. Телефон разрывался от звонков. Потенциальные покупатели появлялись один за другим, а так как собственность была моей легально, все потенциальные покупатели имели возможность приехать взглянуть на дом. Это было хорошим подспорьем. Наконец дом был продан. Мне вернули деньги покупатели, потраченные на оформление документации на дом, по моей просьбе. Я вернул 2 000 \$ своему другу плюс 200 \$. Он был доволен, покупатель дома был доволен, доверенный поверенный был доволен, и я был доволен. Я продал дом за 60 000 \$, а мне дом обошёлся в 20 000 \$. 40 000 \$ были созданы из денег в моей колонке «актив», в виде долгового обязательства от покупателя. Общее время работы: 5 часов.

А теперь, если вы финансово грамотны и читаете цифры, я покажу вам, почему данный пример показывает изобретение денег.



Тогда мы с женой смогли провести бы подобных простых операций в наше свободное время. В то время как основная часть наших денег была в более крупной собственности и на рынке акций, мы смогли создать более 190 000 \$ актива (долговые обязательства при 10 %-ном интересе) через эти 6 покупок. Это тянет на приблизительно 19 000 \$-ный годовой доход, большая часть которого укрыта через нашу частную корпорацию. Значительная часть из этих 19 000 \$ в год идёт на оплату за машины нашей компании, бензин. Поездки, страховку, обеды с клиентами и т.д. К тому времени, как правительство получит шанс обложить налогом этот доход, он будет потрачен, как легально дозволенные до-налоговые расходы.



Вот вам простой пример того, как создаются, изобретаются деньги, как они защищаются с использованием финансовой разумности.

Спросите себя, сколько времени потребовалось бы на то, чтобы сэкономить 190 000 \$? А банк заплатил бы вам 10 % интерес на ваши деньги? И долговая расписка хороша условно на 30 лет, т.к. 19000 \$ выплачиваемые (более) 30 лет - это более 500 000 \$ доход?.. А если бы мне сразу заплатили 190 000 \$, мне пришлось бы платить солидный налог.

Люди спрашивают меня, а что происходит, если человек не платит. Такое случается, и это хорошие новости. Рынок недвижимости Феникса, с 1994 по 1997 г., был одним из самых горячих в США. Дом ценой в 60 000 \$ мог быть забран обратно и перепродан за 70 000 \$. И новый покупатель был бы доволен. И этот процесс продолжался бы и продолжался бы.

В первый раз, когда я продал дом, и заплатил и вернул себе 2000\$. Технически деньги 20 000 \$ в сделке не присутствуют. Моя прибыль на инвестированный капитал велика. Вот вам пример, как без денег заработать очень много денег.

Сегодня в 1997 г., когда я пишу эту книгу, рыночные условия совершенно иные, нежели 5 лет тому назад. Рынок недвижимости Феникса - предмет зависти в США. Те дома, что мы продавали за 60000 \$, теперь оцениваются в 110 000 \$. Рынок изменился. Сегодня время искать другие возможности пополнения графы «актив». Рыночные условия могут быть разные. Но приведённый пример иллюстрирует, как простой финансовый процесс может создать сотни тысяч долларов, задействовав малые суммы, с малым риском. Это пример денег, являющихся лишь соглашением. Кто угодно со средним образованием может сделать это. Хотя большинство людей делать чего-то подобного не станут, а лучше прислушаются к стандартному совету: «Работай усерднее и экономь деньги».

Около 30 часов работы, и почти 190 000 \$ было создано в графе «актив» и без всяких налогов.

Так что веселее звучит для вас? Каков будет ваш выбор?

1. Работать усердно, платить 50 % налогов, экономить то, что осталось. Ваши сбережения заработают 5 %, и это облагается налогом.

или:

2. Использовать определённое время для развития своего финансового интеллекта, чтобы овладеть силой своего мозга, и научиться создавать «актив».

И подумайте, сколько времени потребуется вам, чтобы сэкономить 190 000 \$, если вы воспользуетесь выбором № 1?

Теперь вы можете понять, почему я беззвучно качаю головой, слыша, как родители говорят: «Мой ребёнок хорошо учится в школе и получит хорошее образование». Может быть это и хорошо, но только ли это нужно ребёнку?

Я знаю, что вышеприведенная инвестиционная стратегия из разряда маленьких. Ею я проиллюстрировал, как маленькое может вырасти в большое. Мой успех отражает важность крепкого финансового фундамента, который начинается с сильного финансового образования.

Я ранее говорил и ещё раз повторю - финансовая мудрость составляется из 4-х факторов:

1. Финансовая грамотность. Умение читать цифры.

2. Инвестиционные стратегии. Наука о деньгах, делающих деньги.

3- Рынок. Предложение и спрос. Александр Грехем Белл дал рынку то, что тот хотел. Так же поступил Билл Гейтс. Дом за 75 000 \$, предложенный за 60 000 \$ мной, а обошедшийся мне в 20 000 \$, был также результатом того, что я воспользовался возможностью, возникшей на рынке. Кто-то покупал, а кто-то продавал.

4. Законодательство, законы. Осведомлённость в бухгалтерских, корпоративных, государственных и национальных правилах и предписаниях. Я рекомендую играть по правилам.

Комбинация перечисленных факторов необходима для того, чтобы добиться успеха в погоне за богатством, идёт ли речь о покупке маленьких домов, больших квартир, компаний, акций, облигаций, ценных бумаг, драгметаллов и т.д.

К 1996 г. рынок недвижимости стал вставать на ноги. Все желающие могли работать на нём. Начался бум на рынке акций, люди устремились сюда. Американская экономика поднималась. Я начал продавать недвижимость в 1996 г., и по бизнесу посетил Перу, Норвегию, Малайзию, Филиппины. Инвестирование изменилось. Мы уже не покупали недвижимость. Я лишь наблюдал, как росла стоимость недвижимости в моей графе «актив», собираясь к концу 1996 г. начать недвижимость продавать. Все зависело от некоторых юридических изменений, которые должен был утвердить Конгресс. Я хотел обналичить несколько сделок по маленьким домам из тех 6, а долговые обязательства в 40 000 \$

конвертировать в наличные. Мне надо было переговорить с бухгалтером, чтобы он был готов к приёму наличных и искал пути скрыть их.

Я хотел бы сказать следующее. Инвестирование приходит и уходит, рынок идёт вверх и идёт вниз, экономика то процветает, то испытывает кризис. Несмотря ни на что, жизнь даёт вам возможности, великие возможности, каждый день, но уж очень часто вы не в состоянии эти возможности разглядеть. А они есть. И чем больше меняется мир, чем больше меняется технология, тем больше возникает возможностей, дающих вам и вашей семье обеспечить себя и подрастающее поколение.

Так зачем беспокоить себя развитием финансовой разумности? Повторяю, только вы можете ответить на этот вопрос. Я знаю, почему я продолжаю учиться и совершенствоваться. Я делаю это, т.к. знаю, что грядут перемены. И лучше я достойно встречу эти перемены, нежели прилипну к прошлому. Я знаю, что предстоит рыночный бум, предстоят и рыночные потрясения. Я буду систематически развивать свою финансовую мудрость, т.к. знаю, что предстоящие перемены на рынке многих людей поставят на колени, с мольбами о работе. Я знаю, что будут и те люди, что сумеют воспользоваться умело переменами на рынке, используют шансы, данные жизнью, заработают миллионы, а ведь это те, кто культивировал и культивирует в себе финансовую мудрость.

Меня часто спрашивают, как я заработал свои миллионы. Скажу честно, мне бывает неловко приводить примеры личных инвестиций. Неловко потому, что я боюсь, что это станет восприниматься

будет воспринято, как расхваливаете себя самого до небес. У меня нет таких намерений. Примеры собственных инвестиций я беру лишь как конкретные числовые и хронологические иллюстрации реальных и простых операций. Я использую примеры из своего опыта, потому что хочу, чтобы вы знали, что это легко. Это тем легче, чем больше вы ознакомлены с 4-мя факторами финансовой разумности.

Лично я пользуюсь 2-мя основными средствами для достижения финансового роста: недвижимость и акции маленьких компаний. Недвижимость - основа моего бизнеса, В рабочие и нерабочие дни моя собственность обеспечивает денежный поток, время от времени.

Годом спустя рынок недвижимости Орегона стал выходить из депрессии, пошёл вверх. Калифорнийские инвесторы хлынули в Орегон, скупая здесь всё и вся.

Я продал тот маленький домик за 95 000 \$ молодой паре из Калифорнии, считавшей покупку дома выгодной. Мой выигрыш от продажи капитального имущества, т.е. дома, приблизительно 40 000 долларов, по условиям раздела (03) «Кодекса о внутренних доходах» прошёл через операцию с отсроченным налогом, а я стал присматривать, куда бы вложить деньги. Через месяц я нашёл 12-квартирный дом в Бивертоне, Орегон. Владельцы дома, жившие в Германии, не представляли себе ценность того места, где находился дом, и хотели просто избавиться от него. Я предложил 275 000 \$ за здание ценой в 450 000 \$. Сошлись на 300 000 \$. Я купил дом, и владел им 2 года. Воспользовавшись тем же разделом (03) «Кодекса о внутренних доходах» с отсрочкой выплаты налога, через переваливание налога на более дорогую недвижимость, мы продали дом за 495 000 \$ и купили 30-квартирный дом в Фениксе, Аризона. Мы переехали в Феникс. Как и когда-то на рынке недвижимости в Орегоне, на рынке недвижимости в Фениксе была депрессия. Цена 30-квартирного здания в Фениксе равнялась 875 000 \$ с 225 000 наличными. Денежный поток из 30 квартир был немногим более 5000 \$ в месяц. Но вот рынок Аризоны начал двигаться вверх, и в 1996 г. инвестор из Колорадо предложил нам 1 200 000 \$ за эту недвижимость.

Мы с женой обсудили возможность продажи, но решили подождать и посмотреть, не будет ли пересмотрен в Конгрессе закон о доходах от прироста капитала. В случае пересмотра закона Конгрессом, и мы это полагали, собственность поднимется ещё на 15-20 % в цене. Ну и, кроме того, 5 000 \$ в месяц - неплохие деньги.

Смысл приведенного примера - показать, как меньшая сумма денег перерастает в большую. Безусловно, что не обойтись и без понимания финансовой отчётности, инвестиционных стратегий, чувства рынка и законов. Если люди не опыты в данных вопросах, тогда, очевидно, они должны последовать за положением стандартной догмы - т.е. действовать наверняка, вкладывать капитал в разные предприятия, осуществлять исключительно безопасные инвестиции. Проблема безопасных инвестиций, однако, в том, что они бывают столь безопасны, что доходы от них очень невелики.

Большинство крупных брокерских фирм не связываются со спекулятивными сделками сомнительного характера, чтобы защитить себя и своих клиентов. Это - мудрая политика.

Настоящие горячие сделки не предлагаются людям-новичкам. Часто наилучшие сделки, делающие богатых ещё богаче, придерживаются для тех, кто понимает правила игры. Технически стоимость подскакивает в цене. Акции маленьких компаний используются для быстрого роста (финансов).

Я не даю совет делать все так, как я. Я лишь привожу примеры. Если предоставляющаяся возможность слишком сложная, я не понимаю данного инвестирования, я и не лезу в такое инвестирование. Несложная математика и здравый смысл - всё, что требуется для достижения финансового успеха.

Есть пять причин для использования примеров:

1. Вдохновлять людей учиться чему-то большему.
2. Дать людям знать, что дело пойдёт, если фундамент их знаний сильный.
3. Показать, что любой человек может очень здорово разбогатеть.
4. Показать, что существуют миллионы способов достичь своих целей.
5. Показать, что это не ракетостроение.

В 1989 г. мне пришлось побывать в Портленде, Орегон. Я побывал в пригороде Портленда, прекрасная местность, маленькие симпатичные домики, очень аккуратные. Было ощущение, что вот-вот я увижу маленькую Красную шапочку, направляющуюся к своей бабушке. Повсюду стояли знаки: «Продаётся». Рынок строевого леса был ужасен, рынок акций только что лопнул, экономика пребывала в депрессии. На одной улице я заметил знак «Продаётся», более высокий и длинный, чем знаки по соседству. Судя по всему, знак стоял уже долго. Однажды я совершал пробежку мимо того знака и приблизился к владельцу продававшегося дома, стоявшего у ворот и выглядевшего озабоченным.

«Сколько вы просите за свой дом?» - спросил я его. Владелец повернулся ко мне и слабо улыбнулся. «Предлагайте цену» - сказал он. «Дом уже более года продается. Никто на него и смотреть то больше не хочет».

«А я посмотрю» - сказал я, и купил дом через полчаса, на 20 000 долларов меньше запрашиваемой цены. Это был аккуратный, маленький, с 2-мя спальнями, дом, с искусной резьбой на всех окнах. Дом был светло-голубой, с серыми наличниками, и был построен в 1930 г. В доме был красивый каменный камин, ну и 2-е крохотные спальни. Это был прекрасный дом для аренды.

Я дал владельцу 5 000 \$ наличными из суммы за дом в 45000 \$, по условиям нашей сделки, тогда как реальная стоимость этого дома была 65 000 \$. Сбить цену стало возможным из-за того, что дом долго не продавался. Владелец выехал через неделю, счастливый от обретения свободы, а в дом въехал мой первый жилец-арендатор профессор из местного колледжа. После того, как все формальности с домом были утрясены, я стал класть в свой карман чуть меньше 40 долларов в конце каждого месяца. Чертовски приятно неразумно предлагать большие сделки тем, кто не способен их переварить, хотя, конечно, такое случается.

Чем больше тонкостей инвестиций я разумею, тем больше возможностей мне предоставляется. Чем больше возможностей я имею, тем выше будет уровень моей финансовой разумности. Чем выше уровень моей финансовой разумности, тем легче мне расшифровать выгодность сделки. Моя финансовая мудрость может распознать плохую сделку, или превратить плохую сделку на хорошую. Чем большему я научусь - а учиться надо многому - тем больше денег я заработаю, заработаю потому, что имею опыт и мудрость, растущие с годами. У меня есть друзья, действующие наверняка, работающие усердно в своей профессии, но не способны овладеть финансовой мудростью, на обретение которой требуется время.

Моя философия, в целом, сводится к тому, чтобы сажать семена в своей графе «актив». Это моя формула. Я начинаю помаленьку и сажаю семена. Некоторые прорастают, некоторые - нет.

Внутри нашей корпорации, связанной с недвижимостью, мы имеем собственность стоимостью несколько миллионов долларов. Это наша инвестиционная компания недвижимости. Я хочу особо выделить тот факт; что большинство наших миллионов начинались как маленькие инвестиции в 5 000 \$ или 10 000 \$. Эти первоначальные платежи ухватили быстрорастущий рынок, они росли свободными от уплаты налога, они участвовали в разных финансовых операциях на протяжении ряда лет.

Мы также владеем портфелем акций, опекаемым корпорацией, которую я и моя жена называем семейным совместным фондом. У нас есть приятели, которые имеют дело, в

основном, с инвесторами типа нас и имеют излишек денег для ежемесячного инвестирования. Мы покупаем спекулятивные частные компании, готовые заявить о себе на фондовой бирже в США или Канаде. Примером того, как быстро зарабатывается прибыль, является следующее: 100 000 акций куплены по 25 центов каждая до выхода компании на рынок. Шестью месяцами позже, когда компания зарегистрирована на фондовой бирже (пригодна для биржевых операций), её 100 000 акций теперь стоят по 2 \$ каждая. Если компания умело управляется, цена акций продолжает расти, и цена одной акции может дойти до 20 \$ за штуку. У нас бывают годы, когда наши 25000 \$ вырастают до миллиона менее чем за год.

Инвестирование - не азартная игра с большим риском, если вы знаете, что делаете. Это становится азартной игрой, если вы просто швыряете деньги в сделку. В инвестировании нужно использовать свои технические знания, мудрость, любовь к игре, чтобы избежать непредвиденных нюансов, чтобы уменьшить риск. А риск-то есть всегда. И лишь финансовая мудрость улучшает ваши шансы. Так или иначе, то, что рискованно для одного человека, менее рискованно для кого-то другого. Это основная причина, по которой я вдохновляю людей больше вкладывать в своё финансовое образование, чем в акции, недвижимость, куда-то еще и вдохновляю постоянно. Чем сообразительнее вы, тем лучше ваши шансы справиться с проблемами.

Биржевые операции, в которые я лично инвестирую — чрезвычайно рискованны для многих людей и не рекомендованы им. Я играю в эту игру с 1979 г., много в нее вложил, заработал немало, но мог бы больше. Если вы понимаете, почему инвестиции могут быть весьма рискованными для большинства людей, вы, вероятно, будете в состоянии поступить разумнее и получить возможность взять 25 000 \$ и превратить их в миллион долларов за год и с небольшим риском.

Как говорилось уже, я не даю никому письменных рекомендаций в этой книге. Я привожу пример того, что просто и возможно. То, что делаю я не во всем доступно для среднестатистического гражданина, среднестатистический гражданин в состоянии получить пассивный доход в 100 000 \$ в год;

И доход хорош, и заработать его не тяжело. В зависимости от рынка и от того, насколько вы умны, на это уйдёт 5-10 лет. Если ваши расходы на жизнь скромны, то 100000 \$ дополнительного дохода будут, кстати, и если вы работаете, и если вы не работаете.

Сфера приложения моих усилий - недвижимость. Я люблю недвижимость, потому что она устойчивая и медленно растущая. Недвижимость - фундамент моей деятельности, и я смотрю, чтобы этот фундамент был крепким. Денежный поток, связанный с недвижимостью, у меня устойчивый, я распоряжаюсь им разумно, а значит, мой денежный поток имеет все шансы приносить мне большие доходы. Прочность моих дел с недвижимостью позволяет мне действовать несколько рискованно в биржевых операциях.

Если я извлекаю большую выгоду на фондовой бирже, я плачу свой налог на увеличение рыночной стоимости капитала, на прибыль и реинвестирую то, что остаётся в недвижимость, ещё более укрепляя фундамент моего «актива».

Ещё скажу пару слов о недвижимости. Я езжу по всему миру и учу инвестировать. В каждом городе, я слышу, как люди говорят, что не могут покупать недвижимость дешево. Я так не думаю. Даже в Нью-Йорке или Токио, в предместьях этих городов, да и других, есть возможность купить недорогую недвижимость для большинства людей. В Сингапуре, где цены на недвижимость постоянно растут, на окраинах всё ещё можно приобрести недорогую недвижимость. Поэтому, стоит мне только услышать, как кто-то говорит:

«Здесь вы ничего не сможете сделать», - я напоминаю сомневающимся, что лучше сформулировать свою мысль так: «Я ещё не знаю, как это сделать здесь».

Не глаза ваши видят большие возможности, а ваш ум. Большинство людей никогда не разбогатеют потому, что они не подготовлены в финансовом образовательном плане распознавать возможности, имеющиеся у них.

Меня часто спрашивают, как начать. В последней главе я даю ряд шагов, которые сделал я по дороге к финансовой свободе. Я всегда советую людям смотреть на всё спокойнее. Это всего лишь игра. Иногда вы выигрываете, иногда чему-то учитесь. Берегите нервы. Большинство людей никогда не выигрывает, потому что очень боятся проиграть. В этом виновата школа. Школа учит нас, что ошибки - это плохо, нас наказывают за допущение ошибок. Но если посмотреть в корень вещей, ведь именно на ошибках люди и учатся. Мы учимся ходить, падая и вставая. Если мы никогда не падали, мы бы никогда не пошли. А вспомните, как учились ездить на велосипеде. У меня до сих пор шрамы на коленях, но сегодня

я свободно езжу на велосипеде. То же самое касается и зарабатывания хороших денег. К несчастью, главная причина, почему большинство людей не богаты в том, что они ужасно боятся проигрывать, терять. Победители не боятся проигрывать. Проигрывающие боятся. А ведь неудача — составная движения к успеху. Люди, которые избегают неудачи, также избегают и успеха.

Я смотрю на деньги, почти как на Игру в теннис. Я старательно играю, допускаю ошибки, исправляю их допускаю ещё больше ошибок, исправляю их и играю лучше. Если я проигрываю игру, я подхожу к сетке, обмениваюсь через сетку рукопожатием с соперником, улыбаюсь и говорю: «Увидимся в следующую субботу».

Есть два типа инвесторов:

1. Первый и наиболее распространённый тип - люди, делающие приобретение пакета полностью укомплектованного инвестирования. Люди обращаются в компанию, занимающуюся операциями с недвижимостью, или к биржевому маклеру, или к финансовому плановику и что-то приобретают: ценные бумаги, акции, облигации. Это самый простой способ инвестирования. Можно взять подходящий пример: покупатель идёт в магазин, торгующий компьютерами, и покупает компьютер прямо с полки.

2. Второй тип - инвесторы, создающие инвестиции. Такие инвесторы обычно монтируют сделку, словно те люди, которые покупают компоненты компьютеров и монтируют их, собирают в единое целое, делают готовый компьютер. Я не знаю, как собирать компьютер, но я точно знаю, как собрать единое полотно возможностей из отдельных компонентов, и знаю людей, которые и делают.

Второй тип инвесторов я бы назвал профессиональными инвесторами. На то, чтобы научиться инвестировать профессионально, требуются годы. Иногда и годы ничего не дают. Мой богатый отец и хотел, чтобы я стал инвестором второго типа. Если научиться инвестировать профессионально, научишься складывать фрагменты возможностей в единое полотно возможностей, можно надеяться на большие выигрыши; хотя никто и от больших потерь не застрахован.

Если вы желаете быть инвестором второго типа, вам нужно развить в себе три умения, три навыка. Эти навыки, которые преимущественно и надо развить, в дополнение к факторам, влияющим на становление финансовой мудрости, таковы:

1. Как обнаружить возможность, которую другие не разглядели, упустили. Вы видите своим разумом то, что другие не видят своими глазами. Например: человек купил неказистый старый дом, типа «без слез не взглянешь». Всем любопытно, зачем человек купил развалюху. Оказывается, что увидел он, и что проглядели остальные - дом продавался с 4-мя большими, пустующими участками земли. Человеку стало ясно, чем дело пахнет, после посещения компании, продававшей дом и знакомства с документацией на дом. Купив дом, человек снес строение и продал 5 участков земли строителю в 3 приёма, которые потребовались строителю, чтобы заплатить за весь пакет. Человек заработал 75 000 \$ за двухмесячную работу. Это не огромная куча денег, но, безусловно, это больше прожиточного минимума. Эта операция не была технически трудной.

2. Как добыть деньги. Среднестатистический гражданин, единственное, что делает, идёт в банк- Инвестору 2-го типа нужно знать, как добыть деньги, и существует много способов, как обойтись без банка. Когда я начинал, я научился, как покупать дома без банка. Дело, собственно, не в домах, а в овладении бесценными навыками добывания денег. Очень часто я слышу, как люди говорят: «Банк не даст мне денег», или «У меня нет денег, чтобы купить это». Если вы хотите быть инвестором 2-го типа, вам надо научиться, как разобраться с тем, что останавливает большинство людей. Другими словами, большинство людей позволяют отсутствию у них денег удержать их от заключения сделки. Если вы можете избежать данного препятствия, вы значительно опередите тех, кого это препятствие остановило. Я неоднократно покупал дом, строительное сооружение или многоквартирный дом, не взяв и цента в банке. Однажды я купил многоквартирный дом за 1 200 000 \$. Был заключён письменный контракт между продавцом (-) и покупателем (мной), взваливший на меня серьёзные обязательства. Я добыл 100 000 \$ на задаток, и эти деньги дали мне 3 месяца, чтобы добыть остальные деньги. Почему я пошёл на операцию с тем домом? Потому, что знал, что дом стоит 2 миллиона долларов. Я не брал деньги в банке. А тот, кто продавал дом, пошёл мне навстречу, ограничив задаток по сделке до 50 000 \$. Общее время работы - 3 дня. Помните инвестирование не обычная покупка. Надо знать, что покупать и как покупать.

3. Как контактировать с умными людьми. Умные люди - это те, кто работает с более умными, чем они сами, людьми, или же нанимают тех, кто более разумны, чем они сами. Когда вам нужен совет, убедитесь, что выбираете вашего советника с умом.

Есть многое, чему нужно учиться, но вознаграждения могут быть астрономическими. Если вы не желаете культивировать в себе перечисленные навыки, тогда будьте инвестором первого типа. Помните то, что вы знаете - ваше самое большое богатство. А то, что вы делаете, не зная, что к чему - ваш самый большой риск.

Риск есть всегда, так учитесь справляться с риском, а не избегать его.

Глава VII

Урок 6. РАБОТАЙТЕ, ЧТОБЫ НАУЧИТЬСЯ ТОМУ, КАК НЕ РАБОТАТЬ НА ДЕНЬГИ

В 1995 г. я давал интервью одной газете в Сингапуре. Молодая женщина-репортер пришла в назначенное время, и интервью немедленно началось. Мы сидели в вестибюле роскошного отеля, прихлебывая кофе и обсуждая цель моего визита в Сингапур. В Сингапуре я намеревался разделить трибуну с Зиг Зигларом, Он собирался рассказывать о мотивациях, а я о «Секретах богатых».

«Когда-нибудь мне хотелось бы стать автором, чьи книги продавались бы так же здорово, как ваши» - сказала репортер. Я читал некоторые статьи для газеты, написанные ею, и был поражен ее манерой написания статей. Она писала довольно жестко, без обиняков. Ее статьи вызывали читательский интерес.

«У вас прекрасная манера написания» - сказал я. «Что мешает вам осуществить свою мечту?»

«Кажется, моя работа никого не интересует» - тихо сказала женщина. «Все говорят, что мои романы - превосходны, но ничего не происходит. Поэтому я продолжаю работать в газете. Здесь, по крайней мне платят. А вы что-то можете мне предложить?»

«Могу» - четко произнес я. «Мой приятель здесь, в Сингапуре, ведет занятия, на которых учит людей продавать. Он ведет курсы по обучению продажи для многих ведущих сингапурских корпораций, и я считаю, что посещение одного из его курсов могло бы здорово помочь вашей карьере».

Она замерла. «Вы хотите сказать, что мне следует ходить на курсы, где учат торговать?»

Я кивнул головой.

«Вы же не серьезно это говорите, да?»

Я кивком головы дал ей понять, что говорю на полном серьезе. «А что вас смущает?» - спросил я. Было заметно, что женщина на что-то обижена, но я не мог понять на что. Я старался оказать услугу, а тут надо было, чуть ли не защищать свое предложение.

«Я - Магистр Английской литературы. Зачем мне учиться, как быть продавцом. Я - профессионал. Я обучалась профессии, которая мне нравится, и я не вижу потребности становиться продавцом. Я ненавижу продавцов. Они помешаны на деньгах. Скажите, почему я должна учиться продавать?» Говоря, она с силой запихивала бумаги в кейс. Интервью кончилось.

На кофейном столике лежал экземпляр моего вышедшего ранее бестселлера. Я поднял книгу со стола вместе с блокнотом, в котором журналистка делала записи по ходу нашей беседы. «Вы видите это?» - спросил я, указывая на ее пометки.

Она взглянула на записи. «Что?» - спросила женщина сконфужено.

Я опять неторопливо указал на ее пометки. В блокноте была запись: «Роберт Киосаки - автор наиболее ходких книг». «Здесь сказано «автор наиболее хорошо продаваемых книг», а не «автор, пишущий лучше всех».

Ее глаза сразу расширились.

«Я - ужасный писатель. Вы - чудесный писатель. Я учился продавать. У вас есть степень магистра. Если соединить умения продавать и умение писать, то можно стать и «автором наиболее продаваемых книг», и «автором пишущим лучше всех».

Гнев отразился в ее глазах. «Я никогда не унижусь до того, чтобы учиться продавать. Люди, подобные вам, пишут не профессионально. Я - профессионально обученный писатель, а вы - продавец. Это - не одно и то же».

Через мгновение она вылетела через большие стеклянные двери во влажное сингапурское утро.

По крайней мере, на следующее утро, журналистка передала мне приемлемо оформленное письменное интервью о нашей встрече.

В нашем мире полно умных, талантливых, образованных и одаренных людей. Мы встречаем их каждый день. Они рядом с нами.

Несколько дней назад в моей машине обнаружили технические неполадки. Я затащил ее в гараж, а пришедший молодой механик в считанные минуты машину отремонтировал. Он узнал, в чем была проблема, просто прослушав работу двигателя. Я был восхищен.

Но грустная правда жизни в том, что одного таланта, даже большого, недостаточно. Меня постоянно шокирует, как мало зарабатывают талантливые люди. Как-то я услышал, что менее 5 % американцев зарабатывают более 100000 \$ в год. А разве мало я встречаю незаурядный, высокообразованных людей, которые зарабатывают менее 20000 \$ в год. Бизнес-консультант специализирующийся на медицинской торговле рассказывал мне, как много врачей, дантистов, прочих медспециалистов поглощены борьбой с финансовыми неурядицами. Я все время полагал, что на людей медицинских профессий деньги сыплются со всех сторон.

Тот же самый бизнес-консультант как-то выдал фразу: «Они в одном знании от большого богатства».

Это фраза обозначает следующее: большинству людей нужно научиться и овладеть еще одним знанием, и их доход заметно подскочит. Я уже говорил о том, что финансовая мудрость включает в себя бухгалтерское дело, инвестирование, маркетинг, законы. Объедините эти четыре фактора, и зарабатывать деньги с помощью денег станет легче. Однако, когда доходит до денег, единственное, до чего большинство людей могут додуматься - это вкалывать изо всех сил.

Классическим примером симбиоза знаний могла бы стать та молодая женщина-репортер из сингапурской газеты. Если бы она, как следует, овладела бы знаниями в сфере торговли и маркетинга, ее доход возрос бы невероятно. Если бы я был на ее месте, то поучился бы, как рекламировать печатную продукцию, да как ее продавать. Затем, вместо того, чтобы работать в газете, я бы поискал работу в рекламном агентстве. Даже если бы она потеряла в зарплате, она бы научилась емко излагать свои мысли, что важно и для писательского труда, и для успешной рекламы. Нужно было бы потратить некоторое время, чтобы научиться общаться с людьми, это тоже важно. Она научилась бы как через рекламу привлекать интерес миллионов. Затем, по вечерам и выходным, она могла бы писать свой великий роман. Когда роман был бы закончен, ей было бы проще продать свою книгу. Через какое-то время эта женщина смогла бы стать автором, чьи книги наиболее хорошо продаются.

Когда я в первый раз пришел к издателю со своей книгой «Если вы хотите стать богатым и счастливым, не ходите в школу?», он предложил мне поменять название книги на «Экономическое образование». Я сказал издателю, что с подобным названием я бы продал 2 книги: одну - своей семье, другую - своему лучшему Другу. Да и эти две книги они захотели бы получить бесплатно. А столь противное название моей книги «Если вы хотите стать богатым и счастливым, не ходите в школу?» и было выбрано потому, что мы знали - оно привлечет громадный интерес. Я - за образование и верю в образовательную реформу. Иначе, зачем бы мне надо было продолжать настаивать на изменении нашей устаревшей образовательной системы? Итак, я выбрал название, которое помогло бы мне чаще появляться в теле - и радиошоу, просто потому, что я стремился к открытой полемике. Многие люди считали, что я - «себе на уме», но книга продавалась и продавалась.

Когда я закончил Американскую коммерческую морскую академию в 1969 году, мой образованный отец был счастлив. «Стандарт Ойл оф Калифорния» наняла меня на свой нефтеналивной флот. Я был третьим помощником капитана, а моя зарплата была ниже, чем у моих одноклассников, но и это было не плохо для первой настоящей работы после колледжа. Моя первоначальная зарплата была около 42000 \$ в год, включая сверхурочные часы, а работать мне нужно было лишь 7 месяцев. У меня было 5 месяцев отпуска. При желании я мог отправиться во Вьетнам в составе вспомогательного торгового флота и легко удвоил бы свою зарплату, вместо того, чтобы отдыхать 5 месяцев. Меня ждала большая карьера впереди, но я через 6 месяцев ушел с этой работы и пошел служить в ВМФ, желая научиться летать, стать пилотом ВМФ. Мой образованный отец был ошарашен. Богатый отец поздравил меня.

В школе и на рабочем месте бытует мнение о потребности в «специализации». Надо специализироваться, дабы зарабатывать больше денег, двигаться вверх по служебной лестнице. Вот почему люди, которые учатся на врача, начинают подбирать себе специальность ортопеда или педиатра. Другие выбирают себе специальности бухгалтеров, архитекторов, адвокатов, пилотов и т.д.

Мой образованный отец верил в эту догму. Вот почему он был на седьмом небе от счастья, когда, в конце концов, получил докторскую степень. Он не сомневался, что знания помогают человеку добиться в жизни большего.

Богатый отец вдохновлял меня делать прямо противоположное. «Тебе нужно знать понемножку обо всем» - говорил он. Вот почему ряд лет я работал в разных сферах занятости в его компаниях.

Некоторое время я работал в его бухгалтерии. Я и не собирался посвящать себя бухгалтерской работе, а богатый отец желал, чтобы я попробовал, что это такое. Он знал, что я ближе познакомлюсь с бухгалтерским «жаргоном» и потихоньку стану осознавать, что важно, а что - нет. Я работал уборщиком посуды в ресторане, работал на строительстве, занимался торговлей, маркетингом, бронировал места в гостиницах и на транспорте. Богатый отец натаскивал Майка и меня. Он настаивал на нашем присутствии на его встречах с банкирами, адвокатами, бухгалтерами-экспертами и брокерами. Он хотел, чтобы мы имели представление о каждом аспекте его империи.

Когда я оставил свою высокооплачиваемую работу в «Стандарт

Ойл», мой образованный отец захотел доверительно поговорить со мной. Он был сбит с толку. Он не мог понять мое решение отказаться от карьеры, которая высоко оплачивалась, от карьеры, имевшей немалую выгоду, массу свободного времени, возможность подниматься по служебной лестнице. Он спросил меня: «Почему ты бросил работу?» Но я, как ни старался, не мог объяснить ему свое решение. Моя логика не вписывалась в его логику. Большая проблема была в том, что моя логика была логикой моего богатого отца.

Надежность работы означала все для моего образованного отца. Познание означало все для моего богатого отца.

Образованный отец считал, что я пошел в академию, чтобы выучиться на помощника капитана на торговом судне. Богатый отец знал, что я пошел в академию, чтобы научиться международной торговле. Будучи студентом академии, я управлял большими грузовыми суднами, нефтеналивными танкерами, пассажирскими кораблями ходившим на Дальний Восток и в южную часть Тихого океана, занимался доставкой грузов на Дальний Восток, в южную часть Тихого океана. Богатый отец придавал особое значение тому, чтобы я оставался работать на Тихом океане, а не плавал в Европу, потому что знал, что не в Европе, а в Азии вырастали государства, имевшие большую экономическую перспективу. В то время, как большинство моих одноклассников, включая Майка, тусовались в студенческих братствах, я изучал торговлю, людей, направление бизнеса и культуры в Японии, на Тайване, в Таиланде, Сингапуре, Гонконге, Вьетнаме, Корее, на Таити, Самоа и Филиппинах.

Я тоже где-то тусовался, но не в студенческих братствах. Я быстро рос.

Образованный отец никак не мог понять, почему я решил уйти из «Стандарт Ойл» и пошел служить в ВМФ. Я сказал ему, что хотел научиться летать, но в действительности я желал научиться командовать войсками. Богатый отец объяснял мне, что самая тяжелая штука в управлении компанией - это руководство людьми. Он провел три года в армии. Мой образованный отец был освобожден от военной службы. Богатый отец говорил о том, как важно научиться подавать людям пример в опасных ситуациях. «Руководство - это то, чему нужно учиться вторым делом» - говорил он. «Если ты - неважный лидер, то получишь пулю в спину, да и в бизнесе пострадаешь».

Вернувшись из Вьетнама в 1973 г., я подал в отставку с военной службы, хотя летать и любил. Я нашел работу в корпорации «Ксерокс». Я пошел на эту работу по одной причине. И эта причина заключалась не в какой-то выгоде. Я был очень робкий человек, и мысль о продаже пугала меня больше всего на свете. Корпорация «Ксерокс» имела одну из наилучших тренинг-программ по продажам в Америке.

Богатый отец гордился мной. Мой образованный отец испытывал стыд из-за меня. Будучи интеллектуалом, он считал, что торгаши стоят по уровню развития ниже, чем он. Я проработал в «Ксероксе» 4 года, пока не преодолел свой страх, постучав в дверь, получить отказ. После преодоления страха, я регулярно был в пятерке лучших продавцов ксероксов. Итак, после 4-х лет работы в «Ксероксе», я вновь уволился и пошел дальше, оставив за спиной еще одну великую карьеру в отличной компании.

В 1977 г. я создал свою первую компанию. Богатый отец хорошо натаскал Майка и меня, как управляться с компанией и теперь оставалось сформировать компанию и начать бизнес, что и было сделано. Моей первой продукцией стали бумажники из нейлона, которые делались на Дальнем Востоке и доставлялись на склад в Нью-Йорке, что находился недалеко от школы, в которую, я ходил. Мое формальное образование было завершено и пришло время испытать свои возможности. Если бы меня ждала неудача, то я бы разорился. Богатый отец считал, что лучше всего разоряться до 30-ти лет. «Еще есть время все поправить» - говорил он. Накануне моего 30-го дня рождения первая партия товара отправилась из Кореи в Нью-Йорк.

Сегодня я продолжаю заниматься международным бизнесом. Я делаю то, что советовал мне богатый отец - я ищу страну, где дешевая рабочая сила, где намечается экономический

рост. Сегодня моя инвестиционная компания вкладывает деньги в Южной Америке, Азии, Норвегии и России.

Есть такая избитая фраза, говорящая, что английское слово «JOB» можно взяв каждую букву слова за начало нового слова расшифровать как «Только что разорившийся - Just Over Broke». К сожалению, я должен сказать, что это затрагивает миллионы людей. Так как школа считает, что такого понятия, как «финансовая мудрость» не существует, большинство работников живут на свою зарплату. Они работают и оплачивают счета.

Существует ужасная теория, гласящая, что работники достаточно усердно работают, чтобы не быть уволенными, а владельцы лишь платят достаточно. Чтобы работники не уволились. Если вы посмотрите, сколько платят людям в большинстве компаний, то убедитесь, что приведенное утверждение не лишено смысла.

Вполне закономерно, что большинство работников ни к чему не стремятся. Они делают только то, что их научили делать - гоняться за надежной работой. Большинство работников трудятся за зарплату, фокусируются на том, чтобы побыстрее извлечь какую-то выгоду для себя, но, в конце концов, это для них оборачивается катастрофой.

Я же рекомендую молодым людям искать ту работу, на которой они чему-то научатся, а не ту, где они станут лишь получать зарплату. Прежде, чем выбрать какую-то профессию и угодить в капкан «крысиных бегов», приобретите навыки, знания, которые помогут вам не свести всю свою жизнь к борьбе за выживание.

Даже однажды, на протяжении жизни, угодив в вечный процесс оплаты счетов, люди уподобляются тем маленьким хомякам, мчащимся

во вращающихся, подобных колесу механизмах. Чем быстрее мелькают маленькие пушистые лапки, тем быстрее вращается круглый механизм, приходит новый день. Но хомяки все там же, где и были: отличная работа.

В кинофильме «Джерри Магвайер», где в главной роли снялся Том Круз, есть много отличных выражений. Вероятно самое запоминающееся из них: «Покажите мне деньги». Есть и еще одно выражение, фраза, которой не откажешь в правдивости. Она звучит в сцене, где Том Круз уходит с фирмы. Его только что уволили, и он обращается к столпившимся сотрудникам: «Кто хочет уйти со мной?» Вокруг мертвая тишина. И только одна женщина произносит фразу:

«Я бы ушла с тобой, но меня должны повесить через 3 месяца».

Эта фраза, вероятно наиболее правдивая во всем фильме. Эта фраза одна из тех, которыми люди оправдывают себя, продолжая работать, чтобы платить по счетам. Я знаю, с каким нетерпением мой образованный отец каждый год ожидал повышения жалования, но годы шли, принося отцу не деньги, а разочарования. Отец учился, чтобы повесить свою квалификацию и получить повышение жалования, но снова не получал ничего, кроме разочарования.

Я часто спрашиваю людей: «Куда заведет вас ваша повседневная работа?» Мне любопытно, предполагают ли люди, каким будет результат их усердного труда, или роль хомяка их потолок. Что ждет людей в будущем?

Сирил Брикфилд - бывший исполнительный директор «Американской ассоциации пенсионеров» сообщает, что «приватные пенсии находятся в состоянии хаоса». Прежде всего, 50 % рабочей силы сегодня не имеют пенсии. Одно это должно вызывать большую обеспокоенность. От 75 до 80 % из других 50 % имеют незначительные пенсии, равные 55\$, 150 \$ или 300 \$ в месяц.

В своей книге «Миф о выходе на пенсию» Крейг С. Карпел пишет: «Я побывал в главном управлении крупной консалтинговой фирмы, занимающейся государственными пенсиями, и встретился с управляющим директором, который специализируется в расчетах солидных пенсий для высшего руководства. Пост управляющего директора занимала женщина, и я спросил ее, что следует ожидать простым смертным, не имеющим офисов, в плане пенсионного дохода, и она ответила с уверенной улыбкой: «Серебряную Пулю».

«Что значит «Серебряную пулю?» - спросил я. Женщина ответила: «Если люди обнаружат, став старыми, что им не на что жить они всегда могут выпустить себе мозги».

В своей книге Карпел объясняет разницу между старыми и новыми более смелыми проектами пенсионного обеспечения. Карпел рисует неутешительную картину для большинства работающих сегодня людей. И это лишь то, что касается выхода на пенсию. Когда же к этой неутешительной картине добавляются выплаты за медицинское обслуживание и долгосрочный уход за больными, престарелыми людьми в частных больницах, то картина происходящего просто пугает. В своей книге, вышедшей в 1995 г. Карпел отмечает. Что плата в частной

лечебнице доходит от 30000 \$ до 125000 \$ в год. Он отправился в опрятную, без всяких излишеств, частную лечебницу в своем районе и нашел там цену за уход равную 88000 \$, это в 1995 г.

Уже много больниц в странах с обобществленной медициной имеют потребность принимать жесткие решения, такие как: «Кто будет жить, а кто умрет?». Такие решения принимаются, исключительно, в зависимости от того, сколько денег имеют пациенты и насколько они стары. Если пациент стар, то часто медицинская помощь из корыстных соображений оказывается кому-то помоложе. Старый бедный пациент оттесняется в хвост очереди. Богатый же человек может позволить себе и образование получить получше и жизнь себе сохранить, благодаря деньгам, в то время как те, кто имеет мало средств умрут.

Вот мне и любопытно, заглядывают ли работники в будущее, или их взгляд упирается в скудный денежный чек? Спрашивают ли они себя — куда идут?

Когда я говорю со взрослыми, которые желают зарабатывать побольше денег я всегда рекомендую одну и ту же вещь. Я предлагаю им взглянуть на свою жизнь по всей ее протяженности, что есть сейчас, что будет потом. Вместо того, чтобы просто работать за деньги, ради денег, искать надежную работу, что важно, в определенной степени, я предлагаю людям взяться за вторую работу, которая даст им вторую квалификацию, новый практический опыт. Часто я рекомендую присоединиться к компании, занимающейся сетевым маркетингом, или многоуровневым маркетингом, если люди хотят научиться продавать. Некоторые из этих компаний имеют отличные обучающие программы, помогающие людям преодолеть свой страх, неудачу, отказ. Страх, неудача, отказ - главные причины того, что люди бывают неуспешными. Образование я считаю более ценным, чем деньги, в конечном счете.

Когда я предлагаю людям заняться сетевым маркетингом, то часто слышу в ответ: «О, эта работа чересчур суетлива» или «Я хочу делать только то, что мне интересно». Услышав первое утверждение о чрезмерной суетливости сетевого маркетинга, я спрашиваю людей:

«Значит, вы лучше всю свою жизнь будете вкалывать, отдавая 50 % заработанного правительству?» Услышав другую сентенцию о желании людей делать только то, что им интересно, я говорю: «Я не испытываю большого удовольствия от хождения в гимнастический зал (мне это не страшно интересно), но я хожу туда, в зал, потому что хочу чувствовать себя лучше и прожить дольше».

К сожалению, есть доля правды в старом утверждении. Нельзя обучить старую собаку новым трюкам». Чтобы человек изменился, он должен хотеть этого.

Для тех из вас, кто занимает выжидательную позицию, когда речь заходит об идее работать, чтобы научиться чему-то новому, я скажу следующее. Жизнь во многом напоминает хождение в гимнастический зал. Самое трудное - принять решение пойти туда. Решение ходить в гимнастический зал принято, и вы втягиваетесь. Я долго боялся ходить в гимнастический зал, но один раз побывав там, проделав упражнения и получив удовольствие, я стал посещать зал регулярно. Теперь, каждый раз, закончив заниматься на снарядах, я только радуюсь, что уговорил себя ходить.

Если вы не стремитесь работать, чтобы научиться чему-то новому, а горите желанием стать классным специалистом в своей профессии, убедитесь в том, что в компании, где вы работаете, есть профсоюз. Профсоюзы предназначены для того, чтобы защищать специалистов. Мой образованный отец, после того, как потерял благосклонность губернатора, стал руководителем профсоюза учителей на Гавайях. Он рассказывал, что никогда не занимался более тяжелой работой, чем это. Мой богатый отец, с другой стороны, всю жизнь делал все, что было в его силах, чтобы в его компаниях профсоюзов не было. Ему это удалось. Профсоюзы у него так и не появились.

Лично я, в этом вопросе, не встаю ни на чью сторону. Определенная потребность в профсоюзах есть. Если вы делаете то, что рекомендует школа, становитесь высококвалифицированным специалистом, а затем ищите профсоюзную защиту. Так, если бы я не расстался со своей пилотской карьерой, я бы нашел компанию, где был бы сильный профсоюз пилотов. Почему? Потому, что моя жизнь была бы посвящена обучению умению, которое было бы ценным лишь в одной сфере деятельности. Если бы меня выставили из этой сферы деятельности, мое умение не представлялось бы ценным для другой сферы деятельности. Уволенный старший пилот, налетавший 10000 часов в тяжелой транспортной авиации, зарабатывающий 150000 \$ в год, имел бы трудные времена, ища эквивалентную высокооплачиваемую работу, допустим, в школьном преподавании. Знания, приобретенные в

одной сфере деятельности, не требуются в какой-то другой сфере деятельности. Знания, за которые пилотам платят в авиации, в той же школьной системе не очень важны.

То же самое касается и врачей сегодня. Со всеми этими переменами в медицине, много медицинских специалистов вынуждены обращаться в Министерство здравоохранения. Школьным учителям определенно необходимо быть членами профсоюза учителей. Сегодня в Америке учительский профсоюз - самый крупный и самый богатый профсоюз из всех остальных. Национальная Ассоциация образования имеет огромное политическое влияние. Учителя нуждаются в защите своего профсоюза, так как их знания применимы лишь в сфере образования, и не являются столь ценными в другой сфере деятельности. Итак, специалисты нуждаются в профсоюзах.

Когда я спрашиваю тех, кого обучаю: «Кто из вас может приготовить гамбургер лучше, чем МакДональдс?» - почти все студенты поднимают свои руки. А затем я их спрашиваю: «Так если большинство из вас может приготовить гамбургер лучше, чего ж тогда МакДональдс зарабатывает больше денег, чем вы?»

Ответ очевиден: МакДональдс превосходит в системе бизнеса. Причина, почему так много талантливых людей бедны, в том, что они акцентируют внимание на приготовлении лучшего гамбургера и почти ничего не знают о СИСТЕМАХ бизнеса.

Один мой друг на Гавайях - известный художник. Зарабатывает очень прилично. Однажды поверенный его матери позвонил ему, чтобы сообщить, что она оставила ему по завещанию 35000 \$. Это то, что осталось от ее имущества, после того как поверенный и правительство забрали свою долю. Мой друг увидел возможность дать толчок своему бизнесу, воспользовавшись частью этих денег для рекламы. 2 месяца спустя его первая четырехцветная, на всю страницу, реклама появилась в дорогом журнале, предназначенном для очень богатых людей. Реклама появлялась в течение трех месяцев. Реклама ничего не дала, а наследство пропало. Теперь мой друг хочет разбираться с журналом в судебном порядке за срыв его рекламной компании.

Это образец типичной ситуации, в которую попадает человек, умеющий приготовить прекрасный гамбургер, но мало знающий о бизнесе. Когда я спросил художника, какой же урок он вынес из происшедшего, он произнес единственную фразу: «Торговцы рекламой - мошенники». Я еще задал ему вопрос, не хотел бы он пройти курсы обучения, научиться сбыту без посредников, на что он ответил: «У меня нет времени, и я не желаю выкидывать деньги на ветер».

В мире много талантливых бедных людей. Очень часто люди бедны и сражаются за выживание, и зарабатывают меньше, чем могли бы, не из-за того, что они знают, а из-за того, чего не знают. Они зациклены на совершенствовании своих навыков в стряпни лучшего гамбургера и не думают, как продать и доставить тот же гамбургер. Может быть, МакДональдс и не делает самый лучший гамбургер, зато здесь лучше всего обстоит дело с продажей и доставкой наиболее ходового среднего бургера.

Бедный отец хотел, чтобы я получил какую-то специальность, полагая, что так я смогу зарабатывать больше. Даже после того, как губернатор Гавайев сказал ему, что он более не работает в государственном правительстве, мой образованный отец продолжал убеждать меня специализироваться. Образованный отец, возглавив затем профсоюз учителей, проводил компанию по защите интересов, льгот этих высококвалифицированных и высокообразованных профессионалов. Мы часто спорили, но я знаю, что он никогда не соглашался, что именно чрезмерная привязанность к специализации, профессии и вызвала потребность в профсоюзной защите. Он никогда не понимал, что чем больше ты специализируешься. Тем больше попадаешь в зависимость от своей специализации.

Богатый отец советовал нам с Майком готовить себя к будущему. Многие корпорации делают то же самое, готовят себя к будущему. Они находят молодого, подающего надежды студента в школе бизнеса и начинают готовить его к тому, чтобы он когда-нибудь принял на себя руководство бизнесом. И эти одаренные молодые работники не специализируются в одной отрасли знаний, они перемещаются из одного отдела в другой, чтобы изучить все аспекты системы бизнеса. Богатые часто натаскивают своих детей или детей других людей для будущего руководства бизнесом. Благодаря системе натаскивания, дети богатых людей получают максимальное знание деловых операций и узнают, как взаимодействуют друг с другом различные отделы корпорации.

Для поколения II-ой Мировой войны считалось, что прыгать из компании в компанию — плохо. Сегодня это считается обычным делом. А уж коли люди будут переходить из одной

компании в другую охотнее, чем искать более глубокую специализацию, почему бы не поискать, чему можно было бы научиться, да отдать предпочтение этому процессу познания, а не поиску больших заработков. Поначалу этот процесс познания может и не сослужить вам хорошую службу. Но, в конечном счете, обернется для вас большими дивидендами.

Для достижения успеха нужны крепкие навыки в таких сферах управления как:

1. Управление денежным потоком, т.е. движением денежной наличности.

2. Управление системами (включая самого себя и время с семьей).

3. Управление людьми.

Чрезвычайно важны глубокие знания в вопросах торговли и маркетинга. Умение продавать, а следовательно, вступать в контакт с другим человеческим существом, умение быть покупателем, работником, боссом, супругом или супругой - все это необходимо для персонального успеха.

Такие навыки коммуникации как: писание, риторика, ведение переговоров имеют решающее значение для достижения успеха. Надо работать и работать над собой постоянно, посещать курсы обучения, покупать образовательные кассеты для расширения знаний,

Как я уже отмечал, чем усерднее работал мой образованный отец, тем компетентнее он становился. А чем больше он специализировался, тем в более глубокую ловушку загонял себя. Хотя его зарплата шла вверх, его возможности иного выбора в жизни уменьшались. После того, как он потерял работу в правительстве, он узнал, сколь был уязвим, в действительности, в плане профессии. А что происходит с профессиональными спортсменами, получившими травму, с теми профи, чей возраст не вписывается в профессиональный спорт? Им уже никто не хочет платить большие деньги, куда они могут пойти со своими профессиональными спортивными навыками? Мой отец потому и тесно сотрудничал с профсоюзом, что осознавал, как полезными могут быть для него профсоюзы.

Богатый отец подталкивал нас с Майком к тому, чтобы мы понемногу знали бы обо всем. Он подталкивал нас к тому, чтобы мы работали с людьми, более сообразительными, чем мы сами, подталкивал нас к тому, чтобы мы умели подобрать настоящую команду из таких умных людей, способных работать, как одно целое. Сегодня это назвали бы симбиозом профессиональных специалистов.

Сегодня я встречаю бывших педагогов, зарабатывающих сотни тысяч долларов в год. Они зарабатывают так много потому, что имеют глубокие знания не только в своей профессии, но и глубокие знания в других сферах деятельности. Они могут обучать с таким же успехом, как и продавать или находить рынок сбыта. Умение продавать и заниматься маркетингом я считаю наиболее важным фактором для достижения успеха в жизни. Для большинства людей эти умения сложны и трудны, из-за их страха получить отказ. Но если вы добиваетесь хороших результатов в вопросах общения с людьми, умеете вести переговоры, справляетесь со страхом получения отказа, вы здорово облегчаете свою жизнь. То, что я советовал когда-то женщине-репортеру, хотевшей стать автором бестселлеров, я и сегодня советую всем. Одна глубокая специализация имеет как свои сильные стороны, так и свои слабые стороны, У меня есть друзья, которых я считаю гениями, но они не могут эффективно общаться с другими людьми, и как результат, их заработки - мизерные. Я советую им хотя бы год поучиться торговому делу. Даже, если они ничего не заработают, они приобретут бесценный опыт общения с людьми. Следует всем нам быть хорошими учениками, продавцами и знатоками рынка, и быть хорошими учителями, в смысле передачи знаний другим. Чтобы стать действительно богатым, нам нужно уметь и давать, и получать. Когда имеют место финансовые или профессиональные трудности, это часто является следствием пробелов в вопросах отдачи и получения. Я знаю много людей, которые бедны только потому, что они не являются ни хорошими учениками, ни хорошими учителями.

Оба моих отца были щедрыми людьми. Оба имели привычку отдавать сначала. Обучение было одним из путей их отдачи. Чем больше они отдавали, тем больше получали. Правда была бросающаяся в глаза разница в отдаче денег. Мой отец раздавал значительные суммы денег. Он отдавал деньги своей церкви, давал на благотворительные нужды, давал деньги в свой фонд. Он знал, что для того, чтобы получать деньги, надо было отдавать деньги. Дача денег - секрет большинства очень богатых семей. Вот почему существуют такие организации как Фонд

Рокфеллера и Фонд Форда. Эти организации предназначены для того, чтобы брать свое богатство и увеличивать его, так же как и отдавать деньги навсегда.

Мой образованный отец всегда говорил: «Когда у меня появляются дополнительные, сверх заработанных денег, я стану их отдавать». Но проблема была в том, что дополнительных, сверх заработанных денег, никогда не было. Отец усердно трудился, пытаясь отложить побольше денег, делая это охотнее, не думая о наиболее важном законе денег: «Отдай и получишь». Отец верил в другой закон:

«Получай, а затем отдавай».

В заключении скажу, что я вобрал в себя черты и особенности обоих отцов. Живет во мне капиталист до мозга костей, обожающий игру, в которой деньги делают деньги. Живет во мне и учитель, социально ответственный перед людьми, глубоко озабоченный постоянно растущей пропастью между имущими и неимущими. И лично я полагаю, что именно устаревшая образовательная система, в первую очередь, ответственна за эту растущую пропасть.

Глава VIII

Начало

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ

Если люди обучились и стали финансово грамотными, они всё ещё могут наткнуться на преграды, стоящие перед ними, на пути к становлению финансово независимыми. Существуют 5 главных причин, почему финансово грамотные люди могут всё ещё не создать богатую графу «актив». Речь идет об активах, продуцирующих значительные суммы денежного потока, т.е. продуцирующих движение денежной наличности. Речь идёт об активах, которые могли бы дать людям свободу жить той жизнью, о которой они мечтали, вместо того, чтобы вкалывать день за днем, по 8 часов, только для того, чтобы платить по счетам.

Эти 5 главных причин следующие:

1. Страх.
2. Цинизм.
3. Лень.
4. Плохие привычки.
5. Высокомерие.

Причина № 1. Страх потери денег, который надо преодолевать. Я никогда не встречал человека, которому нравилось бы терять деньги. За всю свою жизнь я никогда не встречал богатого человека, который бы никогда не терял денег. Но я встречал множество бедных людей, которые никогда и 10 центов не теряли, делая инвестиции, т.к. никогда не инвестировали.

Страх потери денег - реален. Он, уже точно, есть у каждого. Даже у богатого человека. Но проблема то не в страхе. Проблема в том, как вы управляетесь со страхом, как управляетесь с потерями. Проблема в том, что именно то, как вы справляетесь с неудачами, накладывает отпечаток на всю вашу жизнь, это определяет многое в жизни людей, не одни лишь деньги. Существенная разница между богатым и бедным в том, как они справляются со страхом.

Страх - явление нормальное. Нет ничего необычного в том, что человек проявляет трусливость, когда дело доходит до денег. Можно всё ещё стать богатым. Все мы в чём-то - герои, а в чем-то - трусы. Жена моего друга работает медсестрой в приёмной скорой помощи. Когда она видит кровь, то сразу начинает действовать. Когда я при ней заговариваю об инвестировании, она убегает. Когда я вижу кровь, я не убегая, я теряю сознание.

Мой богатый отец понимал страхи, касательные денег. «Некоторые люди ужасно бояться змей. Некоторые люди ужасно бояться потерять деньги. Это - людские страхи»- говорил он. Он советовал бороться со страхом потери денег, говоря так: «Если ненавидишь риск и беспокойство - готовься к ним заблаговременно».

Вот почему банки рекомендуют, чтобы делать сбережения вошло в привычку еще в молодые годы. Если вы начинаете делать сбережения, будучи молодым, вам будет легко стать богатым. Я не буду обсуждать эту идею, но имеется значительная разница между человеком, начавшим делать сбережения в 20 лет, и человеком, начавшим делать сбережения в 30 лет. Разница просто ошеломляющая.

Говорят, что одним из чудес света является сила сложных процентов. Покупка острова Манхеттен считается одной из самых выгодных сделок в истории бизнеса. Нью-Йорк был куплен за 24 доллара в безделушках и побрякушках. А если бы эти 24 доллара были инвестированы, при интересе в 8 %, ежегодно, то они к 1995 г., от момента инвестирования выросли бы в стоимости до суммы, более чем в 28 триллионов долларов. По ценам на недвижимость в 1995 г., на эти деньги можно было бы и Манхеттен купить, со всем, что там есть, то ещё хватило бы на покупку значительной, части недвижимости Лос-Анджелеса.

Мой сосед работает на ведущую компьютерную компанию. Он в ней уже 25 лет. Проработав ещё 5 лет, сосед уйдёт из компании, имея 4 миллиона долларов пенсионных сбережений. Эти деньги, преимущественно инвестированы в быстро растущие инвестиционные фонды открытого типа, а затем будут конвертированы соседом в облигации и ценные правительственные бумаги. Соседу будет только 55, к моменту выхода на пенсию, а у него будет пассивный денежный пот (пассивное движение денежной наличности) в более чем 300000 \$ в год. Зарплаты подобного размера он никогда бы не имел. Значит, деньги можно

заработать, даже если вы ненавидите терять и рисковать. Но вам надо готовиться заблаговременно и ясно представлять, что у вас будет с пенсионными сбережениями к моменту выходы в отставку. Следовало бы нанять финансового плановика, которому вы доверяете наставлять вас, до того, как стали бы вкладывать деньги во что-то.

А что же, если у вас в запасе осталось мало времени, если вы рано уйдёте в отставку? Как, при таком положении дел, управлять страхом потери денег?

Мой бедный отец ничего не делал. Он не забивал себе голову, отказываясь обсуждать подобные вопросы.

Мой богатый отец, с другой стороны, рекомендовал, чтобы я мыслил, как техасец. «Люблю я Техас и техасцев» - как-то сказал он. «В Техасе всё значительнее, когда техасцы выигрывают то и выигрывают по-крупному. А когда проигрывают, то делают это эффектно».

«Они любят проигрывать?» - спросил я. «Я не это имел ввиду. Какой дурак любит проигрывать? Покажите мне счастливого неудачника, и я покажу вам неудачника» - сказал богатый отец. «Я говорю об отношении техасцев к риску, вознаграждению и неудаче. Говорю о том, как они ведут себя в разных жизненных ситуациях. Они живут с вызовом. Когда дело доходит до денег, техасцы не уподобляются тараканам, подобно большинству людей вокруг. Тараканы страшно боятся, что кто-нибудь направит на них свет. Люди начинают хныкать, когда в магазине им недодали четвертак сдачи».

Богатый отец продолжал объяснять. «Мне больше всего импонирует отношение техасцев к жизни. Они гордятся, когда выигрывают, и они хвастаются, когда проигрывают. Техасцы говорят: «Если собираешься во второй раз разориться, сделай это красиво. Чтобы никому и в голову не пришло, что ты разорился по второму заходу. Большинство людей вокруг так боятся проиграть, что второй раз разориться им не приходится».

Богатый отец постоянно повторял мне и Майку, что главная причина отсутствия финансового успеха заключается в том, что большинство людей уж слишком действуют наверняка. «Люди потому и проигрывают, что слишком боятся проигрывать» - говорил он.

Френ Таркентон, бывший одно время классным защитником в Национальной футбольной лиге, говорит так: «Побеждать - означает не бояться проиграть».

В своей собственной жизни я заметил, что победа обычно следует за проигрышем. Прежде, чем я, наконец, научился ездить на велосипеде, я падал с него много раз. Я никогда не встречал игрока в гольф, который бы никогда не терял мяча для гольфа. Я никогда не встречал людей, которые полюбили кого-то, но чьи сердца не разбивались бы никогда прежде. И я никогда не встречал кого-то богатого, кто никогда бы не терял деньги.

Причина, почему большинство людей не имеют финансовых побед, заключается в том, что боль от потери денег для них длится куда дольше, чем радость от становления богатым. Есть такая поговорка в Техасе: «Каждый хочет попасть на Небеса, но никто не хочет умирать». Большинство людей мечтает разбогатеть, но им страшно потерять деньги. Если они не хотят умирать, то как попадут на Небеса?

Богатый отец много рассказывал нам с Майком о своих поездках в Техас. «Если вы действительно желаете научиться справляться с риском, с потерей и с поражением отправляйтесь в Сан-Антонио и посетите Аламо. Аламо - это великая история о мужественных людях, решивших сразиться с превосходящими силами противника, зная, что нет ни малейшей надежды на победу. Они предпочли смерть сдаче в плен. В этой истории есть многое, чему следовало бы поучиться, хотя военное поражение присутствует; есть и неудача, есть и проигрыш. Так как же техасцы справляются с неудачей? Они, чтобы не случилось, кричат: «Помните Аламо!»

Майк и я слышали историю об Аламо много раз. Богатый отец рассказывал нам её тогда, когда готовился пойти на большую сделку и нервничал. Он рассказывал нам эту историю тогда, когда сделано было все возможное, и сделка состоялась, или не состоялась.

Каждый раз, когда он боялся допустить ошибку, или потерять деньги, он рассказывал нам эту историю. Она придавала ему силы, т.к. напоминала ему, что он мог всегда превратить финансовую потерю в финансовую победу. Богатый отец знал, что неудача лишь делала его сильнее и сообразительнее. Он никогда не желал проигрывать, он просто знал, кем он был и как бы поступил в случае неудачи. Он знал, как неудачу превратить в победу. Вот что делало его победителем, в то время как другие проигрывали. Знание, как извлечь выгоду из неудачи, давало богатому отцу мужество предпринимать шаги, на которые другие были не способны. Он говорил: «Мне здорово нравятся техасцы. Они взяли великую неудачу (Аламо) и превратили её в достопримечательность для туристов, что приносит им миллионы».

Но вероятно сегодня для меня наиболее значимы следующие слова богатого отца: «Техасцы не хоронят свои неудачи. Они вдохновляются ими. Они берут свои неудачи и превращают их в призывы к действию. Неудача вдохновляет техасцев становиться победителями. Но эта формула не принадлежит исключительно техасцам. Эта формула для всех победителей».

Как я уже говорил, падение с велосипеда для меня было частью обучения ездить на нём. Я помню, что падение лишь еще больше побуждало меня научиться ездить на велосипеде. Я также сказал, что никогда не встречал игрока в гольф, который бы никогда не терял мяча. Потеря мяча, проигрыш в турнире лишь вдохновляют игроков в гольф совершенствовать спортивные навыки, больше тренироваться, изучать тонкости игры. Иначе нельзя стать профессионалов высшего класса в игре в гольф. Для победителей проигрыш - вдохновляющий допинг. Для тех, кто проигрывает, не извлекая пользы из поражения, проигрыш означает полное крушение надежд.

Джон Д. Рокфеллер говорил: «Я всегда старался превратить каждую бедственную ситуацию в какую-то возможность».

Будучи американцем, с японскими корнями, я могу сказать следующее. Многие люди говорят, что Пирл-Харбор был американской ошибкой. Я говорю, что Пирл-Харбор был японской ошибкой. В кинофильме «Тора, Тора; Тора» мрачный японский адмирал говорит своим радующимся подчинённым: «Боюсь, что мы разбудили спящего гиганта». «Помните Пирл-Харбор» - эти слова стали призывом к действию. Эти слова стали лозунгом, превратившим одну из крупнейших потерь Америки в причину победить. Это крупнейшее поражение придало Америке силы, и Америка вскоре заявила о себе, как мировая держава.

Неудача вдохновляет победителей. И неудача сокрушает не извлекающих пользу из поражения проигрывающих. Самый большой секрет победителей, секрет, о котором не знаю те, кто проигрывает, заключается именно в том, что неудача вдохновляет победителей побеждать. Победители не боятся проиграть. Я повторю цитату Фрэна Таркентона: «Побеждать - означает не бояться проиграть». Люди, подобные Фрэнку Таркентону, не боятся проигрывать, потому что они знают, кто они. Они ненавидят проигрывать, и они знают, что проигрыш лишь станет вдохновлять их становиться лучше. Есть большая разница между теми, кто ненавидит проигрывать и теми, кто боится проигрывать. Большинство людей так боятся потери денег, что теряют их. Они разоряются вдвойне. В финансовом отношении они, в своей жизни, стараются действовать исключительно наверняка и делать маленькие шажки. Люди эти покупают большие дома и большие машины, но не делают больших инвестиций. Главная причина того, что более 90 % американцев ведут финансовую борьбу, заключается в том, что действуют они так, чтобы ничего не потерять. Они не действуют, как победители.

Они идут к своим финансовым плановикам, или бухгалтерам или биржевым брокерам и приобретают сбалансированный портфолио. Люди вкладывают деньги в депозитные сертификаты, в облигации с незначительным процентным доходом, в ценные бумаги в инвестиционных фондах открытого типа, в небольшое количество акций. Это безопасный и благоразумный портфолио. Но это - не портфолио победителя. Это портфолио того, кто действует так, чтобы не проиграть.

Поймите меня правильно. Безопасный портфолио - это лучше того, что имеют 70 % американского населения, того, что просто пугает. Безопасный портфолио - это значительно лучше, чем полное отсутствие портфолио. Это отличный портфолио для тех, кто любит безопасность. Но действовать наверняка, опираясь на сбалансированный портфолио - это не тот путь, по которому идут успешные инвесторы. Если у вас мало денег, а вы хотите стать богатым, вы должны, прежде всего, в первую очередь, быть «нацеленным», а не «уравновешенным». Если вы взглянете на успешного человека, то заметите, что в начале своей деятельности этот человек не был уравновешенным. Уравновешенные люди никуда не пойдут. Они не сдвинутся с места, чтобы что-то добиться, двинуться вперёд, вы должны, сначала, стать неуравновешенными. И тогда вы увидите, как начнёте продвигаться вперёд.

Томас Эдисон не был уравновешенным, спокойным. Он был нацеленным. Билл Гейтс не был уравновешенным. Он был нацеленным, целеустремлённым. Дональд Трамп — нацеленный человек. Джордж Сорос - нацеленный человек. Джордж Паттон не растягивал танки по фронту, наступая на немцев. Он нацелил танки на прорыв в слабых местах немецкой обороны. Французы растянули по ширине свои войска на линии Мажино, и вы знаете, что с ними произошло.

Если вы желаете стать богатым, вы должны уметь фокусироваться. Положите много своих яиц в несколько корзин. Не делайте того, что делают бедные и средний класс, кладя малое количество своих яиц во много корзин.

Если вы ненавидите проигрывать - действуете наверняка. Если проигрыш делает вас слабым - действуйте наверняка. Занимайтесь сбалансированными инвестициями. Если вам более 25 лет, и вы боитесь рисковать, ничего не меняйте. Действуйте наверняка, но начните действовать пораньше, заблаговременно. Начните аккумулировать свой капитал пораньше, т.к. это займёт определённое время.

Но если вы мечтаете о свободе, о том, как выдраться из «крысиных гонок», спросите себя: «Как я отреагирую на неудачу?» Если неудача вдохновит вас на будущую победу, может быть, вы должны рискнуть - но только может быть. Если же неудача сделает вас слабым или заставит метать громы и молнии, или, топая ножкой, звонить адвокату чтобы подавать на кого-то в суд, коли что-то происходит не по-вашему - тогда действуйте наверняка, не рискуйте. Работайте полный рабочий день. Или покупайте облигации и ценные бумаги. Но помните, что в этих финансовых инструментах есть доля риска, хотя они и относятся к категории безопасных.

Всё что я говорю, упоминая Техас и Фрэна Таркентона, потому что собирать графу «актив» - легко. Здесь не нужны какие-то невероятные способности. Здесь не требуется огромное образование. Достаточно математики пятого класса. Но собирание, складывание графы «актив» - игра, требующая серьёзного отношения. Эта игра требует терпения, разумного отношения к неудаче, внутренней силы. Те, кто проигрывает бесповоротно, избегает провалов, неудач.

Но неудача ещё и превращает не сдавшихся проигравших в победителей. Лишь помните об Аламо.

Причина № 2. Цинизм и его преодоление. «Небо падает. Небо падает». Многие из нас знакомы с рассказом «Цыплёнок по имени Малыш», где говорится о цыплёнке, носившемся по двору фермы, предупреждая всех о надвигающейся гибели. Все мы знаем людей, чьё поведение напоминает названного героя. Но и все мы имеем «Цыплёнка по имени Малыш» внутри себя. Циник подобен маленькому цыплёнку. Мы все носим в душе маленького цыплёнка, когда страх и сомнение владеют нашими мыслями.

Все мы сомневаемся. «Я — несообразительный человек». «Я - недостаточно хорош». «Другие лучше меня». Наши сомнения часто парализуют нас. Мы играем в игру «А что если?». «А что, если в экономике произойдёт обвал, сразу после моего инвестирования?», или «А что, если у меня всё выйдет из под контроля, и я не смогу возратить свои деньги?». «А что, если всё пойдёт не так, как я запланировал?». У нас есть друзья или любимые, которые напомнят нам о наших недостатках, хотя мы их об этом не просили. Они часто говорят: «А почему ты так убеждён, что сможешь это сделать?», или «Если это такая блестящая идея, чего ж другие до неё не додумались?», или «Ничего у тебя не выйдет. Ты сам не понимаешь, о чём говоришь». Эти слова сомнения часто звучат так громко, что ты так и не начинаем что-то делать. Чувство ужаса пронизывает нас изнутри. Иногда мы не можем спать. Мы не имеем сил двигаться вперед. Мы выбираем безопасный вариант действий, а возможности проходят мимо нас. Мы наблюдаем, как мимо нас проносится жизнь, сидя неподвижно, не имея сил пошевелиться. Все мы, хотя бы раз, да пребывали в подобном состоянии, некоторые чаще других.

Питер Линч из фонда имени Фиделити Магеллан относится к предупреждениям о падающем небе, как к «шуму», который все мы слышим.

«Шум» или возникает внутри наших голов или же приходит извне. Часто «шум» исходит от друзей, семьи, сотрудников, из средств массовой информации. Линч напоминает о пятидесятых годах, о времени, когда угроза ядерной войны была ведущей темой в новостях. Истерия по поводу возможной ядерной войны довела людей до того, что они начали строить укрытия, типа бомбоубежища, запастись пищей и водой, которые хранились в построенных укрытиях. Если бы те люди инвестировали деньги, выброшенные на строительство бомбоубежищ, в рынок, они бы, вероятно, стали финансово независимыми сегодня.

Когда несколько лет назад в Лос-Анджелесе разразились беспорядки, продажа оружия по всей стране пошла вверх. Человек умирает от непрожаренного мяса в гамбургере в штате Вашингтон, а департамент здравоохранения в Аризоне отдаёт распоряжение ресторанам хорошо прожаривать всю говядину. Фармацевтическая компания ведёт коммерческую

телепередачу, рассказывая о людях, заболевших гриппом. В феврале начинается реклама соответствующих препаратов, продажа которых возрастает вместе с ростом заболеваний.

Многие люди - бедны, потому что когда доходит до инвестирования в их ушах звучат крики маленьких цыплят бегающих повсюду, вопя: «Небо падает. Небо падает». Это срабатывает безотказно, т.к. каждый из нас носит в себе маленького цыплёнка. Часто требуется большое мужество для того, чтобы не позволить слухам и разговорам о гибели, да унынию растревожить наши сомнения и страхи.

В 1992 г, наш приятель Ричард приехал из Бостона к нам в гости, в Феникс. Он был поражён тем, какие операции мы проворачивали с акциями и недвижимостью. Цены на недвижимость в Фениксе, в то время были низкими. Мы два дня показывали Ричарду то, что считали прекрасными возможностями для вложения средств и увеличения капитала.

Мы с женой не агенты по продаже недвижимости. Мы - инвесторы. Мы подыскали для Ричарда домик в хорошем районе, связались с агентом, который продал недвижимость Ричарду в тот же день. Цена городского домика, с двумя спальнями, составляла 42 000 \$. Подобная же недвижимость доходила в цене до 65 000 \$, сделка Ричарду понравилась. Он с удовольствием купил дом и вернулся в Бостон.

Две недели спустя, нам позвонил агент и сообщил, что наш приятель отказался от сделки. Я немедленно перезвонил Ричарду, чтобы узнать, в чём дело. Всё, что он мне сказал, это то, что он переговорил с соседом, а сосед заявил, что сделка плохая, а Ричард выложил за дом слишком много.

Я спросил Ричарда, был ли его сосед инвестором, Ричард ответил отрицательно. Когда же я его спросил, почему он послушался соседа, Ричард занял оборонительную позицию и сказал, что хотел бы поискать что-нибудь ещё.

Постепенно рынок недвижимости в Фениксе восстановился, и к 1994 г. тот маленький домик можно было сдать в аренду за 1 000 \$ в месяц, а зимой за 2 500 \$ в месяц. В 1995 г. домик стоил 95 000 \$. Ричард ничего особенного не выиграл, а ведь мог бы начать выбираться из «крысиных гонок». Он и сегодня бездействует. А в Фениксе есть ещё предостаточно недорогих сделок, надо лишь уметь видеть дальше своего носа.

Отказ Ричарда не удивил меня. Это называется «раскаиванием покупателя», это чувство задевает всех нас. Это те сомнения, которые достают нас. Маленький цыплёнок победил, и шанс получить свободу упущен.

Приведу еще один пример. Я держу маленькую часть своих активов в налоговых залоговых сертификатах вместо депозитных сертификатов. Я зарабатываю 16 % в год на этих деньгах, что, безусловно, перекрывает 5 %, предлагаемых банком. Сертификаты обеспечены недвижимостью и подкреплены государственным законом, что также лучше гарантий, предлагаемых большинством банков. Условия, на которых сертификаты покупаются, делают их надёжными. Они только нуждаются в ликвидности. Я рассматриваю налоговые залоговые сертификаты, как двух-семи-летние депозитные сертификаты. Почти каждый раз, когда я говорю кому-то, особенно, если эти люди держат деньги в депозитных сертификатах, что сам держу свои деньги, таким образом, они говорят мне, что это рискованно. Они объясняют мне, почему этого не нужно было бы делать. Когда я спрашиваю их, откуда они черпают свою информацию, они отвечают, что получили её от какого-то друга или почерпнули в журнале по вопросам инвестиций. Они никогда не делали того, что делаю я, и вот они мне разъясняют, почему этого не следовало бы делать. Я, минимум, ожидаю от своей операции 16 % дохода, а люди, которые полны сомнения, охотно соглашались на 5 %. Сомнение дорого обходится сомневающимся людям.

Моя точка зрения заключается в том, что сомнения страхи и цинизм мешают людям вырваться из оков бедности и заставляют действовать наверняка. А реальный мир просто ждёт, пока вы разбогатеете. Выбраться из «крысиных гонок» технически легко. Здесь не требуется большое образование, но сомнения лишают активности большинство людей.

«Умники никогда не выигрывают» - говорил богатый отец. «Неконтролируемое сомнение и неконтролируемый страх создают циника. Циники критикуют, а победители анализируют» - любил говорить богатый отец. Он объяснял, что критика ослепляла человека, в то время как анализ открывал человеку глаза. Анализ позволял победителям видеть, что критики были слепы, видеть возможности, упущенные другими. А нахождение того, что упущено людьми, является ключом к любому успеху.

Недвижимость - мощный инвестиционный инструмент для любого человека, ищущего финансовую независимость или свободу. Это уникальный инвестиционный инструмент.

Несмотря на это, каждый раз, как только я заговорю о недвижимости, как о средстве достижения свободы, то часто слышу: «Я не хочу ремонтировать туалеты». Это то, что Питер Линч называет «шумом». Это то, что мой богатый отец назвал бы циничной болтовнёй. Циничный болтун критикует, но не анализирует, он позволяет своим сомнениям и страхам затмевать свой разум, а сомнения и страхи не могут открыть ему глаза на действительность.

Когда кто-то говорит «Я не хочу ремонтировать туалеты», мне хочется спросить: «Что заставляет тебя полагать, что я этого хочу?» По существу же получается, что, зациклившись на проблемах с туалетами, люди перекрывают себе путь к свободе. Я подразумеваю свободу от «крысиных гонок». Подобное мышление, когда человек видит туалеты вместо свободы, является образцом мышления, приводящего людей к бедности. Люди критикуют, вместо того, чтобы анализировать. Богатый отец говорил, что словосочетание «я не хочу» мешает добиться успеха одним, и является ключом к успеху для других.

Так как я тоже не желаю ремонтировать туалеты, я присматриваю тщательно кандидатуру на место управляющего имуществом, в чьём ведении и будет ремонт туалетов. Если я найду толкового управляющего имуществом, который и станет заниматься домами и квартирами, мой денежный поток пойдёт вверх. Очень важно и то, что толковый управляющий имуществом позволит мне покупать намного больше недвижимости, т.к. мне не нужно будет ремонтировать туалеты. Толковый управляющий имуществом ключ к успеху в вопросе недвижимости. Нахождение хорошего менеджера для меня куда важнее, чем сама недвижимость. Толковый управляющий имуществом часто узнаёт об отличных сделках раньше, чем агенты по продаже недвижимости, что делает его ещё более ценным для бизнеса.

То, что богатый отец имел в виду, говоря, что словосочетание «я не хочу» является для кого-то ключом к успеху, я поясню еще раз. Так как я также не хочу ремонтировать туалеты, я прикидывал, как купить больше недвижимости и этим ускорить процесс избавления от участия в «крысиных гонках». А те люди, которые, ничего не предпринимая, продолжают говорить «Я не хочу ремонтировать туалеты», часто отказывают самим себе в использовании этого мощного инвестиционного средства для достижения свободы. Туалеты для них более важны, чем собственная свобода.

На фондовой бирже я часто слышу, как люди говорят: «Я не хочу терять деньги». Ну, а что заставляет их полагать, что я люблю терять деньги, или кто-то ещё любит терять деньги? Часто люди не зарабатывают денег, потому что захотели не потерять деньги. Вместо того чтобы анализировать положение вещей, люди, пренебрегая своими умственными способностями, лишают себя ещё 1 одного мощного инвестиционного средства для достижения свободы - фондовой биржи,

В декабре 1996 г. Я проезжал со своим приятелем мимо местной бензоколонки. Он взглянул на бензоколонку, на цены и ему стало ясно, что цена на нефть скоро начнёт расти. Он напоминал маленького цыплёнка, на которого должно было свалиться небо.

Когда мы приехали домой, он предоставил мне подтверждения того, что цены на нефть должна была продолжать идти вверх в последующие годы. Он предоставил мне статистику, которая мне была неизвестна, хотя я и владел существенным пакетом акций реальной нефтяной компании. Имея информацию приятеля, я немедленно начал искать и нашёл новую нефтяную компанию, которую недооценивали, и которая вот-вот должна была найти новые месторождения нефти. Моему брокеру новая компания очень понравилась, и я купил 15 000 акций по 65 центов за штуку.

В феврале 1997 г. Мы с тем же самым приятелем проезжали мимо той же самой бензоколонки и, действительно, цена за галлон бензина поднялась почти на 15 %. Я улыбался, потому что в январе 1997 г. Моя маленькая нефтяная компания нашла нефть, и те 15 000 акций дошли до стоимости более 3 долларом за штуку. А мой приятель и сейчас не ошибается в прогнозах роста цен на бензин.

Маленький цыплёнок не даст людям думать и анализировать. Если бы большинство людей понимали, как работает «стоп» при инвестировании на фондовой бирже, было бы больше людей инвестирующих, чтобы побеждать, а не инвестирующих, чтобы не потерять. «Стоп» - это просто компьютерная команда, при которой ваши акции продаются автоматически, если их цена начинает падать, эта команда компьютера помогает сократить ваши потери и максимально увеличить определённую прибыль. Это отличный инструмент для тех, кто боится терять.

Когда я слышу, как люди говорят «я не хочу», не пытаюсь сказать «я хочу», я знаю, что «шум» в их голове, должно быть громкий. «Цыплёнок по имени малыш» командует их мозгом,

вопя: «Небо падает, и туалеты ломаются». Люди избегают делать то, чего не хотят, но платят за это огромную цену. Они могут никогда не получить то, что хотят получить в жизни.

Богатый отец дал мне совет, как поступать с маленьким цыплёнком: «Просто делай то, что сделал полковник Сандерс». В 66 лет он потерял свой бизнес и начал жить на чек социального обеспечения. Денег не хватало. Сандерс стал ездить по стране, предлагая свой рецепт жареных цыплят. Ему отказывали тысячи раз, прежде чем кто-то сказал «да». И вот Сандерс стал мультимиллионером в том возрасте, когда большинство людей уходят с работы на пенсию. «Он был мужественный и упорный человек» - говорил богатый отец о Харлане Сандерсе.

Когда вы сомневаетесь и чувствуете, что вам страшновато, возьмите своего маленького цыплёнка и сделайте с ним то, что сделал полковник Сандерс со своим маленьким цыплёнком. Он изжарил» его.

Причина № 3. Лень. Занятые люди часто наиболее ленивые. Все мы слышали рассказы о бизнесмене, работающем не покладая рук, дабы зарабатывать деньги. Он много работает, чтобы хорошо обеспечивать свою жену и детей. Он проводит долгие часы в офисе, приносит работу домой на выходные. Однажды он приходит с работы домой, а дом - пуст. Его жена ушла вместе с детьми. Он знал, что у него с женой проблемы, но, вместо того, чтобы наладить в семье нормальные отношения, бизнесмен оставался занятым на работе. Теперь же, повергнутый в уныние, растерявший деловые качества, он теряет работу.

Сегодня я часто встречаю людей, которые слишком заняты, чтобы позаботиться о своём богатстве. И есть люди, которые слишком заняты, чтобы позаботиться о своём здоровье. Причина одна и та же. Они - заняты, а оставаясь занятыми, получают повод, позволяющий избежать того, с чем они не желают разбираться. Им не нужно разъяснять, что к чему. В глубине души они сами всё прекрасно понимают. Более того, если вы заикнётесь, что им что-то следовало бы сделать с чем-то, они обрушат на вас свой гнев и свою раздражительность.

Если люди не заняты на работе, или с детьми, они часто заняты просмотром телепрограмм, рыбной ловлей, игрой в гольф, хождением по магазинам. Хотя, в глубине души, они сознают, что избегают чего-то важного. Перед вами наиболее распространённая форма лени лень, прикрываемая чрезвычайной занятостью.

Есть ли средство против лени? Есть, это - маленькая жадность.

Многим из нас, когда мы были еще детьми, прививались мысль, что жадность и сильное желание что-то иметь - плохие человеческие качества. «Жадные люди - плохие люди» — говорила моя мама. Хотя, все мы имеем, внутри себя, это стремление обладать хорошими вещами, новыми вещами, вещами, приводящими нас в возбуждение. Чтобы держать огромное желание детей что-то занять под контролем, родители изыскивали частенько способы подавления этого желания в детях чувством вины. «Ты думаешь только о себе. Ты забыл, что у тебя есть братья и сестры?» — любила говорить мама. «Чего-чего ты хочешь, чтобы я тебе купил?» любил спрашивать отец. «Ты думаешь, что у нас дома станок печатный? Ты думаешь, что деньги на деревьях растут? Ты же знаешь, что мы не богачи».

Не столько слова, сколько острое чувство моей вины, сквозившее в них пронимало меня.

Иногда приходилось выслушивать и такое: «Я из кожи вон лезу, чтобы это тебе купить. Я куплю тебе это потому, что сам, будучи ребёнком, о таком и мечтать не мог». У меня есть сосед, который совершенно разорён, и который не может загнать машину в гараж. Гараж забит игрушками его детей. Эти испорченные дети получают всё, что просят. «Я не хочу, чтобы дети в чём-то нуждались» - говорит сосед. Он ничего не отложил детям на колледж или себе на старость, зато его дети имеют любую игрушку, которую можно купить в магазине. Недавно сосед получил новую кредитную карточку по почте и повёз своих детей в Лас-Вегас. «Я делаю это ради детей» - сказал сосед с интонацией самопожертвования в голосе.

Богатый отец запрещал произносить слова «Я не могу себе этого позволить». У себя же дома я слышал эти слова постоянно. Богатый отец требовал, чтобы его дети говорили: «Как я могу себе это позволить?» Он считал, что слова «Я не могу себе этого позволить» останавливают работу мозга. Мозг прекращает функционировать. Зато мозг начинает активно работать, получив сигнал «как я могу себе это позволить?» Вынужденный размышлять, мозг включается в поиск ответов на вопросы.

Наиболее важно то, что богатый отец считал слова «Я не могу себе этого позволить» ложью. И человеческий дух всегда знал это. «Человеческий дух - очень-очень силен» - говорил богатый отец. «Он знает, что может сделать все». Внутри вас начинается настоящая война, если ваш ленивый разум говорит: «Я не могу себе этого позволить». Ваш дух сердит, а ваш ленивый разум должен защищать свою ложь. Дух кричит: «Давай, шевелись. Идём в спортзал, потренируемся». А ленивый разум говорит: «Но я устал. Я очень много работал сегодня». Или же человеческий дух говорит: «Мне осточертело быть бедным. Давай пойдём, разбогатеём». На что ленивый разум отвечает: «Богатые люди — жадные люди. Да и хлопот сколько. Это не безопасно. Можно все деньги потерять. Я и без того вкалываю много. У меня куча дел па работе. Посмотри, что мне нужно сделать сегодня вечером. Мой босс хочет, чтобы утром я пришел к нему с результатами».

Слова «Я не могу себе этого позволить» также несут грусть, беспомощность, ведущую к упадку духа и депрессии, порождают апатию. Слова «Как я могу себе это позволить?» открывают дорогу возможностям, возбуждению и мечтам. Богатого отца не беспокоило, что хотел бы купить человек его беспокоило, произносит ли человек слова, про себя или вслух: «Как я могу себе это позволить?», слова, укрепляющие разум и дух.

Богатый отец редко давал Майку или мне что-нибудь. Вместо этого, он спрашивал нас: «Как вы можете себе это позволить?», что включало и колледж, за который мы платили сами. Мы хотели, чтобы он не потерял желание учить нас, как достигать цели.

Я знаю, что сегодня есть миллионы людей, которых терзает вина за свою жадность. Эта вина не отпускает их с детства. Вина просыпается в человеке тогда, когда у него возникает желание купить вещь получше. В подсознании человека с детства живут слова: «Ты не можешь этого иметь», или «Ты никогда себе этого не позволишь».

Когда я решил выйти из «крысиных гонок», передо мной встал вопрос: «Как я могу позволить себе никогда больше не работать?» Мой разум начал выдавать ответы и решения. Самым тяжёлым делом была борьба с родительской догмой: «Мы не можем себе этого позволить». Мне пришлось бороться и с другими словами, призванными внушать вину, подавляющую жадность исходившими от моих родителей: «Прекрати думать только о себе. Почему ты не думаешь об окружающих?»

Итак, как же бороться с ленью? Ответ - маленькой жадностью. Человеку нужно сесть и спросить себя: «Что я получу, став здоровым, сексуальным и привлекательным?» Или: «Какой станет моя жизнь, если мне никогда снова не нужно будет работать?» Или: «Что бы я сделал, если бы имел столько денег, сколько хотел?» Движение вперёд и начинается с маленькой жадности, желания иметь нечто получше. Наш мир развивается потому, что все мы стремимся к лучшей жизни. Новые изобретения делаются потому, что мы стремимся к чему-то лучшему. Мы идём в школу и усердно учимся потому, что желаем чего-то лучшего. Если случится так, что вы станете избегать делать что-то, зная, что это следовало бы делать, задайте себе один вопрос: «Что вы от этого получите?» Будьте немножко жадным. Это самое лучшее средство от лени.

Не надо быть слишком жадным. Но помните, что сказал Майкл Дуглас в картине «Уолл-Стрит»: «Жадность - это полезно». Богатый отец говорил об этом так: «Вина - хуже жадности. Так как вина крадёт душу у тела». Я считаю, что лучше всех сказала о том, как бороться с ленью, Элеонора Рузвельт: «Делайте то, что в глубине сердца считаете правильным, но чтобы вы не делали, вас всё равно будут осуждать. Вас будут проклинать, и если вы что-то сделаете, и если вы ничего не сделаете».

Причина № 4. Привычки. Наши жизни - отражение наших привычек в большей степени, чем образования. Посмотрев фильм «Копан», с Арнольдом Шварценеггером в главной роли, один мой знакомый сказал: «Хотел бы я иметь такое же тело, как Шварценеггер». Присутствовавшие ребята кивнули в знак согласия.

«Я даже слышал, что он одно время был тощим слабаком» - добавил другой мой знакомый.

«Да, я слышал об этом тоже» - добавил ещё один. «Я ещё слышал, что у него есть привычка работать до седьмого пота почти каждый день в спортзале».

«Да, бьюсь об заклад, ему это необходимо». «А-А-А» - произнёс самый большой циник среди присутствовавших. «Бьюсь об заклад, что он таким уродился. Ладно что мы всё об Арнольде, давай врежем по пивку».

Вот вам пример привычек, контролирующих поведение. Я помню, спросил как-то богатого отца о привычках богатых. Вместо того, чтобы ответить мне прямо, он захотел, чтобы я нашёл ответ на свой вопрос сам, в приводимом им далее примере.

«Когда твой отец оплачивает свои счета?» - спросил богатый отец.

«В начале каждого месяца» — сказал я. «Он откладывает какие-нибудь деньги?» - спросил он. «Очень мало» - сказал я.

«Вот в чём главная причина, почему он борется за выживание» сказал богатый отец. - «Он имеет плохие привычки. Твой отец платит кому-то другому сначала. А себе он платит в последнюю очередь, и то, если что-то отложит».

«Чего обычно не бывает» -сказал я.

«Но ведь он должен оплачивать счета, не так ли? Или вы хотите сказать, что он не должен оплачивать счета?» «Конечно должен» -сказал богатый отец.

«Я придаю большое значение своевременной оплате счетов. Просто я плачу себе первому. Прежде, чем заплачу даже правительству».

«А что бывает, если у вас не хватает денег?» - спросил я. «Что вы тогда делаете?»

«То же самое» - сказал богатый отец. «Я по-прежнему плачу себе первому. Даже, если у меня мало денег. Моя графа «актив» для меня немного важнее, чем правительство».

«Но» - сказал я - «Разве правительство не старается взять своё? Не преследует вас?»

«Преследует, если ты не платишь» - сказал богатый отец. «Послушай, я и не говорил не платить. Я лишь сказал, что плачу себе первому, даже, если у меня мало денег». «Но как вы это делаете?» -спросил я.

«Вопрос не в том, как. Вопрос в том, почему» - сказал богатый отец.

«Хорошо, почему?»

«Мотивация» - сказал богатый отец. «Кто, ты думаешь, станет громче выражать своё недовольство, если не заплачу им по счетам я или мои кредиторы?»

«Ваши кредиторы, конечно, будут вопить громче, чем вы» -сказал я, реагируя на ясный вопрос. «Вы бы ничего не сказали, если бы вы не заплатили бы себе».

«Ты, наверное понимаешь, что после того, как я заплачу себе, давление на меня заплатить налоги и заплатить по другим обязательствам столь велико, что это вынуждает меня искать другие виды дохода. Необходимость платить становится моей мотивацией. Когда до этого доходило, я брался за самую различную работу, учреждал новые компании, торговал на фондовой бирже, делал всё, дабы быть уверенным, что кредиторы не преследуют меня. Необходимость платить заставляла меня работать усерднее, заставляла меня думать и, в конечном счете, сделала меня сообразительнее и энергичнее, когда речь шла о деньгах. Если бы я платил себе в последнюю очередь, я бы не ощущал давления на себя, но я бы разорился».

«Значит страх перед правительством или другими людьми, которым вы должны деньги и есть то, что мотивирует вас?»

«Совершенно верно» - сказал богатый отец. «Понимаешь, правительственные сборщики долговых обязательств умеют запугивать людей. Они все действуют одинаково. Большинство людей идут перед ними на попятную. Люди платят этим сборщикам и никогда не платят себе. Ты ведь знаешь рассказ о 96-фунтовом слабовольном человеке, позволяющем кидать себе в лицо песок?»

Я кивнул головой. «Я постоянно вижу объявления об уроках тяжёлой атлетики и бодибилдинга в комиксах».

«Так вот, большинство людей и позволяют правительственным сборщикам долговых обязательств швырять песок им в лицо. Я решил использовать страх перед этими вышибалами, чтобы стать сильнее. А другие от этого страха становятся слабее. Заставлять себя думать, где заработать дополнительные деньги, похоже на хождение в спортзал и работу до седьмого пота с тяжестями. Чем больше я накачиваю умственно-денежные мускулы, тем сильнее я становлюсь. Теперь, я не боюсь этих правительственных вышибал».

Мне нравилось то, что говорил богатый отец. «Значит, если я плачу себе в первую очередь, я становлюсь сильнее в финансовом отношении, в умственном отношении и в фискальном отношении».

Богатый отец кивнул головой. «А если я плачу себе в последнюю очередь, или вообще не плачу, значит я становлюсь слабее. Значит всякие боссы, менеджеры, сборщики долговых обязательств, сборщики налогов, домовладельцы, сдающие квартиры, все они как бы стимулируют меня что-то делать, всю мою жизнь давят на меня».

Мне нужны хорошие денежные привычки, чтобы избавиться от их давления». Богатый отец кивнул головой.

Причина № 5. Высокомерие. Высокомерие — это эго плюс невежество.

«Тем, что я знаю, я зарабатываю деньги. Из-за того, что я не знаю что-то, я теряю деньги. Каждый раз, проявляя высокомерие, я теряю свои деньги. Когда я высокомерен, я искренне верю, что то, что я не знаю, не особенно важно» - часто говорил мне богатый отец.

Я обнаружил, что многие люди пользуются высокомерием для того, чтобы стараться скрывать своё невежество. Такое часто

случается, когда я обсуждаю финансовые нюансы с бухгалтером или даже инвесторами.

Они стараются с пеной у рта доказывать свою правоту, дискутируя. Мне всегда становится ясно, что люди не понимают о чем говорят. Они не лгут, но они и правды не говорят

Многие люди в мире денег, финансов и инвестиций абсолютно не понимают, о чём говорят. Большинство людей в денежной индустрии лишь толкают партии товара, как торговцы подержанными машинами.

Когда ты понимаешь, что невежественен в предмете, найди специалиста по данному предмету, который восполнит пробелы в твоём образовании, или же найди книгу по интересующему тебя предмету.

Глава IX КАК НАЧАТЬ

К сожалению я не сказал, что приобретение богатства было для меня легким делом.

В ответ на вопрос: «Как мне начать?» - я предлагаю мыслительный процесс, через который я прохожу день за днем. Действительно легко найти крупные сделки. Обещаю вам это. Это напоминает катание на велосипеде. После небольшого виляния из стороны в сторону следует сплошное удовольствие. Когда доходит до денег, вы должны проявить решительность и преодолеть виляние в финансовых вопросах.

Нахождение сделок всей жизни на миллионы долларов требует, чтобы мы растолкали свой финансовый гений. Я верю, что финансовый гений есть в каждом из нас. Проблема в том, что он лежит да спит, ожидая, когда же его призовут. Спит наш финансовый гений, потому, что мы воспитаны верить в то, будто любовь к деньгам - корень всех зол. Наша внутренняя культура вдохновляет нас изучать профессию, после чего мы можем работать на деньги, но той же внутренней культуре не дано научить нас, как заставить деньги работать на себя. Нас не учили беспокоиться о своем финансовом будущем, нас учили и учат, что наша компания и правительство позаботятся о нас, когда закончатся наши рабочие дни. Так или иначе, а именно нашим детям, получившим и получающим образование в той же самой школьной системе, предстоит расплачиваться за это, если они с этим не покончат. Пока же нас учат усердно трудиться, зарабатывать деньги и тратить их, а когда денег не хватает, брать займы.

К несчастью, 90 % западного мира соглашается с таким положением, просто потому, что легче найти работу и работать на деньги. Если вы не один из толпы, я предлагаю вам следующие 10 шагов, чтобы разбудить свой финансовый гений. Я предлагаю вам шаги, которым я лично следовал. Если вы хотите повторить мой опыт - отлично. Если нет, делайте то, что считаете нужным. Ваш финансовый разум достаточно крепок, чтобы наметить собственный план действий.

Будучи в Перу, разговаривая с золотодобытчиком 45-ти лет, я спросил его, почему он так уверен, что отыщет золотую жилу. Он ответил: «Золото есть везде, но большинство людей не обучены, как его обнаруживать».

Я бы сказал, что так оно и есть. Что касается недвижимости, я могу пойти, да за день найти 4-5 крупных потенциальных сделки, в то время, как среднестатистический гражданин пойдет и ничего не найдет. Даже если мы оба будем искать сделки в одном районе. Причина, почему среднестатистический гражданин ничего не находит в том, что он не смог разбудить своего финансового гения.

Я предлагаю вам следующие 10 шагов, как процесс развития ваших. Богом данных, сил. Сил, над которыми лишь вы имеете контроль.

1. Мне нужна причина, чтобы подняться над действительностью, мне нужна сила духа. Если вы спросите большинство людей, не хотели бы они быть богатыми и финансово свободными, они бы ответили «да». Но вот на арену выступает действительность. Дорога к успеху кажется слишком длинной, со множеством препятствий, которые следует преодолевать. Легче просто работать на деньги, передавая излишек денег своему брокеру.

Однажды я встретил молодую женщину, которая мечтала плавать за Американскую олимпийскую сборную. Действительность была такова, что ей приходилось подниматься в 4 утра каждый день, плавать по 3 часа, перед тем, как идти в школу. Она не ходила с друзьями на вечеринки по субботам. Ей приходилось заниматься в школе наравне со всеми.

Когда я спросил ее, откуда взялись у нее сверхчеловеческие силы и самопожертвование, она просто сказала: «Я делаю это для себя и для людей, которых люблю. Любовь помогает мне преодолевать препятствия и жертвовать собой».

Причина или цель - это сочетание «хочу и «не хочу». Когда люди спрашивают меня, что у меня за причина для желания быть богатым, я даю им понять, что все дело в сочетании на глубоком эмоциональном уровне «хочу» и «не хочу». Разовью свою мысль. На первом месте «не хочу», т.к. они создают «хочу». Я не хочу работать всю свою жизнь. Я не хочу того, к чему меня толкают родители, точнее толкали - надежной работы и дома в предместье. Я не хочу быть работником. Я ненавидел, что мой отец всегда пропускал мои футбольные игры потому что был так занят своей карьерой. Я ненавидел то, что мой отец всю жизнь столько работал. А правительство до самой смерти отбирало большую часть заработанного им. После своей

смерти отец не смог ничего нам оставить. Богатые так не делают. Они много оставляют своим детям.

Теперь о «хочу». Я хочу быть свободным и 'ездить по миру и жить так, как мне нравится. Я хочу всего этого будучи молодым. Я хочу ни от чего не зависеть. Я хочу, чтобы деньги работали на меня.

Вот мои глубокие внутренние эмоциональные причины. А какие ваши? Если ваши причины недостаточно сильны, тогда дорога, которой надо будет пройти, перевесит ваши причины. Я терял деньги и сталкивался с препятствиями множество раз, но глубокие эмоциональные причины помогали мне устоять. И идти вперед. Я хотел стать свободным к 40 годам, но добился своего к 47, многому научившись за прошедшее время,

Как я уже говорил, мой путь к свободе был не легким. Но и не был тяжелым. А без сильной причины или большой цены, все в жизни дается тяжело.

Если вы не имеете сильной причины, нет смысла читать дальше. То, о чем пойдет речь, может быть воспринято вами, как непосильная работа.

2. Я выбираю ежедневно, речь идет о свободе выбора, о возможности выбора. Это - главная причина, почему люди хотят жить в свободной стране. Мы желаем иметь возможность и свободу выбора.

В финансовом отношении, с каждым долларом, попадающим в наши руки, мы имеет возможность выбрать свое будущее. И быть богатыми, бедными или средним классом. То, как мы распоряжаемся деньгами, наши привычки расходования денег, показывают, кто мы на самом деле. Бедные люди расходуют деньги так, как это свойственно делать бедным людям.

Будучи мальчишкой, я любил постоянно играть в «Монополию», что принесло мне заметную пользу. Никто не говорил мне, что игра предназначалась только для детей, и я играл в нее, как взрослый. И у меня также был богатый отец, который указывал мне разницу между «активом» и «пассивом». По сути дела, давным-давно, будучи маленьким мальчиком, я сделал свой выбор, решив стать богатым, и я знал, что все, что мне нужно было делать, это научиться, как приобретать активы, настоящие активы. Мой лучший друг Майк имел графу «актив» которая ему была передана, но ему однако нужно было делать выбор, решить, как научиться управлять данной графой. Многие богатые семьи теряют свои активы в последующем поколении просто потому, что не было ни одного человека, наученного распоряжаться активами. Большинство людей решают не становиться богатыми. Для 90 % населения быть богатым означает «слишком много вертеть мозгами». Люди, оправдывая свое нежелание быть богатыми, придумывают фразы, такие как: «Деньги меня не интересуют». Или «Я никогда не буду богатым», или «Мне не о чем беспокоиться, я еще молод», или «Когда я заработаю какие-то деньги, тогда и подумаю о своем будущем». Или «Мой муж/ моя жена распоряжаются финансами». Проблема со всеми этими высказываниями в том, что они лишают человека желающего думать о своих перспективах мыслей о двух вещах: 1) о времени, являющемся самым ценным активом человека и 2) об обучении. Если у вас нет денег, это не служит для вас оправданием того, что вы не учитесь. Чтобы там не было, а мы, каждый день делаем свой выбор, выбор того, как мы поступим со своим временем, со своими деньгами, что вложим в свои головы. Мы имеем свободу выбора, каждый из нас. Я хочу быть богатым и все тут, и я делаю этот выбор изо дня в день.

В первую очередь инвестируйте в образование. В сущности, единственный подлинный актив, который вы имеете, это ваш разум, являющийся самым мощным инструментом, которым мы владеем. Раз мы имеем возможность выбирать, значит каждый из нас сам решает, во что вложить свой мозг, с возрастом. Вы можете целый день смотреть МТУ, или читать спортивный журнал, или учиться гончарному ремеслу, или же финансовому планированию. Выбор за вами. Большинство людей просто покупают инвестиции, а не инвестируют, в первую очередь в обучение инвестированию.

В квартиру одной моей приятельницы, довольно богатой женщины, недавно влезли воры. Они вынесли телевизор, видеомагнитофон, не тронув книг, которые она читает. И мы все имеем такой выбор. 90% населения покупает телевизоры и лишь около 10 % приобретают книги по бизнесу или кассеты об инвестициях.

Итак, что же я делаю? Я хожу на семинары. Я люблю, когда семинары длятся по меньшей мере 2 дня, т.к. мне нравится глубже погружаться в сущность предмета. В 1973 г. я смотрел телепрограмму, где один парень рекламировал трехдневный семинар по вопросу, как приобретать недвижимость за безналичный расчет. Я потратил 385 \$, а тот семинар дал мне не менее 2 миллионов \$, если не больше. Но что самое главное, семинар тот сказался на всей

моей жизни. Мне не нужно работать до конца своей жизни, благодаря вот тому одному семинару. Каждый год я хожу, по крайней мере на два подобных семинара.

Я люблю аудио кассеты по той причине, что их можно быстро перематывать. Я как-то слушал кассету Питере Линча, и он сказал кое-что, с чем я был категорически не согласен. Но вместо того, чтобы раскритиковать то, с чем я не был согласен, высказать свое пренебрежение, я просто нажимал режим перемотки, да слушал минут 20 спорный пятиминутный кусок кассеты. Может дольше слушал. И внезапно меня осенила догадка, и я понял, почему Питер сказал то, что сказал. Это было, словно волшебство, у меня было ощущение, как будто я проник в разум одного из величайших инвесторов нашего времени. Я получил возможность глубоко заглянуть в колоссальные ресурсы его образования и опыт.

В результате я могу думать так же, как и прежде, плюс имею возможность смотреть на интересующую меня проблему или ситуацию глазами Питера. У меня есть две мысли вместо одной, есть дополнительная возможность анализа проблемы или направления, а это - бесценно. Сегодня я часто говорю: «А как бы в данной ситуации поступили Питер Линч, или Дональд Трамп, или Уорен Баффет, или Джордж Строе?» Единственный путь, с помощью которого я могу получить доступ к их интеллекту, это спокойно, с должным уважением читать или слушать то, что они говорят. Высокомерные или критичные люди - это часто люди с заниженной самооценкой, которые боятся рисковать. Скажу еще и то, что если вы усваиваете что-то новое, вам требуется допустить ошибки, которые помогут вам полнее осознать то, что вы усваиваете.

Если вы глубоко проникаете в суть предмета, высокомерие вам не грозит. Высокомерные люди редко слушают или покупают кассеты. Зачем это им? Они - пуп земли.

Есть так много «умных» людей, которые спорят или защищаются, когда новая идея не вписывается в их мировоззрение. В этом случае их так называемый «ум», объединенный с «высокомерием» равняется «невежеству». Каждый из нас знает людей, имеющих хорошее образование, верящих в свою сообразительность, но их баланс выявляет, что у них далеко не все в порядке. По-настоящему умный человек приветствует новые идеи, т.к. они существенно расширяют его кругозор. Уметь слушать гораздо важнее, чем уметь говорить. Если бы это было не так. Бог не дал бы 2 уха и один рот. Слишком много людей думают своим ртом, вместо того, чтобы слушать, абсорбируя новые идеи и возможности. Люди спорят, вместо того, чтобы задавать вопросы.

Я знаю, что богатство приходит не сразу. И мне не импонирует мышление большинства игроков в лотерею, игроков в казино, стремящихся быстро обогатиться. Я могу приобретать акции, избавляться от них, но, в любом случае, я расширяю свое финансовое образование. Если вы желаете летать на самолете, я советую поучиться этому сначала. Меня всегда изумляют люди, которые покупают акции или недвижимость, по никогда не делают никаких инвестиций в свой самый крупный актив - свой разум. Однако лишь то, что вы купили дом или два дома, не делает вас специалистом в вопросах недвижимости.

3. Выбирайте друзей осторожно. Помните о силе настоящей дружбы, духовной близости. Прежде всего, я не выбираю друзей по их финансовому положению. У меня есть друзья, хлебнувшие бедности, и есть друзья, зарабатывающие миллионы ежегодно. Суть в том, что я многому учусь у своих друзей и делаю это сознательно.

Допускаю, что есть такие люди, с которыми я сблизился, потому, что они имели деньги. Но не деньги людей интересовали меня, а их знания. Иногда люди, имевшие деньги, становились моими близкими друзьями, но не все.

Но есть одна особенность, которую я хотел бы подчеркнуть. Я заметил, что мои друзья с деньгами и говорят о деньгах. Они не хвастаются деньгами, они заинтересованы в понимании доли денег, как таковых. Я учусь у них, они учатся у меня. Те мои друзья, которые находятся в натянутых отношениях с финансами, не любят говорить о деньгах, о бизнесе или инвестировании. Они часто полагают что это примитивно или не интеллигентно. Однако, я учусь чему-то и у них, я узнаю, чего делать не следует.

У меня есть несколько друзей, которые за короткое время заработали свыше миллиарда долларов. Трое из них сообщают об одном и том же феноменом: их знакомые, которые не имеют денег, никогда не приходили к ним, чтобы спросить, как же они, миллиардеры, заработали столько. Они, зато, приходят в двух случаях: 1) попросить займы и 2) попросить работу.

Предупреждение', не слушать бедных или напуганных людей. У меня есть такие друзья, я их искренне люблю, но они «маленькие цыплята» по жизни. Когда у них дело доходит до денег,

особенно до инвестиций - «небо всегда надает». Они всегда могут объяснить вам, почему что-то там не получится. Беда в том, что некоторые люди слушают их, и, слепо воспринимая мрачную, пессимистическую информацию, сами превращаются в «маленьких цыплят». И становятся они, как в старой поговорке: «Одним миром мазаны».

Если вы смотрите CNBC, настоящий клад инвестиций информации, там часто представляют так называемых «экспертов». Один эксперт предсказывает обвал на рынке, другой обоснует рыночный бум. Если вы умный человек, то станете слушать обоих. Держите свой разум открытым, потому что оба эксперта могут представить полезную информацию. К сожалению, большинство бедных людей слушают «цыпленка по имени Маленький».

У меня есть очень близкие друзья, которые, бывало, отговаривали меня от какой-то сделки или инвестиции. Несколько лет назад, один такой друг однажды рассказал мне, что ему здорово повезло, и он нашел шести процентный депозитный сертификат. Я сказал ему, что зарабатываю 16 % с помощью правительства штата. На следующий день друг прислал мне статью о том, почему мое инвестирование было опасным. Прошли годы, я и сегодня получаю 16 %, а он, по-прежнему, получает 6 %.

Я бы сказал, что наиболее трудным в том, что касается создания богатства, является необходимость быть честным с самим собой, да стремление не слиться с толпой. На рынке, обычно, именно толпа мало в чем ориентируется, и именно толпу рынок подминает под себя. Если есть перспектива крупной сделки, из толпы ее не углядеть. Прозевав одну сделку, люди ищут новую. Выражаясь языком серверов, людям надо ждать другую волну. Люди, которые спешат и ловят волну поздно, обычно терпят неудачу.

Умные инвесторы на рынке не суетятся. Если они пропускают волну, они ищут следующую, внимательно отслеживая ситуацию. Почему это трудно для большинства инвесторов, так это потому, что покупка чего-то, не очень популярного, пугает их. Робкие инвесторы, как овцы, двигаются вместе с толпой. Или же их обуревают жадность, когда мудрые инвесторы уже извлекли свою прибыль и двигаются дальше. Мудрые инвесторы покупают инвестицию, когда она не популярна. Они знают, что их прибыль создается, когда они покупают, а не тогда, когда продают. Они терпеливо ждут момента. Как я уже сказал, они не суетятся на рынке. Мудрые инвесторы всегда начеку, в ожидании следующей большой волны.

Все дело в обладании информацией. Есть легальные пути получения информации и есть нелегальные. Но так, или иначе, без информации не обойтись. Главное, на сколько далеки вы от источника информации. Причина, по которой вы хотите иметь богатых друзей, близких к информации, в том, что там, где информация, там и деньги делаются. Деньги делаются на информации. Вы хотите услышать о следующем буме, готовьтесь к нему. Я не советую собирать информацию нелегальным путем, но чем скорее вы узнаете то, что нужно, тем выше будут ваши шансы извлечь прибыль с минимальным риском. Вот для чего и нужны друзья. В этом и проявляется финансовая разумность.

4, Овладейте одной формулой, а затем изучите новую формулу. Научитесь делать это быстро, т.к. в этом будет ваша сила. Для того, чтобы сделать хлеб, каждый пекарь пользуется рецептом, пусть и хранимым в его памяти. Это правило распространяется и на зарабатывание денег. А деньги, кстати, часто называют «тестом».

Многие из нас слышали поговорку «Вы-то, что вы едите». Я несколько переиначиваю ее. Я говорю: «Вы становитесь тем, что вы учите». Иными словами, требуется аккуратно относиться к тому, что вы учите, и чему вы учитесь, потому что ваш разум скроит вас по образцу тех знаний, которые вы же в него закладываете. Если вы учитесь профессионально готовить пищу, значит вы разумеется, знаете, к чему стремитесь. Вы желаете стать поваром. Пропадает желание быть поваром, следовательно, вам нужно учиться другой профессии. Допустим, школьного учителя. Научившись учительствовать, вы, разумеется, становитесь учителем. И так далее Обдуманно избирайте дело, которому станете учиться.

Когда доходит до денег, массы, преимущественно, пользуются той основной формулой, которую вынесли из школы. А, именно - ра-ботают на деньги. Во всем мире прослеживается одна доминирующая формула, которой руководствуются миллионы людей: они поднимаются, идут на работу, зарабатывают деньги, оплачивают счета, балансируют с чековыми книжками, покупают какие-то ценные бумаги и снова возвращаются к работе. Это основная формула миллионов людей или их рецепт. Если люди устают от того, чем занимаются, или недостаточно зарабатывают данной профессией, они просто корректируют формулу, пользуясь которой, зарабатывают деньги.

Давным-давно, когда мне было 26 лет, я посещал курсы, называвшиеся «Как покупать недвижимость, которую заложили без права выкупа». Соответствующую формулу я изучил. Оставалось лишь пустить ее в дело. На этой стадии большинство людей и останавливаются. В течение трех лет, работая в корпорации «Ксерокс», я тратил свое свободное время, учась овладевать искусством покупки недвижимости, заложенной без права выкупа. Я заработал несколько миллионов долларов, воспользовавшись усвоенной формулой, а сегодня этим делом неторопливо занимаются многие другие люди.

После того, как я овладел данной формулой, я начал поиски других формул. Иногда я не мог прямо воспользоваться информацией, которую получил на каких-то занятиях, но было полезным и то, что я постоянно узнавал что-то новое.

Я посещал занятия, где учили умело торговать, ходил па занятия, где учили продавать отдельные группы товаров. Иногда я оказывался не в своей тарелке, будучи в одной комнате с людьми, имевшими докторскую степень в области ядерной физики или в области космических технологий. Посещая различные курсы обучения, я узнавал много того, что сделало мои инвестиции на фондовой бирже и инвестиции в недвижимость более осмысленными и прибыльными.

В большинстве колледжей с двухгодичным курсом и государственных колледжей проводятся занятия по финансовому планированию и по вопросу традиционных инвестиций. Заинтересованным людям совсем не плохо с этого начинать.

Я всегда ищу наиболее продуктивную формулу. Вот почему я, довольно регулярно, зарабатываю за день больше, чем многие люди зарабатывают за всю жизнь.

Обмолвлюсь вот еще о чем. В современном, быстро изменяющемся мире, важно не то, что вы знаете, т.к. знания быстро устаревают. Важна быстрота, с которой вы что-то усваиваете. Уметь это делать наиболее важно. Бесценный это дар находить более продуктивные формулы - рецепты, если хотите, для зарабатывания денег. Много работать на деньги - формула устаревшая и примитивная.

5. Заплатите сначала себе. Данный шаг требует сильной самодисциплины. Если вы не можете иметь контроль над собой, не старайтесь разбогатеть. Если есть потребность научиться самоконтролю, можете послужить какое-то время в армии, или пройти через религиозный орден. Нет смысла инвестировать, зарабатывать деньги и транжирить их. Именно отсутствие самодисциплины приводит к тому, что большинство людей, выигравших в лотерею миллионы, людей быстро разоряются. Именно отсутствие самодисциплины приводит к тому, что люди, получившие повышение на службе, немедленно идут и покупают новую машину, или отправляются в круиз.

Трудно сказать, который из 10 шагов наиболее важен. Но из всех шагов, этим шагом, вероятно, овладеть труднее всего, если данный шаг никогда не брался во внимание прежде. Я бы рискнул сказать, что, именно, отсутствие личной самодисциплины - главный отличительный фактор между богатыми людьми, бедными и средним классом.

Люди, имеющие заниженную самооценку и не терпящие финансового давления, могут никогда не стать богатыми. Как я уже говорил, один из уроков, которому я научился у богатого отца, заключался в том, что мир не оставит людей в покое, будет постоянно их расталкивать. Мир не оставляет в покое людей, не потому, что он жесток, а потому, что людям не хватает внутреннего самоконтроля и дисциплины. Люди, которым не достает внутренней силы духа, часто становятся жертвами тех, кто имеет самодисциплину.

На занятиях по бизнесу, которые я веду, я постоянно напоминаю людям, чтобы они фокусировались не на своей продукции или своих услугах, а на развитии управленческих навыков. Три наиболее важных управленческих навыка необходимы для начала своего собственного бизнеса:

1. Управление денежным потоком (движением денежной наличности).

2. Управление людьми.

3. Управление личным временем.

Я бы сказал, что данные 3 управленческих навыка применимы к чему угодно. Они сказываются на образе вашей жизни, как личности, как члена семьи, как участника бизнеса, благотворительной организации, как жителя города и гражданина нации.

Каждый из этих навыков усиливается овладением самодисциплиной. А в плане самодисциплины я на полном серьезе и говорю «заплатите сначала себе».

Выражение «заплатите сначала себе» взято из книги Джорджа Классена «Самый богатый человек Вавилона». Были проданы миллионы экземпляров этой книги. Но, в то время как

миллионы людей лишь часто произносят данное мощное выражение, только немногие следуют данному совету. Как я говорил, финансовая грамотность позволяет кому-то читать цифры, а цифры дают реальную картину происходящего. Взглянув на чей-то персональный счет о прибылях и убытках и баланс, я могу легко сказать, прибегают ли люди на практике к выражению «заплатите сначала себе».

Реальная картина стоит тысячи слов. Давайте снова сравним отчеты о прибылях и убытках тех людей, которые платят сначала себе и других людей, не делающих этого.



Изучите диаграммы № 1 и № 2 и обратите внимание, если можете на их особенности. Все дело в понимании движения денежной наличности, дающего картину происходящего. Большинство людей смотрят на цифры и не понимают, о чем они говорят. Если вы можете верно начать понимать силу движения денежной наличности, вы скоро поймете, что не в порядке с картинкой № 2 на другой странице или почему 90 % из большинства людей вкалывают всю свою жизнь и нуждаются в правительственной поддержке, такой как социальное обеспечение, тогда, когда они более не в состоянии работать.

Понимаете, о чем я? Диаграмма сверху отражает действия человека, который платит себе сначала. Каждый месяц такие люди помещают деньги в графу «актив», прежде чем выплатят свои ежемесячные расходы. Хотя миллионы людей прочли книгу Классена и понимают слова «заплатите сначала себе», в действительности они платят себе в последнюю очередь.

Я почти слышу улюлюканье от тех из вас, кто искренне верит, что в первую очередь надо оплачивать свои счета. И я могу слышать всех «ответственных» людей, которые оплачивают свои счета вовремя. Я не хочу сказать, что следует быть безответственным и не оплачивать счета. Все, что я хочу сказать, делайте то, что говорит книга - «заплатите сначала себе». И диаграмма № 1 - представляет данное выражение в действии, а не последующая диаграмма №2.



У нас с женой есть много бухгалтеров, бухгалтеров-экспертов и банкиров имеющих проблемы с подходом к выражению «заплатите сначала себе». Причина же в том, что эти финансовые профессионалы фактически делают то же, что и большинство людей, а именно:

платят себе в последнюю очередь. Они платят кому-то еще в первую очередь. Были дни в моей жизни, когда, по какой-то причине, мой денежный поток был намного меньше, нежели мои счета. И, все равно, я платил сначала себе. Мои бухгалтер и бухгалтер-эксперт вопили в панике: «скоро до нас доберутся. Налоговое управление засунет вас в тюрьму. Вы разрушите кредит доверия к себе. Нам вырубят электричество». А я, все равно платил сначала себе.

«Почему?» - спросите вы. Ответ вы найдете в книге «Самый богатый человек Вавилона». Дело в силе самодисциплины и силе внутреннего духа, дело в силе воли. Как объяснял мне мой богатый отец, в тот первый месяц, когда я на него работал, большинство людей позволяют миру толкать их со всех сторон. Сборщик долговых обязательств звонит, и вы платите по долгам. Т.е. вы платите, но не себе. Продавец говорит: «Минутку, запишу на ваш счет».

Ваш агент по операциям с недвижимостью говорит вам:

«Давайте. Давайте, правительство предоставит вам налоговые льготы на ваш дом». Вот о чем книга Классена, в действительности. Она о том, что разбогатеть можно, лишь пойдя против течения. Можно не быть слабым человеком. Но когда дело доходит до денег, многие люди дают слабину.

Я не говорю - быть безответственным. Я не имею большого долга по кредитным карточкам, потому что хочу платить себе в первую очередь. Причина, по которой я минимизирую свою прибыль в том, что я не хочу делиться своей прибылью с правительством. Вот почему, для тех из вас кто посмотрел видеокассету «Секреты богатых», моя прибыль вытекает из графы «актив» через корпорацию «Невада». Если я работаю на деньги, правительство их забирает.

Хотя я оплачиваю свои счета в последнюю очередь, я достаточно проницателен в финансовом плане, чтобы не оказаться в тяжелом финансовом положении. Я не люблю потребительский долг. Я фактически имею финансовые обязательства, которые выше, чем у 99 % населения, но я не плачу по ним, другие люди платят по моим обязательствам. Их называют арендаторами. Правило №1 в системе «заплатите сначала себе» - не залезать в долги. Хотя я оплачиваю свои счета в последнюю очередь, но по ряду маленьких неважных счетов, я провожу оплату.

Правило № 2 в системе «заплатите себе в первую очередь» сводится к тому, что когда я изредка ощущаю недостаток средств я все равно плачу себе в первую очередь. Я даю возможность кредиторам и даже правительству покричать. Мне нравится, когда на меня наседают. Почему? Потому, что те ребята оказывают мне услугу. Они вдохновляют меня идти и создавать больше денег. И так, я плачу себе в первую очередь, инвестирую деньги и позволяю кредиторам вопить. В принципе, кредиторы все равно получают свое. Мы с женой имеем отличный кредит. Мы только не поддаемся давлению и тратим наши сбережения или высоколиквидные акции, чтобы заплатить по потребительскому долгу. Хотя это и не слишком разумно в финансовом отношении.

Подведем итог:

1. Не перегружайте себя большими долгами, по которым должны платить. Держите расходы на низком уровне. Формируйте свой актив в первую очередь. Затем покупайте большей дом или хорошую машину. Не втягивайтесь в «крысиные гонки», это - не разумно.

2. Когда вы испытываете недостаток в средствах, не уступайте давлению и не лезьте в свои сбережения или инвестиции. Воспользуйтесь давлением, чтобы вдохновить свой финансовый гений нащупать пути зарабатывания большего количества денег, а затем оплачивайте свои счета. Придерживайтесь данных советов и вы разовьете умение зарабатывать больше денег и улучшите свой финансовый интеллект.

Я много раз оказывался в сложной финансовой ситуации и пользовался своим интеллектом, чтобы создавать больше прибыли, в то время, когда мне приходилось стойко защищать свои активы в графе «актив».

Мой бухгалтер вопил и нырял в укрытие, а я словно хороший солдат, защищал свой форт, форт «Актив».

Бедные люди имеют и привычки бедных. Общая плохая привычка невинно называется «погружение в сбережения». Богатые знают, что сбережения используются только для того, чтобы создавать больше денег, а не для того, чтобы оплачивать счета.

Я знаю, что это звучит жестко, но как я говорил, если вы внутри слабоваты, мир будет всегда толкать вас со всех сторон.

Если вам не нравится финансовое давление, тогда ищите ту формулу, которая станет работать на вас. Хорошая формула урезать расходы, положить свои деньги в банк, покупать надежные ценные бумаги, платить больше подоходного налога, чем должны были бы, стать твердым середняком. Но эта формула разрушает правило «заплати себе в первую очередь».

Данное правило не толкает на самопожертвование или на финансовую умеренность. Оно не означает заплатить себе в первую очередь и голодать. От жизни надо получать радость. Если вы призовете свой финансовый гений, вы сможете иметь все жизненные блага. Стать богатыми и оплачивать счета, не лишая себя преимуществ хорошей жизни. Это и есть финансовая разумность.

6. Платите своим брокерам хорошо. Это хороший совет. Я часто вижу людей, устанавливающих перед своим домом объявление, где говорится, что дом продается владельцем. Или я часто вижу на экране телевизора сегодня много людей, желающих быть вексельными маклерами, занимающимися учетными операциями.

Мой богатый отец считал, что профессионалам надо платить ХОРОШО, и я поступаю также. Сегодня я имею дорогих адвокатов, бухгалтеров-экспертов, брокеров, занимающихся недвижимостью и биржевых брокеров. Почему? Потому что, если люди — профессионалы, их работа должна приносить вам деньги. И чем больше денег они зарабатывают, тем больше денег я зарабатываю.

Мы живем в век информации. Информация - бесценна. Хороший брокер должен обеспечивать вас информацией, так же как и давать полезные советы. У меня есть несколько брокеров, которые стремятся делать это для меня. Некоторые мои брокеры учили меня, что делать, когда я имел мало денег или совсем не имел денег и я до сих пор работаю с ними.

Сколько я плачу брокеру - мелочь, в сравнении с тем, какие деньги я могу заработать, благодаря информации, которой он меня обеспечивает. Я люблю, когда мой брокер по операциям с недвижимостью или биржевой брокер зарабатывают много денег. Потому что, это обычно означает, что я заработал много денег.

Хороший брокер экономит мое время, в дополнение к зарабатыванию мне денег, как тогда, когда бы я приобрел кусок неиспользованной земли за 9000 \$ и продал бы его немедленно за 25000 \$, благодаря чему смог бы купить мой «Порше» быстрее.

Брокер - ваши глаза и уши на Бирже. Брокеры находятся на Бирже каждый день, поэтому мне там каждый день не нужно бывать. Я лучше в гольф поиграю.

Я считаю, что люди, которые самостоятельно продают свой дом, должно быть, не очень ценят свое время. Почему бы мне хотеть сэкономить несколько баксов, тогда как, я мог бы использовать время потраченное на продажу дома, на то, чтобы заработать больше денег или провести его с теми, кого люблю? Я нахожу забавным то, что так много бедных людей и представителей среднего класса настойчиво «дают на чай» 15-20 % от заплаченной суммы, в ресторане, даже за плохое обслуживание и жалуются на то, что надо платить брокеру 3-7 %. Им нравится «давать на чай» в графе «расходы» и проявлять неразумную экономию, по отношению к людям в графе «актив». Это неразумно с финансовой точки зрения.

Все брокеры - люди разные. К сожалению, большинство брокеров - заурядные продавцы. Я бы сказал, что торговцы недвижимостью находятся в наихудшем положении. Они продают недвижимость, а сами владеют незначительной недвижимостью, или же вовсе не владеют ею. Есть громадная разница между брокером, который продает дома и брокером, который продает инвестиции. И то же самое касается брокеров, занимающихся операциями с акциями, облигациями, ценными бумагами, со страховкой, которые сами себя называют финансовыми плановиками. Как и в сказке. Вы перецелуете много лягушек, чтобы найти одну принцессу. И помните старую поговорку: «Никогда не спрашивайте продавца энциклопедий, не нужна ли энциклопедия ему».

Когда я беседую с любыми хорошо оплачиваемыми профессионалами, я сначала выясняю каким количеством собственности или акций они лично владеют, и какие проценты они платят по налогам. Такие же беседы я провожу со своим юристом, занимающимся налогами и со своим бухгалтером-экспертом. У меня есть бухгалтер-эксперт, которая занимается своим собственным бизнесом. Ее профессия - бухгалтерский учет, а ее бизнес — недвижимость. А когда-то у меня был бухгалтер-эксперт, который занимался малым бизнесом, но не имел никакой недвижимости. Со временем я отказался от его услуг.

Найдите брокера, который пропускает ваши интересы через свое сердце. Найдутся и брокеры, которые не пожалеют времени на ваше обучение и станут вашим наилучшим найденным активом. Лишь будьте с ними честными, и они ответят вам тем же. Если все, о чем вы сможете думать, это как бы урезать их комиссионные, люди едва ли захотят сотрудничать с вами. Это - элементарная логика.

Как я ранее говорил, один из управленческих навыков - управление людьми. Многие люди управляют лишь теми, кого считают глупее себя, над кем имеют власть, обычно это - их подчиненные. Многие средние менеджеры так и остаются средними, терпя неудачу в служебной карьере, потому что, они знают, как работать с людьми под собой, но не знают, как работать с людьми над собой. Важно уметь управлять теми людьми и хорошо платить тем людям, которые лучше вас разбираются в некоторых технических вопросах. Вот почему компании имеют совет директоров. И вам это необходимо. В этом и проявляется финансовая разумность.

7. Будьте «индейским дарителем». Я говорю об умении получать что-то даром. Когда первые белые поселенцы приплыли в Америку, они были обескуражены обычаями, которые имели некоторые американские индейцы. Например, если поселенцу было холодно, индеец давал ему одеяло. По ошибке приняв одеяло за подарок, поселенец часто бывал обиженным, когда индеец просил отдать одеяло обратно.

Индейцы тоже расстраивались когда понимали, что поселенцы не хотели возвращать одеяло. Вот откуда и пошло выражение «индейский даритель». Простое межкультурное недоразумение.

В мире графы «актив» быть «индейским дарителем» важно для получения богатства. Первый вопрос искушенного инвестора бывает таков: «Как быстро я верну обратно свои деньги?» Такие инвесторы так же хотят знать, что они получают бесплатно, а это является частью сделки. Вот почему прибыль на инвестированный капитал так важна.

Например, я нашел маленький кондоминиум, в нескольких кварталах от места, где живу сам, который был заложен и не мог быть выкуплен. Банк хотел 60000 \$, а предложил цену в 50000 \$, на что банк согласился, потому что, вместе с моей ценой был предъявлен чек кассира банка на 50000 \$. Они поняли, что я был настроен решительно. Многие инвесторы сказали бы, не слишком ли много наличности ты вкладываешь в сделку? Не лучше бы было взять ссуду под сделку? Мой ответ - только не в данном случае. Моя инвестиционная компания использует этот кондоминиум для сдачи в аренду на зимние месяцы, когда «снежные птички» приезжают в Аризону и арендуют помещение за 2500 \$ в месяц на 4 месяца в году. За аренду помещения в мертвый сезон плата составляет 1000 \$ в месяц. Я вернул свои деньги менее, чем за 3 года. Сегодня я продолжаю владеть этим активом, качающим для меня деньги, из года в год.

То же самое происходит и с акциями. Часто мой брокер звонит мне и рекомендует вложить приличные деньги в акции компании которая, по его предчувствию, вот-вот сделает скачек к успеху, что повысит ее акции в цене, например, объявит о новой продукции. Я начинаю вкладывать деньги в акции компании, пока они растут в цене, делая это где-то на протяжении месяца. Затем я забираю свое начальное капиталовложение из данного бизнеса и прекращаю волноваться о колебаниях рынка, потому что я вернул свое начальное капиталовложение и готов работать с другим активом. И так, мои деньги вложены, а затем возвращены, и я владею активом, что было технически бесплатно.

Действительно, случается, я теряю деньги. Но я оперирую деньгами, которые могу позволить себе потерять. Я бы сказал, что, в среднем, на 10 инвестиций, по 2-3 инвестициям я возвращаю деньги с прибылью, тогда как 5-6 инвестиций ничего не приносят, а 2-3 инвестиции вообще теряются. Я ограничиваю свои потери лишь теми деньгами, которыми оперирую в данном случае.

Люди, которые ненавидят риск, помещают деньги в банк. В конце концов, иметь сбережения лучше, чем не иметь никаких сбережений. Но на то, что заработать что-то на вложенных в банк деньгах, уходит значительное время, а во многих случаях это вам чего-то стоит.

На каждую из моих инвестиций должно быть что-то бесплатное. Кондоминиум, минисклад, кусок незанятой земли, дом, запас акций, офис. Здесь должен быть ограниченный риск или идея с малым риском. Есть книги, посвященные исключительно данному предмету, на которых я здесь не стану останавливаться. Рей Крок основатель Макдональдс, продавал гамбургеровые франчайзы. Не потому, что любил гамбургеры, а потому, что хотел недвижимость под франчайзом бесплатно.

Мудрые инвесторы должны стремиться к большему, чем прибыль на инвестированный капитал, я говорю об активе, который вы получаете бесплатно, лишь только возвращаете свое первоначальное капиталовложение. Это и есть финансовая разумность.

8. Актив приносит предметы роскоши. Сила человека в его умении сосредоточиться на чём-то. Ребёнок одного моего знакомого имеет отвратительную привычку не экономить деньги. Ему только что стукнуло 16, и он загорелся желанием иметь свою собственную машину. У него есть и предлог, заключающийся в том, что родители всех его друзей уже раскошелились на машины для своих чад. Ребёнок моего знакомого захотел залезть в свои сбережения и воспользоваться ими для первоначального взноса. Вот тогда, мой знакомый и позвонил мне.

«Ты думаешь, я должен позволить ему сделать это, а может мне поступить, как другие родители делают, да просто купить ему машину?» - спросил он.

На что я ответил: «Это могло бы облегчить давление на тебя на какое-то время, но какой урок он вынес бы из этой ситуации на будущее? Можешь ты воспользоваться этим желанием владеть машиной и вдохновить своего сына чему-то научиться?» На этом разговор оборвался.

Два месяца спустя я вновь разговаривал с тем своим знакомым на тему машины. «Ну что, есть у сына новая машины?» - спросил я.

«Нет- Но я дал ему 3000 \$ на машину. Я сказал ему, чтобы он воспользовался моими деньгами, вместо его денег, отложенных на колледж».

«Это щедро с твоей стороны» - сказал я. «Да не так уж щедро. Да и части денег уже нет. Я последовал твоему совету использовать сильное желание сына приобрести машину и направить энергию его желания так, чтобы он смог чему-то научиться».

«Ну, и что вы сделали?» - спросил я.

«Сначала мы, как следует, поиграли в твою игру «CASHFLOW» в очередной раз. Играя, мы с сыном долго дискутировали, как разумнее пользоваться деньгами. Затем я подарил ему подписку на «Уолл Стрит Джорнел» и несколько книг о фондовой бирже.

«А потом, что?» - спросил я. «Что из этого вышло?»

«Я сказал, что 3000 \$ - его, но ему необязательно было все деньги тратить на покупку машины. Он мог бы воспользоваться деньгами, чтобы купить и продать акции, найти своего собственного биржевого брокера, и, однажды он бы заработал 6000 \$, вложив в акции свой 3000 \$, а из тех 6000 \$ - 3000 \$ пошли бы на покупку машины и 3000 \$ были бы отложены на учебу в колледже». «Ну и каковы результаты?» - спросил я

«В самом начале сыну повезло кое-что подзаработать, но через несколько дней он потерял всё, что добыл. Зато он, действительно, почувствовал интерес к бизнесу. На сегодняшний день, я думаю, пару тысяч он использовал, но его интерес не ослабевает. Он перечитал все книги, которые я ему купил и отправился в библиотеку, чтобы взять ещё книг о бизнесе. Он жадно читает «Уолл Стрит Джорнел», отслеживает показатели деловой активности и смотрит CNBC вместо MTV. У него осталось лишь тысяча долларов, но его интерес и знания растут и растут. Он знает, что если потеряет все деньги, ему ещё два года придётся ходить на своих двоих. Но, кажется, его это абсолютно не беспокоит. По-моему, он совершенно утерять интерес к приобретению машины, потому что нашёл то, что привлекает его гораздо больше».

«А что произойдёт, если он всё же потеряет все деньги?» - спросил я.

«Раз уж мы встали на этот путь, мы пройдем его. Пусть уж лучше он потеряет всё сейчас, нежели доживёт до наших дней, рискуя в нашем возрасте потерять все. И. кроме того, эти 3000 \$ -лучшие деньги, потраченные когда-либо мной на его образование. То, чему он научится, будет служить ему всю его жизнь и наверняка, он более внимательно станет относиться к власти денег. Я считаю, что он прекратил бросать деньги на ветер.

Как я сказал в разделе «Заплати себе сначала», если человек не может овладеть силой самодисциплины, лучше для него не стараться разбогатеть в то время, как процесс наращивания движения денежной наличности из графы «актив» теоретически лёгок, требуется напряжение умственных сил для разумного направления денег, что и является сложным. Благодаря внешним соблазнам, куда проще в современном потребительском мире спустить деньги через графу «расходы». Из-за слабой внутренней силы духа, деньги уходят по путям наименьшего сопротивления. В этом и есть причина бедности и финансовых неудач.

Я дал множество примеров финансовой мудрости, а в этом случае речь идёт об умении так направлять деньги, чтобы зарабатывать ещё больше денег

Если бы мы дали сотне людей по 10000 \$ в начале года, я мог бы сказать, что ждёт их в конце года:

• у 80 % ничего не осталось бы. Фактически, этим люди влезли бы в большой долг, сделав начальный взнос за новую машину, холодильник, телевизор, видео, потратив деньги на увеселения.

• 16 % увеличили бы эти 10000 \$ на 5-10 %.

• 4 % увеличили бы данные деньги до 20000 \$ или до миллионов.

Мы идём учиться, чтобы овладеть какой-то профессией, но так мы можем работать на деньги. Я считаю, что чрезвычайно важно научиться тому, как заставить деньги работать на себя.

Я люблю свои предметы роскоши не меньше других. Но дело в том, что некоторые люди покупают предметы роскоши в кредит. Они поступают так же, как соседи, попадая в ловушку. Когда я хотел купить «Порше», мне проще всего, было бы позвонить своему банкиру и получить ссуду. Но вместо этого, т.е. вместо того, чтобы сфокусироваться на графе «пассив», я решил сфокусироваться на графе «актив».

Как правило, я использовал своё желание расходовать средства, на то, чтобы вдохновлять и мотивировать свой финансовый гений инвестировать.

А сегодня слишком часто мы фокусируемся на заимствовании денег, чтобы получить желанные вещи, вместо того, чтобы фокусироваться на создании денег. Но заимствовать деньги, всегда легче, чем отдавать их. Эта плохая привычка довлеет над всеми нами и нашей нацией. Помните, что лёгкий путь часто становится тяжёлым, а тяжёлый путь - лёгким.

Чем раньше вы сможете научить себя и тех, кого любите, как стать хозяевами денег, тем лучше. Деньги — великая сила. К сожалению, люди используют силу денег против себя. Если ваша финансовая мудрость на низком уровне, деньги станут понукать вами. Деньги будут умнее вас. А если деньги будут умнее вас, вы будете работать на них всю свою жизнь.

Чтобы быть хозяином денег, вам следует быть разумнее их. Тогда деньги подчинятся вам, станут делать то, что вам нужно. Вместо того, чтобы быть рабом деньгам, вы станете их хозяином. Это и есть финансовая мудрость.

9. Потребность в героях: сила мифа. Когда я был ребёнком, я сильно восхищался Вилли Мейсом, Хенком Аароном, Йоги Бера. Они были моими героями. Как ребёнок, игравший в младшей лиге, я хотел быть похожим на них. Я коллекционировал их бейсбольные карточки. Я хотел знать о них всё. Я знал, какое место занимают они в бейсболе, знал их спортивные показатели и рейтинг, знал, сколько им платят, знал как они поднялись из низшей лиги в высшую. Я хотел знать о них всё, потому что хотел быть похожим на них. Каждый раз, когда я 9-10 летний мальчишка брал в руки биты, играл на первой базе, был кэтчером, это был как бы не я. Я был Йоги или Хэнком. Это - один из наиболее сильных путей обучения, который мы часто теряем, становясь взрослыми, мы теряем наших героев. Мы теряем нашу наивность.

Сегодня я иногда наблюдаю за подростками, играющими в баскетбол, недалеко от моего дома. На корте они уже не маленькие Джонни, они - Майклы Джорданы, Сэры Чарльзы или Клайды. Подражание своим героям, соревнование со своими героями, может многому научить. И вот почему, когда кто-то, типа О. Дж. Симпсона, играет неудачно, поднимается такой крик.

Речь идёт о чём-то большем, чем суд трибун. Речь идёт о потере героя, того, на чьём примере люди росли, на кого равнялись и па кого хотели походить. И вдруг пелена спадает с наших глаз.

С возрастом появляются новые герои. Мои нынешние герои -такие игроки в гольф, как Питер Джейкобсен, Фред Каплз и Тайгер Вудз. Я подражаю их свинтам и стараюсь прочитать о них всё, что смогу. У меня, также, есть такие герои, как: Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч, Джордж Сорос и Джим Роджерс. Сегодня я знаю все об этих людях, как когда-то знал всё о своих бейсбольных кумирах. В операциях с инвестициями я поступаю также, как и Уоррен Баффет и читаю всё, что могу о его точке зрения на рынок. Я читаю книгу Питера Линча, чтобы понять, какие акции предпочитает он. И я читаю о Дональде Трампе, стараясь узнать, как он продаёт и осуществляет сделки.

Как я не был самим собой, приближаясь к бите, так и в тот момент, когда я на рынке или обсуждаю сделку, я, подсознательно действую в стиле Трампа. Когда я анализирую ситуацию на рынке, я смотрю на неё, как бы глазами Питера Линча. Имея героев, мы проникаем в основу основ.

Герои делают больше, чем просто вдохновляют нас. Благодаря им, мы проще смотрим на вещи. А то, что опыт героев помогает нам проще смотреть на вещи, убеждает нас стремиться походить на своих героев. «Если они могут сделать это, то и я смогу».

Когда доходит до инвестирования, многие люди сталкиваются с непреодолимыми проблемами. А им бы следовало найти героев, которые помогли бы им разобраться с трудностями.

10. Давайте и вам воздается: сила дающего. Оба моих отца были учителями. Богатый отец преподавал мне урок, который я пронёс через всю свою жизнь, урок, заключающийся в том, что необходимо было быть щедрым или дающим. Мой образованный отец отдавал много времени и знаний, но почти никогда не давал денег. Как я упоминал, он обычно говорил, что дал бы денег, если бы имел лишние. Конечно, лишних денег почти никогда не было.

Мой богатый отец отдавал деньги, так же, как и знания. Он твердо верил в необходимость отдавать. Он всегда говорил: «Если ты чего-то хочешь, тебе сначала нужно отдать». Когда ему не хватало денег, он просто давал деньги на свою церковь или на благотворительность.

Если бы я мог оставить себе одну единственную идею, то она была бы такой: всякий раз, когда тебе чего-то не хватает, или ты в чём-то нуждаешься, дай то, что ты хочешь сначала, и тебе воздается сторицей. Это касается всего: денег, улыбки, любви, дружбы. Я знаю, что часто человек хочет отдавать в последнюю очередь, но я отдавал, и это всегда помогало мне. Я абсолютно убеждён, что принцип обратимости реально действует и я даю то, что хочу получить.

Я хочу денег, и я даю деньги, которые возвращаются ко мне в тысячекратном размере. Я хочу осуществить продажу и я помогаю кому-то ещё что-то продать, и ко мне приходит удача в продаже. Я хочу контактов, и я помогаю кому-то ещё установить контакты и как в сказке, контакты приходят и ко мне. Давным-давно я слышал поговорку, в которой говорилось: «Богу не нужно получать, но людям нужно отдавать».

Мой богатый отец часто говорил; «Бедные люди более жадные, чем богатые люди». Он объяснял, что если человек - богатый, он даёт людям то, что им нужно. Всю свою жизнь, когда бы я ни ощущал нужду или недостаток в деньгах, потребность в чьей-то помощи я, знал в глубине души, что мне необходимо, решал отдать это сначала. И то, что я давал, всегда возвращалось ко мне.

Мне вспоминается рассказ о парне, сидящем с дровами в руках. в холодную, морозную ночь, который кричит на большую печь:

«Когда ты дашь мне чуточку тепла, тогда я положу в тебя немного дров». Когда доходит до денег, любви, счастья, торговых сделок и контактов всё, что вам нужно помнить - это отдать сначала то, что вы желаете получить и к вам вернётся во сто крат больше. Часто даже процесс размышления о том, что я хочу, и что я мог дать то, чего хочу сам, кому-то ещё, приносит мне щедрое вознаграждение. Когда я вижу, что люди не улыбаются мне, я просто начинаю улыбаться и говорить им «привет» и как по волшебству, вокруг меня появляется больше улыбающихся людей. Получается так, что мир, как зеркало отображает вас.

Я верю в то, что человек получает то, что отдаёт. Я обнаружил, что чем более искренне я обучаю тех, кто хочет чему-то научиться, тем большему учусь я сам. Если вы хотите узнать о деньгах больше, научите понимать, что такое деньги, кого-то еще, У вас появятся новые идеи относительно денег, вы станете лучше понимать, как они работают.

Бывают времена, когда я даю, но ничего не получаю обратно или же получаю не то, на что рассчитывал. При ближайшем рассмотрении я вижу, что в подобных случаях я часто даю, чтобы получить вместо того, чтобы бескорыстно давать.

Мой отец учил учителей и стал наставником для учителей. Мой богатый отец всегда учил молодых людей, как следует заниматься бизнесом, с его точки зрения. Щедро делюсь с другими тем, что знали сами, оба моих отца становились ещё мудрее.

Есть силы в этом мире, которые значительно разумнее нас. Можно во всём полагаться только на себя, но с помощью этих сил вам будет легче чего-то добиться. Всё, что вам нужно, так это щедро делиться с людьми тем, что вы имеете и эти силы будут щедры с вами.

Глава X

ВСЁ ЕЩЁ ХОТИТЕ БОЛЬШЕГО? - НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ К ДЕЙСТВИЮ

Многие люди могут быть не удовлетворены моими 10 шагами. Они видят в них больше философии, чем советов к действию. Я думаю, что понимание философии не менее важно, чем совет к действию, само действие. Есть много людей, которые хотят делать, но не думать, а есть люди, которые думают, но не делают. Я бы сказал, что во мне живут и те, и другие. Я люблю новые идеи и люблю действие.

Для людей, которым нужны советы, как начать, я предлагаю информацию, о том, что делаю сам, в тезисной форме.

- Прекратите делать то, что делаете. Другими словами, передохните и оцените, что срабатывает, а что не срабатывает. Определите, что делается неправильно и как выйти на положительные результаты. Прекратите делать то, что не срабатывает и ищите новое дело.

- Ищите новые идеи. Для новых инвестиционных идей, я иду в книжные магазины и ищу книги, поднимающие различные, неординарные темы. Я называю такие темы для себя формулами. Я покупаю книги, где рассказывается о том, о чем я ничего не знаю. Например, я раскопал в книжном магазине книгу Джозела Московитца «16-процентное решение проблемы». Купил ее и прочел.

Действуете! Вскоре я сделал, в точности то, о чём говорилось в книге, шаг за шагом. Также я поступаю, находя сделки с недвижимостью, в банках и адвокатских офисах. Большинство людей ничего не делают, или позволяют кому-то отговорить их от использования новых формул, изучаемых ими. Мой сосед объяснил мне, почему 16 % не сработали бы. Я не прислушался к нему потому, что сам он никогда не делал того, от чего хотел отсоветовать меня.

- Найдите кого-нибудь, кто занимался тем, что вы хотите сделать. Пригласите их на ленч. Попросите у них советов, как лучше повернуть дело. Что касается 16 % налоговых залоговых сертификатов, я пошёл в местное налоговое управление, где обратился к одной служащей управления. Я выяснил, что та служащая также инвестировала в те же залоговые сертификаты. Женщина была немедленно приглашена на ленч. Она с энтузиазмом рассказала мне всё, что знала. Рассказала, что и как делать. После ленча женщина ещё долго объясняла мне, что к чему. К следующему дню я нашёл 2 крупные собственности с её помощью, подпадавшие под действие 16 % залоговых сертификатов. У меня ушёл день, чтобы прочесть книгу Московитца, день, чтобы начать действовать, 1 час на ленч и день на приобретение 2 крупных сделок.

- Посещайте занятия и покупайте кассеты. Я ищу в газетах объявления о новых и интересных курсах по бизнесу. Многие курсы - бесплатные или стоят дёшево. Я также посещаю дорогие платные семинары, где рассказывается об интересующих меня предметах. Я богат и свободен от потребности в 8-часовой работе, благодаря знаниям, полученным на курсах. У меня есть друзья, не посещавшие тех курсов, убеждавшие меня, что я выбрасываю деньги на ветер, а сами так и оставшиеся на прежнем рабочем месте.

- Делайте много предложений о покупках. Когда я хочу приобрести какую-то недвижимость, я присматриваю подходящие варианты и делаю заявки о покупках на всё. Если вам трудно определиться, какой же из вариантов наиболее оптимальный, то и мне тоже. Это - работа агентов по операциям с недвижимостью. Вариант подбирают они. Я делаю как можно меньше работы.

Одна моя знакомая захотела, чтобы я показал ей, как покупать многоквартирные дома. Однажды в субботу она, её агент и я пошли и осмотрели шесть многоквартирных домов. Четыре дома были так себе, но 2 -ничего себе. Я сказал, что надо написать заявки на все шесть домов, предлагая половину запрошенного владельцами. У моей знакомой вмести с агентом, чуть не случился сердечный приступ. Они считали, что поступать так было неприлично, так можно было обидеть продавцов, но я полагаю, что всё дело было в агенте моей знакомой, боявшемся перетрудиться. Они так ничего и не предприняли и отправились искать сделку получше.

Ни одно предложение о покупке так и не было сделано моей знакомой и она до сих пор ищет «правильную» сделку за «правильную» цену. Ну, вы и не узнаете, какая же цена - правильная, пока не встретитесь с владельцем продаваемой недвижимости. Большинство

продавцов запрашивают слишком много. Редко, когда продавец запрашивает цену меньше реальной стоимости.

Мораль приведенного рассказа: делайте приглашения. Люди, не являющиеся инвесторами, не представляющие, каково это постараться что-то продать. У меня была недвижимость, которую я долго не мог продать. Я был бы рад любому предложению. Меня не расстроила бы и низкая цена. Мне могли бы предложить 10 свиней, я и этим предложением был бы счастлив. Даже, не столько предложением сколько тем, что кто-то вообще заинтересовался моей недвижимостью. Я бы ту недвижимость, может быть, обменял бы на свиноферму. Вот таковы правила игры. Игры, где покупают и продают. Не принимайте близко к сердцу, если что-то не получается в этой игре. Помните об этом. Это всего лишь игра. Делайте предложения. Возможно, кто-нибудь скажет «да».

Я всегда делаю предложение о покупке, предусмотрев пути ухода из сделки. В вопросе с недвижимостью, я делаю предложение, включая оговорку «с одобрения партнёра по бизнесу». Я никогда не определяю точно, кто именно мой партнёр по бизнесу. Большинство людей и не догадываются, что моим партнёром является кошка. Если те, с кем я иду на сделку, принимают моё предложение, а меня сделка уже не устраивает, я звоню домой и говорю со своей кошкой. Я привожу пример такого абсурда, чтобы проиллюстрировать, насколько проста и легка эта игра. Многие люди всё усложняют и воспринимают все слишком серьёзно.

Поиск хорошей сделки, удачного бизнеса, нужных людей, опытных инвесторов и т.д. - это встречи с людьми. Вам надо идти на рынок, разговаривать со множеством людей, делать множество предложений, контрпредложений, вести переговоры, отказываться от сделок, принимать их. Я знаю мало людей, которые сидят дома и ждут, пока зазвонит телефон, но пока вы не Синди Кроуфорд или Том Круз, я считаю, что лучше всего для вас было бы отправиться на рынок, каким бы он ни был. Изучайте, предлагайте, отвергайте ведите переговоры и принимайте предложения. С этим процессом вам придётся сталкиваться в жизни довольно часто.

- Медленно пробегайте, проходите или проезжайте по интересующей вас территории раз в месяц, минут 10. Я нашёл некоторые из моих наилучших инвестиций в недвижимость, совершая медленные пробежки. Я стремлюсь совершить пробежки в каком-то определённом районе, в течение года. Я ищу варианты перспективных сделок. Чтобы сделка оказалась выгодной, должны присутствовать 2 момента: выгодная сделка и разнообразие вариантов. Существует множество возможных сделок, но именно разнообразие вариантов превращает сделку в выгодную возможность. Совершая пробежки, я оббегаю район перспективных инвестиций. Делая пробежки неоднократно, замечаю малейшие перемены. Я отмечаю про себя знаки о продаже недвижимости, выставленные давно. Для меня это означает, что продавец будет более сговорчив при заключении сделки. Я наблюдаю за ездящими грузовиками, въезжающими куда-то и выезжающими откуда-то. Я останавливаю грузовики и беседую с водителями. Я беседую с разносчиками почты. Удивительно, как много информации они могут дать. Я ищу плохой район, особенно такой, от которого средства массовой информации всех отпугивают. Проезжаю по нему несколько раз в год, ожидая увидеть здесь признаки перемен к лучшему. Я разговариваю с мелкими торговцами, особенно новичками, чтобы узнать, почему они переехали в этот район. На это уходят считанные минуты в месяц, и это я стараюсь делать как бы между прочим.

- Что касается акций, мне нравится книга Питера Линча «борясь с течением» из-за предлагаемой формулы отбора акций растущих в цене. Я обнаружил, что принципы поиска акций, растущих в цене, идентичны принципам поиска выгодных сделок с недвижимостью, ценными бумагами, новыми компаниями, новым домом и т.д.

Процесс всегда один и тот же. Вам необходимо знать, что вам нужно и просто, идти да искать!

- Почему потребители всегда будут бедными? Когда супермаркет проводит распродажу, скажем, туалетной бумаги, потребитель мчится и покупает этой бумаги впрок. Когда распродажа проходит на бирже и чаще называется крахом на бирже, потребитель со всех ног бежит прочь. Когда супермаркет поднимает цены, потребитель отоваривается где-то ещё. Когда биржа поднимает цены, потребитель начинает скупать акции.

- Будьте дальновиднее. Мой сосед приобрёл кондоминиум за 100000 \$. Я купил такой же кондоминиум, поблизости с соседским за 50000 \$. Сосед сказал мне, что ожидает подъёма цены. Я сказал ему, что его прибыль образуется тогда, когда он покупает, а не продаёт. Сосед делал покупку с брокером, занимающимся операциями с недвижимостью, не имевшем никакой

личной собственности. Я делал покупку в банке, в отделе занимавшемся вопросами потери права выкупа заложенного имущества. Я заплатил 500 \$ за курс, где обучали, как работать в этой ситуации. Мой сосед посчитал, что 500 \$ за курс, где обучали инвестициям в недвижимость, для него слишком дорого. Он сказал, что не мог себе этого позволить, у него и времени на это не было. И ждёт сосед до сих пор, пока цена пойдёт вверх.

- Сначала я ищу людей, которые хотят покупать, затем я ищу тех, кто хочет продать. Мой друг искал определённый участок земли. У него были деньги и не было времени. Я нашёл большой участок земли, крупнее по размерам того участка, что хотел бы приобрести мой друг, перезвонил ему, и друг захотел купить кусок от найденного участка, который его устраивал. Он купив нужный ему участок земли, заплатил столько, что оставшийся после его покупки кусок того найденного мной участка, достался мне бесплатно. Мораль приведенной истории: покупайте пирог и режьте его на кусочки. Большинство людей ищут то, что могут себе позволить и чаще довольствуются малым. Они покупают лишь кусок пирога и выкладывают за него больше положенного. Мыслящие мелкими масштабами не способны на великие дела. Если вы желаете стать богаче, сначала научитесь думать масштабнее.

Розничные торговцы любят давать скидку при покупке кем-то у них большого количества товара, просто потому, что деловые люди любят покупателей, берущих помногу. Таким образом, даже если вы - маленький человек, вы можете всегда мыслить масштабнее. Когда моя компания решила закупать компьютеры, я перезвонил нескольким своим друзьям и спросил их, не хотели бы и они закупить компьютеры. Мы обошли разных дилеров и договорились о крупной сделке, т.к. собирались купить большую партию компьютеров. То же самое я проделываю и с акциями. Маленькие люди остаются маленькими, т.к. мыслят по маленькому, действуют в одиночку или бездействуют.

- Учитесь у истории. Все большие компании на фондовой бирже, начинали, как компании маленькие. Полковник Сандерс не был богатым, пока не потерял всё, когда ему было за 60. Билл Гейтс был одним из богатейших людей в мире к 30 годам.

- Действие всегда побеждает бездействие. Это лишь частные примеры того, что сам я делал и продолжаю делать, чтобы нащупать возможности. Помните о важности слов «делать», «надо сделать». Эти слова проходят красной нитью через всю книгу. Вы должны действовать, а уже потом сможете получить финансовое вознаграждение. Действуйте, не откладывая!

Эпилог

КАК ВСЕГО ЗА 7000 \$ ДАТЬ РЕБЁНКУ ОБРАЗОВАНИЕ В КОЛЛЕДЖЕ

Так как книга заканчивается и приближается её издание, мне бы хотелось поделиться с вами заключительной мыслью.

Главной причиной написания этой книги было моё желание донести до вас своё мнение о том, как растущая финансовая мудрость может быть использована для решения многих жизненно важных проблем. Без финансовой подготовки, мы слишком часто пользуемся стандартными формулами на протяжении всей своей жизни, такими, как: усердно трудиться, экономить, брать займы, платить чрезмерные налоги. Сегодня мы нуждаемся в ином подходе к жизни.

Я привожу последующую историю, как заключительный пример, рассказывающий о финансовой проблеме, которая подстерегает сегодня многие молодые семьи. Как дать детям образование и обеспечить себя к пенсии? Вот перед вами пример использования финансовой мудрости, вместо тяжёлой работы, для достижения той же самой цели.

Один мой приятель ломал голову над тем, как бы насобирать денег на учёбу в колледже для своих четырёх детей, а это было довольно тяжело. Он откладывал ежемесячно по 300 \$ в ценных бумагах, но до сих пор насобирал лишь около 12 000 \$. Он подсчитал, что ему нужно было 400 000 \$ на образование в колледже для детей. На это он имел 12 лет, т.к. его самому старшему ребёнку было шесть лет.

Это был 1991 г., рынок недвижимости в Фениксе был ужасен. Люди, буквально избавлялись от домов. Я предложил своему приятелю, чтобы он купил дом на определённую сумму денег в его ценных бумагах. Идея заинтриговала его, и мы начали обсуждать эту возможность. Но приятеля беспокоило то, что у него не будет банковского кредита для покупки ещё одного дома. Я же уверил его, что существуют иные пути для того, чтобы профинансировать покупку дома, помимо банка.

Мы искали дом 2 недели, такой дом, который отвечал бы всем нашим требованиям. Выбор был большой, а сам процесс поиска вызывал у нас азарт. Наконец, в хорошем районе мы подыскали дом с тремя спальнями и двумя ванными комнатами. Владельца дома сократили на работе, и ему требовалось продать дом в тот же день, когда мы с ним встретились, т.к. владелец с семьёй выезжал на жительство в Калифорнию, где его ждала другая работа.

Владелец хотел 102000 \$, а мы предложили всего 79000 \$. Он взял деньги немедленно. Дом был приобретён под так называемую неквалифицированную ссуду, означавшую, что даже человек, не имеющий работы, мог купить дом без санкции банкира. Владелец дома был должен по ссуде 72000 \$, а значит моему другу были нужны всего 7000 \$, составляющие разницу между долгом по ссуде и суммой, за которую дом продавался. Как только владелец дома выехал, мой приятель сдал дом в аренду. После оплаты всех расходов, включая текущие расходы по закладной, мой приятель клал около 125 \$ в карман ежемесячно.

Он планировал держать дом в течении 12 лет, а чтобы быстрее выплатить закладную, приплюсовывал к основным выплатам и 125 \$ арендных денег ежемесячно. Мы подсчитали, что через 12 лет значительная часть закладной была бы выплачена, и мой приятель мог бы высвободить 800 \$ в месяц, к тому времени, как его первый ребёнок пошёл бы в колледж. Приятель мог также продать дом, если бы цена дома возросла.

В 1994 г. рынок недвижимости в Фениксе внезапно изменился и моему приятелю предложили 156000 \$ за тот же самый дом. А предложил как раз жилец, арендовавший дом и полюбивший его. Приятель спросил меня, что я думаю на этот счёт и я естественно, сказал, что следует продавать.

И вот у моего приятеля появились почти 80000 \$, которыми он мог оперировать. Я перезвонил ещё одному знакомому в Остин, Техас, который помог вложить эти 80000 \$ в один мини-склад. Прошло 3 месяца, и мой приятель из Феникса начал получать чеки почти в 1000 \$ в месяц. Данный доход стал направляться в семейный фонд будущего колледжного образования, и фонд стал расти гораздо быстрее. В 1996 г. мини-склад был продан и мой приятель из Феникса получил чек на почти 330000 \$. Эти деньги снова были вложены в новый проект от которого мой приятель стал получать доход в 3000 \$ в месяц, также направлявшийся в фонд колледжного образования. Теперь он абсолютно уверен, что его цель скопить 400000 \$ легко достижима, а ему потребовалось лишь 7000 \$, чтобы начать и немножко финансовой мудрости. Его дети смогут позволить себе то образование, которое пожелают, а мой приятель может

воспользоваться активом, который генерирует его бизнес, чтобы обеспечить достойную пенсию. В результате успешной инвестиционной стратегии, у моего приятеля есть возможность раньше отойти от дел.

Спасибо за то, что прочли эту книгу. Надеюсь, что книга обеспечила вам определённое понимание того, как использовать силу денег, работающих на вас. Чтобы выживать сегодня, нам требуется большая финансовая мудрость. Мысль о том, что для зарабатывания денег нужны немалые деньги, свойственна финансово неискушённым людям. Это не означает, что такие люди лишены разумности. Они просто не изучали науку зарабатывания денег.

Деньги - это суть идея. Если вы хотите иметь больше денег, просто измените своё мышление. Каждый человек, что-то добившийся в финансовом плане, начинал с малого с идеи, которая, со временем, приносила внушительные плоды. С этим же мы сталкиваемся, говоря об инвестировании. Инвестирование начинается с небольших капиталовложений, которые со временем оборачиваются значительной прибылью. Я встречаю так много людей, которые тратят свои жизни, гоняясь за большой сделкой, или стараясь сэкономить кучу денег под большую сделку. Но это - глупо. Уж очень часто я вижу неопытных инвесторов, вкладывающих солидные деньги в одну сделку и быстро теряющих почти все капиталовложения. Эти люди могут быть хорошими работниками, но никудышными инвесторами.

В вопросе денег нужны образование и мудрость. Начинайте быстрее. Купите книгу. Пойдите на семинар. Практикуйтесь. Двигайтесь потихоньку. Я превратил 5000 \$ наличными в актив равный одному миллиону \$, приносящий 5000 \$ в месяц чистого дохода менее чем за 6 лет. Но я начал учиться понимать, что такое деньги еще будучи ребёнком. Я советую вам учиться работать с деньгами, потому что не так уж это тяжело. В самом деле, как только вы начнёте понимать, что к чему, вы убедитесь, что данная работа вам по силам.

Думаю, что вам ясно всё, о чём я говорил. То, что окажется в ваших карманах, зависит от вашей головы. Деньги - это лишь идея. Есть превосходная книга, называющаяся «Думай и становись богатым». Название, как вы видите не «Трудись усердно и становись богатым». Научитесь тому, как заставить деньги усердно работать на вас и ваша жизнь станет легче и счастливее. Сегодня надо стремиться не действовать наверняка, а стремиться действовать разумно.

БЕРИТЕСЬ ЗА ДЕЛО!

Всем вам даны два великих дара: ваш разум и ваше время. Вам выбирать, что с ними делать. С каждым долларом, попадающим вам в руки, вы и только вы получаете власть в определении своей судьбы. Потратьте деньги бездарно и вы выберете себе удел бедных. Потратьте деньги на пассив и вы присоединитесь к среднему классу. Вложите деньги в свой разум, научитесь, как приобретать актив и вы выберете богатство, как свою цель и своё будущее. Выбор за вами и только за вами. Каждый день, с каждым долларом вы решаете, будете ли богатым, бедным или средним классом.

Решите поделиться этими знаниями со своими детьми и вы подготовите их к тому, что их ожидает в жизни. Никто не сделает этого вместо вас.

Ваше будущее и будущее ваших детей определяется тем выбором, который вы сделаете сегодня, а не завтра.

Желаем вам большого богатства и большого счастья в жизни - самом бесценном даре, которым владеет человек.

Об авторах

Роберт Т. Киосаки

«Главная причина того, что люди испытывают финансовые проблемы, заключается в том, что, потратив годы в школе, они ничего не узнали о том, что такое деньги. В результате люди учатся работать на деньги..., но никогда не учатся тому, как заставить деньги работать на себя» - говорит Роберт.

Родившийся и выросший на Гавайях, Роберт является представителем четвёртого поколения японцев, переселившихся в Америку. Он происходит из известной семьи педагогов. Его отец возглавлял комитет по образованию в гавайском правительстве. Закончив среднюю школу, Роберт получал образование в Нью-Йорке, а затем пошёл служить в ВМФ. Будучи офицером, пилотом боевого вертолёта. Роберт воевал во Вьетнаме.

Вернувшись с войны, Роберт начал свою деловую карьеру. В 1977 г. он основал компанию, ставшую выпускать первые нейлоновые бумажники «серфер», разошедшие по всему миру и принесшие многомиллионный доход. Роберт и его продукт попали на страницы известнейших изданий, таких как:

«Runner's World», «Gentleman's Quarterly», «Success Magazine», «Newsweek» и даже «Playboy» .

Оставив деловой мир, Роберт основал в 1985 г. международную образовательную компанию, оперировавшую в 7 странах, обучающую бизнесу и инвестированию десятки тысяч людей.

С 47 лет Роберт занимается тем, что доставляет ему наибольшее удовольствие, т.е. инвестированием. Озабоченный растущей пропастью между имущими и неимущими, Роберт создал настольную игру «CASHFLOW », обучающую обращению с деньгами, т.е. тому, что прежде было известно лишь богатым.

Роберт занимается операциями с недвижимостью и развитием маленьких компаний, но настоящая его любовь и страсть отданы обучению. Роберту отведено почётное место среди таких гигантов, как: Ог Мандино, Зиг Зиглер и Энтони Роббинс. Послание Роберта Киосаки людям звучит совершенно ясно: «Или вы управляете своими финансами, или пляшете под их дудочку всю жизнь. Вы или хозяин денег, или раб денег». Роберт проводит занятия, которые длятся от 1 часа до 3 дней, обучая людей секретам богатых. Он учит людей, как инвестировать с минимальным риском, извлекая высокий доход. Он учит людей, как им учить своих детей, чтобы дети стали богатыми. Роберт учит, как запускать компании и продавать их. Вся деятельность Роберта пронизана острым желанием помочь людям разбудить финансового гения, находящегося в каждом, но чаще дремлющего.

Вот что говорит о работе Роберта всемирно признанный оратор и писатель Энтони Роббинс: «Образовательная работа Роберта Киосаки несёт в себе силу, мудрость и способна менять человеческие жизни. Я приветствую его усилия и поддерживаю его обеими руками».

Во время нынешних гигантских экономических перемен то, что делает Роберт Киосаки, бесценно.

Шарон Л. Лечтер

Жена и мать троих детей, специалист по анализу методом критического пути, консультант по производству игрушек и издательскому делу, владелец собственного бизнеса, Шарон Лечтер направила свои профессиональные усилия в сферу образования.

Она закончила Государственный университет во Флориде, получив учёную степень по бухгалтерскому учёту. Затем Шарон стала работать в одной из крупных бухгалтерских фирм, занималась бухгалтерской работой в компании, связанной с компьютерной индустрией, была налоговым директором в национальной страховой компании, стала основателем и совладельцем первого регионального женского журнала в Висконсине.

По мере того, как росли её дети, Шарон стала уделять больше внимания их образованию. Было целой проблемой заставить детей читать. Они охотнее смотрели телевизор.

Шарон с большим энтузиазмом объединила силы с изобретателем первой электронной «говорящей книги» и помогла расширить рынок сбыта этих изделий по всему миру, содействуя продаже «говорящих книг», на многие миллионы долларов. Сегодня она остаётся пионером в развитии новых технологий, способствующих возвращению книги в детские жизни.

Чем старше становились дети Шарон, тем интенсивнее она занималась образованием своих детей. Она активно помогала детям овладевать математикой, компьютерами, следила, чтобы они больше читали и грамотно писали.

«Наша современная образовательная система не- в состоянии идти в ногу с глобальными и технологическими переменами в сегодняшнем мире. Мы должны обучать наших молодых людей, как школьным дисциплинам, так и финансовым вопросам, чтобы они могли не только лишь выживать, но и процветать в том мире, где им предстоит жить».

В качестве соавтора книг «Богатый папа, Бедный папа» и «Квадрант движения денежной наличности» Шарон Лечтер направляет свои усилия на помощь в создании образовательных инструментов для любого человека, заинтересованного в улучшении своего финансового образования.