

Роберт Т. Киосаки и Шарон Л. Лечтер

"Отойти от дел Молодым и Богатым"

Авторы книг «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Богатый ребенок, умный ребенок», «Руководство богатого папы по инвестированию», уже знакомых широкому кругу читателей, рассказывают здесь, как Вы могли бы, начав «с нуля», достичь финансовой независимости и безопасности меньше чем за 10 лет, если не запланировали оставаться всю свою жизнь чернорабочим.

Предлагая максимально полную информацию относительно рассматриваемого здесь предмета, данная публикация носит как образовательный, так и общеразвивающий характер. Однако каждая страна имеет свои законы и устоявшиеся правила ведения дел, что следует учитывать для каждого отдельного случая. А поскольку в реальности одна ситуация, как правило, не похожа на другую, необходимо всегда соотносить фактическую обстановку с каждым конкретным советом. Поэтому мы рекомендуем читателю в каждой отдельной ситуации обращаться за советом к опытному специалисту.

Подготавливая к выпуску данное издание, автор счел нужным предупредить, что все представленные в ней данные точны и соответствуют действительности на момент написания книги. Однако ни автор, ни издатель не несут никакой ответственности за допущенные вами ошибки или упущения, а также за последствия использования содержащейся в этой книге информации, которую — подчеркивают они — нельзя рассматривать в качестве юридического совета для той или иной ситуации.

Примечание автора

Данная книга была закончена за шесть месяцев до трагических событий 11 сентября 2001 года. Тем не менее изложенная здесь информация *сейчас* считается еще более важной; чем когда-либо.

В это смутное время ваше финансовое образование приобретает еще большую ценность.

Если вам уже надоели банальные советы типа «Будьте терпеливы», «Делайте долгосрочные инвестиции» и «Диверсифицируйте свой портфель инвестиций», то эта книга — для вас.

*Эта книга посвящается всем тем,
кто ушел из жизни раньше нас...
Тем, кто сделал нашу жизнь сегодня
еще лучше и богаче.*

Введение

ПОЧЕМУ ДАВИД ПОБЕДИЛ ГОЛИАФА

История про Давида и Голиафа была одной из любимых сказок богатого папы. Я думаю, он представлял себя Давидом — человеком, который начал с нуля и поднялся до таких высот, что смог конкурировать с гигантами бизнеса. Богатый папа говорил: «Давид смог победить Голиафа, потому что знал, как использовать силу рычага. Юноша, вооруженный простой пращей, оказался намного сильнее Голиафа — великана, наводящего на всех ужас. Такова сила рычагов».

В моих предыдущих книгах обсуждалась сила денежного потока. Богатый папа говорил: «*Денежный поток* — это самые важные слова в мире денег, а вторым по значимости является *слово рычаг*». Кроме того, он утверждал, что именно в рычагах кроется причина того, что одни люди становятся богатыми, а другие — нет. И продолжал объяснять, что рычаг — это сила, которая может работать на вас или против вас. А поскольку рычаг является силой, одни используют ее, другие избегают, а третьи боятся. «Причина того, — говорил он, — что богатые люди составляют менее пяти процентов (если взять все население Америки), заключается в том, что только пять процентов знают, как *использовать* силу рычагов. Многие из тех, кто хочет разбогатеть, терпят неудачу потому, что *избегают* этой силы. А большинство людей не могут разбогатеть, потому что *боятся* ее».

Есть много видов рычагов

Рычаги имеют самые разнообразные формы. Одной из наиболее распространенных является система займов. В настоящее время мы видим, с какими серьезными проблемами сталкиваются люди, всячески поносящие эту могущественную разновидность рычагов. Многие терпят большие финансовые трудности, потому что сила долговых рычагов используется против них. *Пренебрежительное отношение* к долговым рычагам привело к тому, что люди боятся их: «Откажитесь от кредитной карточки, выплачивайте по закладной — и вы избавитесь от долгов». Мой богатый папа посмеялся бы над этим и сказал: «Избавление от кредитных карточек не сделает вас богатыми. Выбрасывая свои кредитные карточки, на самом деле я становлюсь лишь беднее». Тем не менее богатый папа соглашался, что если вы были опутаны системой долговых рычагов, то вам, конечно же, следовало бы отказаться от кредитных карточек, выплачивать по закладной и постепенно избавляться от долга. «В руках некоторых людей кредитная карточка, — говорил он, — все равно что заряженный пистолет в руке у пьяницы. Опасности

подвергается любой стоящий рядом человек, включая самого пьяницу». Вместо того чтобы учить своего сына Майка и меня бояться силы долговых рычагов, богатый папа учил нас тому, как *использовать* эту силу себе на пользу. Вот почему он часто повторял: «Есть хороший долг и есть плохой долг. Хороший долг делает вас богатыми, а плохой долг делает вас бедными». Большинство людей обременены плохими долгами, а множество других живут в страхе залезть в долги и гордятся тем, что никому ничего не должны... даже если речь идет о каком-нибудь хорошем долге. Из этой книги вы узнаете, как мы (я и моя жена Ким) отошли от дел богатыми, но еще будучи молодыми, благодаря тому, что по уши залезли в долги, но в хорошие долги, такие, которые сделали нас богатыми и полностью финансово независимыми. Другими словами, не *избегали* и не *боялись* силы рычагов, а с *уважением* относились к ней и *использовали* ее мудро и с осторожностью.

Каждый ли может быть богатым?

Во время сотен интервью, которые мне пришлось дать после выхода из печати моей первой книги из серии «Богатый папа рекомендует», всегда звучал один и тот же вопрос: «Как вы считаете, может ли каждый стать богатым?»

«Да, — отвечал я. — Я считаю, что каждый человек имеет потенциальные возможности стать богатым».

И тогда мне задавали следующий вопрос: «Если это действительно так, то почему же тогда очень немногие действительно становятся богатыми?»

Обычно я отвечал так: «Сегодня у меня нет времени ответить на этот вопрос». А если тот, кто спрашивал, проявлял настойчивость, я говорил: «Многие ответы находятся в моих первых четырех книгах из серии "Богатый папа рекомендует"».

Иногда тот, кто спрашивает, упорно продолжает добиваться своего и ставит вопрос так: «Когда же вы ответите нам на все вопросы?» И тогда я отвечаю: «Я не знаю такого человека, у которого есть ответы на все вопросы».

Но хотя у меня и нет на все ответов, я рад, что наконец-то опубликовал эту пятую по счету книгу из серии «Богатый папа рекомендует». Эта книга объяснит, почему я считаю, что все мы обладаем силой и потенциальными возможностями, чтобы разбогатеть. Я имею в виду всех нас, а не отдельных людей. Она объяснит также, как мы с женой отошли от дел молодыми и богатыми, несмотря на то что начинали без копейки денег. Вы узнаете, почему одни люди богатые, а другие — бедные, несмотря на то что все мы имеем потенциальные возможности быть очень богатыми и отходить от дел молодыми. Все дело — в рычагах.

Первые четыре книги из серии «Богатый папа рекомендует» были в основном о силе денежного потока. А эта книга посвящена рычагам. Почему вся книга об этом? Причина заключается в том, что рычаги — очень емкое понятие, касающееся фактически всех сфер нашей жизни. Мы направим ваше внимание на три самые важные формы рычагов, а именно рычаги разума, планирования и действий.

Раздел I. Рычаги вашего разума

Это самый важный раздел книги, который объяснит, почему деньги не могут сделать вас богатыми. Вы узнаете, что самая мощная разновидность рычагов в мире — это ваш разум, который обладает силой сделать вас богатыми или бедными. Мы уже говорили, что человек может избегать или бояться силы долговых рычагов; как ни странно, но то же самое относится и к вашему разуму — очень мощной системе рычагов.

Слова — это тоже рычаги

В этом разделе вы откроете для себя силу слов. Богатый папа всегда говорил: «Слова — это рычаги. Слова — это мощные инструменты нашего разума». Точно так же, как вы можете использовать долги, чтобы стать богатыми или, наоборот, бедными, могут быть использованы и слова. Прочитав этот раздел, вы узнаете о силе слов и о том, как богатые люди используют «богатые» (эффективные) слова, а бедные люди используют «бедные» (неэффективные) слова. Богатый папа часто говорил: «Ваш разум может быть вашим самым мощным активом или самым мощным пассивом. Если ваш разум использует правильные слова, то вы станете очень богатыми. Если же он использует неправильные слова, то сделает вас бедными». Из этого раздела вы узнаете, что такое богатые и бедные, то есть эффективные и неэффективные слова. Вы узнаете, почему богатый папа сказал: «Для того чтобы делать деньги, не нужны деньги». Кроме того, он говорил: «Вы начинаете богатеть с помощью своих слов, а слова ничего не стоят». Из книги «Богатый папа, бедный папа» вы, возможно, помните, что богатый папа запретил своему сыну и мне произносить: «Я не могу себе этого позволить». Он говорил: «Разница между богатыми и бедными людьми состоит в том, что бедные люди гораздо чаще, чем богатые, произносят слова "Я не могу себе этого позволить"». Вот в чем их основное различие».

Почему инвестирование не является рискованным предприятием

Из этой книги вы узнаете, почему люди, которые говорят, что «инвестировать рискованно», часто оказываются самыми безнадежными неудачниками на рынках инвестиций. Опять-таки, все дороги ведут к словам. Вы узнаете, что ваши мысли становятся вашей реальностью, и поймете, почему люди, которые считают инвестирование рискованным делом, вкладывают деньги в самые рискованные инвестиции. Это вызвано их восприятием реальности. Мы объясним вам, почему инвестирование не всегда бывает рискованным, — для того чтобы найти более безопасные, приносящие больший доход инвестиции, нужно в первую очередь начать с изменения своего лексикона.

Как было сказано ранее, силу рычагов можно использовать, можно избегать, а можно бояться. В этом разделе вы найдете ответ на вопрос, как применять рычаги своего разума ради получения финансовых благ. Богатый папа говорил: «Большинство людей применяют самую мощную систему рычагов в мире — свой разум — так, что она делает их бедными. Такое использование правильнее будет назвать злоупотреблением. Всякий раз, когда вы говорите: "Я не могу себе этого позволить", "Я не могу этого сделать", "Инвестировать рискованно", "Я никогда не разбогатею", — вы применяете самую мощную из всех имеющихся у вас форм рычагов... применяете себе во вред». Для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, вам необходимо использовать свой разум себе на пользу. Если вы не можете этого сделать, тогда два следующих раздела данной книги не принесут вам никакой пользы. Но если вы возьмете под контроль свою самую мощную форму рычагов, то два следующих раздела покажутся вам достаточно легкими — а это так и есть.

Раздел II. Рычаги ваших планов

В своей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я писал, что «инвестирование — это планирование». Для того чтобы я и Ким могли отойти от дел молодыми, мы составили план, который начинался с нуля, поскольку у нас ничего не было. У этого плана была конечная цель, а кроме того, он был ограничен временем, которое составляло 10 лет или даже меньше. Фактически на его исполнение у нас ушло девять лет, и мы отошли от дел в 1994 году. Мне было 47 лет, а Ким — 37. И хотя мы начинали с нуля, результат был таким: доход приблизительно от 85 до 120 тысяч долларов в год, в зависимости от состояния рынка, но при этом мы не работали. В данный момент мы получаем доход исключительно от наших инвестиций. И даже несмотря на то, что денежная сумма может показаться вам не очень большой, мы были независимы в финансовом отношении, так как наши расходы не превышали 50 тысяч долларов в год.

Мы отошли от дел молодыми, для того чтобы стать богатыми

Если вы отходите от дел в молодом возрасте, у вас появляется одно преимущество: теперь вы располагаете свободным временем, чтобы разбогатеть. Между прочим, по мнению журнала «Forbes», богатым можно считать человека, имеющего доход один миллион или более долларов в год. Другими словами, согласно данной оценке, отойдя от дел, мы все еще не были богатыми людьми. Поэтому одной из причин отхода от дел в молодом возрасте было то, что у нас появилось свободное время, чтобы разбогатеть. У нас был такой план: использовать время на инвестирование и создание различного рода предприятий. Сегодня мы являемся владельцами компаний по недвижимости, создали издательскую и нефтяную компании, компанию по разработке недр, а также по инвестициям на фондовом рынке. Как часто говорил богатый папа, «любая работа должна быть направлена на то, чтобы разбогатеть». Другими словами, мы отошли от дел молодыми, для того чтобы иметь время разбогатеть. Сегодня наш годовой доход от инвестиций и различных предприятий исчисляется миллионами и неуклонно растет — даже после того, как обрушился рынок акций. Все идет в соответствии с планом.

В «Руководстве богатого папы по инвестированию» я писал, что у большинства людей есть план, как стать бедными. Вот почему они заявляют: «Если я отойду от дел, мой доход снизится». Иными словами, они как бы говорят: «Я планирую работать не покладая рук всю свою жизнь, а потом, когда отойду от дел, стану еще беднее». Возможно, в индустриальном веке такой план был бы вполне приемлемым, но с точки зрения информационного это очень скверный план.

В настоящее время миллионы работающих людей, уйдя на пенсию, рассчитывают на свои пенсионные планы, такие как 401 (k) и т. п. Я называю их пенсионными планами индустриального века, потому что в наше время люди сами несут ответственность за свое обеспечение после выхода на пенсию. В индустриальном веке о ваших финансовых нуждах на пенсии должно было позаботиться правительство или компания, на которую вы работали. Но применительно к информационному веку, есть один ужасный недостаток; он состоит в том, что большинство планов такого рода полностью зависят от состояния рынка акций, а, как вы уже, возможно, заметили, цены на акции то поднимаются, то падают. Меня просто потрясает мысль, что в наше время миллионы занятых тяжелым и упорным трудом людей связывают свои надежды на финансовую защищенность в будущем с тем или иным рынком акций. А что случится с этим трудягой, если, допустим, он, достигнув 85 лет, обнаружит, что его пенсионный план потерпел крах либо потому, что исчерпан, либо из-за какого-нибудь мошенничества, либо в результате крушения фондового рынка? Вы что, скажете ему, чтобы он брался за работу и начинал опять копить деньги на пенсию? Вот почему я озабочен этим, вот почему я пишу и учу людей. Я считаю, что их нужно лучше обучать и подготавливать для жизни в информационном веке, требующем от всех нас гораздо больше, чем прежде, знаний о деньгах; веке, в котором всем нам нужно быть более ответственными в финансовом отношении и меньше зависеть от какой-нибудь компании или правительства, которые могли бы о нас позаботиться, когда придет время оставить работу.

Вы только взгляните на цифры. К 2010 году начнет уходить на пенсию первая партия из 75 миллионов беби-бумеров¹. Допустим, что каждый из этих 75 миллионов человек на протяжении многих лет ежемесячно откладывал по 1000 долларов в рамках гарантированной правительством пенсионной программы и еще одну 1000 долларов ежемесячно в рамках финансовых рынков. Если мои вычисления правильны, то 75 миллионов x 1000 долларов = 75 миллиардов долларов выплат в месяц в рамках правительственной программы и еще 75 миллиардов от финансовых рынков. Сто пятьдесят миллиардов долларов, которые должны были бы ежемесячно выплачивать правительство и финансовые рынки, стали бы для тех и для Других жесточайшим испытанием. Что сделает правительство в этой ситуации? Увеличит налоги? А что сделают финансовые рынки, когда вместо поступлений обнаружится брешь, куда будут утекать по 75 миллиардов долларов в месяц? Ваши финансовые консультанты будут по-прежнему советовать вам: «Покупай и придержи, пока вырастут цены», «Делай долгосрочные инвестиции», «Диверсифицируй свой портфель», — и упорно твердить, что «рынок акций, в среднем, всегда поднимается»? У меня нет хрустального шара, и я не изображаю из себя предсказателя будущего, тем не менее я уверен: общая сумма в 150 миллиардов долларов, утекающая каждый месяц из этих двух огромных организаций, вместо того чтобы туда поступать, вызовет в экономике немалое волнение.

Старые планы, доставшиеся в наследство от старой экономики, вызовут финансовые затруднения у миллионов людей, когда им придет время уходить на пенсию. Многие американцы не имеют никакого пенсионного плана — ни от компаний, ни в частном порядке. Что они будут делать? Искать работу? Трудиться всю жизнь? Съезжаться с детьми или внуками? Планировать упорно трудиться всю жизнь — это плохой план. Но, несмотря на то что это плохой план, миллионы людей следуют ему — причем даже те, кто сейчас делает большие деньги. Сегодня они работают изо всех сил, но не имеют ничего, что могли бы отложить на завтрашний день. Для многих представителей послевоенного поколения подходит к концу их самый важный актив — время.

И тут я слышу, как люди говорят: «Когда я выйду на пенсию, мне не нужно будет много денег. Долги за дом будут выплачены, а расходы на жизнь значительно сократятся». И хотя ваши жизненные расходы действительно сократятся, но расходы на медицинское обслуживание значительно возрастут. Уже сейчас для многих работающих людей лекарства, лечение и визиты к дантисту — это очень дорого. А что произойдет, когда медицинская промышленность окажется лицом к лицу с миллионами пенсионеров, которым медицинская помощь будет жизненно необходима, но у них не будет денег, чтобы за нее платить? И если вы верите в то, что Федеральная программа медицинской помощи престарелым спасет вас, тогда, вероятно, вы верите и в Санта Клауса.

¹ Беби-бумеры — представители довольно многочисленного послевоенного поколения. — Прим. перев.

Может быть, именно поэтому Ален Гринспен, председатель Федерального резервного фонда, выступая недавно по телевидению, сказал: «Мы должны в школах обучать финансовой грамотности». Мы должны начать учить наших детей заботиться о себе в плане финансов, а не ждать, что правительство или компания, на которую они будут работать, позаботятся о них, когда придет время уходить на пенсию.

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам понадобится намного более эффективный план, чем тот, который имеет большинство людей. Второй раздел как раз и посвящен этой важной системе рычагов — вашему плану ухода от дел молодыми и богатыми.

Раздел III. Рычаги ваших действий

Всем известна загадка о трех птичках, сидящих на изгороди. Вопрос: если две птички решат улететь, сколько птичек останется? Ответ: останется три птички. Отсюда урок: одно лишь решение сделать что-либо еще не означает, что вы сделаете это. В реальном мире менее пяти процентов населения США составляют богатые люди, потому что 95 процентов этого населения, возможно, хотят быть богатыми, но лишь пять процентов из них предпринимают какие-то действия в этом направлении.

В своей четвертой книге, «Богатый ребенок, умный ребенок», я писал о том, как наша школьная система наказывает детей за совершаемые ими ошибки. Но на самом деле мы учимся на своих ошибках. Большинству из нас удается научиться ездить на велосипеде лишь после того, как мы несколько раз упадем. Ребенок, прежде чем научиться ходить, тоже падает не один раз. А потом мы идем в школу — и нас учат не падать (то есть не совершать ошибок). Нам вкладывают в голову, что люди, которые падают, глупцы. Нас поучают, что смысленные люди — это те, которые сидят, подобно тем трем птичкам на изгороди, и заучивают наизусть правильные ответы. И неудивительно, почему только пять процентов американцев становятся богатыми людьми. Если вы прочтете биографии некоторых из числа богатейших людей мира, таких как Билл Гейтс, создатель «Microsoft», Майкл Делл, основатель «Dell Computer Corporation», Тед Тернер, основатель «CNN», Генри Форд, создатель «Ford Motor Company», и Томас Эдисон, основатель «General Electric», то заметите, что все они не окончили даже средней школы. Я не говорю, что школа — это плохо. В информационном веке школа и образование более важны, чем когда-либо прежде. Я говорю, что иногда, чтобы преуспевать, нам нужно научиться *не делать* того, что нас учили делать. Если вы хотите быть более преуспевающими людьми, просто наблюдайте за тем, как познают мир маленькие дети, и берите с них пример. В свое время мне пришлось решить нелегкую задачу — научиться преодолевать страх перед ошибками, страх потерпеть неудачу и страх выглядеть сконфуженным. Большинство детей от природы знают, как это делается, но потом, в школе, мы учим их не делать этого. Если бы я не научился делать ошибки, проигрывать, преодолевать смущение, то не смог бы отойти от дел молодым и богатым.

Три простые вещи, которые может сделать каждый, чтобы стать богатым

Я всегда говорил: то, что вам необходимо сделать, чтобы стать богатым, само по себе очень легко и просто. Это может сделать почти каждый. Я буду счастлив поделиться с вами секретами этой книги, первый и второй разделы которой подготовят вас к тому, чтобы вы могли сделать все необходимое для осуществления своей мечты — отойти от дел молодыми и богатыми. В третьем же разделе я вам объясню, как практически всего этого достичь. Я тщательно рассматриваю три основных актива, которые делают людей богатыми и позволяют им отойти от дел молодыми:

1. Недвижимость.
2. Ценные бумаги.
3. Различные предприятия.

Из третьего раздела вы узнаете, что можно сделать, чтобы начать приобретать эти три жизненно важных актива. *Причина, по которой я и Ким смогли отойти от дел молодыми и богатыми, состоит в том, что мы тратили время на то, чтобы приобрести активы, а не работать ради денег.*

Если вы прочтете эту книгу, то сможете сделать простые действенные шаги, чтобы начать приобретать эти три важных актива — актива, которыми владеют пять процентов богатых людей. Я вам обещаю, что вы сможете сделать эти действенные шаги, но для этого нужно прочесть два первых раздела данной книги. Если вы их не прочтете, то можете оказаться не в состоянии сделать эти шаги, даже несмотря на то, что они очень простые. Как сказал мне много лет тому назад богатый папа, «обогащение начинается с правильной умственной установки, правильных слов и правильного плана. После того как вы обретете все это, сделать действенные шаги будет очень легко».

Итак, почему Давид вышел на бой с Голиафом? Вот как ответил на это богатый папа: «Давид вышел на бой против Голиафа для того, чтобы потом обрести силы победить великана внутри себя. Внутри каждого из нас есть свой Давид и свой Голиаф. Многие люди не добиваются успеха в жизни, потому что убегают, когда встречаются на своем пути Голиафа. Но если бы не Голиаф, Давид никогда не стал бы силачом». Богатый папа прибежал к этой метафоре для того, чтобы вдохновить своего сына и меня на то, чтобы стать финансовыми великанами. Другими словами, вместо того чтобы убить великана, богатый папа побуждал нас самих стать великанами.

Эта книга о том, как стать свободными в финансовом отношении. Мы с женой достигли такой свободы, приобретая или создавая активы, которые усиленно работали для того, чтобы нам не надо было работать. Став свободными, мы просто продолжали создавать наш портфель из активов трех видов: компаний, ценных бумаг и недвижимости — и постепенно сделали этот портфель огромным. Мы отошли от дел молодыми и постепенно становились все богаче и богаче, используя все возможные рычаги для того, чтобы построить эти активы. И сегодня они дают нам все больший и больший доход, в то время как мы работаем все меньше и меньше. Если вы захотите сделать то же самое, тогда эта книга — для вас. Она написана, чтобы помочь вам найти свою собственную финансовую свободу, свободу от нудной необходимости тяжелым трудом зарабатывать себе на жизнь.

В заключение скажу, что Давид стал исполином, используя все рычаги, какие только мог, и, прочитав эту книгу, вы сможете сделать то же самое.

Раздел I

РЫЧАГИ ВАШЕГО РАЗУМА

Самая действенная из всех имеющихся у нас форм рычагов заключена в силе нашего разума. А проблема, связанная с рычагами, состоит в том, что они могут работать как во благо, так и в ущерб вам. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то в первую очередь должны использовать силу своего разума. Что же касается денег, то большинство людей используют силу своего разума, чтобы стать бедными.

Как говорил богатый папа, «одно из основных отличий богатых от бедных состоит в том, что бедные чаще, чем богатые, говорят: "Я не могу себе этого позволить"». А еще он говорил: «В воскресной школе я узнал великую истину, "и Слово стало плотью", — а затем продолжал: — Бедные люди используют бедные слова, а бедные слова создают бедных людей. Твои слова становятся плотью». В этом Разделе вы узнаете разницу между словами богатых и словами бедных; между словами эффективными и неэффективными. Вы узнаете, как можно изменить свое финансовое будущее, изменив употребляемые в вашей речи слова и образ мышления. Если вы сможете изменить привычные слова и мысли на слова и мысли, которые используют богатые люди, то отойти от дел молодыми и богатыми будет легко.

Глава 1

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ И ОТОЙТИ ОТ ДЕЛ МОЛОДЫМ

Далее следует история о том, как моя жена Ким, мой лучший друг Лэрри и я начали свое путешествие от нищеты к богатству, чтобы отойти от дел менее чем через 10 лет. Я рассказываю эту историю, чтобы воодушевить любого из вас, кто, возможно, сомневается в своих силах или нуждается в некоторой доле самоуверенности. Когда мы с Ким только начинали, у нас было совсем мало денег, очень немного чувства уверенности в себе и полно сомнений. У всех у нас есть сомнения. Суть в том, что мы делаем с этими сомнениями.

Путешествие начинается

В декабре 1984 года Ким, мой лучший друг Лэрри Кларк и я катались на лыжах в Ванкувере (Британская Колумбия) с Уистлерских гор. Снег был очень глубоким, спуски — бесконечно длинными, а лыжня — превосходной, хотя было очень холодно. Вечером мы все трое сидели в маленькой хижине, приютившейся меж высоких сосен и едва заметной из-под глубокого снега, доходившего почти до самой крыши.

Сидя каждый вечер у огня, мы обсуждали наши планы на будущее. У нас были очень большие надежды, но очень скудные ресурсы. Мы с Ким проживали последние несколько долларов, а Лэрри создавал очередной бизнес. Наши дискуссии затягивались далеко за полночь — и так каждый вечер. Мы говорили о прочитанных книгах и кинофильмах; слушали аудиокассеты с записью уроков по бизнесу и тщательно обсуждали их.

На Новый год мы делали то же, что и всегда в этот день, — ставили цели на будущий год. Но тогда наше занятие по постановке цели носило иной характер. Лэрри хотел сделать нечто большее, чем просто поставить цель на грядущий год. Вместо того чтобы, как обычно, только обсудить наши цели, он хотел, чтобы мы придумали что-нибудь такое, что изменило бы нашу жизнь, нашу реальность. Он сказал:

— Почему бы всем нам не составить план относительно того, как стать финансово независимыми?

Я выслушал его, но не совсем понял, что он имел в виду, говоря о нашей реальности. Идея финансовой свободы всегда оставалась для меня только идеей. Я и раньше говорил об этом, мечтал и знал, что когда-нибудь сделаю это — когда-нибудь в будущем, не сегодня, поэтому она была непригодной.

— Финансово независимыми? — переспросил я. Услышав звук своего голоса, я вдруг понял, каким же я был болваном. У меня даже голос изменился.

— Мы часто говорили об этом, — сказал Лэрри. — Но я считаю, что пора перестать говорить и мечтать. Пришло время взять на себя какие-то обязательства. Давайте запишем это на бумаге. А как только мы это запишем, то, как вы понимаете, обязаны будем сделать это. Если мы увидим свои цели на бумаге, то будем поддерживать друг друга в этом начинании.

Поскольку у нас с Ким не было денег, мы молча переглянулись. Отблеск огня от камина осветил наши лица, полные сомнений и неуверенности.

— Это хорошая идея, но лично мне кажется, что лучше сосредоточить все свое внимание на том, чтобы выжить в будущем году.

В ту пору я только что бросил свой бизнес с нейлоновыми бумажниками. После того как он развалился в 1979 году, следующие пять лет я пытался его перестроить, а затем вышел из него. Я ушел потому, что этот бизнес изменялся с чудовищной быстротой. Мы уже не занимались производством бумажников в Соединенных Штатах. Для того чтобы поддерживать конкурентоспособность в условиях быстро растущей конкуренции, мы переместили свои фабрики в Китай, на Тайвань и в Корею. Я оставил этот бизнес, поскольку не мог больше выносить саму мысль, что для того, чтобы стать богатым, я должен использовать детский труд на предприятиях, где существует потогонная система. Этот бизнес наполнял деньгами мой карман, но отнимал жизнь у моей души. К тому же, я не ладил с партнерами. Мы были слишком разные, чтобы тесно сотрудничать. Я ушел, оставив за собой право на очень небольшую долю прибыли. Мне было слишком трудно продолжать работать в бизнесе, который угнетал мой дух, и с партнерами, общаться с которыми я не мог. Я не слишком горжусь тем, как ушел, но я знал, что пришло время уходить.

Занимаясь этим бизнесом восемь лет, я многому научился. Я узнал, как строить и как разрушать бизнес и как его затем восстанавливать. И хотя я ушел с очень небольшими деньгами, зато получил бесценное образование и опыт.

— Ну что ты скулишь, — сказал Лэрри. — Вместо того чтобы ставить какие-то жалкие цели на один год, давай набросимся на эту идею. Мы поставим одну большую цель на много лет. Нужно стремиться к свободе.

— Но у нас нет таких денег, — сказал я, взглянув на Ким, на лице которой отражалось то же волнение. — Ты же знаешь, мы начинаем заново. Все, чего мы хотим, — это выжить в течение следующих шести месяцев, а может быть,

года. Как мы можем думать о финансовой свободе, если все, о чем я могу думать сейчас, — это о финансовом выживании?

И опять я удивился тому, насколько робко прозвучал мой голос. Я не был уверен в себе. Я действительно не чувствовал себя сильным!

— Ну и что? Это даже лучше. Смотри на свое бедственное положение как на удобную стартовую позицию, — настаивал Лэрри, не желая сдаваться.

— Но как мы можем рано отойти от дел, когда у нас нет денег? — возразил я, но уже почувствовал, что меня постепенно покидают робость и неуверенность в себе.

Я чувствовал какую-то неуверенность и все еще не хотел брать на себя никаких обязательств. Я просто хотел иметь какие-нибудь деньги на ближайшее время, чтобы не думать о будущем.

— Я не сказал, что мы собираемся отойти от дел через год, — продолжал Лэрри, которого уже начали раздражать мои нерешительные ответы. — Все, что я сейчас предлагаю, — это составить план относительно отхода от дел. Давайте запишем цель, составим план, а затем сосредоточимся на этой идее. Большинство людей не задумываются о выходе на пенсию, пока не станет слишком поздно, или начинают строить планы на этот счет, когда им исполняется 65 лет. А я не хочу так поступать. Я хочу составить план получше. Я не хочу потратить свою жизнь на то, чтобы работать ради оплаты счетов. Я хочу жить. Хочу разбогатеть. Хочу путешествовать по всему свету, пока еще достаточно молод, чтобы наслаждаться этим.

В то время как Лэрри расписывал мне преимущества постановки такой цели, я слышал, как тоненький голосок внутри нашептывает мне, что цель стать финансово свободным и рано отойти от дел нереальна. Это действительно звучало как нечто невозможное.

А Лэрри продолжал свое. Казалось, его не занимало, слушаем мы с Ким его или нет, поэтому я перестал его слушать и начал обдумывать уже сказанное. Мысленно я говорил себе так: «Поставить цель рано отойти от дел — хорошая идея. Так почему я противлюсь этому? Ведь мне не свойственно противиться хорошим идеям».

И вдруг, где-то внутри, я услышал голос моего богатого папы: «Самым большим вызовом, который ты можешь бросить себе, является вызов неверию в себя и собственной лени. Именно твоё неверие в себя и лень определяют и ограничивают то, чем ты являешься. Если ты хочешь измениться, то должен помериться силами со своими сомнениями и ленью. Ведь именно они держат тебя в нищете. Именно они отказывают тебе в той жизни, которой ты хочешь жить». Я словно слышал голос богатого папы, когда он, сидя за рулем, по дороге домой говорил: «На твоём пути нет никого, кроме тебя самого и твоей неуверенности в себе. Так легко остаться прежним. Так легко не изменяться. Большинство людей выбирают этот путь — оставаться неизменными всю свою жизнь. Но если ты бросишь вызов своим сомнениям и лени, то найдешь путь к свободе».

Богатый папа вел со мной этот разговор как раз перед тем, как я покинул Гавайи, чтобы отправиться в это путешествие. Он понимал, что я покидаю Гавайи ради собственного блага. Он знал, что я покидаю отчий дом и место, в котором чувствовал себя очень комфортно. Богатый папа понимал, что я отправляюсь в мир, не имея прикрытия или точки опоры. А теперь, всего лишь месяц спустя после моей беседы с богатым папой, я очутился здесь, на этой высокой, покрытой снегом горе, чувствуя себя слабым, ранимым и незащищенным. Я сидел, слушая, как мой лучший друг говорит мне то же самое. Я понимал, что настало время подняться и начать расти или бросить все и вернуться домой. Я осознавал, что именно в этот момент слабости здесь, в горах, подвергся сильнейшему искушению. И опять наступило время принимать решение. Настало время выбирать. Я мог позволить этой неуверенности в себе и лени одержать победу или же продолжать свой путь и изменить собственные представления о себе. Пора было либо двинуться вперед, либо отступить.

Снова настроившись слушать речи Лэрри о финансовой свободе, я понял, что на самом деле он говорил не о ней. В этот момент я пришел к осознанию того, что внутренний разговор о неуверенности и лени был самым важным моментом в моей жизни. Если я не справлюсь с этим вызовом, то вся моя жизнь покатится под гору.

— Хорошо, давайте сделаем это, — сказал я. — Давайте поставим перед собой цель стать свободными в финансовом отношении.

Это был 1985 год. А в 1994-м мы с Ким добились этого. Лэрри продолжал строить свою компанию, которая стала одной из самых быстрорастущих согласно журнальным индексам 1996 года. Лэрри отошел от дел в 1998 году в возрасте 46 лет, после того как продал свою компанию и решил один год отдохнуть.

Как вы это сделали?

Каждый раз, когда я рассказываю эту историю, мне всегда задают один и тот же вопрос: «Но как? Как вы этого добились?»

И тогда я говорю: «Дело не в том, *как*, а в том, *почему* мы с Ким сделали это, — и добавляю: — Без этого "*почему*" "*как*" было бы невозможно».

Я мог бы продолжать рассказывать, *как* Ким, Лэрри и я сделали это, но не буду. Как мы это сделали, не так уж важно. Что касается этого *как*, то я могу сказать следующее: с 1985 по 1994 год Ким, Лэрри и я сосредоточили все свое внимание на трех путях, указанных богатым папой и ведущих к огромному богатству, а именно:

1. Совершенствование деловых навыков.
2. Совершенствование навыков управления деньгами.
3. Совершенствование навыков в области инвестирования.

По каждому из этих вопросов написано много книг, и если я сделал то же самое, то это всего лишь еще одна книга о том, *как* этого достичь. Но гораздо более важным я считаю вопрос, *почему* мы сделали это; и секрет этого *почему* заключается в том, что я хотел бросить вызов неуверенности в себе, своей лени и своему прошлому. Это было то самое *почему*, которое дало нам силу найти пути *Для как*.

Богатый папа часто говорил: «Многие люди спрашивают меня, *как* сделать то или другое. Обычно я объяснял им это, пока не осознал, что даже после того, как я говорил им, *как* я что-то делал, они чаще всего не следовали моему примеру. Потом я понял, что гораздо важнее не то, *как* сделать то или другое, а то, *почему* я это делаю. Именно *почему* дает вам силу сделать *как*». Он также говорил: «Причина, по которой большинство людей не делают того, что могут сделать, заключается в следующем: у них нет достаточно сильного *почему*. Как только вы определите, *почему* вы хотите стать богатым, найти свое *кок* будет легко. Вместо того чтобы *искать внутри себя, почему* они хотят стать богатыми, большинство людей *ищут легкий путь* к богатству, а проблема легкого пути состоит в том, что обычно он приводит в тупик».

Спор с собой

В тот вечер, сидя в холодной горной хижине и слушая Лэрри, я поймал себя на том, что мысленно спорю с ним. Всякий раз, когда он говорил: «Давайте сделаем это целью, запишем на бумагу и выработаем план», — я слышал внутри себя возражения в ответ на эти слова, и звучали они примерно так:

1. «Но у нас совсем нет денег».
2. «Я не могу этого сделать».
3. «Я подумаю об этом в следующем году или когда мы с Ким сможем где-нибудь обосноваться».
4. «Ты не понимаешь нашей ситуации».
5. «Мне нужно еще время».

На протяжении многих лет богатый папа преподавал мне много уроков. Один из них был следующим: «Если ты заметишь, что противишься хорошей идее, в твоей власти перестать спорить с собой».

В ту ночь, когда Лэрри неумоимо продолжал развивать идею относительно того, как разбогатеть и рано отойти от дел, я опять вспомнил богатого папы предупреждение относительно возражений против хорошей идеи. Продолжая объяснять, богатый папа сказал: «Когда люди говорят что-нибудь типа "Я не могу себе этого позволить" или "Я не могу этого сделать" о том, чего они хотят, *то это значит, что у них есть большая проблема*. Какого черта человек говорит: "Я не могу себе этого позволить" или "Не могу этого сделать", — если речь идет о том, чего он хочет? Почему он отказывает себе в том, что ему нужно? В этом нет никакой логики».

Слушая, как потрескивал огонь в камине, я ловил себя на мысли, что противлюсь тому, чего хочу. «Почему не отойти от дел богатым, и как можно раньше? — спросил я себя еще раз. — Что в этом было бы не так?» Мой разум начал медленно просветляться, и я снова спросил себя: «Так почему же я противлюсь этой идее? Почему противодействую самому себе? Ведь это хорошая идея. Я говорил о ней годами. Я действительно хотел отойти от дел к 35 годам, а теперь... мне скоро исполнится 37, а я даже не приблизился к этому моменту обретения свободы. В сущности, я почти разорен. Так почему я тогда упорствую?»

Сказав себе это, я понял, *почему* противился хорошей идее. Когда мне было 25, я запланировал разбогатеть и отойти от дел в возрасте 30—35 лет. Это было моей мечтой. Но когда мой первый бизнес по изготовлению нейлоновых бумажников на «липучках» потерпел крах, мой Дух был сокрушен и у меня значительно поубавилось уверенности в себе. В ту ночь, сидя у огня, я понял, что мне не хватало самоуверенности, в результате чего и возник этот спор с самим собой. Я противился мечте, осуществить которую мне так хотелось. Я спорил с собой, потому что не хотел снова испытать чувство разочарования. Я спорил с собой, желая защититься от боли, которую может причинить мечта о чем-то большем, если она не станет реальностью. Я уже мечтал когда-то и потерпел поражение. В ту ночь я понял, что противлюсь еще одной неудаче, а не мечте.

— О'кей, давай поставим большую цель, — спокойно сказал я.

Наконец я перестал противиться хорошей идее. Мои возражения все еще копошились во мне, но я не собирался позволять им остановить меня. В конце концов, это всего лишь спор, который я вел с самим собой и ни с кем другим. Маленький человечек, сидевший во мне, возражал человеку, который хотел расти и развиваться.

— Хорошо, — сказал Лэрри. — Кажется, пришло время прекратить нытье. А то я уже действительно начал беспокоиться за тебя.

Причина, по которой я решил сделать это, заключалась в том, что я нашел свое *почему*. Я понял, *почему* собираюсь сделать это, хотя в тот момент и не знал *как*.

Почему я решил рано отойти от дел

Как часто многие из нас говорили себе: «Меня тошнит от самого себя, я устал от себя»? Так вот, в ту новогоднюю ночь, сидя у камина с Ким и Лэрри, я почувствовал, что меня тошнит от собственного прежнего образа, что я устал от самого себя, и принял решение измениться. Это было не просто ментальное изменение; это изменение было внутренне обосновано. Настало время для больших перемен, и я знал, что смогу измениться, потому что понял, почему хочу стать другим. Далее я привожу некоторые из моих личных *почему* — *почему* я решил отойти от дел молодым и богатым.

1. Я был воспитан в обстановке хронического безденежья и всегда испытывал затруднения с финансами. Я был богатым в течение короткого промежутка времени, когда занимался бизнесом по изготовлению бумажников на «липучках». Но после того как этот бизнес потерпел крах, я опять начал испытывать денежные затруднения. Несмотря на то что богатый папа был хорошим учителем, я просто принимал к сведению его уроки. Я все еще не мог разбогатеть, и вот время для этого пришло.
2. Я устал быть средним. Когда я учился в школе, учителя говорили: «Роберт — блестящий мальчик, но он просто не умеет себя преподнести». Они говорили также: «У него светлая голова, но он никогда не будет таким же сообразительным, как одаренные дети. Он просто немного выше среднего уровня». В ту ночь, сидя в горной хижине, меня затошнило от собственной посредственности, я устал от этого; пришла пора перестать быть средним.
3. Однажды, когда мне было восемь лет, я пришел домой и застал свою маму у кухонного стола всю в слезах. Она плакала, потому что мы оказались заваленными лавиной счетов. Мой папа старался изо всех сил, чтобы заработать побольше денег, но, будучи школьным учителем, он не мог быть хорошо обеспеченным в финансовом отношении. «Не волнуйся, я справлюсь с этим», — обычно говорил он. Но не смог. Способ, с помощью которого мой папа утрясал эту проблему, заключался в возвращении к учебе, еще более упорном труде и ожидании ежегодного повышения зарплаты. А между тем гора счетов поднималась все выше и выше. А мама чувствовала себя все более и более одинокой, не имея никого, кто мог бы изменить положение дел. Мой папа не любил обсуждать денежные проблемы, а если такое случалось, он приходил в ярость. Помню, как я в свои восемь лет принял решение найти ответы, которые могли бы помочь моей матери. И в ту ночь, сидя в горной хижине, я понял, что нашел их. Теперь настало время принять эти ответы и обратиться в реальность.
4. Самым болезненным из всех *почему* было осознание того, что в моей жизни есть теперь красивая молодая женщина, Ким. Я встретил близкого по духу человека, и она оказалась в этой финансовой неразберихе, потому что любила меня. В ту ночь в горах я осознал, что делал с Ким то же самое, что делал мой родной папа с мамой. Я следовал семейному образцу. И в тот момент я нашел свое реальное *почему*. Итак, вот мои *почему*. В ту ночь я записал их на лист бумаги и хранил в потайном месте. Те из вас, кто читал мою вторую книгу, «Квадрант денежного потока», может быть, вспомнят, что все оборачивается для нас в худшую сторону, как только мы спускаемся с горы. Я начал эту книгу с рассказа о нашей с Ким истории, когда мы жили в автомобиле в течение трех недель, после того

как у нас закончились деньги. Так что ситуация не стала лучше лишь оттого, что мы приняли решение отойти от дел богатыми, но это послужило причиной того, *почему* надо двигаться дальше. Дела Лэрри также не улучшились сразу. Даже в конце 1980-х он испытывал существенные финансовые затруднения, но его *почему* поддерживали в нем желание идти вперед.

Как и мой богатый папа, я обнаружил, что не могу объяснить каждому, *как* разбогатеть. Сначала я спрашиваю людей, *почему* они хотят стать богатыми. Не имея достаточно сильного *почему*, даже самое легкое *как* разбогатеть будет казаться слишком трудным. Есть много, очень много способов разбогатеть, но совсем мало личных причин, почему *вы* хотите этого добиться. Найдите свое *почему*, и тогда вы найдете свое *как*. Недаром в старой поговорке говорится: «Где хотенье, там и уменье». Определив *хотенье*, я смог найти возможность приложить *уменье*. Без «хотенья» «уменье» оказалось бы слишком трудным.

Совет. Много лет назад я узнал, что *страсть* — это сочетание *любви* и *ненависти*. До тех пор пока человек не будет испытывать страсть к чему-то, ему будет трудно этого достичь. Богатый папа обычно говорил: «Если ты чего-то хочешь, преисполнись страсти. Она дает энергию твоей жизни. Если ты хочешь чего-то такого, чего у тебя нет, выясни, *почему ты любишь то, чего хочешь*, и *почему ненавидишь себя за то, что не можешь достичь желаемого*. Объединив эти две мысли, ты найдешь в себе силы подняться с места и пойти, чтобы получить то, чего хочешь».

Поэтому у вас может появиться желание начать со списка, где перечисляется для сравнения то, что вы любите, и то, что ненавидите. Например, я составил такой список:

<i>Люблю</i>	<i>Ненавижу</i>
Быть богатым	Быть бедным
Быть свободным	Вынужденным работать
Покупать все, что хочу	Не иметь того, чего хочу
Дорогие вещи	Дешевые вещи
Заставлять других людей делать то, чего я сам делать не хочу	Делать то, чего я делать не хочу

Мой совет таков: вы можете начать свой перечень того, что вы любите и что ненавидите, заполнив пустые строчки, оставленные ниже. Если вам потребуется больше места (на что я надеюсь), найдите лист бумаги большего формата. Вы можете прожить свою жизнь с гораздо большей страстью.

<i>Ваши «люблю»</i>	<i>Ваши «ненавижу»</i>

Итак, сядьте в тихом местечке и попробуйте найти и определить свои «люблю» и «ненавижу». Затем запишите на бумаге свои «почему». Запишите свои мечты, цели и планы относительно того, как стать финансово независимыми, рано отойти от дел как можно более молодыми. Как только все это будет перед вами в письменном виде, возможно, вы захотите показать свои записи кому-нибудь из друзей — тому, кто поддержит вас в достижении мечты. Постоянно просматривайте список ваших целей и планов, почаще говорите о них, просите о поддержке, стремитесь постоянно учиться — и еще до того, как вы осознаете это, ваши планы начнут осуществляться. Напоследок я хочу заметить, что слышал, как многие люди говорят: «Деньги не сделают вас счастливым». В этом утверждении есть некоторая доля истины. Но лично мне деньги позволяют купить время, чтобы делать то, что я *люблю*, и платить другим людям за то, что я *ненавижу* делать.

Глава 2

ПОЧЕМУ НУЖНО ОТОЙТИ ОТ ДЕЛ КАК МОЖНО БОЛЕЕ МОЛОДЫМ?

После почти 10 лет упорного труда и борьбы я стал финансово свободным в возрасте 47 лет. В том же 1994 году мне позвонил один мой приятель, Найл, и сказал:

— Постарайся после продажи бизнеса отдохнуть хотя бы годик.

— Годик? — переспросил я. — Но я собираюсь полностью отойти от дел и отдыхать всю оставшуюся жизнь.

— Не получится, — сказал Найл.

Он был членом команды, которая в начале 1980-х создала несколько крупных компаний, среди которых Две, «MTV» и «СМТ», — каналы, транслирующие музыку в стиле «кантри». После того как Найл создал и продал некоторые из этих компаний, он отошел от дел; в то время ему исполнился 41 год. Мы давние друзья, и теперь он решил поделиться со мной своими уроками относительно обретения полной свободы.

— Уже через три месяца ты начнешь умирать от скуки и откроешь очередную компанию, — сказал он. — Самым тяжким делом для тебя будет ничего не делать. Вот почему я советую тебе поставить цель подождать хотя бы год, прежде чем начать даже думать о создании нового бизнеса.

Я засмеялся и попробовал разубедить его, уверяя, что отошел от дел ради собственного блага.

— Я не планирую начинать очередной бизнес, — сказал я. — Я отошел от дел и не собираюсь возвращаться к работе. Ты не узнаешь меня, увидев в следующий раз, и не потому, что я сменю костюм или постригусь покороче. Я хочу выглядеть как законченный бездельник.

Выслушав меня, Найл все же продолжал настаивать на своем. Он хотел, чтобы я услышал и понял то, что он пытался мне сказать. Ему было важно, чтобы я уловил смысл его слов. После очень долгого разговора до меня начало кое-что доходить.

— Очень немногие люди располагают такими благоприятными возможностями, как ты, — сказал Найл. — Немногие, с точки зрения финансов, могут позволить себе перестать работать и ничего не делать. Немногие могут действительно уйти на пенсию в среднем возрасте, когда ты только-только начал прилично зарабатывать. Большинство людей не могут позволить себе перестать работать, даже если они этого хотят, даже если ненавидят свою работу, они все равно не могут бросить ее. Поэтому не принимай этот дар с такой легкостью. Он выпадает очень немногим, поэтому прими его и выдели себе год, чтобы ничего не делать.

И Найл продолжал объяснять, что большинство предпринимателей продают один бизнес и тут же начинают создавать следующий.

— Я привык строить бизнес, — сказал он, — продавать его и начинать немедленно создавать новый. К 35 годам я построил и продал уже три бизнеса. У меня куча денег но я не могу перестать работать. Я не знаю, что значит остановиться. Если бы я не работал, то чувствовал бы себя бесполезным человеком. Я чувствовал бы, что зря теряю время, и поэтому всякий раз начинал работать еще усерднее. Такая работа обкрадывала меня с позиции времени, которое я мог бы проводить в кругу своей семьи. В конце концов я решил внести изменения в свою жизнь. После того как я продал свой последний бизнес и положил в банк чек на несколько миллионов долларов, я принял решение отдохнуть в течение года. Решение провести этот год с семьей было одним из лучших, которые я когда-либо принимал. Время, проведенное наедине с собой, когда ничего не надо делать, было поистине бесценным. Понимаешь ли ты, что с пятилетнего возраста мы только и делали, что учились в школе, а потом все время работали? Очень немногие люди имеют такую роскошь — хотя бы один год посидеть, поразмышлять и побыть наедине с самим собой.

Найл рассказал мне, что, как только его семейные дела полностью наладились, он вместе с семьей уехал на один из удаленных островов архипелага Фиджи и поселился на самом побережье.

— Месяцами я просто сидел на берегу, смотрел на сверкающий голубой океан и наблюдал за тем, как мои Дети наслаждаются жизнью, о которой мы все так мечтали.

Но однажды пришло чувство пресыщения и Фиджи, и океаном, и тогда они отправились в Италию. Там он тоже месяцами сидел, ничего не делая.

— Прошел год, прежде чем я опять стал нормальным человеком, — сказал он. — Я не имел никакого представления о том, насколько это тяжело — просыпаться по утрам и не думать о том, что нужно ехать на совещание, мчаться в аэропорт, чтобы успеть на самолет, делать достаточно денег, чтобы оплачивать счета. Мне понадобился целый год, чтобы замедлить бешеный темп деловой жизни и дать адреналину покинуть мое тело. Понадобился целый год релаксации, чтобы успокоиться и начать ясно мыслить и опять стать здоровым. Сейчас мне 41. На протяжении 36 лет я бежал, чтобы куда-то успеть, и теперь я у цели.

Самое трудное, что мне пришлось сделать

Найл был прав. Самым трудным после отхода от дел оказалось не иметь никакого дела. После многих лет учебы в школе, вузе, всяких тестов, собраний, совещаний, перелетов и крайних сроков выполнения заданий я вдруг почувствовал, что готов встать и ринуться что-нибудь делать. Помнится, как перед самым уходом из бизнеса я ненавидел то давление и волнение, которые несла в себе работа. Но успокаивал себя: «Еще полгода — и я буду свободен. Я смогу уйти в отставку и ничего не делать. Не могу дождаться, когда будет продан мой бизнес и это безумие наконец закончится».

В сентябре 1994 года продажа и перевод активов из бизнеса были завершены. Я положил в банк какое-то количество денег, сделал инвестиции еще в несколько многоквартирных домов и больших магазинов и формально покончил с делами. Мне было 47 лет, а моей жене, Ким, — 37. Мы были свободны в финансовом отношении на всю оставшуюся жизнь — оставалось только жить и наслаждаться. Но, как и предупреждал Найл, через несколько недель после продажи бизнеса я потерял покой. Я по-прежнему рано просыпался — лишь для того, чтобы понять что у меня нет никаких планов на этот день. Мне некому было позвонить и мне никто не звонил. Я был один в своем доме и мне некуда было идти. Вскоре я стал беспокойным и раздражительным. Я чувствовал свою невостребованность, чувствовал, что моя жизнь растрачивается попусту и во мне уже нет прежней энергии. Я отчаянно хотел работать, делать хоть что-нибудь, но делать было решительно нечего. Найл был прав: ничего не делать было для меня самым трудным делом.

У Ким был свой бизнес, связанный с инвестициями и управлением ее портфелем недвижимости. Она получала от этого удовольствие и вела свои дела в удобном для нее темпе. Бывали дни, когда она заглядывала на кухню, заставляла там меня, слоняющегося туда-сюда в попытках найти какое-нибудь занятие, и спрашивала:

— Ты ищешь, чем бы заняться?

— Нет, — отвечал я. — Я просто ишу способ ничего не делать.

— Ну ладно, дай мне знать, если ничего не найдешь, тогда мы сможем сделать это вместе, — с улыбкой говорила Ким. — Почему бы тебе не позвонить друзьям, не собраться вместе и не заняться чем-нибудь?

— Уже пробовал, — отвечал я. — Но все они работают. У них нет свободного времени.

После нескольких месяцев, прошедших в попытках ничего не делать, мы с Ким решили устроить себе каникулы на островах Фиджи, куда ездил Найл. Я был взволнован одной только возможностью куда-то двинуться, даже если там все равно нечего будет делать.

Спустя три недели после принятия решения поехать на Фиджи мы прибыли на гидросамолете и были встречены улыбающимися жителями острова с гирляндами цветов и напитками из тропических фруктов. Когда мы с Ким спустились и пошли по длинному молу, выступавшему из прозрачной голубой воды, я подумал, что прибыл на фантастический остров мечты, и казалось, что сейчас появится маленький, пухленький, круглолицый ангелочек и скажет: «Летим, босс, летим».

Этот остров был еще прекраснее, чем описывал Найл. Трудно было поверить, что на свете существует такая красота. Поскольку я вырос на Гавайях, то не мог не сказать себе: «Вот какими были когда-то Гавайи и какими им следовало бы быть». И тем не менее, каким бы сказочно прекрасным ни был этот уединенный остров, ритм его жизни был для меня слишком замедленным. Никогда бы не подумал, что рай может довести до безумия. Утром я просыпался, съедал полезный завтрак из фруктов, делал небольшую пробежку трусцой, а затем проводил день на берегу океана. Спустя час внутри меня просыпалось бешенство. Какими бы красивыми ни были берега этого

острова, я был готов бежать обратно в Штаты и начинать новый бизнес. Не знаю, почему я пообещал Найлу, что возьму по меньшей мере год на отдых. Две недели — вот все, что я смог взять от рая. Ким согласна была остаться там навсегда, но я уже был готов возвратиться домой, в Аризону. Почему мне нужно было ехать домой, не знаю... Но мы покинули этот рай и направились домой.

Сидеть дома было не лучше, чем на берегу, но, по крайней мере, у меня был под рукой автомобиль и я мог ездить в знакомые места, что помогало мне не сойти с ума окончательно. Однажды к нам зашел представиться наш новый сосед. Он тоже отошел от дел, но был на 20 лет старше меня; ему было 68, и раньше он был высокооплачиваемым менеджером в компании «Fortune 500». Каждый день он приходил к нам и пересказывал последние события, сводку погоды и спортивные новости. Он был прекрасным малым, но сидеть с ним, стараясь ничего не делать, было утомительнее самых утомительных совещаний, на которых я когда-либо присутствовал. Все, что ему хотелось делать, — это возиться на заднем дворе и играть в гольф. Для него уход на пенсию стал поистине райским наслаждением. Он ничуть не скучал по миру бизнеса и любил проводить свободное время ничего не делая. Тогда я понял, что кончу тем же, если буду продолжать водить с ним дружбу. Когда он предложил мне присоединиться к группе его приятелей, карточных игроков при загородном клубе, мне стало ясно, что я должен найти какое-нибудь другое занятие, чтобы ничего не делать.

Наконец мое терпение иссякло, и однажды я сказал Ким:

— Я переезжаю в Байсби. Мне нужно куда-то ехать, чтобы хоть чем-то заняться.

Через несколько дней я перебрался на маленькое ранчо, которое мы с Ким приобрели в собственное владение. Это чудесное уединенное местечко, приютившееся в долине и покрытое высокими дубами, меж которыми петляет ручей. В лесу водится много оленей и можно встретить даже горного льва, устроившего себе логово высоко в горах на стыке границ Мексики и штатов Нью-Мексико и Аризона. Наконец-то я нашел себе место, где можно было провести мой годичный отдых, — место, где я мог быть занят абсолютным ничегонеделанием. После нескольких дней праздного сидения в горах, в коттедже без телевизора и радиоприемника, я начал успокаиваться и вести оседлый образ жизни. Ритм моего дыхания стал медленным, и такой же стала походка. Вместо прежнего постоянного напряжения во время совещаний и попытки уложиться в намеченные крайние сроки частью моей повседневной жизни стали тишина и покой... Наконец-то начался мой годовой отпуск, и он был таким, как сказал Найл, — «тем даром, который выпадает очень немногим, поэтому прими его». Для того чтобы в достаточной степени замедлить ритм своей жизни, мне потребовалось почти полгода, и только после этого я смог по-настоящему почувствовать, что отдыхаю.

Начать жизнь сначала

Когда я сидел в одиночестве в своем коттедже в горах, у меня было время поразмышлять о жизни. Я вспоминал все те глупые и импульсивные поступки, которые совершил в юности. Думал о тех решениях, которые принимал в прошлом, и о том, насколько каждое из них, даже не будучи блестящим, было важным с точки зрения формирования моей личности. Я вспоминал свои школьные годы и друзей, с которыми я рос и с которыми так редко вижу сегодня. Я думал о товарищах по колледжу и пытался представить, чем они занимаются теперь. Это время, проведенное наедине с собой, позволило мне увидеть, насколько сильное влияние оказали друзья моей юности на то, каким человеком я стал.

Там, в коттедже, мне часто хотелось вернуться назад во времени и снова оказаться с друзьями моего детства. Мне хотелось просто смеяться и быть опять молодым... Но теперь все, что у меня было, — это яркие воспоминания. Я хотел бы сделать больше фотографий, написать больше писем и больше общаться, но каждый из нас пошел своей дорогой и был очень занят. Сидеть в горах, перед полыхающим огнем, прокручивая в голове воспоминания юности, было интереснее, чем смотреть кинофильм. Этот отпуск позволил мне провести время в уединении, чтобы отчетливо и в деталях восстановить в памяти картины прошлого. Что интересно, даже самые плохие времена теперь не казались такими уж плохими. Я приехал сюда, чтобы дать оценку своей жизни, людям, встречавшимся на моем пути, всему хорошему и плохому, и, несмотря на то что временами в моей жизни царил полнейший беспорядок, я понял, что высоко ценю мою единственную в своем роде жизнь.

В уединенности и тишине я сумел осознать, что у всех нас есть потенциальные возможности быть хорошими или плохими людьми. Мы все можем стать великими, но я не относил себя к выдающимся людям. Я не был ни вундеркиндом, ни каким-нибудь одаренным музыкантом, ни звездой спорта, я не выделялся в толпе и не был тем, кого наперебой приглашают на вечера. Окидывая взглядом свою прошлую жизнь, я понял, что был средним человеком. Но этот отпуск в горах резко изменил мою жизнь.

У меня было время подумать о своей семье, старых Друзьях, ребятах, с которыми я занимался спортом, вспомнить подругек прежних лет и бывших партнеров по бизнесу. Я думал о выборе, который сделал, и размышлял о том, что случилось бы, если бы я сделал иной выбор. Например, как сложилась бы моя жизнь, если бы я женился на своей подруге из колледжа, остепенился, завел детей? Что случилось бы в моей жизни, если бы я не принял решение стать пилотом и не полетел во Вьетнам? А что произошло бы, если бы мне удалось избежать участия в той войне, что и сделало большинство моих друзей? А что произошло бы, если бы я получил степень магистра, вместо того чтобы начинать свой бизнес с нейлоновыми бумажниками на «липучках»? Или если бы я два раза не потерпел крах в бизнесе, перед тем как в конце концов начать то дело, которым занимался в последние годы? Что случилось бы, если бы я не встретил Ким и не женился на ней? Что, если бы Ким не захотела остаться со мной, когда наступили действительно тяжелые времена? И, что важнее всего, чему я научился и кем стал в результате всех взлетов и падений, которые были в моей жизни? Это верно — нельзя изменить свое прошлое. Но можно изменить свое мнение о нем. До этого времени, пока я не очутился в горах, мое прошлое имело какие-то неясные очертания. Это был просто ряд людей и событий, которые с шумом пронесли мимо в суматохе моей повседневной жизни. Теперь же мне представилась возможность остановить стремительный бег жизни и внимательно проанализировать все. В моем прошлом было также много такого, чем я не могу гордиться и чего ни за что не сделал бы снова; много ошибок, которых я не хотел бы совершить, и лжи, которой не хотел бы допустить. Там есть также много дорогих мне друзей и близких, которым я причинил немало боли. Есть много людей, которых я горячо люблю, но с которыми больше не разговариваю, потому что мы разошлись из-за какой-то глупости. Я осознал, насколько все эти события были важны для меня. Сидя в одиночестве, я смог снова соединиться со своими старыми друзьями, с семьей и с самим собой и поблагодарить их за то, что они были частью моей жизни. И в этой горной тишине я нашел в себе силы сказать «спасибо» моему прошлому и подготовиться к будущему.

Сегодня, выступая перед людьми и рассказывая им об этом отпуске, я отмечаю: «Самое лучшее в раннем отходе от дел и возможности в середине жизни использовать этот годичный отпуск заключалось в том, что у меня появилась возможность начать жизнь сначала».

Спустя 18 месяцев после продажи бизнеса и отхода от дел я в конце концов спустился с гор и перебрался в Южную Аризону. Уезжая оттуда, я действительно не знал, что буду делать дальше, — знал только, что хочу все делать иначе. В моем компьютере «Apple Macintosh» находился черновой набросок книги «Богатый папа, бедный папа», а в портфеле лежал наскоро набросанный чертеж игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101». Так началась вторая половина моей жизни. Но на сей раз это была *моя жизнь*. Теперь я стал старше, мудрее, сообразительнее, менее безрассудным и немного более надежным, чем прежде.

Когда я покинул горы, началась вторая половина моей жизни. Не та, что была продиктована желаниями и мечтами моих родителей, учителей, друзей и собственными детскими мечтами. Это была совершенно новая жизнь, и на сей раз она должна была стать *моей жизнью*, развивающейся по *моим собственным правилам*.

Вот основная причина, по которой я советую отходить от дел в более молодом возрасте. Это даст вам шанс начать свою жизнь заново.

Совет. Независимо от того, можете вы отойти от дел рано или нет, я советую уделять по крайней мере один час каждый месяц тому, чтобы поразмышлять над своей жизнью. Что касается меня, то, уделив время таким размышлениям, я обнаружил:

1. То, что я считал важным, оказалось *не* столь уж важным.
2. Важным было то, где я *находился*, а не куда я *собирался попасть*.
3. Нет человека более важного, чем тот, кто находится перед вами в данный момент. Воспользуйтесь возможностью побыть вместе с ним или с ней.
4. Время драгоценно, не расходуйте его попусту. Цените его.
5. Иногда остановиться на мгновение труднее, чем продолжать заниматься делами.

Для меня лучшим, что принес мне ранний уход от дел, было научиться ценить жизнь, даже если она сумбурна, полна стрессов и проблем. В тот период, когда мне нечего было делать, я понял, как это трудно — ничего не делать. Сегодня я по-настоящему умею ценить все жизненные передрыжки, поскольку знаю, что такое сидеть сложа руки. Поэтому, как бы ни складывалась ваша нынешняя жизнь, найдите время по справедливости оценить ее — потому что завтра она станет лишь воспоминанием.

Примечание Мери Пэинтер, директора «Operations at CASHFLOW® Technologies, Inc.»

В свое время мне довелось работать при Пенсионном фонде штата Пенсильвания в отделе помощи тем, кто утратил работоспособность, а также по случаю смерти. Я совершенно отчетливо помню, как в возрасте 19 или 20 лет занималась расчетами, связанными с оказанием всякого рода помощи пенсионерам. Сидя там изо дня в день и просматривая свидетельства о смерти, я изумлялась, как много людей умирало спустя всего несколько месяцев после выхода на пенсию — вследствие болезней, тех или иных расстройств, а также самоубийств. Когда я спросила у своих сослуживцев, почему люди так быстро умирают, или почему некоторые совершают самоубийство после того, как не покладая рук работали всю свою жизнь, а теперь наконец обрели полную свободу, мне ответили, что для многих работа составляла всю их жизнь. Ничего другого в их жизни не было. Второй предполагаемой причиной было то, что многие люди работают всю жизнь, рассчитывая на приличную пенсию, когда оставят работу, а потом обнаруживают, что ее едва хватает на жизнь. И вот они оказываются в таком положении, когда у них полно свободного времени, чтобы делать все, что хочется, но на все это нет денег.

По своей наивности я думала, что со мной этого не случится. Но потом я оказалась точно на том же пути, который прошли многие из этих людей. Спустя 19 лет, после многих продвижений по служебной лестнице, я вдруг поняла, что ничего не могу сделать для моей семьи и себя самой. Тогда мы с мужем поняли, что в нашей жизни необходимо произвести существенные изменения. Мы переехали в Аризону, где несколько месяцев собирались с мыслями, а затем проходили бесконечные собеседования по найму на работу. Одно из таких собеседований как раз касалось должности в «CASHFLOW Technologies». Мне дали экземпляр книги «Богатый папа, бедный папа». Я приехала домой и буквально проглотила ее за один день. Я считаю, что мне чрезвычайно повезло — я получила работу в «CASHFLOW®», — но что еще важнее, я поняла, что нужно делать, чтобы не кончить так же, как те несчастные люди, о которых я узнала много лет назад и помню до сих пор.

Глава 3

КАКИМ ОБРАЗОМ МНЕ УДАЛОСЬ РАНО ОТОЙТИ ОТ ДЕЛ

Весной 1999 года у меня была намечена беседа с группой банкиров — приблизительно 250 человек — в Лос-Анджелесе. Так как в то утро я был первым выступающим, то вылетел из Финикса, где тогда жил, накануне ночью. После завтрака я сидел в своем гостиничном номере и почесывал затылок, раздумывая над тем, что им сказать. Моя обычная беседа о финансовых отчетах, финансовой грамотности и разнице между активом и пассивом казалась не подходящей для этих людей. Так как это были не просто обычные банкиры — они *работали с закладными в области недвижимости*, — я предполагал, что им хорошо известны те финансовые основы, о которых я обычно говорю, или, по крайней мере, они в какой-то мере с ними знакомы.

Моя беседа была назначена на 9:30 утра, а сейчас было 8:00, и я был в растерянности — какую новую идею (или хотя бы старую, но под новым углом зрения) я мог бы предложить этим банкирам. Сидя за письменным столом в своем номере, я бегло взглянул на приложение к утренней газете, которую уже принесли в номер. На первой странице была фотография счастливой супружеской четы, сидящей в своем гольф-карте. Заголовок, напечатанный жирным шрифтом над фотографией, гласил: «Мы решили рано уйти на пенсию».

Далее в статье говорилось, что эти супруги, выбравшие пенсионный план 401(k), настолько преуспели за последние 10 лет на стремительно растущем рынке акций, что решили уйти на пенсию на шесть лет раньше, чем планировали. Мужу было 59 лет, а жене — 56. Ниже приводилась следующая цитата: «Наши общие фонды увеличивались так

успешно, что в один прекрасный день мы стали миллионерами. Вместо того чтобы работать в течение еще шести лет, мы отошли от дел, продали свой дом, купили небольшой коттедж в этой уединенной деревушке, положили разницу, полученную от продажи дома, на депозитный сертификат с высоким процентным доходом, сократили свои расходы и теперь каждый день играем в гольф».

Итак, я нашел тему для беседы с банкирами. Прочитав статью, я принял душ, оделся и спустился вниз к ожидавшим меня банкирам, выдающим кредиты по закладным. Ровно в 9:30 я был представлен им и поднялся на подиум.

Подняв вверх газету и указав на фотографию только что ушедшей на пенсию супружеской пары, я прочитал вслух заголовок статьи: «Мы решили рано уйти на пенсию». Затем назвал возраст пенсионеров, мужа и жены — 59 и 56 лет — и прочел несколько комментариев из этой статьи. Затем, отложив в сторону газету, я сказал:

— Мы с женой тоже рано вышли на пенсию. Мы отошли от дел в 1994 году. Мне было 47, а Ким — 37.

Я сделал паузу и окинул взглядом аудиторию, чтобы дать слушателям возможность хорошенько впитать информацию. После 10-секундного молчания я продолжил беседу:

— Поэтому позвольте мне спросить, каким образом я смог отойти от дел на 12 лет раньше, чем этот мужчина, а моя жена — на 19 лет раньше, чем эта женщина? В чем разница?

Ответом было молчание; и я понял, что совершил промах. Я начал не с того. Я понял, что заговорил об этом преждевременно, я хотел заставить аудиторию думать, вместо того чтобы дать им возможность просто слушать. Мои слова прозвучали самонадеянно и дерзко, когда я сравнил свой ранний уход в отставку с той четой пенсионеров из газеты. Тем не менее мне хотелось сделать хорошую мину при плохой игре, к тому же было уже слишком поздно поворачивать назад. Я чувствовал себя дешевым комедиантом, который только что отпустил свою коронную шутку, а публика не смеется. Желая поскорее выйти из неприятной ситуации, я спросил:

— А кто из вас планирует рано отойти от дел?

И опять ответа не последовало. Никто не поднял руку. В помещении нарастало чувство неловкости. Стоя на подиуме, я чувствовал, как почва буквально уходит у меня из-под ног. Я понимал, что должен быстро что-то предпринять. Окинув слушателей беглым взглядом, я заметил, что большинство из них моложе меня. А на тех немногих, кто был моего возраста, мои слова о раннем отходе от дел не произвели желаемого впечатления. И я быстро спросил:

— Кому из вас больше сорока пяти?

И вдруг аудитория начала оживать. Я почувствовал ответную реакцию. То там, то здесь стали медленно подниматься руки. Я сразу оценил, что таких было приблизительно 60 процентов. Остальные были еще сравнительно молодые люди, по крайней мере, по сравнению со мной. Изменив тактику, я повел другую игру, задав такой вопрос:

— А кто из вас хотел бы уйти на пенсию в свои сорок с небольшим и стать свободными в финансовом отношении на всю оставшуюся жизнь?

И тут руки стали подниматься с гораздо большим энтузиазмом. Мой контакт с аудиторией начал налаживаться, и, казалось, присутствующие стали оживать. Те, кто был моего возраста или старше, испытывали некоторую неловкость, поглядывая на своих более молодых соратников, многие из которых подняли руки, показывая тем самым, что они не хотят состариться на работе. Чувствуя смущение тех, кто был моим ровесником или даже старше, я понял, что необходимо сейчас же что-то сказать, чтобы между нами не возникло отчуждения.

Улыбаясь, я подождал, пока опустятся руки, и, глядя на тех, кто был моего возраста и старше, сказал:

— Я хочу поблагодарить всех банкиров в мире, занимающихся закладными, потому что именно вы сделали возможным мой ранний отход от дел, а не мой брокер по недвижимости или мой биржевой маклер, не мой финансовый консультант и не мои квалифицированные бухгалтеры. Это вы, именно вы — банкиры, занимающиеся закладными, — сделали для меня возможным уйти на пенсию почти на 20 лет раньше, чем это смог сделать мой отец.

Глядя на аудиторию, я заметил, что начала исчезать прежняя неловкость, и теперь я мог спокойно продолжать беседу. Похоже, здесь сыграла свою роль моя осведомленность, касавшаяся их сферы деятельности. Теперь я завладел вниманием почти 80 процентов слушателей. Продолжая разговор, я повторил заданный ранее вопрос:

— Так почему же я смог отойти от дел раньше, чем эта супружеская пара, и каким образом вы, банкиры, помогли мне в этом?

И опять последовало молчание. Я начал понимать, что они *не* знают, каким образом оказали мне в этом помощь. И хотя опять наступила тишина, они, по крайней мере, казались несколько более оживленными, чем несколько минут назад. Я решил пока не задавать вопрос, ответить на который они не были готовы. Повернувшись к доске над кафедрой, я написал крупными жирными буквами:

ДОЛГ ПРОТИВ ОТЧИСЛЕНИЙ

Затем, обернувшись к аудитории и указав на слово *долг*, сказал:

— Я смог рано отойти от дел, потому что использовал *долг* для наполнения своего пенсионного фонда. А эта супружеская пара со своей программой 401(k) использовала *отчисления* для обеспечения своего пенсионного содержания. Вот почему им пришлось дольше работать, чтобы получить пенсию.

Я сделал короткую паузу, чтобы дать слушателям возможность уяснить сказанное. Наконец кто-то поднял руку и спросил:

— Вы хотите сказать, что они использовали *свои* деньги, чтобы уйти на пенсию, а вы использовали для этого *наши*!

— Верно, — сказал я. — Я использовал *ваши* деньги, чтобы поглубже залезть в долги, а они старались выбраться из долгов.

— Так вот почему им потребовалось больше времени, — заметил другой слушатель. — На 12 лет больше, чем вам. Им пришлось дольше работать, потому что они использовали *свои* деньги, *свои* собственные отчисления, чтобы уйти на пенсию.

Восемнадцать лет жизни

Я улыбнулся, утвердительно кивнул головой и сказал: — Что касается меня, то отход от дел в возрасте 47 лет дал мне дополнительно 18 лет жизни по сравнению с теми, кто уходит на пенсию в 65. А что значат для вас 18 лет

жизни?.. 18 лет в еще сравнительно молодом возрасте? Что же касается моей жены, то она получила 28 дополнительных лет, чтобы наслаждаться своей молодостью. А многие ли из вас могли бы рано отойти от дел, чтобы наслаждаться своей молодостью, всеми удовольствиями жизни и свободой делать все, что вам хочется, имея для этого необходимые деньги?

В ответ на это поднялся целый лес рук, на многих лицах были улыбки. Похоже, люди начали оживать. Тем не менее, как и следовало ожидать, были и такие, которые сидели, скрестив руки на груди и закинув ногу на ногу. Похоже было, что они не слишком одобряли мою речь. Циники и скептики хотели остаться циниками и скептиками. Казалось, я не смог достучаться до них. Во всяком случае, я смог исправить впечатление от очень неудачного начала, и некоторые слушатели из этой группы начали переходить на мою сторону.

Один молодой человек в первом ряду поднял руку и попросил:

— А вы не могли бы более подробно объяснить, как вам удалось отойти рано от дел, используя долги, и как те люди из газеты использовали отчисления?

— Конечно, — ответил я, обрадовавшись возможности продолжить свое объяснение. Подняв газету и указывая на фотографию, я сказал:

— Этот человек ушел на пенсию за шесть лет до положенного срока — если считать 60 лет нормальным пенсионным возрастом, — потому что на рынке акций был подъем. Итак, дела этого человека шли хорошо, поскольку он инвестировал в рынок *свои собственные деньги*. А теперь скажите: насколько бы лучше он поступил, если бы занял деньги в *вашем* банке и вложил *ваши* деньги в тот же самый рынок?

По аудитории прошла волна беспокойства. Мои слова встревожили многих присутствующих. Молодой человек из первого ряда, теперь уже с растерянным выражением лица, сказал:

— Но мы не *дали бы ему займы своих денег* для инвестирования в рынок акций.

— Почему? — спросил я.

— Потому, что это слишком рискованно, — ответил банкир.

Одобрительно кивнув головой, я сказал:

— Именно потому, что это слишком рискованно, этот пенсионер вынужден использовать свои собственные деньги, свои отчисления. Его пенсионный план, эта программа 401(k) работала исправно, и так же исправно шло накопление его акций. У него все шло хорошо, потому что хорошо шли дела на рынке. А дела на рынке акций шли хорошо, потому что миллионы людей, подобных ему, делали то же самое и в то же самое время. Поэтому он рано вышел на пенсию. Но ему потребовалось больше времени, так как он использовал в основном свои собственные деньги, чтобы купить долю в других инвестициях. Интересно, что он вкладывал в инвестиции, для которых ваша отрасль обычно не дает займы денег, потому что это слишком рискованно. Вы, банкиры, не даете займы людям денег для того, чтобы они спекулировали акциями на рынке, не так ли?

Большинство присутствующих отрицательно покачали головами.

— Значит, вы считаете, что ему повезло? — спросил один из банкиров.

— Скажем так, он оказался в нужном месте в нужном возрасте и в нужном цикле рынка, — сказал я. — Но если эта тенденция изменится, он может пожалеть о том, что так рано вышел на пенсию.

— А *наши* деньги вы использовали для инвестирования во что? — спросил еще один из участников встречи.

— В недвижимость, — ответил я. — На что же другое вы даете ссуду? Ведь вы — банкиры, работающие по закладным, а не банкиры, занимающиеся инвестициями, не так ли?

Молодой человек кивнул головой и тихо сказал:

— Мы занимаемся закладными и даем денежные ссуды под недвижимость, а не под акции, облигации и собственность взаимных фондов.

— Но разве за последние 10 лет рынок акций поднялся в цене больше, чем недвижимость? — спросила молодая женщина, сидевшая на несколько рядов дальше. — Мой пенсионный план 401(k) дает гораздо больший рост накоплений, чем большинство инвестиций в недвижимость, о которых я когда-либо слышала.

— Может быть, и так, — ответил я. — Но ваши накопления по плану 401(k) выросли в цене благодаря инерции рынка и *высокой оценке капитала*. Это ваша финансовая стратегия — инвестировать в инерцию рынка или возможную высокую оценку капитала?

— Нет, я не придерживаюсь такой стратегии, — сказала молодая женщина.

— И я тоже не придерживаюсь, — сказал я. — Я не инвестирую исключительно для *повышения оценки капитала*.

Стоимость моей собственности не нуждается в оценке, чтобы я делал деньги, хотя то, чем я владею сейчас, оценивается достаточно высоко, и ни один объект собственности не упал в цене, подобно тому как это происходит время от времени со многими акциями и взаимными фондами.

— Для чего же вы тогда инвестируете, если не для повышения оценки капитала? — спросила молодая женщина. Я инвестирую для создания *денежного потока*, — спокойно сказал я. — Какой денежный поток направляет в ваш карман план 401(k) на ежемесячные расходы?

— Почти ничего, — ответила молодая женщина. — Цель моего пенсионного плана — иметь весь рост оценки капитала свободным от налогов, чтобы все мои деньги остались на моем пенсионном счете. Этот план не предполагает ежемесячного денежного потока.

— А вы владеете какой-нибудь инвестиционной недвижимостью, которая давала бы вам ежемесячный денежный поток плюс налоговые льготы? — спросил я.

— Нет, — ответила молодая женщина. — Все, что я имею, — это инвестиционный план, который аккумулирует вклады во взаимные фонды².

— И вы — банкир, работающий по закладным? — спросил я с иронической улыбкой.

— Позвольте мне прояснить этот вопрос, — сказала банкирша. — Вы занимаете *наши деньги*, чтобы покупать *вашу* недвижимость. Каждый месяц эта недвижимость возвращает вам денежный поток. Вы и ваша жена смогли рано отойти от дел, потому что имеете *денежный поток*, в то время как все мы, остальные, надеемся на *повышение оценки капитала* наших взаимных фондов и можем рассчитывать выйти на пенсию позже, уповая на то, что рынок не потерпит краха до того момента, когда придет наш черед уходить в отставку. Другими словами, мы помогли раньше отойти от дел вам, но не помогаем себе?

² Взаимный фонд — паевой инвестиционный фонд открытого типа, предоставляющий инвесторам доступ к более высоким рыночным процентным ставкам. — *Прим. перев.*

— Можно посмотреть на это дело и так, — ответил я. — И вот почему я здесь: чтобы поблагодарить вас за вложения в мой пенсионный фонд. Вы вложили миллионы, поэтому я смог рано отойти от дел. Мне хотелось бы побудить вас подумать о том, чтобы сделать то же самое для себя.

Время нашей беседы уже подходило к концу, и, когда я спускался с подиума, присутствующие поблагодарили меня вежливыми аплодисментами. Наконец-то аудитория оживилась, и чувствовалось некоторое волнение, связанное с тем, что я сказал, особенно со стороны молодых людей. Когда я проходил через толпу, пожимая руки, у меня была возможность услышать кое-какие замечания. И хотя все эти люди были банкирами, работавшими с закладными, я мог услышать обычные банальные фразы, которые всегда слышу в любой толпе:

1. «То, что он говорит, слишком рискованно».
2. «Я никогда не дал бы ему никакой денежной ссуды».
3. «Он не понимает, о чем говорит».
4. «Сейчас этого нельзя сделать. Рынок уже не тот».
5. «Ему повезло. Нужно просто подождать, пока рынок рухнет, и он приползет к нам на коленях, моля о помощи».
6. «Я не занимаюсь подобными делишками и именно поэтому не владею никакой недвижимостью».
7. «Рынок недвижимости уже слишком перегружен. Он скоро обвалится».
8. «А вы знаете, сколько таких парней, как он, уже потерпели крушение и были вынуждены покинуть рынок недвижимости?»
9. «Если уровень его долгов так высок, то я не ссудил бы ему ни гроша».
10. «Если он отошел от дел, то почему проводит с нами эти беседы?»

Уроки бедного папы

Мой бедный папа часто советовал: «Иди учиться, получай хорошие отметки, найди надежную гарантированную работу, усердно трудись и копи деньги». Он цитировал также другие известные высказывания типа «Если нет заемщика, то нет и заимодавца». Или: «Грош сбереженный есть грош заработанный». Или: «Если ты не можешь себе чего-то позволить, не покупай этого. Всегда плати наличными».

Жизнь моего бедного папы была бы прекрасной, если бы он следовал собственному совету, но, подобно многим людям, он *говорил* то, что считал правильным, но *не поступал* правильно. Наоборот, он занимал деньги, чтобы купить дом и автомобили. Он никогда не инвестировал, потому что всегда говорил: «Инвестировать рискованно». Вместо этого он старался копить деньги, но каждый раз возникало какое-нибудь непредвиденное обстоятельство — и он брал деньги из своих накоплений. Он занимал деньги на вещи, которые делали его бедным, и отказывался занимать деньги на те вещи, которые могли бы сделать его богатым. Именно эти неувимые различия определяли особенности его жизни. Из-за этих постоянных размышлений и неумелого распоряжения своими деньгами он не мог позволить себе уйти в отставку в возрасте 65 лет. Это объясняет также, почему ему пришлось работать вплоть до того самого дня, пока он серьезно не заболел (у него был рак) и не мог продолжать трудиться. Он усердно работал всю свою жизнь и последние полгода боролся за свою жизнь в больничной палате. Он был хорошим, трудолюбивым человеком, растратившим свою жизнь на тяжелую работу, стараясь избегать долгов и пытаясь скопить деньги. И в этом содержались хорошие уроки — в самой его жизни, а не в том, что он мне говорил.

Уроки богатого папы

Мой, богатый папа, человек, который был отцом моего лучшего друга, преподавал мне совсем другие уроки и показал совсем другой образ мышления относительно денег. Он спрашивал:

1. «Сколько времени тебе потребуется, чтобы *скопить* один миллион долларов? А сколько времени тебе потребуется, чтобы *занять* один миллион долларов?»
2. «Кто станет богаче за определенный отрезок времени: тот, кто работает всю свою жизнь, пытаясь скопить миллион долларов, или тот, кто знает, как занять миллион долларов под 10 процентов годовых и, инвестировав их, получать 25 процентов прибыли в год на этот взятый займы миллион?»
3. «Кого банкир скорее ссудит бы деньгами: того, кто усердно трудится за деньги, или того, кто знает, как занимать деньги, и заставляет их надежно и усердно работать на себя?»
4. «Кем ты должен быть и что должен знать для того, чтобы позвонить своему банкиру и сказать: "Я хочу занять один миллион долларов", — а затем получить от него ответ: "Через 20 минут я подготовлю все необходимые бумаги, чтобы вы их подписали"?»
5. «Почему правительство *облагает налогом ваши сбережения*, но дает вам *налоговые скидки*, чтобы вы *залезали в долги*?»
6. «Кто должен быть более смелым и обладать большими знаниями в финансовом отношении: человек с миллионом долларов сбережений или человек с миллионным долгом?»
7. «Кто должен быть сообразительнее в финансовом отношении, имея дело с долгами: тот, кто усердно работает за деньги, или тот, кто заставляет их усердно работать на себя?»
8. «Если бы у тебя был выбор относительно образования, ты выбрал бы учебу в школе, чтобы узнать, как *усердно работать за деньги*, или пошел бы в школу, чтобы узнать, как *заставить деньги усердно работать на себя*?»
9. «Почему банкир с *радостью будет ссужать тебе деньги* для спекуляции с недвижимостью, но *будет колебаться, ссудить ли тебя деньгами*, чтобы спекулировать на рынке акций?»
10. «Почему люди, которые работают усерднее всех и делают наибольшие накопления, платят *больше налогов*, чем те, кто работает меньше и больше занимает?»

Когда дело касается работы, денег, сбережений и долгов, становится очевидным, что мои папы имели совершенно разные точки зрения. Но самая большая разница во взглядах проявлялась в следующем утверждении моего богатого папы: «Люди из бедных и средних классов с трудом становятся богатыми, потому что они, чтобы разбогатеть, стараются использовать свои собственные деньги. Если ты хочешь стать богатым, тебе нужно понять, как использовать деньги других людей, а не свои собственные».

Эта книга *не* о том, как залезать в долги

Небольшое предупреждение и предостережение.

Эта книга не о том, как занимать деньги и залезать в долги — хотя я буду обсуждать использование долгов как средство достижения богатства и для раннего ухода на пенсию. Как я уже говорил во введении к этой книге, рычаги — это сила, которую можно использовать, отвергать или бояться. Нам следует обращаться с долгом, как с заряженным пистолетом, то есть крайне осторожно, — он может помочь вам, но может и убить вас, независимо от того, в чьих руках находится. Обращайтесь со всеми долгами как с чем-то опасным, точно так же, как вы считаете опасным все огнестрельное оружие.

Я особо подчеркиваю это, поскольку какой-то молодой человек прислал мне по электронной почте записку о том, что он только что бросил свою работу, выписал несколько кредитных карточек и залез в долги, купив недвижимость. Он сказал: «Я следую совету Роберта и залезаю в хороший долг».

Во-первых, я никогда никому не посоветовал бы использовать кредитные карточки для покупки недвижимости. Если вы знаете, как инвестировать, то вам не нужно пользоваться такой рискованной схемой финансирования.

И хотя я знаю людей, которые инвестировали в недвижимость, используя кредитные карточки, но не рекомендую этот способ, поскольку он может оказаться очень опасным. Я не рекомендую этот способ, потому что знаю еще больше людей, которые использовали кредитные карточки для покупки недвижимости и разорились на этом. Что я советую, так это *получить образование и узнать, как мудро использовать долги*.

Хотя я начал эту главу с обсуждения разницы между тем, чтобы давать и брать в долг, тем не менее эта книга не только о долгах. Она — о более важном предмете для каждого, кто хочет отойти от дел молодым и богатым.

Второе очень важное слово

Во введении я привел слова богатого папы: «*Денежный поток* — это самое важное слово в мире денег, а *вторым по значимости является слово рычаг*». Когда я беседовал с банкирами, работающими с закладными, об использовании их денег для того, чтобы рано отойти от дел, я на самом деле говорил об использовании их денег в качестве рычагов. Когда я был еще мальчишкой и учился у моего богатого папы, он тратил много времени на то, чтобы обучить меня и своего сына использованию системы рычагов и показать ее важность.

Ранее, во введении, я писал, что его любимым примером, касающимся рычагов, была легенда о Давиде и Голиафе. Богатый папа довольно часто рассказывал нам эту историю. Он говорил:

— Всегда помните, мальчики, что Давид победил Голиафа, потому что понимал принцип действия рычагов.

— А я думал, что он воспользовался пращей, — заметил я.

— Верно, — сказал богатый папа. — В хороших руках праща — это тоже рычаг. Когда вы начнете понимать силу рычагов, то увидите их повсюду. Если вы хотите стать богатыми, то должны научиться использовать рычаги, — богатый папа постучал пальцем по нашим лбам. — Даже если вы самые маленькие мальчики в мире, то сможете победить самых больших парней, если поймете силу рычагов.

Когда мы стали старше, богатому папе пришлось найти другие примеры для демонстрации силы рычагов. Для того чтобы сделать свои уроки о деньгах интересными для нас с Майком, он часто использовал предметы, которые нас интересовали, чтобы преподать нам очередной урок. Например, когда в 1960-х годах «Битлз» впервые приехали в Америку и ребята моего возраста просто сходили с ума от них, на богатого папу сильное впечатление произвело то, какие огромные деньги делала эта группа. Во время своего урока он сказал: «Причина того, что "Битлз" делают больше денег, заключается в том, что у них больше рычагов». Богатый папа продолжал объяснять, что «Битлз» делают больше денег, чем президент Соединенных Штатов, врачи, юристы, бухгалтеры и даже он сам, благодаря финансовому принципу системы рычагов. Богатый папа говорил: «"Битлз" используют в качестве рычагов телевидение, радио и магнитофонные записи. Вот почему они богатые люди».

Его сын Майк спросил:

— А телевидение, радио и магнитофонные записи — это все формы рычагов?

— Мы должны стать рок-звездами, чтобы разбогатеть? — спросил я.

В то время мне было 16, и я понимал, что пение не было моей сильной стороной, и единственным инструментом, на котором я мог играть, было радио.

Богатый папа засмеялся и сказал:

Нет, чтобы разбогатеть, вам не нужно становиться рок-звездами, а телевидение, радио и магнитофонные записи — это далеко не все формы рычагов. Но если вы хотите стать богатыми, вам придется использовать ту или иную их форму. Разница между богатым, бедным и средним классами состоит в различии форм рычагов, используемых каждым из них. Богатые становятся еще богаче просто потому, что используют другие формы рычагов и большее их разнообразие.

Эта книга — о рычагах

Богатый папа неоднократно повторял своему сыну и мне: «Финансовые рычаги являются преимуществом, которое богатые имеют над бедным и средним классами». Он говорил также: «Финансовые рычаги — это то, благодаря чему богатые становятся еще богаче». Поэтому первые книги из серии «Богатый папа рекомендует» сфокусированы на денежном потоке; данная же книга более тесно связана со словом *рычаги*, потому что для того, чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, вам понадобится использовать какую-нибудь форму рычагов. Именно *рычаги*, а не *упорный труд* позволили мне и Ким рано отойти от дел. В следующей главе этой книги я приведу еще несколько примеров форм рычагов.

Я начал эту главу с рассказа о моей беседе с банкирами, работающими по закладным, и о том, как я использовал их деньги для того, чтобы рано уйти на пенсию. Это был пример использования долгов как одной из форм рычага.

Проблема с этой системой состоит в том, что рычаги подобны обоюдоострому мечу, который может рубить любой стороной. Другими словами,

человек может использовать систему рычагов, чтобы продвигаться вперед в финансовом отношении, но та же самая форма — при неправильном использовании — может отбросить его назад.

Одной из основных причин того, что средний и бедный классы работают усерднее и дольше, испытывают трудности при выплате долгов и платят больше налогов, является недостаток у них очень важной формы рычагов. Это рычаги *финансового образования*. Поэтому, прежде чем вы побежите занимать деньги, чтобы инвестировать в активы, пожалуйста,

поймите, что долг — это всего лишь одна из форм рычагов, а все они имеют обоюдоострые края. Следует повторить кое-что из сказанного моим богатым папой:

«Кто *должен* быть более мысленным и обладать большими знаниями в финансовом отношении: человек, который имеет миллион долларов сбережений, или человек с миллионным долгом?»

Самое важное, на что я хочу обратить ваше внимание, — это то, что *данная книга в первую очередь — о финансовом образовании*. И неважно, какую форму рычагов вы используете, — сначала нужно научиться тому, как делать это правильно.

Совет. Богатый папа говорил: «Если ты хочешь быть богатым, то должен знать разницу между хорошим долгом и плохим; хорошими расходами и плохими; хорошим доходом и плохим; хорошим пассивом и плохим». Так как эта глава исключительно о долге как форме рычагов, вы, возможно, захотите сделать список своих хороших и плохих долгов. Если вы не знакомы с различиями между этими понятиями, просто понимайте под хорошим долгом такой, который каждый месяц кладет деньги в ваш карман, а под плохим — долг, который каждый месяц вынимает деньги из вашего кармана. Например, долг, использованный на мои дома, которые я сдаю внаем, каждый месяц кладет деньги в мой карман; а долг, который я потратил на свое жилье (моя закладная), каждый месяц вынимает деньги из моего кармана.

<i>Хороший долг</i>	<i>Плохой долг</i>

Просмотрев свои списки, вы, возможно, захотите подумать над тем, что хотите сделать со своими долгами. Возможно, вы захотите сократить плохие долги и подумать над тем, как увеличить хорошие. Если вы стремитесь увеличить хорошие долги, то ваши шансы отойти от дел молодыми и богатыми существенно повысятся. Но всегда помните: обращаться со *всеми* долгами следует так же, как с заряженным пистолетом, то есть очень осторожно.

Глава 4

КАК УЙТИ НА ПЕНСИЮ РАНЬШЕ

То, что у меня было два папы, позволило мне увидеть два совершенно разных рычага, принадлежащих двум различным мирам. Мой настоящий папа был высокообразованным, трудолюбивым человеком. А богатый папа был человеком, знавшим все о самых мощных рычагах. Вот почему он работал меньше, а зарабатывал гораздо больше, чем бедный. Если вы хотите отойти от дел раньше и при этом остаться богатым, то очень важно понять принцип действия рычагов.

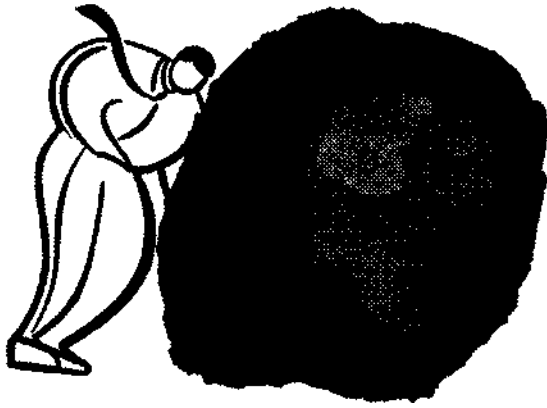
В широком смысле понятие *рычаг* означает просто *способность делать больше при меньшем напряжении сил*. Когда дело касалось работы, денег и рычагов, богатый папа говорил: «Если хочешь стать богатым, должен работать меньше, а зарабатывать больше. Для того чтобы этого добиться, используй какую-нибудь форму рычагов. Люди, которые только упорно трудятся, используют слабые, ограниченные рычаги. Если ты работаешь, напрягая все свои физические силы, и при этом не продвигаешься вперед в финансовом отношении, то ты, вероятно, служишь рычагом для кого-то другого». Кроме того, он говорил: «Если у тебя есть деньги, лежащие в банке на твоём накопительном или пенсионном счете, то учти: другие пользуются твоими деньгами как своим рычагом».

Рычаги есть повсюду

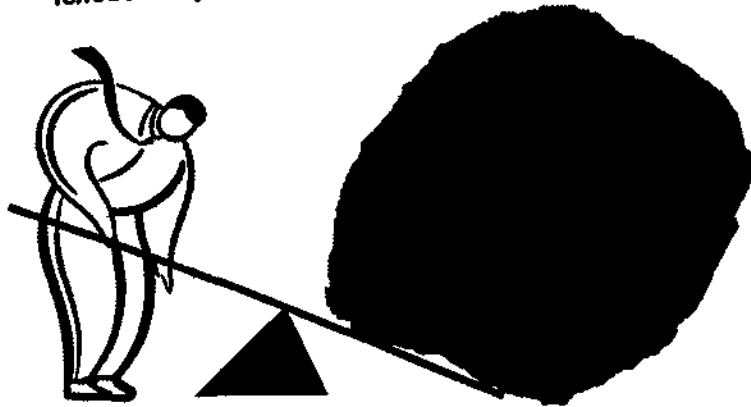
Когда я был еще мальчишкой, мой богатый папа нарисовал картинки, которые я привожу ниже, чтобы показать принцип действия рычага.

Богатый папа говорил: «Рычаги есть повсюду, — и добавлял: — Люди имеют преимущество перед животными лишь потому, что постоянно отыскивают все новые и новые рычаги. Вначале животные передвигались быстрее, чем люди, но сейчас люди могут передвигаться быстрее и дальше, чем представители животного мира, так как создали множество механизмов, основанных на принципе рычага, таких как велосипеды, легковые и грузовые автомобили, поезда и самолеты. Вначале птицы могли летать, а человек — нет. Сейчас люди летают выше, дальше и быстрее, чем любая птица».

Человек без рычага



Человек с рычагом



Рычаг — это сила

Животные имеют возможность использовать только Богом данную им систему рычагов и, как правило, не способны воспользоваться какими-нибудь дополнительными рычагами. Вот почему животные в конце концов утратили свое природное превосходство над человеком и он завладел планетой. То же самое происходит, когда одни люди используют больше рычагов, чем другие. Мой богатый папа говорил: «Люди с рычагами доминируют над теми, у кого их мало». Другими словами, точно так же, как люди приобретают преимущества перед животными, создавая механизмы, в которых используются рычаги, тот, кто использует эти механизмы в области финансов, обладает большей силой по сравнению с теми, у кого их нет. Попросту говоря, «рычаги — это сила».

Объясняя, каким образом люди придумывают все больше и больше рычагов, богатый папа говорил: «Птица пользуется данными ей Богом крыльями как единственным доступным ей рычагом. Люди наблюдали за полетом птиц, а потом, используя данный им разум, открыли для себя возможность летать. Человек, который может перелететь из Америки в Европу, использует более могущественные рычаги по сравнению с тем, у которого, чтобы пересечь Атлантический океан, есть только гребная шлюпка». Он говорил также: «Бедные люди используют более слабые рычаги, чем богатые. Если ты хочешь быть богатым и держаться наравне с ними, тебе необходимо понять силу рычагов».

К счастью, сегодня создается все больше и больше новых рычагов, таких как компьютеры, Интернет и т. п. Люди, которые смогли быстро приспособиться, чтобы использовать эти рычаги, относятся к категории тех, кто быстро пробивается вперед. Люди, не желающие учиться использовать как можно больше новых рычагов, остаются позади в финансовом отношении или же трудятся изо всех сил лишь для того, чтобы удержаться на плаву. Если вы встаете по утрам и идете на работу только для того, чтобы зарабатывать деньги, вместо того чтобы работать ради приобретения определенных преимуществ за счет использования рычагов, то все шансы за то, что вы безнадежно отстанете от времени. Никогда еще за всю мировую историю не было изобретено так много рычагов за такой короткий период. Люди, использующие эти средства, продвигаются вперед, другие же остаются позади, как это случилось с представителями животного мира.

Богом данный рычаг

Будучи в Нью-Йорке, я изучал историю международной коммерции и узнал, что 5000 лет назад люди начали использовать паруса и силу ветра, чтобы заставить свои суда пересекать обширные водные пространства. В этих случаях ветер и паруса служили для судна рычагами, позволявшими передвигаться дальше и перевозить больше полезного груза, прилагая при этом меньше усилий. Люди, которые использовали большие суда с большими парусами становились намного богаче тех, кто этого не делал. Мне стало ясно, что те люди, которые становились богатыми смогли придумать, как использовать лежащие прямо у них под носом рычаги. Сегодня одним щелчком мыши мы можем передвинуть больше *груза* и получить больше *богатства*, чем мог сделать это в старину морской корабль.

Люди, не имеющие рычагов, работают на тех, у кого они есть

На протяжении всей истории человечества людям, которые плелись в хвосте событий, не удавалось использовать новые рычаги, создаваемые в их эпоху. Поэтому они работали на тех людей, которые смогли вовремя их использовать, причем труд первых с физической точки зрения был более тяжелым, чем тех, кто умело пользовался рычагами. Мой богатый папа часто говорил: «Люди, не имеющие рычагов, работают на тех, кто их имеет».

Устаревшие рычаги

Благодаря новым технологиям, порожденным человеческим разумом, мы располагаем совсем другими *рычагами* по сравнению с теми, которые были у наших предков. Сегодня у нас широкий выбор средств передвижения: велосипед, автомобиль, самолет. А с помощью телевидения, телефона, электронной почты мы можем преодолевать огромные расстояния.

Мы уже говорили о принципе рычага, лежащем в основе действия средств передвижения. Теперь же посмотрим разного рода финансовые рычаги, которые можно использовать себе во благо. Люди, применяя больше финансовых рычагов, быстро продвигаются вперед в денежном отношении. Те же, кто использует устаревшие, вышедшие из употребления или не подходящие для данной ситуации финансовые рычаги, подвергают риску свое финансовое будущее. Сегодня для подготовки ухода на пенсию миллионы людей используют финансовый механизм, известный как взаимный фонд. И хотя взаимные фонды ни в коем случае нельзя назвать устаревшими, они не являются теми финансовыми рычагами, которые следует выбирать квалифицированному инвестору. Именно об этом и написана данная книга. Если люди захотят уходить на пенсию молодыми и богатыми, возможно, им понадобится дополнить свои взаимные фонды более быстрыми, более безопасными и более *насыщенными информацией* финансовыми рычагами.

Почему люди не используют финансовые рычаги

Как это ни смешно, но бедный и средний классы считают использование финансовых рычагов *слишком рискованным делом*. А поскольку такие представления широко распространены, большинство людей не применяют эти быстродействующие средства. Вместо того чтобы использовать *финансовые рычаги*, как это делают богатые, бедный и средний классы предпочитают *физические рычаги*. *Физический рычаг* — это *тяжелый труд*. Богатые становятся еще богаче в первую очередь потому, что используют финансовые рычаги, в то время как бедный и средний классы их не используют — по крайней мере, не так, как их используют богатые.

Долг может быть рычагом победителя. Но он может быть также и рычагом неудачника

В предыдущей главе я говорил об использовании *долга* для приобретения приносящей доход недвижимости. В этом примере *долг* был моим *рычагом*. Я мог приобрести гораздо большие инвестиции и продвигаться вперед быстрее, чем тот, кто просто усердно трудится и старается делать вклады в свои сбережения, известные также как *отчисления*. Человек, который знает, как использовать долги для приобретения активов, имеет лучший финансовый рычаг по сравнению с тем, кто не понимает, как это делать. Мой богатый папа говорил: «Богатые используют долги, чтобы *выиграть* в финансовом отношении, а бедный и средний классы используют долги, чтобы *проигрывать* в финансовом отношении». Но для того чтобы использовать долг как рычаг, человеку требуется финансовое образование более высокого уровня. В следующих главах этой книги я объясню, как вы можете получить хорошее финансовое образование.

Мой бедный папа часто говорил: «Не будь ни заемщиком, ни заимодавцем. Оплачивай свои счета как можно быстрее. Выплачивай по закладной как можно быстрее, Сидеть в долгах рискованно». Эти идеи и убеждения в значительной степени и являются причинами того, почему мой бедный папа всю свою жизнь трудился не покладая рук, но так никогда и не продвинулся вперед в финансовом отношении. А богатый папа работал меньше, чем бедный, и тем не менее делал все больше и больше денег. Жизнь моего богатого папы была совсем другой, потому что он знал, как использовать силу финансовых рычагов; а мой бедный папа не делал этого, потому что считал слишком рискованным.

Забавно, что бедный и средний классы считают использование долгов для покупки активов делом рискованным, — ведь они залезают в долги, чтобы купить пассивы. Одна из причин, по которой средний и бедный классы остаются позади в финансовом отношении, состоит в том, что они используют финансовую силу плохих долгов, чтобы в итоге оказаться *на задворках жизни*. Богатые же используют финансовую силу хороших долгов для того, чтобы *продвинуться вперед*. Человек, который упорно трудится, копит деньги и старается не залезать в долги, в финансовом отношении остается позади тех, кто научился использовать долги в качестве финансовых рычагов. Средний класс считает долги плохим делом или плохо их использует. Вот почему большинство людей старается вылезти из долгов и копит деньги — к пенсии. По их мнению, умение не залезать в долги и копить деньги — это разумный и надежный способ существования. (*Для таких людей это действительно наиболее разумный выбор — при их весьма посредственном финансовом образовании или даже полном его отсутствии.*)

Другие формы рычагов

Помимо долгов существуют и другие формы рычагов, которые мы с Ким использовали для того, чтобы рано отойти от дел. Например, для того, чтобы построить бизнес с одиннадцатью офисами, нам пришлось широко использовать ВДЛ (время других людей), чтобы с его помощью создать другой тип актива — актива, известного как бизнес. В этом примере наши *рычаги* основывались на *использовании людей* для того, чтобы быстрее создать актив и сделать его как можно более объемным и ценным. Причина, по которой большинство людей *не становятся богатыми быстро*, заключается лишь в том, что именно их деньги (их накопления, лежащие в банке), их время и труд (надежная, гарантированная работа) используют в качестве рычагов для приобретения и создания активов совсем другие люди — богатые, которые именно вследствие этого ими и становятся. Я не смог бы приобрести так много активов за такой короткий период времени, если бы одновременно не использовал эти две настолько разные формы финансовых рычагов, то есть ДДЛ (деньги других людей) и ВДЛ.

Но хорошая новость заключается в том, что помимо ДДЛ и ВДЛ существует много других форм рычагов, которые вы можете использовать для приобретения или создания собственных активов. Точно так же, как 5000 лет назад люди использовали силу ветра, чтобы под парусами пересекать моря, вы можете найти себе в помощь много разных форм рычагов. Количество этих форм может быть бесконечным, если только вы поймете общий принцип их действия и начнете их искать. Как сказал мне богатый папа много лет тому назад, «люди всегда искали новые и более совершенные формы рычагов: это заключено в самой их природе». Возьмем, к примеру, человека, занимающегося плетением рыболовной сети. Человек, у которого есть сеть, обладает большим числом рычагов, чем тот, кто пытается поймать рыбу голыми руками. Конечно, это верно *лишь в том случае, если* человек с сетью знает, как ее использовать. Фермер, имеющий 1000 акров земли для посевов, имеет больше рычагов, чем тот, у которого только 100 акров. Опять же, многое зависит от умения фермера справиться со своим большим хозяйством. Компьютер представляет собой мощный рычаг, но, опять-таки, все зависит от того, в каких целях он используется. Далее приводятся несколько примеров других форм рычагов. Ваше здоровье, ваше время, ваше образование и ваши взаимоотношения — все это может помочь или помешать вам в вашей цели отойти от дел молодыми и богатыми.

ЗДОРОВЬЕ

Ясно, что *здоровье* является очень важной формой рычага. Известно также, что люди слишком часто не ценят свое здоровье — пока не начнут его терять. Какой же тогда смысл в том, чтобы рано уходить на пенсию, если вы будете уже слишком больны, чтобы насладиться своей свободой?

ВРЕМЯ

Время также является важным рычагом. Когда люди начинают отставать в финансовом отношении, часто у них не хватает времени на самые важные дела. Человек, играющий в финансовые «догонялки», как правило, не готов к тому, чтобы воспользоваться благоприятными возможностями, которые перед ними неожиданно появляются. Я часто слышу, как люди говорят: «К нему пришла удача, потому что он оказался в нужном месте в нужное время». Думаю, здесь подошло бы более точное определение: «К нему пришла удача, потому что он был образованным, опытным, энергичным и, кроме того, он был готов воспользоваться преимуществом данной благоприятной возможности, как только она представилась».

Дополнительное время, которым я наслаждаюсь вследствие своего раннего отхода от дел, помогло мне еще больше увеличить мое богатство. Сейчас у меня есть время выискивать и находить благоприятные возможности.

ОБРАЗОВАНИЕ

Образование — еще одна важная форма рычага. Разница в заработке у того, кто бросил среднюю школу, и того, кто окончил колледж, может измеряться миллионами долларов, если измерять ее в течение всей жизни. Тем не менее человек, окончивший колледж, но не имеющий хорошего финансового образования, часто остается далеко позади того, кто обладает глубокими знаниями в области финансов, независимо от того, имеет ли он формальное высшее образование. Я встречал так много окончивших колледжи — они выходили из стен этих учебных заведений, глубоко погрязнув в долгах вследствие взятых на обучение займов. Но еще хуже займов то, что многие из выпускников настроены исключительно на поиски работы — чтобы еще глубже залезть в долги, не приносящие доходов. Вот цена получения хорошего образования при недостатке базовых финансовых знаний. Высокооплачиваемая работа без финансового образования часто означает, что такой человек еще глубже и быстрее залезает в долги, чем тот, кто имеет низкооплачиваемую работу. Чтобы понять это, не нужно большого ума.

Финансовое образование не только поможет вам отойти от дел молодыми, но и сохранить ваше богатство для будущих поколений.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Рычаги можно найти также и в сфере *взаимоотношений* — как деловых, так и личных. Ниже приводятся примеры подобных рычагов.

- Я встречал много людей, страдающих от того, что они работают в бизнесе, которым управляют некомпетентные руководители. Я встречал также людей, прекрасно преуспевающих в финансовом отношении благодаря тому, что они имели дело со знатоками финансовой сферы.
- Такие общественные организации, как профсоюзы учителей или летчиков, являются формой рычагов взаимоотношений. Какая-нибудь профессиональная организация типа Американской медицинской ассоциации тоже может быть формой рычагов взаимоотношений. Союзы и профессиональные ассоциации — это сообщества людей с *профессиональной системой рычагов*, которые часто объединяются вместе, чтобы защитить себя от людей с сильной *финансовой системой рычагов*.
- Многие люди прекрасно устроены в финансовом отношении, потому что они имеют прекрасных *финансовых советчиков*. Есть также и много таких, которые испытывают большие финансовые трудности, потому что имеют некомпетентных финансовых советчиков. Как говорил мой богатый папа, «причина, по которой очень многих финансовых советчиков называют *брокерами*, состоит в том, что они гораздо чаще других, *разоряются*. Поэтому очень внимательно выбирайте своих консультантов». А еще богатый папа говорил: «Самым *дорогим* советом часто бывает *бесплатный* совет. Это совет, который вы получаете от своих бедных друзей и родственников относительно денег, инвестиций и бизнеса».
- Большинство из нас уже слышали об удачных деловых браках. Деловой брак — это брак между двумя сильными личностями; которые сходятся, чтобы стать еще сильнее. Мы также видели супружеские пары, которые постоянно борются с финансовыми трудностями, потому что их брак не является союзом любви, гармонии и процветания. Я не был бы сегодня богатым человеком без моей жены, Ким, которая является моим лучшим другом и деловым партнером.
- Кстати, о браке. Я как-то слышал, как один оратор сказал: «Почти невозможно стать богатым, если ваша супруга также не хочет стать богатой». Не знаю, верно ли это на 100 процентов, но уверен, что в этом есть изрядная доля истины.

Следовательно, окружающие вас люди могут служить огромным источником для рычагов — как позитивным, так и негативным. Возможно, вы захотите спросить себя, многие ли из ваших родственников, друзей и знакомых тащат вас назад в финансовом отношении и многие ли толкают вас вперед. Что касается денег, то ваши взаимоотношения могут быть важными источниками рычагов. Богатый папа обычно говорил: «Богатство зависит не столько от того, что вы знаете, сколько от того, кого вы знаете».

ИНСТРУМЕНТЫ

Водопроводчик перекрывает трубу, используя в качестве рычага нужные инструменты. Врач использует медицинские инструменты для того, чтобы сделать свою работу. Автомобиль представляет собой разновидность рычага, служащего многим из нас. А компьютер позволяет нам сейчас вести бизнес по всему миру через Интернет, следовательно, это очень важный рычаг.

СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ

Рычаги можно найти и в вашем *свободном времени*. Я знаю многих людей, которые тратят свое время на сидение у телевизора или походы по магазинам. Многие из тех, кого я встречал или о которых читал, разбогатели благодаря своему свободному времени, а не упорному труду. Начало «Hewlett Packard» и «Ford Motor Company» было положено в гаражах, а «Dell Computer» — в комнате студенческого общежития. Один мой друг по будням работал юристом, а по выходным занимался инвестициями в недвижимость. Сейчас его единственная работа — участие в недоходных благотворительных организациях, а все остальное время он проводит, играя со своими детьми или в гольф-клубе. Недавно ему исполнилось всего 39.

Найдите рычаги, которые будут работать на вас с наибольшей отдачей

Итак, я еще раз хочу подчеркнуть, что есть много форм рычагов, которые вы можете сегодня использовать, чтобы приобрести и создать активы, позволяющие быстрее продвигаться вперед в финансовом отношении. Вам *не нужно* использовать ДДЛ и ВДЛ, чтобы разбогатеть, если вы не хотите этого делать. Тем не менее, если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам нужно найти систему рычагов, которая наилучшим образом работала бы на вас. Повторю еще раз слова богатого папы, передающие суть всей этой книги: «Люди, которые упорно работают, имеют ограниченные рычаги. Если вы трудитесь изо всех сил и не продвигаетесь вперед в финансовом отношении, то вы, по всей вероятности, служите рычагом для кого-то другого». Он говорил также: «Если у вас есть деньги, лежащие в банке на накопительном или пенсионном счете, то это значит, что другие используют ваши деньги в качестве своих рычагов».

Важность союза «и»

Одним из определений рычага является следующее: *способность делать больше, прилагая меньше усилий*. А богатый папа добавлял к этому определению: «Рычаг — это способность делать *все больше и больше при все меньших и меньших усилиях*». Советую обратить особое внимание на выражение «*все больше и больше при все меньших и меньших усилиях*». Богатый папа говорил: «Разница между богатым, бедным и средним классами лежит между первым и вторым словом *больше*, а именно в стоящем между ними союзе «и»».

Дальше богатый папа объяснял так: «Богатые постоянно находят все новые и новые рычаги, отчего становятся все богаче и богаче, в то время как представители бедного и среднего классов, находя какой-нибудь один рычаг, на этом и останавливаются. Точка, в которой вы перестаете искать все *новые и новые рычаги*, определяет ваше финансовое положение в жизни». Другими словами, человек становится бедным, когда перестает наращивать количество своих рычагов. То же самое верно и для среднего класса. Подлинно богатый человек не перестает находить все новые и новые рычаги.

Иллюстрацией этой идеи может служить жизнь моего бедного папы, который говорил: «Получи хорошее образование, чтобы ты мог получить хорошую работу». Для многих людей из среднего класса рост жизненного опыта завершается там, где заканчивается их академическое и профессиональное образование. Богатые же не останавливаются на этом. Они неустанно ищут новые рычаги, повышая свое *финансовое образование*. Богатые отличаются от среднего класса тем, что в списке их рычагов финансовое образование занимает первое место. Бедные часто не имеют даже базового образования или им не удается добавить профессиональное образование к своему списку, как это делает средний класс. Бедные имеют какой-то уровень образования, у среднего класса уровень образования немного выше, но все-таки недостаточный, чтобы перейти в разряд богатых. В предыдущих книгах я писал, что есть три разных вида образования:

1. Академическое, или схоластическое, образование.
2. Профессиональное.
3. Финансовое.

Мой бедный папа остановился на профессиональном образовании и не интересовался финансовым. Это и определило его материальное положение в жизни. Мой богатый папа никогда не прекращал своего финансового образования, и это определило его финансовое положение в жизни как богатого человека. Бедные часто бывают бедными, потому что их деятельность не базируется на всех трех видах образования.

В число людей, которые в наше время плетутся в хвосте событий, входят те, кто освоил ту или иную форму рычагов, но не смог освоить большего их числа. То, что вы 10 лет тому назад окончили колледж, еще не значит, что вы можете перестать работать над своим финансовым образованием и продолжать осваивать новые рычаги. Как любил говорить богатый папа, «диплом об окончании колледжа еще не дает вам права перестать учиться, то есть искать новые рычаги. Миллион долларов в банке — это тоже не повод, чтобы перестать учиться. В сущности, если вы перестанете учиться, ваши деньги вскоре перейдут к кому-то другому, кто продолжал учиться все время. Ваши деньги перейдут к человеку, который понимает, что настоящий рычаг — это способность постоянно делать больше и больше при меньших и меньших усилиях».

Будущее рычагов

Сегодня у нас есть молодые люди, имеющие лишь среднее образование, которые продают свой бизнес за миллионы долларов и отходят от дел, так никогда и не узнав, что такое работа, только потому, что используют иные формы рычагов, чем их родители. В то же время находятся представители послевоенного поколения, которым необходимо опять идти учиться, чтобы сохранить свою работу. Разница кроется в слове «*рычаги*» и в союзе «*и*». Сегодня не нужно, чтобы ваши конкуренты жили с вами в одном городе или даже в одной стране. Люди, выигрывающие в финансовом отношении, — это те, кто хочет делать больше и больше при все меньших и меньших усилиях, а не те, кто хочет, чтобы им платили все больше и больше за все меньший и меньший труд.

В последующих главах некоторые суммы в долларах, о которых я буду говорить, могут прозвучать как нечто нереальное. Иногда даже трудно представить, что можно заработать миллион долларов в год, *не работая*, тогда как в настоящий момент вам приходится *трудиться изо всех сил*, чтобы иметь 50 тысяч долларов в год. Я особо подчеркиваю идею использования *все большего и большего количества рычагов*, потому что независимо от того, что вы зарабатываете сегодня, миллион долларов в год — вполне возможная цифра, если вы готовы продолжать размышлять над тем, как делать *все больше и больше денег при все меньших и меньших усилиях*. Если же вы *не* готовы мыслить этими категориями, тогда перейти от 50 тысяч долларов к одному миллиону может оказаться действительно чем-то невероятным.

Ирония заключается в том, что люди, которые *не хотят* мыслить с позиции *делать все больше и больше денег при все меньших и меньших усилиях*, относятся к той категории людей, которые часто упорно держатся за *идею работать все больше и больше за все меньшее и меньшее вознаграждение*. Хорошая новость заключается в том, что до тех пор, пока вы будете *проявлять готовность мыслить с позиции делать все больше и больше денег при все меньших и меньших усилиях*, вы будете *зарабатывать все больше и больше, работая все меньше и меньше*. Все, что вам нужно делать, — это держать данную идею в голове, и тогда вам будет легче отойти от дел молодыми и богатыми.

Совет. Возьмите чистый лист бумаги и запишите ответ на следующий вопрос.

Как я смогу делать то, что делаю, для большего числа людей, работая меньше и за более высокую цену?

Если вам ничего не приходит в голову, продолжайте размышлять. *Это очень важный вопрос.* Если вы сможете найти на него ответ и предпринять соответствующее действие, он способен сделать вас миллионером и даже миллиардером. Вот почему богатый папа называл его «вопросом стоимостью в миллион долларов». В следующей главе будет обсуждаться сила вашего разума как одного из рычагов. Способность ответить на вопросы, подобные этому, очень важна для того, чтобы отойти от дел молодыми и богатыми.

Глава 5

РЫЧАГИ ВАШЕГО РАЗУМА

Почему одни люди могут, а другие — нет

В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я описал один урок с богатым папой, который стоит того, чтобы еще раз о нем вспомнить.

Он начался с того, что богатый папа, его сын и я прогуливались вдоль берега по прекрасному участку земли, находящемуся в частном владении. Богатый папа остановился, указал на него и сказал: «Я только что купил эту землю».

Я удивился тому, что он мог позволить себе купить такую дорогую собственность. Хотя я был сравнительно молод, но понимал, что любой кусок земли на берегу океана на Гавайях стоит очень дорого. Так как мой богатый папа в то время еще не был богатым, я недоумевал, как он мог позволить себе сделать такое вложение. И вот он собрался поделиться со мной своим большим секретом относительно того, как он смог позволить себе делать такие капиталовложения, которые теоретически он *не мог* себе позволить. Это был один из секретов, который и сделал его богатым.

Другая реальность

Просту говоря, мой богатый папа смог позволить себе купить такой дорогой участок земли, несмотря на то что у него в то время было не так уж много денег, потому что сделал эту возможность частью *своей реальности*. Мой бедный папа, хотя в то время и зарабатывал больше денег, сказал бы себе: «Я не могу себе этого позволить», — потому что сама мысль о покупке такой дорогой недвижимости была *вне его реальности*.

Самый важный урок

На протяжении ряда лет богатый папа преподавал мне много важных уроков — уроков, которые определили направление всей моей жизни. Урок относительно силы реальности каждого человека является одним из самых важных. Те из вас, кто читал книгу «Богатый папа, бедный папа», возможно, помнят, что он запретил своему сыну и мне употреблять слова «Я не могу себе этого позволить». Богатый папа понимал силу реальности того или иного человека. Суть его урока можно выразить словами:

**«То, что ты считаешь *реальным*,
и есть твоя реальность».**

Будучи религиозным человеком, богатый папа часто цитировал слова из Ветхого Завета «и Слово стало плотью». Он хотел, чтобы мы, тогда еще юнцы, могли лучше понять эти слова. Он постоянно говорил нам: «"и Слово стало плотью" означает: вашей реальностью становится то о чем вы думаете и что называете *реальным*». Увидев эту прекрасную землю на берегу океана, богатый папа не стал говорить: «Я не могу себе этого позволить», — хотя в то время у него не было денег. Вместо этого он потратил несколько месяцев на то, чтобы разработать план того, как

он мог бы позволить себе это. Он упорно трудился, чтобы узнать, что находится вне его реальности, и сделать это ее частью. Не деньги делали моего богатого папу еще богаче, а его способность расширить свою реальность.

Рискованно ли инвестирование?

Люди часто говорят: «Инвестировать рискованно». Для них эта мысль является реальной, а так как они считают ее реальной, она и становится их реальностью, хотя на самом деле инвестирование не несет в себе риска. В жизни всегда есть риск, например рискованно переходить улицу или ездить на велосипеде, но сами по себе эти действия не должны быть рискованными. Многие люди думают, что инвестировать рискованно, потому что считают эти мысли реальными.

Несколько месяцев тому назад у нас с одним выдающимся экспертом по инвестициям из крупного банка брали интервью для какой-то радиопрограммы. Ему было предложено прокомментировать идеи, которые я обсуждал в своей книге «Богатый папа, бедный папа». Он начал так:

— Роберт Кийосаки утверждает, что людям, если они хотят разбогатеть, следует начать свой собственный бизнес. Но мистер Кийосаки не в состоянии понять, что большинство людей не может начать собственный бизнес. Начинать бизнес слишком рискованно. Статистика показывает, что девять предприятий из десяти терпят крах в первые пять лет своего существования. Вот почему идеи мистера Кийосаки рискованны. Спросите у него, что он может сказать относительно этих фактов.

Радиокомментатор, радуясь тому, что заполучил для своего шоу кое-какие противоречивые точки зрения, обратился ко мне с ликующим видом:

— Итак, мистер Кийосаки, что вы можете сказать относительно этих фактов?

Поскольку я уже и раньше слышал подобное много раз, то был готов спокойно принять этот словесный вызов. После непродолжительной паузы я откашлялся и сказал:

— Я слышал о подобной статистике... и, опираясь на собственный опыт, могу сказать, что она соответствует действительности. Я видел много предприятий, которые потерпели крах еще до своей пятилетней годовщины.

— Так как же вы можете рекомендовать людям начинать собственный бизнес? — спросил выдающийся эксперт с ноткой раздражения в голосе.

— Во-первых, я не рекомендую людям начинать собственный бизнес, — ответил я. — Но утверждаю, что каждый может найти себе какое-нибудь дело. Говоря «найти себе какое-нибудь дело», я имею в виду, что они вполне могут найти что-то, что можно положить в их инвестиционный портфель. Это не обязательно означает создание собственного бизнеса, хотя хорошо управляемый бизнес часто является активом, который делает богатых очень богатыми.

— А как насчет риска? — спросил выдающийся финансовый эксперт. — Что вы скажете о тех девяти из десяти предприятий, которые терпят крах?

— Да, что вы скажете об этом? — спросил комментатор уже несколько менее радостным тоном, так как понял, что дискуссия не принимает желаемого оборота, то есть не перерастает в спор.

— Во-первых, в то время как девять из десяти не добиваются успеха, заметьте, что один из десяти все-таки добивается. Поняв эту математику, я должен был подготовиться к тому, чтобы проиграть по меньшей мере девять раз.

— Вы были готовы проиграть девять раз из десяти? — саркастическим тоном спросил эксперт по финансам.

— Да, — ответил я. — В сущности, я был одним из тех девяти, которые не выживают. Я относился к тем девяти, которые дважды не выживают, но я сделал третью попытку.

— И как вы себя чувствовали, когда терпели крах? — спросил эксперт по инвестициям, который был наемным служащим в банке, а не владельцем бизнеса. — Стоила ли эта игра свеч?

— Потерпев неудачу в первый раз, я чувствовал себя ужасно. После второй попытки я чувствовал себя еще хуже. Но для меня эта игра стоила свеч. Если бы я не прогорел дважды, то не отошел бы от дел на 18 лет раньше и не обрел бы сегодня финансовую независимость, — ответил я. — Каждый раз, чтобы воспрянуть духом, приходилось чем-то платить. Но, несмотря на то что я чувствовал себя паршиво, ментально я подготовился пройти этот путь 10, даже 20 раз, если понадобится. Я не хотел столько раз проигрывать, но был готов к этому.

Однако мне и большинству людей это кажется слишком рискованным, — заметил эксперт.

— Согласен, — ответил я. — Особенно это рискованно, если вы не готовы к неудаче или потерпели крах только один раз, после чего бросили это дело. А еще хуже, если вы считаете, что потерпеть крах — плохо. Богатый папа научил меня понимать, что неудача — это часть победы. И хотя в прошлом я преуспевал, я уверен, что шансы остаются прежними. Всякий раз, когда я начинаю какой-нибудь бизнес, я допускаю возможность, что девять попыток из десяти закончатся неудачей.

— Почему вы это говорите? — спросил комментатор.

— Потому что всегда нужно оставаться скромным и учитывать все возможности. Я встречал слишком много людей, которые создали бизнес, сделали кучу денег, стали самоуверенными и начали очередной бизнес, думая, что все шансы теперь на их стороне. И хотя их шансы, возможно, немного повысились благодаря их предыдущему опыту и успеху, всем нам необходимо быть более скромными и понимать, что шансы остаются прежними — девять из десяти — относительно любого нового бизнеса.

— Это вполне резонно, — заметил комментатор. — Итак, начиная сегодня какой-нибудь новый бизнес, вы все еще соблюдаете предосторожности? Вы все еще принимаете во внимание вероятность успеха один к десяти?

— Верно, — ответил я. — Несколько моих друзей позволили себе стать самоуверенными и вложили все деньги, полученные от их последнего бизнеса, в новый, а затем потеряли все разом. Если вы хотите преуспевать в жизни, всегда должны с уважением относиться к шансам, независимо от того, насколько большим был ваш успех в прошлом. Каждый профессиональный картежник знает, что одна удачно сыгранная партия еще не значит, что те же шансы будут у него и в следующей игре.

— Я буду иметь это в виду, — заметил комментатор.

А эксперт из банка сказал:

— А я все же считаю, что это слишком рискованно. Вы и ваши книги опасны. Большинство людей не могут сделать того, что сделали вы. Они не подготовлены к тому, чтобы вести собственный бизнес.

— Вы согласны с этим? — спросил комментатор.

— В этом утверждении есть некоторая доля истины, — ответил я. — Наша школьная система готовит учащихся быть служащими по найму, а не владельцами собственного бизнеса; вот почему большинство не готовы управлять им. Поэтому я могу согласиться с нашим выдающимся экспертом.

Я сделал паузу, чтобы мое замечание, где выражалось согласие, улеглось у них в голове. Я делал все возможное, чтобы не позволить втянуть меня в спор, несмотря на то что чувствовал явное желание спровоцировать меня на это со стороны эксперта по инвестициям. Затем я продолжил:

— Тем не менее напомним вам, что менее 100 лет тому назад большинство людей были мелкими независимыми предпринимателями. У многих из нас родственники были фермерами или владельцами мелкого бизнеса. Все они были предпринимателями. Тогда люди обладали достаточной силой, чтобы управлять собственным бизнесом, невзирая на риск. Так продолжалось до тех пор, пока такие люди, как Генри Форд, не начали строить мегапредприятия, в результате чего все больше и больше людей становились служащими по найму. И тем не менее даже с приходом таких огромных корпораций, как «Ford» или «General Electric», мелкие независимые предприятия продолжали процветать.

В сущности, мелкий бизнес несет ответственность за рост числа рабочих мест почти во всех отраслях и за огромную долю всех собираемых налогов. Поэтому, невзирая на риск, все больше и больше людей создают свои собственные предприятия. Если бы не они, уровень безработицы был бы еще выше. Без этих самостоятельных предпринимателей, готовых пойти на риск, мы были бы в финансовом отношении отсталой нацией. Свободное предпринимательство предоставляет нам благоприятные возможности, чтобы рисковать и расти. Если бы эти отдельные личности не пошли на риск, наша страна не была бы такой процветающей, какой она является в настоящее время. Люди, которые идут на риск, способствуют процветанию.

Интервью продолжалось еще десять минут. В ходе его мы так и не пришли к согласию. Ясно было, что у нас разные реальности. По мере того как продолжалась эта беседа без обоюдного согласия, я словно слышал, как богатый папа говорит: «Многие споры в реальной жизни вызваны тем, что у людей разные реальности».

Соотношение «риск — вознаграждение» — в вашу пользу

Один из аргументов, который я хотел привести в разговоре с экспертом, заключался в том, что соотношение «риск — вознаграждение» оказалось в конечном итоге в мою пользу. Но это, несомненно, привело бы к спору — к выяснению отношений, кто прав, а кто — нет. Тогда, на радио, у меня не было охоты этим заниматься, но сейчас я хочу остановиться на этом подробнее. В том, что я делаю, есть риск, но это не обязательно должно приводить к краху.

Много лет назад богатый папа объяснял своему сыну и мне важность взаимосвязи между рискованными шагами, вознаграждениями и стратегией победителя... стратегией, которая включает поражения. Богатый папа знал об этом процентном соотношении успешных и неудачных попыток начать собственный бизнес — девять из десяти. Но он был осведомлен также и о том, что вознаграждение за удачную попытку — одну из десяти — намного превосходит потери от других девяти неудачных попыток. Далее богатый папа объяснял свою стратегию так: «Большинство людей рассуждают только с точки зрения, что разумно, а что рискованно. Люди, действительно имеющие финансовое образование, мыслят категориями *риск* и *вознаграждение*. Другими словами, вместо того чтобы сразу заявлять, что то или иное дело слишком рискованно, правильно или" неправильно, хорошо или плохо, финансово образованные люди взвешивают возможный *риск* и возможное *вознаграждение*. Если вознаграждение достаточно большое, они вырабатывают стратегию или план, который увеличит их шансы на успех, независимо от того, сколько раз они будут *терпеть неудачу*, прежде чем *добьются успеха*».

Стратегия победителя

Например, у меня есть друг, пользующийся самостоятельно разработанной простой стратегией риск — вознаграждение для однодневной торговли на рынке акций. Он знает, что шансы таковы: одна из 20 сделок на рынке может сопровождаться ростом котировок. Вот почему он использует то, что называет «стратегией управления деньгами». Если у него имеется 20 тысяч долларов для игры на бирже, что составляет одну десятую от 200 тысяч общей суммы наличных, которые у него есть, то он рискует лишь одной тысячей долларов на каждую сделку. Другими словами, его стратегия заключается в том, чтобы всегда иметь достаточно денег на случай, если придется проиграть 19 раз из 20. Я видел, как он потерял 14 тысяч долларов при 14 неудачных сделках, а затем неожиданно выиграл 50 тысяч при следующем подъеме рынка. Его стратегия победителя учитывает вероятность проигрыша 19 раз из 20, хотя он никогда не проигрывал так много раз подряд... и тем не менее. Каждый раз, выигрывая, он неизменно учитывает те же шансы — один из двадцати. Он знает: шансы не изменяются в зависимости от того, сколько у него денег; он в любом случае учитывает возможность проигрыша — в 19 случаях из 20.

Стратегия пораженца

Средний человек, который избегает проигрышей и ожидает, что будет выигрывать в 100 процентах случаев, часто реализует стратегию пораженца. Ожидать, что будешь выигрывать в 100 процентах случаев и ни разу не проиграешь, — это реальность пораженца. Как говорил богатый папа, «стратегия победителя должна включать проигрыш». Сегодня большинство людей пользуются пенсионными планами, которые не включают вероятность потери денег. В наше время большинство людей просто надеются, что рынок акций всегда будет находиться на подъеме, а когда они выйдут на пенсию, эта «скатерть-самобранка» будет кормить их до конца жизни. Вот план, в котором нет места для проигрыша, и, следовательно, это план пораженца. Победители знают, что потери и временные поражения — это часть любого правильного плана. Когда я служил в корпусе морской пехоты наши планы всегда составлялись с учетом *возможных непредвиденных обстоятельств*, в расчете на те случаи, когда дела пойдут не так, как мы ожидали. Сегодня многие люди не имеют *пенсионных планов с учетом непредвиденных обстоятельств*. Большинство не имеет пенсионных планов, включающих возможность серьезного краха на рынке, после того как они уйдут на пенсию; они не допускают мысли, что их пенсионная курочка-ряба не будет вечно нести золотые яйца. Другими словами, когда дело касается пенсионного планирования, большинство людей используют стратегию пораженца, не оставляющую места для ошибок.

Потери могут составить 98 процентов времени

Большинство занимающихся прямым маркетингом, знают, что их шансы таковы: 98 процентов потенциальных клиентов, потребителей, с которыми они имеют дело, *не* будут производить сделку. Поэтому профессионалы в этой области исчисляют количество удачных сделок, приносящих возмещение, в два процента, а то и меньше. Они знают, что два процента сделок должны покрыть 98 процентов неудачных контрактов с потенциальными покупателями. Когда эти распространители находят покупателя, который может возместить два или более процента, они просто увеличивают соответствующим образом число клиентов, зная, что все же потеряют 98 процентов времени. Они знают, как стать очень богатыми, выигрывая лишь два процента сделок и теряя 98 процентов времени.

Пораженцы считают, что терять — плохо

Богатый папа говорил: «Пораженцы — это те люди, которые считают, что проигрывать плохо. Они не могут позволить себе нести потери и часто стараются любой ценой избежать их. Многие пораженцы делают ставку только на что-то надежное... например, на постоянную работу, стабильный чек на зарплату, гарантированную пенсию и проценты с банковского счета. Пораженцы продолжают проигрывать, а победители продолжают выигрывать, потому что последние знают: неудача — это часть победы».

Когда мы с Майком были еще мальчишками, богатый папа часто спрашивал нас: «Вы готовы проигрывать в 99 случаях из 100?» И ожидал от нас такого ответа: «Да, если награда за победу будет в 99 раз превосходить риск и цену потерь». Он задавал этот вопрос, чтобы вызвать у нас желание выслушать его дальнейшие объяснения, и продолжал: «Если бы мы знали, что можем выиграть миллион долларов, и соотношение риск — вознаграждение выражалось бы как 1 к 100, а минимальная ставка была один доллар, мы могли бы рассчитывать на выигрыш, составляющий 100 долларов на каждый затраченный доллар и выработать стратегию делать 100 раз ставку один доллар. Выиграв один раз, мы вновь возобновили бы игру на тех же условиях. Мы даже могли бы повысить свои ставки, но только в том случае, если бы были в состоянии продержаться, потерпев неудачу в 99 случаях из 100». Это был простой способ научить нас мыслить с позиции *риска и вознаграждения*, а не с позиции *правильно или неправильно, рискованно или безопасно*. Богатый папа не любил азартные игры и нас также не вдохновлял на подобное ведение дел. Он просто учил нас мыслить с позиции риска и вознаграждения.

Почему у братьев Райт оказалось все ол'райт

Богатый папа рассказывал нам с Майком о своей поездке в Китти-Хок (Северная Каролина). Он оказался там, когда возвращался с военной службы во время второй мировой войны. «Мальчики, — сказал он, — когда-нибудь вам нужно будет поехать в Китти-Хок и посмотреть, насколько сообразительны были Орвилль и Уилбур Райты. Они знали: в том, чтобы взлететь первыми, *есть риск*, но они не собирались *рисковать*». Богатый папа объяснил, что братья Райт выбрали для испытаний огромное ровное пространство, покрытое песком с проросшей на нем травой. «Эти молодые люди, — говорил он, — знали, что будут неудачные попытки, поэтому нашли наиболее безопасное место на случай падения. Они не прыгали с мостов или отвесных скал, а отыскивали большой ровный участок земли, где был сильный ветер, и практиковались до тех пор, пока не наступил долгожданный день и они не взлетели». «Благодаря своей готовности мудро принять необходимый риск эти два молодых человека навсегда изменили мир. Однажды, мальчики, вы поедете туда, чтобы увидеть эту землю, на которой остановили свой выбор эти двое отважных мужчин, где они отрабатывали свои полеты, чтобы мы все потом могли летать. Большинство людей никогда не взлетят в финансовом отношении только потому, что выбирают другой путь — избегать падений». В августе 2000 года я стоял на той самой широкой полосе земли, покрытой песком и пробивающейся сквозь него травой, и видел то же, что видел мой богатый папа 50 годами раньше. Я видел участок земли, служивший идеальным местом для падений во время тренировочных полетов. И я мысленно возвратился к рассказу богатого папы о братьях Райт. Во время этого урока он нарисовал для нас с Майком следующий рисунок:



Поясняя его, богатый папа сказал: «Такие вещи, как:

- "Я не могу себе этого позволить",
- "Вы не можете этого сделать",
- "Я не могу этого сделать",
- "Это невозможно", —

человек говорит, исходя из своей внутренней реальности, объясняя то, что находится за ее пределами. Когда братья Райт объявили, что собираются первыми в истории человечества совершить полет на самолете, многие люди сказали: "Человек не может летать". И что интересно, одним из этих людей был их собственный отец, всеми уважаемый служитель церкви».

Итак, глядя на этот рисунок богатого папы, вы можете увидеть, что для большинства людей мысль о том, что человеческие существа могут летать, находится за пределами их реальности. Следовательно, это замечание пришло с внешней стороны границы известной им реальности.



Причина, по которой многие люди говорили: «Человек никогда не сможет летать», — заключалась в том, что эта идея в то время находилась вне *реальности* большинства из них. Но она не была вне области *возможности* для братьев Райт. Поэтому они потратили годы на то, чтобы превратить ее в реальность. Если перенести это в денежную сферу, то можно сказать, что это делал мой богатый папа и этого не делал мой бедный папа. Сегодня очень популярно выражение «Научитесь мыслить нестандартно». А богатый папа сказал бы: «Каждый в определенный момент может мыслить нестандартно». Вопрос в том, можете ли вы мыслить нестандартно в течение многих лет? Если да, то будете становиться все богаче и богаче.

Когда я сказал тому эксперту по финансам, что в бизнесе готов проигрывать девять раз из десяти лишь потому, что *вознаграждение* намного превышает *риск*, то сомневался, слышал ли он меня. Действительно, он не слышал меня, когда я сказал: «Я начал бизнес, зная, что, по всей вероятности, потерплю неудачу. Я рассчитывал, что добьюсь успеха, и понимал, что, скорее всего, начну с неудачи». Такой образ мышления, похоже, был ему чужд. Дело не в том, кто прав, а кто — нет. Суть в том, что у нас разные реальности, а раз так, то и мыслим мы по-разному и по-разному видим мир.

Рычаги вашего разума

Я не призываю никого начинать заведомо проигрышное дело, идти наугад и терпеть неудачи или начать играть в рулетку в каком-нибудь казино. Это было бы почти так же глупо, как надеяться обеспечить себя в старости, покупая лотерейные билеты. Данный урок касается различий в реальностях каждого отдельного человека. Основная мысль этого урока заключается в том, что *наш разум является самым мощным рычагом*. Что бы мы ни считали *реальным*, в большинстве случаев оно становится *реальностью*. Человек, который считает инвестирование рискованным, всегда найдет ту реальность, которая подтвердит его мысли. Такой человек развернет газету и прочтет обо всех тех случаях, когда люди теряли деньги при инвестировании. Другими словами, разум обладает силой видеть то, что он считает реальным, и проявляет слепоту по отношению к любой другой реальности. Точно так же когда-то люди говорили братьям Райт: «Человек никогда не сможет летать». Или Колумбу: «Разве вы не видите, что земля плоская?» У людей во все времена были свои собственные реальности.

Для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, необходимо умение брать под контроль собственную реальность. Если вы сможете научиться этому, то делать все больше и больше денег при все меньших и меньших усилиях будет все легче и легче. Если вы не можете контролировать и изменять свою реальность, тогда на то, чтобы разбогатеть и становиться все богаче и богаче, у вас уйдет гораздо больше времени, чем хотелось бы. Мой богатый папа обладал способностью постоянно изменять свою реальность, что и сделало его в конечном счете богатым человеком. Богатым его сделала не купленная им частная собственность на берегу океана, а способность изменить свою реальность. Купив эту землю, он вскоре стал выискивать еще большие участки, чтобы укрепить свою реальность.

В то же время именно *неспособность* моего бедного папы изменить свою реальность заставляла его работать еще усерднее, не продвигаясь при этом вперед в финансовом отношении. Его постоянная фраза «Я не могу себе этого позволить» и формировала его реальность. Мой бедный папа был очень умным человеком. И он смог бы позволить себе купить тот же самый кусок земли, если бы был готов изменить свою реальность, но он не осознавал этого. Он действительно думал, что не может позволить себе купить недвижимость, стоившую несколько миллионов долларов. А его мысли и были его реальностью.

В итоге основное различие между богатым папой и бедным заключалось в том, что у них просто были разные реальности. Один сделал выбор расширить свою реальность и говорил: «Как бы мне позволить себе приобрести этот участок на берегу океана?» — несмотря на то, что в то время он не мог себе этого позволить. Выбор другого выражался словами: «Я не могу себе этого позволить». Как я уже сказал, не участок земли на берегу океана сделал одного богатым, а другого — бедным, а их выбор реальностей.

Рычаг № 1

Рычаг № 1 — это рычаг, который находится в вашем разуме, там, где формируются ваши реальности. Мне и Ким, для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, потребовалось следующее: постоянный контроль, изменение и расширение наших реальностей. Сегодня я говорю людям: «Первый шаг в переходе от прибыли в 50 тысяч долларов в год и упорной, тяжелой работы к прибыли в один миллион долларов в год при очень незначительной рабочей занятости начинается с изменения реальности».

Изменение реальности не обязательно означает «больше» или «лучше». Это может быть просто изменением точки зрения. Например, вместо того чтобы, как многие инвесторы, говорить относительно того или другого дела, что это

«слишком рискованно», спросите: «Каково отношение риск — вознаграждение?» или «Сколько раз я проиграю, прежде чем выиграю?».

Вместо того чтобы говорить: «Этот земельный участок слишком дорогой», — прочтите книгу об одном человеке, который смог позволить себе купить такую землю, или спросите кого-нибудь, кто смог позволить себе подобную недвижимость, и выясните, как он смог сделать это. Важен не сам участок, а изменение вашей реальности.

Почему один папа стал богаче, а другой — беднее

Богатый папа обладал способностью управлять своей реальностью, постоянно изменяя и расширяя ее. А поскольку он мог постоянно расширять свою реальность, то становился все богаче и богаче, работая при этом все меньше и меньше. С другой стороны, мой бедный папа сделал иной выбор — жить *в рамках* своей реальности. Мой бедный папа жил в мире того, что он считал реальностью, и она была для него *единственно* возможной. Вот почему он работал все больше и больше, а вышел в отставку бедным. У него была одна неподвижная, устоявшаяся реальность, и он не знал, как управлять ею, как изменить ее или расширить. Вместо того чтобы попытаться изменить ее, он продолжал утверждать: «Я не могу себе этого позволить», «Я никогда не буду богатым», «Я не инвестирую в деньги», «Когда я уйду на пенсию, мой доход снизится». Его слова и стали его жизненной реальностью.

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам, возможно, придется изменить и расширить свою реальность, а также сделать эти процессы изменения и расширения своей привычкой. Как постоянно напоминал нам с Майком богатый папа, «ваши мысли и слова становятся плотью».

Годы за рамками нашей реальности

Сидя на заснеженной горе в Канаде в ту памятную новогоднюю ночь, я понял, что нужно попробовать мыслить вне границ нашей реальности, и продолжать делать это до тех пор, пока идеи из области возможного не перейдут в область реального. Точно так же, как братья Райт потратили несколько лет, горя желанием жить, выйдя за пределы реальности большинства людей, мы — Ким, Лэрри и я — также вынуждены были годами жить за пределами реальности большинства людей. В сущности, на протяжении ряда лет нам пришлось жить за пределами нашей собственной реальности. Мы часто вступали в споры с другими людьми, а время от времени подвергались критике за то, что были глупыми, безрассудными мечтателями, или за то, что шли на риск. Ким, Лэрри и я должны были жить с верой в наши убеждения по меньшей мере в течение четырех лет, прежде чем увидели какие-то осязаемые результаты внутри нашей реальности. Другими словами, на то, чтобы подтолкнуть нашу реальность в направлении наших целей, которые оказались бы в пределах возможного, потребовалось от четырех до восьми лет.

Сегодня, когда люди спрашивают меня, что требуется для того, чтобы стать богатыми, я говорю: "Необходимо расширить свою реальность. Если вы не готовы сделать это, на то, чтобы разбогатеть, потребуется очень длительное время".

Совет. Одним из способов, который богатый папа предлагал мне и своему сыну для расширения наших реальностей, было знакомство с биографиями выдающихся личностей, которые жили так, как хотели бы жить и мы. Например, богатый папа заставлял нас читать биографии Джона Д. Рокфеллера и Генри Форда. А совсем недавно я прочел книги, написанные некоторыми из наших современников или о них: о Билле Гейтсе, Ричарде Брэнсоне, Джордже Соросе и др.

Когда я сталкиваюсь с людьми, которые говорят: «Я слишком стар», — то спрашиваю, не хотят ли они прочесть историю о генерале Сандерсе, человеке, который смог разбогатеть лишь после 60. Когда я слышу, как женщина говорит: «Я не могу продвинуться в жизни, потому что этот мир создан для мужчин», — то спрашиваю, читала ли она историю Аниты Роддик, основательницы «Body Shop», или Мюриэль Шифер, первой женщины, занявшей кресло на нью-йоркской фондовой бирже. Когда люди говорят, что они еще слишком молоды, я прошу их прочесть про Билла Гейтса, ставшего богатейшим человеком в мире, когда ему едва перевалило за 30. Если эти истории не расширяют вашу реальность, то я сомневаюсь, сможет ли их расширить что-либо еще.

Еще одной превосходной книгой является работа Билла Филлипса «Тело для жизни». Один мой друг посоветовал мне прочесть ее, поскольку заметил, что я веду все менее подвижный образ жизни. Я только что закончил чтение этой книги и сейчас следую предложенной там программе. Билл Филлипс говорит многое из того, чему меня учил богатый папа, но его тема — обретение *физического здоровья*, а темой богатого папы было *здоровье финансовое*. Читая данную книгу, я обнаружил, что, независимо от темы, сам процесс очень похож. Например, Билл Филлипс пишет о необходимости найти причины для снижения веса до того, как приступить к соответствующей программе похудения. Богатый папа называл это *почему*. У Билла Филлипса есть прекрасный раздел — мечты против целей, — где рассказывается, почему те и другие так важны для данного процесса. Тем не менее темы, в которых я нашел прямую взаимосвязь со своими мыслями, — это питание и выход за рамки своей реальности.

Билл Филлипс советует людям есть не реже, а чаще, но — питательных продуктов. Он рекомендует есть шесть раз в день, если вы хотите сбросить лишний вес, стать сильнее и вернуть себе здоровье. Он говорит, что многие люди, стараясь похудеть, мятят себя голодом, но голодают лишь короткое время; в течение этого периода они теряют мышечную массу, а не жир, а затем опять набрасываются на обильную пищу. Их вес увеличивается еще больше, так как они получают больше калорий при меньшей мышечной массе, а это не позволяет сжигать лишние калории. Такая ситуация мне хорошо знакома.

Богатый папа говорил то же самое о людях, которые пытаются разбогатеть, стараясь обходиться дешевыми вещами, быть бережливыми, не тратить денег, жить как можно скромнее и во всем ограничивать себя. Придерживающиеся такой линии поведения люди не становятся сильными в финансовом отношении. Человек должен тратить больше, если он хочет стать богатым. Но он должен знать, *как тратить* и *что тратить*. Как говаривал мой богатый папа, «есть полезные расходы и есть бесполезные расходы». Большинство из нас знают, что есть полезная и бесполезная пища. Точно так же, как человек старается сбросить лишний вес путем голодания, тот, кто старается разбогатеть, экономя деньги, становится лишь слабее в финансовом отношении, а затем точно так же неожиданно начинает «кутить», но это не *обжираловка за столом*, а *растратничество времени*. И подобно тому, как обжора набивает всякой дрянью свой желудок, растратчик времени загружает его всякими бесполезными делами.

Билл Филлипс говорит также о том, что «максимальная интенсивность упражнений наступает после "осознанной" неудачи». По-моему, это значит, что лишь после того, как вы убедитесь, что не можете идти дальше, в тот момент, когда потерпели неудачу, — только тогда вы начинаете исцеляться и заново расти. Другими словами, только

заставив себя переступить привычные для вас границы и потерпев неудачу с физической точки зрения, вы начинаете становиться здоровее. И я утверждаю, что то же самое верно и в том случае, когда вы хотите стать богаче. Я заметил, что большинство людей не добиваются успеха, потому что всеми силами избегают неудач. Точно так же, как эксперт по инвестициям советует не начинать бизнес, потому что в девяти случаях из десяти подобные начинания терпят крах, большинство людей воспринимают неудачу негативно. Богатый папа учил меня, что неудача является важным фактором обучения и успеха. Лично я больше узнавал *после* того, как терпел неудачу, чем *до* этого. И хотя иногда это причиняет боль, процесс исцеления после неудачи в конечном счете всегда давал мне больше эмоциональной и финансовой силы.

Я встречал многих людей, которые не добиваются успеха лишь потому, что не умеют успешно справиться с неудачей. Они не могут выйти за пределы своей собственной реальности. А если им не удастся сделать это, то не удастся также выяснить, что является возможным в их жизни. Как я уже сказал, именно способность моего богатого папы к постоянному изменению и расширению собственной реальности сделала его в конце концов богатым человеком. Билл Филлипс говорит то же самое относительно того, как стать здоровым. Вы не станете здоровее, оставаясь в рамках своей реальности, когда дело касается вашего состояния. Если вы хотите стать более здоровыми и более богатыми, вам нужно выйти за границы своей реальности. Нужно прожить свою жизнь в сфере новых возможностей. Хорошая новость состоит в том, что если вы постоянно будете переступать границы своей реальности, то получите самый лучший рычаг из всех возможных. Вы сможете стать здоровее и богаче, как можно дольше сохранить молодость, даже, может быть, лучше выглядеть... А что касается меня, то скажу одно: ради такого рычага стоит жить.

Если вы готовы расширить свою реальность, то начинайте читать книги или слушать аудиозаписи про людей, которые уже достигли того, о чем вы еще только думаете. Мой бедный папа побуждал меня читать книги про выдающихся лидеров, таких как президенты Линкольн и Кеннеди, Ганди, преподобный Мартин Лютер, и других известных людей. Оба папы советовали читать, чтобы расширить мою реальность; просто они рекомендовали разные реальности, потому что сами пришли из разных реальностей. И я рад, что у меня была возможность ощутить эти реальности.

Если вы действительно хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то запомните: место для старта находится внутри ваших собственных реальностей.

Глава 6

ЧТО ВЫ СЧИТАЕТЕ РИСКОВАННЫМ?

То, что рядом со мной были две такие сильные фигуры, как оба моих папы, позволило мне познакомиться с разными реальностями. И хотя необходимость прислушиваться к двум различным точкам зрения иногда производила некоторую путаницу или даже вызывала противоречивые действия, это было полезно для меня с позиции будущего. Я понимал, что каждый из них считал себя правым, а другого — неправым.

Мой настоящий папа стремительно поднимался по служебной лестнице. Он быстро вырос — с должности школьного учителя до управляющего системой образования штата Гавайи. Наблюдая за его быстрым восхождением, люди начали шептаться о том, что мой папа когда-нибудь обязательно выйдет на политическую арену.

В то время когда мой настоящий папа взбирался по лестнице государственной службы, богатый папа трудился, поднимаясь из нищеты и становясь на путь, ведущий к большому богатству. К тому времени, когда я и его сын Майк начали учиться в средней школе, он уже был богат и продолжал наращивать свои активы. План, который он разрабатывал на протяжении почти 20 лет, начал приносить плоды. Внезапно люди стали замечать богатого папу и его бизнес. Он уже не был какой-то невзрачной фигурой, о которой никто не знал. Теперь люди начали интересоваться, кто этот человек, начавший вдруг покупать лучшие земли на Гавайях. Богатый папа начал с нуля, разработал долгосрочный план, запустил его в действие и теперь вышел в свет, где вращались самые богатые и влиятельные люди Гавайских островов.

В свои 40 лет богатый папа переехал из маленького городка, где мы тогда жили, и сделал смелый ход, купив сразу несколько огромных земельных участков под жилую застройку на Вайкики-Бич. Газеты были забиты статьями об этом новом игроке на рынке курортной недвижимости. Как раз незадолго до этого он взял под свой контроль участок земли размером с квартал на побережье Вайкики, а также другие прибрежные земли на соседних островах. Богатый папа уже не был бедным пареньком из заштатного городка на одном из отдаленных островов; он сделал решительный шаг и оказался в самом сердце делового мира. Люди это заметили.

В то время как каждый из моих пап делал свою карьеру, я учился в колледже при военной академии в штате Нью-Йорк, а Майк, теперь уже сын богатого человека, жил в фешенебельной квартире на крыше небоскреба прямо на Вайкики-Бич, посещал университет на Гавайях и готовился управлять растущей империей своего отца. То, что он жил в фешенебельной квартире на крыше отеля-небоскреба, звучало впечатляюще, но в действительности Майк был управляющим этого отеля еще в то время, когда учился в школе.

Находясь дома во время рождественских каникул, мы с Майком заходили в офис богатого папы, чтобы обсудить то, чему научились в школе, и рассказать, с какими новыми людьми познакомились. Поскольку я встречался с молодыми людьми со всех концов страны, мне было интересно поделиться своими замечаниями с Майком и богатым папой:

— Я заметил, насколько по-разному люди относятся к деньгам. Я встречался с детьми из очень богатых и очень бедных семей. И хотя большинство детей в учебном заведении с академической точки зрения отличаются блестящим умом, кажется, что представители бедного и среднего классов мыслят совсем иначе, чем дети из богатых семей.

В ответ на мое последнее высказывание богатый папа вспылил:

— Они не по-разному мыслят, они мыслят совершенно *противоположно*.

Сидя у своего письменного стола, он схватил желтую записную книжку и набросал:

Противоположное мышление	
Средний класс	Богатый класс

Стабильная работа	Создание бизнеса
Большой собственный дом	Дом внаем
Денежные накопления	Инвестирование денег
Богатые — жадные	Богатые — щедрые

Закончив писать, богатый папа оглянулся на меня и сказал:

— Твоя реальность определяется тем, что ты считаешь *разумным* и что считаешь *рискованным*.

Взглянув на его записи, я спросил:

— Вы хотите сказать, что средний класс считает стабильную работу разумной, а создание бизнеса — рискованным?

Я хорошо знал этот тип мышления, потому что именно таким обладал мой бедный папа.

— Правильно, — сказал богатый папа. — А что еще можно сказать относительно стабильной работы?

Я немного подумал и нарисовал прочерк.

— Я не совсем понимаю, что вы ищете, — ответил я. — Мой папа и многие другие люди действительно считают, что иметь надежную работу разумно. Я что-то упускаю?

— Ты упускаешь мою реальность, — сказал богатый папа. — Я сказал тебе, что средний и бедный классы не просто мыслят по-разному. Я сказал, что они мыслят совершенно противоположно. Так в чем же суть моей, отличающейся от их, реальности?

И вдруг часть реальности богатого папы стала потихоньку просачиваться в мою.

— Вы хотите сказать, что считаете создание бизнеса разумным, а надежную работу — делом рискованным? — спросил я.

Богатый папа кивнул головой в знак согласия.

— Вы хотите сказать, что не считаете создание бизнеса рискованным? — снова спросил я.

Богатый папа отрицательно покачал головой и сказал:

— Нет. Научиться создавать бизнес не труднее, чем научиться любому другому делу. Я считаю, что всю жизнь цепляться за стабильную работу намного рискованнее, чем пойти на риск, чтобы научиться создавать бизнес. Один риск носит временный характер, а другой продолжается всю жизнь.

Это было в конце 1960-х. Мы тогда еще не знали слова *сокращение*. Многие люди в то время считали, что необходимо идти в школу, получить работу, а уходя на пенсию, надеяться, что компания или правительство позаботятся о нашем пенсионном обеспечении. И дома, и в школе нас учили только одному: «Получи хорошее образование, чтобы стать хорошим служащим». Подразумевалось, но не утверждалось, что учеба в школе, с тем чтобы стать более *пригодным к службе*, была делом *разумным*. Сегодня большинство из нас знают, что ставка на стабильную работу уже устарела, но по-прежнему многие не расстаются с мыслью найти стабильную работу и считают это разумным шагом.

Я посмотрел на схему богатого папы, где он написал «богатые — жадные» против «богатые — щедрые», и в тот же момент понял, какой была моя реальность. В моей семье богатых считали бессердечными, жадными людьми, интересующимися только деньгами и не проявляющими никакой заботы о бедных людях.

Указав на свой список, богатый папа сказал:

— Ты понимаешь разницу в образе их мышления?

— Они совершенно противоположны, — тихо сказал я. — Они не просто разные. Так вот почему людям так трудно разбогатеть. Для того чтобы стать богатыми, требуется нечто большее, чем просто другой образ мышления.

Богатый папа утвердительно кивнул и пояснил:

— Если ты хочешь стать богатым, тебе нужно научиться мыслить совершенно противоположно тому, как ты мыслишь сейчас.

— Научиться мыслить, как вы? — спросил я. — Но разве для этого не потребуется также и *делать* все по-другому?

— Не совсем так, — сказал богатый папа. — Если ты делаешь что-то ради стабильной работы, то тебе придется усердно трудиться большую часть своей жизни. Если ты делаешь что-то ради создания бизнеса, то должен работать усерднее в начале, зато будешь работать все меньше и меньше в конце и, возможно, делать в 100 или в 1000 раз больше денег. Так какой же образ мышления разумнее?

— А как насчет инвестирования? — спросил я. — Мои мама и папа всегда говорили, что инвестирование — дело рискованное, и считали, что разумно копить деньги. А вы разве не *поступаете* по-другому, когда инвестируете?

Богатый папа сначала усмехнулся, а потом тихонько засмеялся в ответ на это замечание.

— Для накопления и инвестирования денег требуются точно такие же действия, — сказал он. — Ты делаешь то же самое — даже если твой образ мышления является совершенно противоположным.

— То же самое? — переспросил я. — Но разве одно из этих действий не является более рискованным?

— Нет, — сказал богатый папа и опять засмеялся. — Позволь дать тебе один важный жизненный урок.

Теперь я уже был постарше и он мог добавить больше деталей к своим прежним урокам, преподанным нам с Майком.

— Но прежде чем я дам тебе урок, могу я задать тебе один вопрос?

— Конечно, спрашивайте все, что хотите.

— Что делают твои родители, чтобы скопить денег? — спросил богатый папа.

— Пытаются делать массу вещей, — ответил я, немного подумав над его вопросом.

— Хорошо, назови хотя бы одну, — сказал богатый папа — Назови ту, на выполнение которой они тратят массу времени.

— Ну, каждую среду, когда супермаркеты печатают список товаров, продающихся по сниженным ценам, мои мама и папа просматривают всю газету и составляют план еженедельного бюджета на продукты. Они выискивают дешевые распродажи и срезают купоны на продукты питания, — сказал я. — Это один из видов деятельности, на которую они тратят больше всего времени. В сущности, наш домашний рацион питания состоит в основном из того, что можно купить на дешевых распродажах в супермаркетах.

— А что они делают потом? — спросил богатый папа.

— Потом они колесят по городу, подъезжая к разным супермаркетам, и покупают те продукты, которые нашли в рекламе распродаж в газете, — ответил я. — Они говорят, что экономят таким образом массу денег.

— Я не сомневаюсь, что это так и есть, — заметил богатый папа. — А одежду они тоже покупают на распродажах? Я утвердительно кивнул.

— Да, и они делают то же самое, когда бывают на рынке автомобилей, когда выбирают новую или поддержанную модель. Они тратят массу времени на хождение по магазинам, чтобы сэкономить как можно больше денег.

— Следовательно, они считают, что *накопление* разумно? — спросил богатый папа.

— Определенно, — ответил я. — В сущности, когда они находят что-нибудь на распродажах, то покупают много всего и загружают в огромную морозилку. А на следующий день находят место дешевой распродажи свиных окороков и покупают изрядное количество из расчета на последующие шесть месяцев. Им доставляет удовольствие находить такие возможности для экономии. Богатый папа расхохотался.

— Свиных окороков? — переспросил он, громко смеясь. — Сколько же они купили?

— Не знаю... много. Наша морозилка опять битком набита. Но они купили не только свиные окорока, в другом магазине они купили гамбургеры, которые выбросили на дешевую распродажу. И тоже положили их в морозилку.

— Ты хочешь сказать, что у них есть морозильная камера для таких особых продуктов? — спросил богатый папа, все еще посмеиваясь.

— Да, — ответил я. — Они усиленно трудятся ради *сбережения* каждой копейки. Они тратят массу времени, собирая купоны и делая покупки на распродажах. Разве это неправильно?

— Нет, — сказал богатый папа. — В этом нет ничего, плохого. Это всего лишь другая реальность.

— Но вы ведь так не поступаете? — спросил я. Богатый папа тихонько засмеялся и сказал:

— Я все ждал, когда ты спросишь меня об этом. И сейчас я могу преподать тебе один из самых важных уроков, который ты когда-либо получал.

— Урок относительно того, что вы не делаете того же, что делают мои родители? — спросил я, ожидая ответа на свой предыдущий вопрос.

— Нет, — сказал богатый папа. — Урок состоит в том, что я делаю в точности то же самое, что и твои родители. В сущности, ты уже видел, как я это делал.

— Что же? — спросил я. — Вы делали покупки на дешевой распродаже, чтобы наполнить свою морозилку? Не думаю, чтобы я когда-нибудь видел такое.

— Нет, этого ты не видел, — сказал богатый папа. —

Но ты видел, как я покупал для инвестирования то, что было выставлено на продажу, для того чтобы наполнить свой портфель инвестиций.

Услышав такое заявление, я какое-то время сидел молча.

— Вы покупаете, чтобы наполнить свой *портфель инвестиций*, а мои родители покупают, чтобы наполнить свою *морозилку*! Вы хотите сказать, что *производите такие же действия*, но покупаете ради чего-то другого?

Богатый папа утвердительно кивнул. Он хотел, чтобы до меня дошли его слова.

— Вы делаете то же самое, но мои родители становятся все беднее, а вы — все богаче. В этом и состоит урок? — спросил я.

Богатый папа опять кивнул головой и сказал:

— Это одна часть урока.

— А в чем другая часть урока? — спросил я.

— Подумай, — сказал богатый папа. — О чем мы говорили?

Я подумал немного, и наконец до меня дошла вторая часть урока. — А-а, вы и мои родители делаете одно и то же, — сказал я, — но у вас разные реальности.

— Ты все-таки дошел до этого, — сказал богатый папа. — А как насчет разумного и рискованного?

— О, — воскликнул я, — они считают, что сберегать Деньги разумно, а инвестировать — рискованно.

— А еще? — подстегивал богатый папа.

— А так как они считают инвестирование рискованным, то трудятся не покладая рук, чтобы скопить денег, но в реальности *делают* те же вещи, что и вы. Если бы они изменили свою реальность в отношении инвестирования и сделали то же самое, что они делают, пытались сэкономить деньги на свиных окороках, то становились бы все богаче и богаче. Вы делаете то же самое, что и они, но покупаете ради бизнеса, инвестирования в недвижимость, в акции, облигации и другие возможности получения дохода, связанные с бизнесом. Вы покупаете для своего портфеля, а они покупают для своей морозилки.

— Следовательно, они *делают* то же самое, но в другой реальности, — сказал богатый папа. — Это их реальность заставляет их принадлежать к бедному или среднему классу, а вовсе не их действия.

— Это их ментальная реальность делает их бедными, — задумчиво сказала я. — То, что мы считаем *разумным*, и то, что считаем *рискованным*, определяет наше социально-экономическое положение в жизни. Я употребил новое слово, которое узнал в колледже на занятиях по экономике.

А богатый папа продолжал:

— Мы делаем одно и то же, но с разных позиций. Я действую с позиции умственной установки богатого человека, а твои родители действуют с позиции умственной установки людей среднего класса.

— Вот почему вы всегда говорили: «То, что ты считаешь реальным, и есть твоя реальность», — тихо добавил я..

Богатый папа кивнул и продолжал:

— А поскольку они считают инвестирование рискованным, то находят в качестве примера для подражания таких людей, которые уже потеряли или вот-вот потеряют свои деньги. Их реальность связывает их с подобными же реальностями других людей. Они видят то, что считают реальным, даже если это не является реальным на самом деле.

— Поэтому человек, который считает стабильную работу делом разумным, будет находить примеры того, почему создание бизнеса является рискованным делом. Человек будет искать подтверждения той реальности, которой он хочет верить, — добавил Майк.

— Верно, — сказал богатый папа. — В этом есть смысл? Ты получил урок?

Я утвердительно кивнул, хотя этот урок еще должен был улечься у меня в голове. Указав на ту строчку в записях богатого папы, где было написано «большой собственный дом» и «дом с квартирами внаем», я сказал:

— Значит, мои папа и мама всегда делают покупки ради большего по размеру дома, о котором мечтают, а вы всегда делаете покупки ради больших домов с квартирами внаем. Вы оба делаете одно и то же, но вы становитесь богаче, в то время как мои мама и папа получают лишь еще большие счета по закладной. Это еще один пример силы умственной установки и реальности, не так ли?

— Так, — сказал богатый папа. — А почему твои родители всегда стараются делать покупки на распродажах, чтобы сэкономить на больший дом?

— Потому, что зарплата моего папы продолжает расти, а следовательно, продолжают расти и налоги. Его бухгалтер советует ему купить больший по размеру дом, потому что благодаря этому из его налогов будет вычтена сумма, идущая на большую оплату по закладной, — ответил я.

— И он считает, что это *разумно*, не так ли? — спросил богатый папа. — Он считает это разумным, потому что верит, что его дом является активом и что он получит от правительства на этом деле огромные налоговые льготы.

Я кивнул в знак согласия и добавил:

— И они думают, что покупать многоквартирные жилые дома *рискованно*.

— Мы оба получаем одинаковые налоговые льготы, за тем исключением, что мои налоговые льготы делают меня еще богаче, а налоговые льготы твоих мамы и папы заставляют их преодолевать еще большие трудности и работать еще больше. Я имею налоговые льготы для *хорошего долга*, который делает меня еще богаче, а твои мама и папа получают налоговые льготы для *плохого долга*. Теперь ты понимаешь, как слова *разумно* и *рискованно* определяют реальность того или иного человека? — спросил богатый папа.

Мы с Майком утвердительно кивнули.

— Теперь я понимаю это лучше, — сказал Майк.

— А что насчет последней строки? — спросил я, указывая на слова «богатые — жадные» и «богатые — щедрые».

— Прежде всего, вам не нужно быть богатым или бедным, чтобы быть жадным или щедрым. Мир наполнен скарредными бедняками в такой же степени, как и щедрыми бедняками, и наоборот, — сказал богатый папа. — И, как я всегда говорил вам, есть много способов стать богатым. Вы можете увеличить свои богатства, экономя на дешевых товарах, но в конечном счете все равно останетесь бедными. Вы можете стать богатым, женившись на ком-нибудь ради денег, — что является очень популярным «видом спорта» в наше время, — но мы знаем также, что принуждает вас к этому. Вы можете стать богатыми путем махинаций, но зачем рисковать и попадать в тюрьму, когда гораздо проще разбогатеть, не оказавшись там. Вы можете разбогатеть благодаря удаче, но проблема в том, что в этом случае вам нужно положиться на удачу, а не на свой разум.

Я слышал все это много раз уже и раньше. Но на сей раз я действительно хотел дальнейшего прояснения этого вопроса: как стать богатым, будучи щедрым; поэтому и наседаю со своими вопросами:

— Так в чем же все-таки различие между выражением «богатые — жадные» и «богатые — щедрые»?

— А вы помните, ребята, я рассказывал вам, как делать все больше и больше при все меньших и меньших усилиях? — спросил богатый папа в ответ на мой вопрос.

Мы оба кивнули.

— Итак, делать *все больше и больше при все меньших и меньших усилиях* является одной из форм проявления щедрости. В сущности, наипростейший способ стать богатым — это быть щедрым, — сказал богатый папа.

— Ты хочешь сказать: стать богатым, служа как можно большему числу людей, — вставил Майк.

— Верно, — сказал богатый папа. — Всякий раз, когда я хотел заработать больше денег, все, что мне нужно было сделать, — это спросить себя, как я смог бы служить как можно большему числу людей.

И тут Майк повернулся ко мне и сказал:

— Мой папа никогда не говорил этого при тебе, но, я Думаю, ты готов выслушать его следующий урок. Мы Достаточно взрослые, чтобы лучше это понять.

Понять — что? — спросил я. Сказать ему? — спросил Майк.

— Ты уже начал, так что можешь закончить. Майк повернулся ко мне и спокойно начал объяснять:

— Твой папа всегда говорит тебе, что богатые — жадные. Ведь так?

Я утвердительно кивнул:

— Почти такими словами.

— Причина, почему он это говорит, в следующем: он считает, что богатым следовало бы платить людям все больше и больше, чем дольше они работают на той или иной работе. Он называет это трудовым стажем или сроком пребывания в должности. Верно?

Я кивнул.

— Но ты ведь понимаешь, что человек в основном чаще всего выполняет только один и тот же объем работы или делает одно и то же задание? — мягко спросил Майк.

— Я понимаю это, — ответил я. — Но мой папа смотрит на это не так. Он искренне верит в то, что рост зарплаты должен определяться длительностью стажа добросовестной службы.

— Следовательно, твой папа считает, что богатые — жадные, потому что не хотят платить за добросовестность и стаж работы. Это так?

— Он считает, что так, — ответил я.

— Теперь подумай, не может ли желание получить большее количество денег за выполнение того же объема работы считаться жадностью? — спросил Майк. — Или желание, чтобы оплатили твою сверхурочную работу, или желание, чтобы дополнительно оплачивалась та работа данного человека, которая выходит за рамки его служебных обязанностей?

— Но так люди в мире моего папы зарабатывают свои деньги, — сказал я. — Это их реальность.

— Вот оно, нужное слово! — подхватил богатый папа. — *Реальность!* Мы приходим из разных реальностей. В моем мире просить больше денег за ту же работу называется жадностью. В моем мире, если я хочу больше денег, мне в первую очередь нужно делать все больше и больше **за** все меньшие и меньшие деньги для все большего и большего числа людей — и тогда я становлюсь богатым.

— Вот почему папа заставлял нас читать биографию Генри Форда, — сказал Майк. — Генри Форд стал одним из богатейших людей в мире, потому что обеспечивал автомобилями все больше и больше людей за все меньшую и меньшую цену. Генри Форд, с точки зрения моего папы, был очень щедрым человеком. И тем не менее многие другие люди считают его скупым, потому что смотрят сквозь призму своей реальности, то есть считают, что он эксплуатировал рабочих. Потому и возникает конфликт из-за разных реальностей.

— Понимаю, — сказал я. — Со временем я начал замечать разницу между этими людьми и теми, кто хочет получать все большие и большие деньги за все меньшую и меньшую работу. В мире моего папы это университетские профессора, которым платят больше всех и которые учат меньше всего. Они называют это «служебным стажем», и это модель той реальности, под которой подписался бы и мой папа.

— И они имеют полное право считать это *разумным* образом мышления, — сказал богатый папа. — Но это не мой образ мышления.

— Вот почему у твоего папы дом больше, чем у моего, — сказал Майк. — Мой папа потратил годы, покупая и отстраивая многоквартирные жилые дома, с тем чтобы послужить большему числу семей, обеспечивая их все большим и большим количеством доступного им по стоимости жилья. Чем больше жилых домов он строил, тем больше падала в цене квартплата. Если бы не было таких людей, как мой папа, многие семьи с более низким доходом вынуждены были бы платить за жилье гораздо большую цену, так как было бы не так уж много пригодных для них квартир. Чем больше квартир, тем ниже плата. Это основной экономический принцип спроса и предложения. Твой папа работал изо всех сил для того, чтобы покупать каждый раз все больший по размеру дом для себя и своей семьи. Больше никого он не обеспечивал жильем и тем не менее продолжает считать, что богатые — жадные. Это реальность твоего отца, но не моего.

Я сидел молча, испытывая в душе благодарность за то, что Майк и его папа старались как можно мягче коснуться этой темы. Они старались изо всех сил, чтобы показать мне разницу между словами *жадный* и *щедрый*. И вот в 20 лет начал совершаться сдвиг в моей реальности. Я стал понимать, что могу выбрать реальность по своему желанию; и та, которую я выбрал, была реальностью моего богатого папы. Она была такой: многие из богатых — люди щедрые. Я знал, что с этого момента, если захочу стать еще богаче, сначала должен буду изыскать пути, как быть более щедрым. Я знал, что могу попробовать и стать более богатым, требуя больше денег за меньший объем выполняемой работы, но я знал также, что могу стать богаче, делая больше для большего числа людей. У меня был выбор. Как сказал богатый папа, «не другой образ мышления, а противоположный». В возрасте 20 лет я начал мыслить в противоположном направлении относительно образа мышления нашей семьи. Для того чтобы уйти на пенсию молодым и богатым, все, что мне нужно было сделать, это выяснить, как становиться все более и более щедрым, а не более и более жадным. Я начал замечать что образ мышления членов семьи моего родного папы был образом мышления жадных людей.

Во второй книге из серии «Богатый папа рекомендует», «Квадрант денежного потока», я писал о разных людях, находящихся в разных квадрантах, как показано ниже:



Разные квадранты представляют разные реальности. Любому человеку для того чтобы поменять квадранты или находиться сразу в двух или более квадрантах, нужно изменить реальность. Например, в квадранте «Р», обозначающем *работающих по найму*, люди видят мир с позиции реальности стабильной работы.

Квадрант «С» предназначен для *мелкого бизнеса*, или для тех, кто сам обеспечивает себя работой. Люди, принадлежащие к нему, видят мир с позиции личной независимости «сделай это сам», или, говоря иначе, «резко выраженного индивидуализма». Даже в этом сравнении между квадрантами «С» и «Б» (для *имеющих собственный бизнес*) вы найдете действие силы рычагов. Одно из основных различий между мелким предпринимателем и крупным бизнесменом основывается на том, какое количество людей обслуживает владелец этого бизнеса. Владелец крупного бизнеса делает все возможное, чтобы построить систему, способную обслужить как можно больше людей. Владелец мелкого бизнеса часто зависит от своего собственного побуждения обслужить как можно больше людей. Проблема квадранта «С» заключается в том, что владельцу мелкого бизнеса часто не хватает времени и он не в состоянии обслужить столько же людей, сколько владелец крупного бизнеса. Поэтому одним из принципиальных различий между владельцем мелкого и крупного бизнеса является то, что владелец бизнеса из квадранта «С» обслуживает людей лично, а владелец бизнеса из квадранта «Б» использует целую систему для обслуживания как можно большего числа людей.

Квадрант «И» (для *инвесторов*) — это игровая площадка для богатых. Инвесторы делают деньги с помощью денег. Им не нужно работать, потому что на них работают их деньги.

Совет. Возможно, вы захотите провести быстрый тест. Он будет выглядеть так:

Как оценивали в вашей семье следующие факторы, связанные с их реальностью?

	<i>Разумно</i>	<i>Рискованно</i>
1. Стабильная работа		
2. Создание бизнеса		
3. Большой дом		
4. Многоквартирные жилые дома для сдачи внаем		
5. Накопление денег		
6. Инвестирование денег		
7. Богатые скупые или щедрые		

А теперь вы, возможно, захотите провести такой же опрос, основанный на вашей реальности. Я попросил сначала представить позицию вашей семьи в целом, потому что именно она будет оказывать на вас наиболее сильное эмоциональное влияние. После сравнения реальности семьи с вашей собственной вы сможете заметить и понять некоторые различия в реальностях ее отдельных членов.

Для того чтобы отойти от дел молодым и богатым, мне пришлось отказаться от кое-каких из реальностей семьи моего отца, прежде чем я смог найти и принять мои собственные реальности. Нам с Ким, для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, пришлось искать способы, позволяющие служить все большему и большему числу людей, вместо того чтобы требовать повышенной оплаты за меньшую отдачу.

Глава 7

КАК МЕНЬШЕ РАБОТАТЬ И БОЛЬШЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ

— Если ты хочешь разбогатеть, — сказал богатый папа, — не проси прибавки к зарплате. Вместо того чтобы просить о прибавке, начни задавать себе вопросы, как бы ты мог служить большему числу людей. В сущности, если ты действительно хочешь разбогатеть, то не должен рассчитывать на повышение зарплаты. Если тебе повышают жалование, это значит, что ты работаешь за *неправильные* деньги.

В предыдущей главе я поделился с вами тем, как смог рано отойти от дел, увеличивая свои долги, а не наоборот, пытаясь избавиться от них, что старается делать большинство людей. Логика, которая стоит за этим образом мышления, говорит, что есть *хороший долг* и есть *плохой долг*, и большинство людей бывают обременены плохими Долгами. То же справедливо и для дохода. Большинство людей *не* знают о том, что есть *хороший доход* и есть *плохой доход*. Они не становятся богатыми, потому что упорно работают ради плохого дохода. И когда вы просите о повышении зарплаты, то просите об увеличении плохого дохода. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, нужно усиленно работать ради правильного дохода.

В ранее написанных мною книгах я обсуждал три разных типа дохода, а именно:

1. *Заработанный доход*. Это ваша работа за деньги. Это доход, который приходит к вам в форме чека на зарплату. Именно к такому типу дохода вы чаще всего стремитесь, когда просите о повышении зарплаты, премиальных, комиссионных или доплаты за работу в неурочное время.

2. *Портфельный доход*. Обычно представляет собой прибыль от бумажных активов, таких как акции, облигации и взаимные фонды. К нему относится большинство пенсионных счетов.

3. *Пассивный доход*. Обычно это доход от недвижимости; может быть также от какого-нибудь авторского гонорара, по патентам или за использование вашей интеллектуальной собственности, такой как песни, музыка, книги и т. д.

Почему богатый папа не любил заработанный доход

По мнению богатого папы, наихудшим видом дохода, ради которого стоило бы неустанно трудиться, является *заработанный*. Он считал его худшим по четырем основным причинам:

1. Этот доход облагается большими налогами и в то же время является наименее *контролируемым* с точки зрения того, сколько вы платите по налогам и когда вы их оплачиваете.

2. Вы сами должны много работать, и у вас не остается времени ни на что другое.

3. Заработанный доход не содержит в себе сколько-нибудь значительных рычагов. Основной способ, с помощью которого большинство людей увеличивает свой заработанный доход, — это необходимость работать еще усерднее.

4. Чаще всего заработанный доход не увеличивает ваш капитал и расходуется полностью, без остатка. Другими словами, вы работаете, вам платят за это, а затем вам опять приходится работать для того, чтобы вам опять заплатили. Опять-таки, как считал богатый папа, работа ради заработанного дохода — это очень незначительный рычаг.

По мере того как я взрослел, я постоянно отмечал то, что богатый папа не любил *заработанный доход*. Он часто говорил: «Самый худший совет, который ты можешь дать своему ребенку, — это идти в школу для того, чтобы потом получить высокооплачиваемую работу».

Вообще, он не был противником учения. Но был против того, чтобы детей учили растрачивать жизнь на работу ради заработанного дохода. Большинство из тех людей, которых я знал, мечтали о высокооплачиваемой работе с большим *заработанным* доходом. Как я уже говорил, разница в реальностях сводилась не просто к каким-то частным различиям. Они были совершенно противоположны. Богатый папа по этому поводу говорил: «Учить людей растрачивать жизнь на труд ради заработанного дохода — это все равно что учить кого-то всю жизнь быть высокооплачиваемым рабом».

Почему богатому папе нравился пассивный доход

Несмотря на то что он признавал все три типа дохода, в тех случаях, когда представлялась возможность выбирать, богатый папа всегда останавливался на *пассивном* доходе. Почему? Потому, что это доход, ради которого не надо постоянно работать; он, как правило, менее других облагается налогами и при этом в течение длительного периода времени обеспечивает наибольшую прибыль. Другими словами, богатый папа усердно трудился ради *пассивного* дохода, потому что в итоге он позволял ему работать все меньше и меньше, обслуживая при этом все большее и большее число людей, и зарабатывать все больше и больше, по мере того как он становился старше.

Для того чтобы отойти от дел молодым и богатым, мне нужно было понять, ради какого типа дохода я должен работать изо всех сил. Мы с Ким смогли рано отойти от дел, потому что наш план заставил нас усердно трудиться ради *пассивного*, а не *заработанного* дохода, ради которого работает большинство людей. Другим отличием является то, что мы планировали отойти от дел с большим *пассивным*, а не *портфельным* доходом, относительно которого строит планы ухода на пенсию большинство людей. В то время как большинство людей *уходит* на пенсию с портфельным доходом, это не всегда является наилучшим вариантом, так как этот доход занимает второе место по ставке налогообложения из трех перечисленных, а налоги — это самый большой расход, который сопровождает вас в течение всей жизни. Дальше в этой главе я объясню почему.

У моего богатого папы были все три типа дохода. Причина, по которой он имел все три типа, заключалась в том, что каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Мой бедный папа усердно трудился только ради одного типа дохода. Эта разница создала огромное различие и в их жизни, если измерять его продолжительностью их трудовой деятельности.

Мои папы одинаково усердно трудились, но получали деньги разного типа

Оба моих папы усердно работали, но за деньги разного типа. Бедный папа постоянно твердил: «Иди учись, чтобы потом ты мог получить высокооплачиваемую работу». А мой богатый папа говорил так: «В счет идет не то, сколько ты сделал денег, а сколько их сохранил. — И продолжал: — Заработанный доход — это доход, ради которого ты трудишься с наибольшим усердием, а за это тебе позволяется сберечь наименьшее количество денег».

50-процентные деньги

Богатый папа часто называл *заработанный доход*, который вы получаете от чека с зарплатой, *50-процентными деньгами*. Причину этого он видел в том, что, независимо от заработной вами суммы денег, правительство всегда так или иначе забирает по меньшей мере 50 процентов из них, а иногда и больше. Если сегодня вы зарабатываете 50 тысяч долларов в год, то по крайней мере 25 тысяч долларов пойдут правительству, и большая часть из них — еще до того, как вы получите эти деньги на Руки. Даже после получения оставшихся 25 тысяч долларов налоговые сборы продолжаются. Как известно большинству людей, вас облагают налогами, когда вы зарабатываете деньги, тратите, сберегаете, инвестируете и даже когда вы умираете. В сущности, ваши налоги в случае смерти могут оказаться очень высокими, если вы должным образом не подготовились к этому событию. Как частенько говаривал богатый папа, «если у тебя нет плана относительно твоих денег после смерти, то он есть у правительства».

С точки зрения богатого папы, не очень-то разумно усердно работать, чтобы правительство забирало по меньшей мере 50 процентов из заработанного тяжелым трудом.

(Несколько лет тому назад налоговый процент был еще более высоким, чем 50 процентов. И пока этот процент падал в течение нескольких последних лет, чтобы компенсировать его, были ликвидированы многие лазейки, позволявшие укрывать заработанные деньги. Суть в том, что, когда богатый папа еще работал за зарплату, он часто называл заработанный доход 80-процентными деньгами, потому что именно столько правительство забирало из дохода высокооплачиваемых служащих.)

Мой бедный папа не понимал, что существуют доходы различных типов, и потому усердно трудился за 50 процентов денег, а затем покупал большой по размеру дом, чтобы воспользоваться налоговыми скидками, которых он в действительности никогда не имел. Вместо того чтобы побольше узнать о разных типах доходов, мой папа шел проторенной дорогой в школу, надеясь продвинуться по службе и добиться повышения в зарплате. Другими словами, он усердно работал, усердно учился, больше зарабатывал и все больше и больше платил налогов, потому что работал за 50 процентов денег.

У богатого папы бывали нелегкие моменты, когда он пытался понять людей, растрачивающих свою жизнь на поиски более высокооплачиваемой работы или на ожидание прибавки к зарплате. Он часто говорил: «Когда получаешь прибавку, правительство тоже получает ее». По его мнению, тратить время на работу за 50 процентов денег не является разумным с финансовой точки зрения.

20-процентные деньги

Сегодня большинство людей пытаются отойти от дел, используя для этого то, что мой богатый папа называл *20-процентными деньгами*, то есть доход от прироста капитала или роста стоимости акций, а в некоторых случаях — недвижимости. Еще несколько лет назад эта ставка была намного выше, а значит, работать ради прироста капитала сегодня стало еще более разумно. Когда вы слышите, как политик говорит: «Мой оппонент дает налоговые послабления богатым», — он часто имеет в виду очередное налоговое послабление на доходы от инвестиций. Многие люди умнее в финансовом отношении и не так уж стараются получать заработанный доход. Многие просят у работодателей опционы на акции компании, в которой они работают, — эти опционы могут стать 20-процентными деньгами, если дела компании пойдут хорошо (хотя определенная их часть при этом рассматривается как заработанный доход, последующее увеличение стоимости может стать 20-процентными деньгами). Правда, опцион на акции может не принести вам ни гроша, если рыночная цена данной компании не возрастет. Главное здесь то, что люди начинают понимать разницу в налоговых преимуществах и в коэффициентах рычага для разных типов дохода. Пропась между имущими и неимущими неуклонно растет, потому что большинство людей не подозревают о том, что доходы бывают разных типов, и работают в поте лица ради получения дохода не того типа.

0-процентные деньги

Одной из причин, по которой мы с Ким рано отошли от дел, было постоянное использование нами налоговых отсрочек, или то, что богатый папа называл *0-процентными деньгами*. Это были деньги, получаемые от инвестиций и продажи недвижимости, которая не облагается налогами немедленно; выплату налогов в этом случае можно отложить на срок, длительность которого мы выбираем сами.

Например: мы выкладываем 5000 долларов наличными и покупаем дом за 50 тысяч долларов. Через два года мы продаем его за 100 тысяч долларов. Мы получили прибыль от продажи этого недвижимого имущества — 50 тысяч долларов, но решили не выплачивать налог с прибыли от продажи недвижимости — то есть 20 процентов, что составило бы приблизительно 10 тысяч долларов. Вместо того чтобы заплатить эти деньги, как нам это пришлось бы сделать, если бы мы получили такую же сумму дохода от акций или взаимного фонда, мы отсрочили наши налоговые платежи и накрутили 55 тысяч долларов (50 тысяч от роста цен на недвижимость плюс первоначальный взнос в 5000 долларов) и все это вложили в нашу следующую инвестицию. Другими словами, за два года мы получили 1000 процентов прибыли, не выплачивая никаких налогов. Мы законно *получили отсрочку* оплаты своих налогов и, таким образом, используем деньги правительства для покупки еще большего многоквартирного жилого дома стоимостью 330 тысяч долларов. Для этого мы использовали банковские ссуды и некоторые ценные бумаги продавца, чтобы помочь собрать оставшиеся 275 тысяч долларов, которых у нас не было. Мы в данном случае не только использовали ДДЛ (деньги других людей), но и деньги правительства, чтобы помочь себе отойти от дел молодыми и богатыми. В период между 1988 и 1994 годом мы много раз использовали этот стратегический прием относительно налогов.

В Америке одним из преимуществ инвестирования в недвижимость (по сравнению с использованием бумажных активов) является эта законная уловка в налоговом кодексе. Причина, по которой правительство допускает ее заключается в желании, чтобы инвесторы сохраняли свои деньги, вложенные в недвижимость, позволяющую иметь недорогие квартиры людям, которые делают выбор не покупать или не могут себе позволить иметь собственный

дом. Налоговые льготы дают возможность таким инвесторам, как Ким и я, вкладывать деньги в жилищное строительство и строить достаточное количество домов с недорогой арендной платой. Эти льготы позволяют также поддерживать на должном уровне неустойчивую индустрию недвижимости, а экономике страны — оставаться в целом сильной, так как строительство недвижимости составляет огромный сектор в экономике США. Ведь если в индустрии недвижимости начнется спад, это почувствуют по всей стране.

Не облагаемые налогами деньги

Другой путь уменьшить налоги — это использовать амортизацию сооружений, входящих в состав вашего объекта недвижимости. Предположим, я купил недвижимость за 100 тысяч долларов для сдачи в аренду. Земля оценивается в 20 тысяч долларов, а здание в 80 тысяч. Правительство разрешает мне регулярно снижать оценочную стоимость моего здания и не платить налоги с суммы, равной этому снижению стоимости. Скажем, правительство разрешило мне использовать для моих сооружений, оцененных в 80 тысяч долларов, 20-летний амортизационный график. По сути, это означает, что каждый год я не буду платить налог с 4000 долларов из получаемых мною доходов. И хотя 4000 долларов может показаться не такой уж большой суммой, когда ваш портфель оценивается в миллионы долларов, эта сумма на амортизацию вместе с другими подобными «затратами» (в реальности затратами не являющимися) может составить ощутимую цифру. Один из способов, которые используют богатые для вполне законного получения не облагаемых налогами денег, — бесконечно реинвестировать весь прирост капитала от недвижимости с отсрочкой налога и приобретать все новые и новые объекты недвижимости, а в конце жизни владельцы всю эту накопившуюся недвижимость разом превращают, скажем, в благотворительный остаточный траст. После того как они это сделают, им так никогда и не придется платить все эти отсроченные налоги на прирост капитала или амортизацию, которыми они пользовались всю свою жизнь. Именно подобные законные уловки объясняют тот факт, что многие богатые люди в конце жизни жертвуют свои роскошные виллы и прочую недвижимость. Часто к тому времени их семьи уже успевают стать очень богатыми, пользуясь налоговыми отсрочками на эти объекты, и больше не нуждаются в активе, на котором они сколотили себе состояние. Они уже сделали достаточно денег, чтобы купить себе много других активов. Как говорится, все отдал — богаче стал.

Компетентный совет

Лучший совет на этом этапе — найти компетентных консультантов. Я не юрист в области налогового законодательства, не бухгалтер и не адвокат по вопросам недвижимости. Все это сложнейшие и высокоспециализированные области права, требующие самых лучших советчиков, которых вы только можете найти, особенно если вы богаты или планируете ими стать. Как любил повторять богатый папа, «самый дорогой совет — бесплатный совет. Это совет ваших друзей или родственников, которые сами не только не богаты, но и не планируют разбогатеть».

Плохой совет

Плохие советы можно получить не только от друзей и близких. Их можно получить у так называемых профессиональных финансовых консультантов. Многим людям втюльковывают, что их дом — лучшее средство сократить налоги. По моему мнению, это плохой совет. В Америке на каждый доллар, который вы платите в качестве процентов по закладной за свой дом, правительство дает вам налоговую скидку примерно в 30 центов. Это означает, что, если вы дадите правительству один доллар, оно разрешит вам сэкономить 30 центов. Если вам это кажется разумным, пришлите мне доллар, и я вышлю вам взамен 30 центов. Тут есть еще один нюанс, о котором большинство финансовых консультантов обычно умалчивают, — как только ваш заработанный доход превысит примерно 125 тысяч долларов, вы начинаете терять эту налоговую скидку за уплату процентов по ссуде на дом. Вот вам еще одна причина, почему не стоит перетруждаться, работая за заработанный доход, и покупать громадный дом ради получения налоговых льгот.

Самая лучшая прореха в законодательстве

В предыдущей главе я писал про разные взгляды людей на то, что является разумным, а что — рискованным. Мой бедный папа считал, что иметь надежное место работы разумно, а создавать бизнес — рискованно. У моего богатого папы была прямо противоположная точка зрения. Он говорил: «Работая ради гарантий, которые дает вам надежное место работы, вы будете получать все меньше и меньше за все больший и больший объем работы. Для меня это слишком высокая плата за столь незначительные гарантии». Сегодня, как и во времена моего детства, лучший способ получать больше, а работать меньше — это владеть своим собственным бизнесом. Это продолжает оставаться самой лучшей законной уловкой на свете. Одна из причин начать свой собственный бизнес приводится ниже. Разница в том, на каком этапе вы платите налоги.

Работающий по найму	Владелец бизнеса
Получает	Получает
Платит налоги	Тратит
Тратит то, что осталось	Платит налоги с того, что осталось

Сегодня наемный работник платит за большинство радостей жизни «посленалоговыми» долларами. Например, большинство работающих по найму вынуждены платить ими за свою машину. Владелец же бизнеса разрешено платить за свою машину «доналоговыми» долларами, если он использует свою машину в деловых целях и она удовлетворяет еще кое-каким условиям. Если вы работаете за 50-процентные деньги, ваша машина может стоить намного дороже, чем машина вашего босса, хотя у вашего босса она классом выше. Даже такие вещи, как билеты на футбол, турпоездки, посещение ресторанов, плата за детский сад и многое другое, часто могут оплачиваться «доналоговыми» долларами. Владелец бизнеса может платить за все это из доналоговых денег, в то время как сотрудник платит за это своими «посленалоговыми» долларами (надо заметить, что эти расходы должны удовлетворять критериям деловых расходов, а здесь возможен ряд ограничений). Так что мало того что большинство людей в Америке работают за 50-процентные деньги — они платят за жизненные блага из денег,

уменьшенных почти в два раза. Когда богатый папа объяснил мне эту разницу, я сразу понял, что цена гарантий, которые дает работа по найму, слишком высока.

Небольшое предупреждение

Небольшое предупреждение и предостережение.

Это не учебник по юриспруденции. Эта книга написана с целью ввести вас в курс того, что существуют различия между разными видами дохода. Я делаю это предупреждение, потому что предпринимать действия в направлении снижения налогов законно лишь до тех пор, пока вы используете эти стратегии с целью получения еще большего количества денег. Если же вы используете те же самые стратегии лишь для того, чтобы минимизировать налоги, тогда с формальной точки зрения вы нарушаете закон. Это очень важный момент, и именно поэтому я советую вам найти самых лучших консультантов по налоговым вопросам. Я встречал очень много людей, которые занимались лишь тем, что экономили на налогах, и они были со всей строгостью наказаны правительством. Повторяю: квалифицированная профессиональная помощь в этой области законодательства бесценна.

Если вы хотите получить больше информации относительно налогов, корпораций и легальных стратегий минимизации налогов, вам будет полезно посетить наш сайт richdad.com и ознакомиться с нашей библиотекой аудиозаписей, а также с серией книг «Богатый папа рекомендует». На аудиокассетах записаны имеющие исключительно информационный характер беседы с некоторыми из моих консультантов по различным вопросам. Авторы книг — высококвалифицированные специалисты в соответствующих областях. И пожалуйста, помните, что эти материалы носят исключительно образовательный характер. Я рекомендую вам всегда советоваться с профессионалами, прежде чем предпринимать какие бы то ни было действия, связанные с финансами.

Кто получает меньше всего налоговых послаблений

Изучив принципы Квадранта денежного потока, вы очень скоро поймете, что самое тяжелое налоговое бремя ложится именно на работающих по найму. Получается, что самые *низкооплачиваемые* работники платят *самый высокий процент в виде налогов*. Вот так правительство заботится о рабочем классе! Даже в квадранте «С» имеется больше налоговых лазеек, чем в квадранте «Р».

Квадрант «Б» — лучший квадрант. Я говорю это потому, что он позволяет вам пользоваться преимуществами разных налоговых законов, имеющимися в других квадрантах. Например, как человек из квадранта «Б», я могу пользоваться налоговыми преимуществами квадранта «Р», квадранта «С» и квадранта «И». Но этого нельзя сказать о людях, находящихся только в квадранте «Р» или «С». Другими словами, если в Америке вы наемный работник или человек, занимающийся индивидуальной трудовой деятельностью, скажем адвокат или врач, то вам не разрешается использовать те налоговые лазейки, которыми пользуется человек из квадранта «Б». А человек из квадранта «Б» может использовать, когда ему это удобно, законы из всех трех квадрантов — «Р», «С» и «И». И опять-таки, если вы хотите использовать эти законы в своих интересах, важно иметь компетентных финансовых и налоговых консультантов.

Так за какой же тип денег вы трудитесь в поте лица?

Вопрос звучит так: за какой тип денег вы трудитесь в поте лица? Если вы работаете за 50-процентные деньги, вам придется работать больше, чем человеку, работающему за не столь дорого достающиеся деньги; а дороже всего деньги достаются в квадранте «Р». Спросите любого бухгалтера, и он вам скажет, что вряд ли может сделать что-нибудь для вас в квадранте «Р» — правительство перекрыло там большинство лазеек.

Для людей из квадранта «Р», квадранта наемных работников, лучшая налоговая льгота — это их пенсионный план 401(k). У меня, например, он есть. Независимо от того, какую цель ставит перед собой человек — защищенность, комфорт или богатство, — он должен извлечь максимум выгоды из своего пенсионного плана 401(k). Для многих людей из квадранта «Р» это единственная доступная для них лазейка.

Проблема с пенсионным планом 401(k)

Несмотря на то что я всем рекомендую иметь пенсионный план 401(k) и делать в него максимальные взносы (если, конечно, этот план положен вам по закону), я усматриваю в нем один очень существенный недостаток: хотя вы откладываете деньги, — а если вам повезет и ваши накопления будут расти, не подвергаясь обложению 20-процентным налогом на прирост капитала, — все же, когда вы уйдете на пенсию и начнете снимать деньги со своего накопительного счета, с вас будут брать 50-процентный налог на заработанный доход. Вам-то кажется, что вы инвестируете в портфельные или 20-процентные деньги, но когда вы начинаете их обналичивать, с вас берут все тот же налог на заработанный доход. Другими словами, хотя вы и инвестируете в малооблагаемые налогами 20-процентные деньги, когда они становятся вам нужны, с вас берут по 50-процентной ставке. Это означает, что вы всю свою жизнь в поте лица трудитесь за 50-процентные деньги, а когда выходите на пенсию, с вас по-прежнему берут те же 50 процентов. В том случае, если взносы на ваш пенсионный счет 401(k) осуществляет ваш работодатель, тогда, конечно, в ваших интересах, чтобы они были как можно больше.

Вторая проблема с планом 401(k) — он срывается лишь для тех людей, которые рассчитывают быть бедными.

Если после того, как вы уйдете на пенсию, ваши доходы останутся высокими, вы будете продолжать платить большие налоги с ваших пенсионных денег, потому что доход увеличился, а не уменьшился.

Обсуждая финансовые планы трех различных уровней: один — для защищенности, другой — для комфорта и третий — для богатства, — я всегда напоминаю, что для каждого из этих планов существуют свои инвестиционные средства. Сбережения по пенсионному плану 401(k) являются неотъемлемой частью и моих планов защищенности и комфорта. Но они не входят в мой план стать богатым.

Проблема с социальным страхованием

Проблема с социальным страхованием состоит в том, что оно срабатывает только для людей, которые предпочитают оставаться бедными. Если после того, как вы выйдете на пенсию, окажется, что вашей социальной страховки не хватает на жизнь, и вы вынуждены будете идти работать и получать заработанный доход, правительство начнет соответственно вычитать из ваших выплат по социальному страхованию. Другими словами, в большинстве случаев единственный способ получать выплаты в полном объеме — это намеренно оставаться бедным.

Проблема со сбережениями

У людей, предпочитающих хранить все свои деньги в банке и убежденных в том, что это разумно, их сбережения работают как 50-процентные деньги. У меня тоже есть деньги в банке, но я не считаю банковские сбережения очень разумным решением. Это просто часть моего плана защищенности, но не плана стать богатым. Это действительно так, хотя я и не считаю, что, когда мои сбережения работают как 50-процентные деньги, да еще и съедаются инфляцией, это разумно.

Наихудшая реальность

Из последующих глав вы узнаете, почему совет «Ходи в школу, найди себе работу, трудись в поте лица, откладывая деньги, делай взносы в свой пенсионный план 401(k)» может оказаться самым худшим советом с точки зрения налогов. На каждом из этих этапов жизни данный совет подразумевает труд за 50-процентные деньги. Мой бедный папа был беден, потому что это был единственный совет, который он мог дать себе и своим детям. Это была его единственная реальность, когда дело касалось денег.

Как зарабатывать больше денег, облагаемых низким налогом

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам необходимо следовать совету моего богатого папы. А совет его начинался с идеи о том, что надо «заниматься своим делом».

Начав маленькое семейное дело, купив франчайзинг³ или вступив в компанию сетевого маркетинга, вы тем самым перемещаетесь в область менее облагаемых налогами доходов. Если вы сможете сократить некоторые из своих расходов за счет того, что они будут облагаться более низкими налогами, вы тем самым продвинетесь вперед в финансовом отношении. Но всегда помните, что ваша цель — *получать больше денег, а не просто платить меньше налогов*. Первое рассматривается как планирование налогов, а второе — как уклонение от них.

Если вы хотите узнать, как работать за менее облагаемые налогами деньги, то вам полезно будет зайти на наш сайт и ознакомиться с другими материалами, рассчитанными на людей, желающих углубить свое финансовое образование. Например, у нас есть два вида продукции, разработанной моим личным дипломированным бухгалтером-аудитором Дианой Кеннеди:

1. «Ваш первый шаг к финансовой свободе» — аудио-курс из четырех аудиокассет и учебник.
2. «Лазейки для богатых» — книга из серии «Богатый папа рекомендует», опубликованная издательством «Warner Books» и более подробно разъясняющая то, как владение собственным бизнесом может помочь вам получить больше налоговых льгот.

Всегда помните: как бы ни были хороши советы, получаемые через Интернет, они не могут заменить вам личных профессиональных консультантов. Налоговая стратегия — не из области «сделай сам», особенно для людей, ставящих серьезные цели разбогатеть. Указанные выше виды продукции могут оказаться для вас большим подспорьем в деле поиска компетентных консультантов, так как помогут вам понять, кого надо искать и какие вопросы задавать.

Почему лучше работать бесплатно

В книге «Богатый папа, бедный папа» я рассказывал о том, как мой богатый папа лишил меня зарплаты 10 центов в час и предложил работать на него бесплатно. Многие люди считают эту историю забавной, поскольку работа без зарплаты *не* является частью их реальности. Хочу поделиться с вами следующим соображением: если вы хотите работать за малооблагаемые или вообще не облагаемые налогами деньги, это в большинстве случаев *предполагает бесплатную работу*.

Деньги за оплачиваемый труд — это самый высокооблагаемый налогами доход. Вот почему мне не нравится, что молодые талантливые люди, которых я встречаю в Учебных заведениях, радуются тому, что вскоре получат высокооплачиваемую работу. Молодого человека с подобной установкой ждет все более и более напряженный труд за 50-процентные деньги. В один прекрасный день он проснется и поймет, что ему стукнуло 40 лет, а он все еще сидит на том же месте, на своей высокооплачиваемой работе, а некоторые из его друзей уже далеко обскакали его в финансовом отношении. Причина, по которой трудолюбивые люди в зрелом возрасте оказываются позади в финансовом плане, заключается в том, что они всю жизнь упорно трудились за заработанный доход. Они упорно трудились за повышение оклада и за льготы.

Хотя мой бедный папа вначале получал более высокий заработанный доход, чем мой богатый папа, но постепенно богатый папа догнал и перегнал его. Богатый папа говорил: «За какой бы доход ты ни работал — за заработанный, за портфельный или за пассивный, — в любом случае ты тратишь на это свое рабочее время. Проблема с заработанным доходом заключается в том, что тебе все время приходится упорно трудиться ради него. В конце концов человек, работающий за портфельный и пассивный доходы, обойдет тебя по уровню дохода, потому что сможет работать все меньше, а денег получать все больше и налогов платить все меньше и меньше».

Причина этого отражена в следующей таблице:

Заработанный доход:	50-процентные деньги
Портфельный доход:	20-процентные деньги
Пассивный доход:	0-процентные деньги

³ Франчайзинг — здесь: специальная привилегия правительства или местных властей, заключающаяся в предоставлении фирме исключительного права на оказание определенных услуг. — *Прим. перев.*

Мой богатый папа обошел бедного папу только потому, что заработанный доход — это обычно доход от труда, а другие два вида — от активов. Время шло, и мой богатый папа медленно, но верно увеличивал количество и размеры работающих на него активов. Бедный же папа знал лишь одно: работать все больше и больше за все большее и большее количество 50-процентных денег.

Люди из квадранта «Р» меньше всего могут влиять на свои налоги и платят их по самым высоким ставкам, даже после ухода на пенсию. Если ваш сегодняшний доход поступает из квадранта «Р», вам стоит призадуматься над тем, чтобы что-то предпринять с целью получения доходов из других квадрантов. У квадранта «С» есть кое-какие преимущества по сравнению с квадрантом «Р», самое главное из которых — это возможность вычитать некоторые расходы из валового дохода, то есть до того, как из него будут уплачены налоги. Проблема обоих квадрантов, «Р» и «С», в том, что коэффициент действия рычага личного труда человека минимален, а налоги максимальны.

Квадранты «Б» и «И» предоставляют наибольшую свободу действий в плане налогов, имеют наивысший коэффициент действия рычага, свойственный доходам, получаемым не от личного труда, а также располагают большинством легальных налоговых льгот.

Если вы серьезны в своем намерении отойти от дел молодым и богатым, вам следует поразмыслить над возможностью работать бесплатно. В тот самый миг, как вы зададите себе вопрос: «Как бы я мог стать богатым, работая бесплатно?» — вы начнете мыслить в другой реальности. Если же вам так ничего и не придет в голову относительно того, как разбогатеть, работая бесплатно, тогда продолжайте расширять границы своей реальности или уделите время собственному образованию, а также изучению жизни людей, которые стали богатыми благодаря квадрантам «Б» и «И».

Мой богатый папа говорил: «Трудно стать богатым, работая за деньги. Если вы хотите стать по-настоящему богатым, научитесь покупать или создавать активы». И еще он говорил: «Работать в поте лица ради повышения заработной платы — очень рискованное занятие». Рискованное оно, во-первых, потому, что люди все глубже увязают в «крысиных бегах», работая за повышение оклада, а во-вторых, потому, что другие обходят их в финансовом отношении.

Многие стали богатыми, эффективно используя свое свободное время. Поэтому, если вам необходима работа, потому что у вас есть определенные финансовые обязательства, не бросайте ее, но постарайтесь лучше использовать свое свободное время. Когда ваши друзья пойдут играть в гольф, на рыбалку или смотреть спортивные программы по телевизору, вы начинайте разворачивать свой бизнес «без отрыва от работы». «Hewlett-Packard» тоже начинался в личном гараже, как и «Ford Motor Company». Помните, что сегодня бедный может стать богатым быстрее, чем когда бы то ни было. Майкл Делл превратился из обыкновенного студента в миллиардера всего за три года. В то время как его однокурсники готовили домашние задания или пили пиво, сидя в городских кафе, он создавал свой миллиардный бизнес в комнатке студенческого общежития. Большинство его однокурсников, которым сейчас за 30, теперь в поте лица работают за 50-процентные деньги. Многие вынуждены вновь садиться на студенческую скамью в надежде получить повышение по службе и прибавку к окладу, а в свободное время все так же пьют пиво и смотрят телевизор. У них, возможно, есть большой дом, их дети ходят в престижные частные школы, и они надеются, что на их пенсионном счете 401(k) будет достаточно денег к тому моменту, когда настанет время оставить работу. Кое-кто из них втайне недоумевает, как это их однокурснику, которого выгнали из колледжа, вдруг улыбнулась такая удача. А удача эта началась с разницы в реальностях, со стремления учиться (но не ради оценок!) и с желания работать бесплатно.

Причина, по которой мы с Ким смогли рано отойти от дел, заключается в том, что мы упорно трудились, создавая бизнес и приобретая недвижимость. Такой план позволил нам работать все меньше и меньше, а получать все больше и больше. Мы работали не ради денег. Мы работали, чтобы строить, покупать или создавать активы, как советовал богатый папа. Нас не интересовали высокооплачиваемая работа и повышение зарплаты. Нас не интересовала работа по найму, с малым коэффициентом действия рычага, за 50-процентные деньги. Мы не считали это разумным, наоборот, полагали, что в долгосрочной перспективе это значительно более рискованно. В последующих главах я более подробно расскажу, как вы можете работать, чтобы создавать больше активов с меньшим риском и с более высокой финансовой отдачей. Но предупреждаю, что при этом вам придется работать бесплатно, чтобы научиться приобретать такие активы. Я предупреждаю вас об этом сейчас, потому что *работать бесплатно*, чтобы *учиться*, это то, что делают очень немногие люди. И поэтому очень немногие могут отойти от дел молодыми и богатыми.

Я не против того, чтобы платить налоги. Налоги — это плата за жизнь в цивилизованном обществе. Без налогов у нас не было бы полиции, пожарных, учителей, мусорщиков, судов, дорог, светофоров и, конечно же, политиков. Основная мысль этой главы заключается в том, что надо учиться законно и разумно контролировать, *сколько* налогов и *когда* платить.

Совет. Напишите, какой доход каждого типа вы получаете в настоящее время.

1. Заработанный доход	\$
2. Пассивный доход	\$
3. Портфельный доход	\$

Если вы хотите, чтобы настал день, когда вам не надо будет работать, необходимо иметь пассивный и портфельный доходы. Чем раньше вы научитесь получать пассивный и портфельный доходы, тем скорее приблизитесь к возможности отойти от дел молодым и богатым. Вы сможете не только отойти от дел молодым, но и почувствовать себя финансово более защищенным. К тому же вы испытаете чувство удовлетворенности от своей сообразительности — ведь вы будете получать 20-процентные, или даже вообще не облагаемые налогами деньги, а не 50-процентные, за которые в поте лица своего трудится большая часть человечества.

Последние разделы этой книги будут посвящены способам получения портфельного и пассивного доходов в больших количествах, более безопасно и с большей отдачей. И опять-таки, это может потребовать от вас больше учиться и бесплатно работать, прежде чем вы начнете получать данные виды дохода. Часто приходится самоотверженно учиться и бесплатно работать, чтобы попасть в другую реальность. Если вы решите отправиться в это путешествие за доходами, рычаг которых больше, всегда помните о братьях Райт. Это лучший пример того, как

люди учились, чтобы научиться, а не ради оценок; они трудились упорно, бесплатно, без гарантий на успех, шли на разумный риск и в итоге вывели себя и весь мир в другую реальность.

Глава 8

САМЫЙ БЫСТРЫЙ СПОСОБ СТАТЬ БОГАТЫМ: СОЕДИНЕНИЕ МЕНТАЛЬНЫХ РЫЧАГОВ

Вскоре после выхода моей четвертой книги из серии «Богатый папа рекомендует», «Богатый ребенок, умный ребенок», в одной из крупных газет появилась статья с подборкой отзывов о ней средств массовой информации. Почти все они были чрезвычайно благоприятными, но в то же время весьма объективными. Однако автор данной статьи, высказывая свое мнение о книге «Богатый ребенок, умный ребенок», пошел наперекор всем прочим. Он начал с того, что обрушился на мои литературные способности и заявил, что мне неплохо было бы вернуться в среднюю школу и заново поучиться писать. Ирония заключается в том, что я сам открыто рассказываю в книге, что дважды срезался на экзаменах по английскому языку при попытке поступить в высшее учебное заведение. Из-за этого меня заклеили как тупицу, и это происшествие, случившееся, когда мне было 15 лет, оставило очень болезненный след в моей жизни.

С тех пор я никогда не утверждал, что могу быть писателем. Я не умел писать сочинений, и это было причиной того, что в школе мне приходилось несладко. Четвертая книга из серии «Богатый папа рекомендует» рассказывает о том, как я все-таки смог окончить колледж, преодолев свою неспособность читать и писать. Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» — о том, как найти и развить уникальные способности вашего ребенка (которые могут заключаться не в чтении и письме), а также о настоятельной необходимости развивать в нем навыки финансового выживания. Так что критические замечания этого журналиста касались не содержания, а только стилистических навыков, то есть той проблемы, которая постоянно преследовала меня в школе.

Завершая свой обзор, журналист как бы невзначай вставил одну фразу, которой думал мне польстить и тем самым сбалансировать содержание статьи и показать свою объективность. Он написал: «Эта книга поможет вашему ребенку стать более трудолюбивым». Я еще могу смириться с выпадами в адрес моей манеры писать. Но писать в статье, что моя книга полезна только тем, что поможет сделать вашего ребенка более трудолюбивым, настолько не соответствует моим идеям, что я посчитал себя оскорбленным. Я стал сомневаться, читал ли вообще автор статьи мою книгу. В ней вовсе ничего не говорится о том, как сделать вашего ребенка более трудолюбивым. Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» посвящена тому, как научить вашего ребенка трудиться как можно меньше. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то должны думать над тем, как трудиться все меньше, а не больше. А разницу можно найти в различии ментальных реальностей.

Как перестать любить труд

В заключение главы, посвященной важности ментальных рычагов, я написал, что ваша реальность — это то, о чем вы думаете. Или, как обычно говорят, ваша реальность — это то, как вы воспринимаете окружающий мир. Когда меня спрашивают: «Трудно ли изменить свою реальность?» — я отвечаю: «Смотря кому». Для меня лично это была тяжелая борьба — отбросить реальность моего бедного папы, то есть все то, что он считал правильным и разумным делать, и принять точку зрения богатого папы. Часто изменение реальности человека из среднего или бедного классов на реальность богатого можно сравнить с процессом переучивания ребенка, который привык брать вилку правой рукой, на то, чтобы он брал ее левой. Добиться этого нетрудно, если только приложить упорство и старание, без которых не могут быть выполнены даже самые легкие задачи.

Самый быстрый способ стать богатым заключается в скорейшем изменении вашей реальности. Может быть, большинству людей это легче сказать, чем сделать, потому что я вижу, как большинство людей предпочитают оставаться в своей старой, привычной реальности, даже если она связана с финансовыми трудностями. Богатый папа говорил: «Большинство людей скорее предпочтут жить в тисках скудных средств к существованию, чем попытаться от них избавиться». Он считал, что большинство людей довольствуются привычным тяжелым трудом в течение всей жизни, вместо того чтобы на несколько лет заняться непривычным делом — работать изо всех сил над изменением своей реальности, но зато потом взять от жизни все. Используя метафору еды с помощью правой и левой руки, можно сказать, что большинство людей предпочитают всю жизнь есть скудную пищу правой рукой, чем, научившись есть левой, стать богатыми. Во многих случаях это именно то, что требуется для изменения ментальной реальности.

Содержание против контекста

В статье «Урок 101», недавно напечатанной в солидном журнале «Fast Company», можем прочесть: «Обучение — наиважнейший инструмент для отдельных лиц, групп и компаний, которые хотят ускорить свою работу и войти в новую экономику».

Далее в этой статье, автором которой является Эсти Соломон Грэй, эксперт по стратегии в электронных сетях компании «InterWise, Inc.», написано: «Если в старой экономике главным было *содержание*, то в новой экономике главное — *контекст*».

Другими словами, научиться тому, в какой руке держать вилку — в правой или в левой, важнее, чем то, какая именно вилка используется.

Современная, школьная система все еще борется за то, чтобы давать детям лучшее *содержание*, вместо того чтобы обратить внимание на то, что информационный век уже изменил *контекст* окружающего мира. Точно так же, как в рецензии на мою книгу журналист написал, что единственным ее оправданием с социальной точки зрения является ее нацеленность на развитие в ребенке трудолюбия, большинство школьных учителей стараются построить курс обучения так, чтобы ваш ребенок наверняка стал очень трудолюбивым. Именно поэтому школьная система продолжает сосредоточивать внимание на *содержании*, а не на *контексте*.

Но контекст окружающего мира уже изменился. Мои мама и папа росли в эпоху Великой Депрессии, и окружающий их контекст был таков, что рабочих мест на всех не хватало и главным было получить стабильную работу. Именно поэтому они так высоко ценили важность хороших отметок и гарантированного рабочего места. В те времена найти

стабильную работу в хорошей компании, быть исполнительным и трудолюбивым было очень важно — это означало, что вы прочно утвердились в жизни. Ответственность за вашу финансовую защищенность после того, как вы уходили на пенсию, несла ваша компания. Сегодня, после кризиса начала 1990-х, большинство людей понимают, что *контекст*, а следовательно, и правила относительно занятости изменились навсегда.

Содержание, контекст и способность

Хотя мой богатый папа не слишком часто использовал слова *контекст* и *содержание*, предпочитая вместо этого слово *реальность*, но слово *способность* он использовал регулярно. Мне доводилось от него слышать: «Бедный человек не просто имеет реальность бедного; наличие этой реальности означает, что данный человек *не способен* удержать при себе попадающие ему в руки деньги».

Он имел в виду, что, когда люди говорят: «Я никогда не буду богат», «Я не могу себе этого позволить» или «Инвестиции — дело рискованное», — это уменьшает их способность стать богатыми. Он говорил: «Когда человеку из бедного или среднего классов внезапно случается получить какие-то деньги, ему часто не хватает умственных и эмоциональных способностей, чтобы справиться с этим неожиданным изобилием... и в результате деньги так же быстро уходят от него». Именно поэтому нам так часто приходится слышать высказывания типа «Деньги текут у меня между пальцами», «Независимо от того, сколько я зарабатываю, к концу месяца я остаюсь ни с чем» или «Я начну инвестировать, когда у меня появятся дополнительные деньги».

Иногда я использую наглядный пример из области домашнего хозяйства, который богатый папа имел обыкновение показывать своему сыну и мне. Он брал пустой стакан и лил в него воду из полного большого кувшина. Так как в стакан входило значительно меньше воды, чем было в кувшине, то она вскоре начинала переливаться через край. Богатый папа комментировал это так: «В мире есть огромное количество денег. Но если вы хотите стать богатыми, то должны сначала расширить свою реальность (контекст), чтобы иметь возможность вместить свою долю этого изобилия». На семинарах я тоже использую этот наглядный пример, чтобы объяснить слушателям отношения между *содержанием*, *контекстом* и *способностью*. Сначала я лью воду в мерный стаканчик на одну унцию, потом — в обычный маленький стакан, а потом — в большой. Таким образом можно показать различия в способности у людей из бедного, среднего и богатого классов удерживать попадающие им в руки деньги.

Как повысить вашу способность стать богатым

Когда мне задают вопрос: «Как начать расширять мою реальность, или контекст?» — я отвечаю: «Внимательно относиться к своим идеям, — и при этом напоминая одно из любимых высказываний богатого папы: — "Деньги — это всего лишь идея"». Я говорю так же, как говорил в свое время богатый папа. Он обращал мое внимание на следующие утверждения:

1. «Я не могу себе этого позволить».
2. «Я не в состоянии сделать это».
3. «Это заблуждение».
4. «Все это мне уже известно».
5. «Я уже пробовал это однажды, и не сработало».
6. «Это невозможно. Из этого никогда ничего не получится».
7. «Вы не сможете сделать этого».
8. «Это незаконно».
9. «Это будет слишком трудно сделать».
10. «Я прав, а вы не правы».

Богатый папа говорил: «Циники и дураки — близнецы, только находятся на противоположных сторонах реального и возможного. Дураки верят в любую неправдоподобную схему, а циники отвергают все, что лежит вне узкого поля их реальности». Объяснение заканчивалось следующими словами: «Реальность циника не желает воспринимать ничего нового из внешнего мира, в то время как реальность дурака не может этого сделать при всем его желании. Если вы хотите быть богатыми и жить в изобилии, то должны держать свой разум открытым, иметь восприимчивую реальность и обладать способностью превращать новые идеи, поступающие из внешнего мира, в выгодные и осуществимые предприятия».

Еще раз обратимся к высказыванию из журнала «Fast Company»:

**Если в старой экономике главным было содержание,
то в новой экономике главное — контекст.**

Мой богатый папа сказал бы по этому случаю так: «Если вы хотите быстро стать богатым, вам нужно иметь открытый для новых идей разум и способность использовать благоприятные возможности, позволяющие выходить за пределы ваших обычных способностей. Чтобы делать это, ваша реальность должна быть способна изменяться, расширяться и быстро расти. Попытаться стать богатым, имея реальность бедного человека или реальность, полную недостатков и ограничений, — задача неосуществимая».

Почему люди не становятся богатыми

Находясь на вершине горы в Британской Колумбии в 1985 году, Ким, мой друг Лэрри и я решили смириться с крайними неудобствами, которые нас ожидали, и вступить в новую реальность, для того чтобы иметь возможность со временем отойти от дел молодыми и богатыми. И поверьте мне, что в те времена нам действительно пришлось несладко. Когда меня спрашивают, как мы так быстро смогли разбогатеть и отойти от дел, я обычно говорю: «Мы постоянно изменяли свою реальность». Когда же спрашивают, как ее можно изменить, я цитирую любимое высказывание Роберта Кеннеди:

**Некоторые люди видят вещи такими, какие они есть,
и спрашивают: «Почему?»
А я мечтаю о том, чего никогда не было,
и спрашиваю себя: «Почему бы и нет?»**

Если вы хотите быстро разбогатеть, то это вопрос выхода за пределы комфортной ниши вашей нынешней реальности в сферу новых возможностей. Как сказал Роберт Кеннеди, «почему бы и нет?». Иметь разум, способный расширять свою реальность, или контекст, — значит иметь самую действенную форму рычага в этом быстро изменяющемся мире. По мнению богатого папы, эта способность является очень важной. Я полагаю, что именно в ней заключалась основная причина его непрерывного финансового успеха. Теперь, став старше и, надеюсь, мудрее, я могу по-настоящему оценить, насколько велика была роль запрета когда-либо произносить слова: «Я не могу себе этого позволить». В наступающую эпоху ваша способность изменять и расширять свою реальность превращается в самый и, пожалуй, единственно важный рычаг. Те, кто сможет изменить и расширить свой контекст, будут преуспевать и обгонят тех, кто не сможет этого сделать. Как утверждает журнал «Fast Company», «в новой экономике главное — контекст».

Если вы хотите хорошо жить и отойти от дел молодыми и богатыми, необходимо уметь непрерывно и быстро изменять свой контекст, потому что именно *он* определяет содержание. *А контекст + содержание = способность.*

В данном разделе была представлена достаточно полная информация относительно важности ментальных рычагов, тем не менее в этой книге будет еще много обращений к столь важной концепции.

Следующий раздел книги будет о силе рычага вашего личного финансового плана. Иметь план — очень важно, потому что у большинства людей есть те или иные мечты, но они так и остаются мечтами из-за их неумения составить план. Хорошо иметь мечту отойти от дел молодыми и богатыми, но, чтобы мечта стала реальностью, у человека должен быть конкретный план.

В следующем разделе мы займемся проверкой силы вашего ментального рычага, потому что те суммы долларов, которые умещаются в ваших мыслях, определяют вашу реальность. Если та или иная сумма долларов находится вне вашей реальности или вашего контекста, то ваши мечты о ней останутся только мечтами. Как уже говорилось ранее, человеку, зарабатывающему менее 50 тысяч долларов в год, трудно представить себя отходящим через несколько лет от дел с более чем миллионным доходом. И хотя большинство людей могут мечтать о том, чтобы когда-нибудь отойти от дел с такими деньгами, лишь менее одного процента американцев реально хотят этого. Для остальных же 99 процентов эта реальность так и останется навсегда только мечтой.

Хорошая новость заключается в том, что, если вы поймете важность правильной реальности, или контекста, равно как и наличия серьезно подготовленного плана, ваши шансы отойти от дел молодыми и богатыми значительно возрастут.

Научившись изменять свою реальность и выработав эффективный план, вы обнаружите, что сделать миллион долларов не ударяя палец о палец значительно проще, чем упорно работать всю жизнь за 50 тысяч в год. Все, что потребуется, — это гибкая реальность, или контекст, и соответствующий план. Следующий раздел посвящен созданию плана — одного из важнейших рычагов, позволяющих отойти от дел молодыми и богатыми.

Раздел II

РЫЧАГИ ВАШИХ ПЛАНОВ

Далее приводятся отрывки из интервью с Робертом Рейхом, министром труда в правительстве Клинтона:

Все расширяющаяся пропасть между богатыми и бедными выдвигает перед нами серьезную проблему.

Будучи министром труда, я поставил своей целью дать больше работы и более высокую зарплату американцам.

После того как я усердно трудился на этом поприще в течение ряда лет, я мог бы сказать, что работа и зарплата — это все. Но это не так.

Дело уже не сводится только к наличию работы или даже приличной оплате за нее.

При новой экономике, с непредсказуемыми заработками... появляются две дороги — скоростная и для медленного движения — и между ними нет никаких промежуточных путей.

Вопрос: вы вместе с вашим планом находитесь на скоростной дороге или на дороге для медленного движения?

Глава 9

НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВЕН ВАШ ПЛАН?

Мне нужна скорость!

Том Круз, фильм «Школа асов»

Идея относительно того, чтобы работать всю жизнь, копить деньги и класть их на пенсионный счет, очень нерациональна. Это хороший и благоразумный план для 90 процентов людей, но он не годится для тех, кто хочет уйти на пенсию молодыми и богатыми. В этом случае вам необходимо иметь более эффективный план, чем большинству людей.

При случае возьмите в прокате фильм «Школа асов» и посмотрите, какую скорость должны были развивать молодые летчики, чтобы удерживать самолет в полете. Их жизнь зависела от *скорости*, которую необходимо было набрать, чтобы справиться с *управлением*. То же истинно для бизнеса и всей сегодняшней жизни в целом. Скорость, с которой вы можете изменять и расширять свой контекст, чтобы приспособиться к быстрым переменам в мире современного бизнеса, имеет существенное значение для каждого, кто хочет преуспеть в финансовом отношении. Между «иметь» и «не иметь» уже больше не лежит огромная пропасть. Сегодня основное различие заключается между финансовым положением богатого и среднего классов. А это зависит от их жизненных планов. Грубо говоря, если вы пользуетесь неторопливо развивающимся планом индустриального века, то в финансовом отношении вы останетесь далеко позади не только своих ровесников, но и гораздо более молодых людей,

сообразительных и способных быстро ориентироваться в мире и постоянно выдавать новые идеи. Именно ускоренным темпом жизни объясняется, почему у нас есть 25-летние миллионеры и 50-летние люди, все еще надеющиеся найти работу с доходом 50 тысяч долларов в год. Печально то, что многие из этих моих 50-летних ровесников по-прежнему советуют своим детям следовать по их стопам — взять билет на тот же еле-еле ползущий поезд, на котором ехали их родители.

В моей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я начал с утверждения, что *инвестирование — это план*. Я говорил также, что большинство людей планируют быть бедными; они говорят: «Когда я уйду на пенсию, мой доход понизится». Другими словами, они *планируют* усердно работать всю свою жизнь лишь для того, чтобы стать еще беднее. Богатый папа говорил: «Если ты хочешь быть богатым и отойти от дел молодым, то должен иметь быстросрабатывающий план, который будет делать тебя все богаче и богаче при все меньшей и меньшей затрате сил».

Как вы создаете быстросрабатывающий план?

Одним из основных принципов богатого папы относительно денег является следующий: «Деньги — это идея». К этому он добавлял: «Есть быстрые и медленные идеи, так же как есть скоростные и обычные поезда. Когда дело касается денег, большинство людей оказываются в медленно ползущем поезде и смотрят из окон, наблюдая, как мимо проносятся скоростные поезда. Если ты хочешь быстро разбогатеть, то твой план должен включать высокоскоростные идеи».

Если нужно построить дом, большинство людей сначала нанимают архитектора, совместно с которым разрабатывают ряд планов. Тем не менее, когда те же самые люди начинают строить свою судьбу или составлять планы на будущее, большинство не знает, с чего начать, и, как правило, они никогда не разрабатывают финансового плана на всю жизнь. Для богатства нет шаблонов. Когда дело касается денег, большинство людей следуют образцу финансового плана своих родителей, а он часто состоит в том, чтобы усердно трудиться и копить деньги. Следуя этому плану, миллионы людей садятся в поезд, следующий от одной работы к другой, и из окон своего поезда наблюдают на лимузины, реактивные самолеты корпораций и роскошные особняки.

Если вы не планируете провести всю жизнь, глядя из окна своего поезда, самолета или автомобиля, застрявшего в уличной «пробке» в часы пик, то вам следует начать создавать быстросрабатывающий финансовый план. Далее приводится несколько идей относительно того, как начать строить и разрабатывать более «скоростной» план.

1. СНАЧАЛА ВЫБЕРИТЕ СТРАТЕГИЮ ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ

У меня часто спрашивают: «Как мне начать инвестировать?» или «Во что следует инвестировать?». Обычно в этом случае я отвечаю вопросом на вопрос: «А какая у вас стратегия выхода?» А иногда я задаю еще и второй вопрос: «В каком возрасте вы хотите выйти на пенсию?»

Мой богатый папа постоянно повторял: «Профессиональный инвестор, прежде чем начнет инвестировать, всегда создает стратегию выхода». Наличие стратегии выхода является основным правилом инвестирования. Вот почему богатый папа говорил также: «*Всегда начинай с конца*». Другими словами, прежде чем вы займетесь инвестированием, вам сначала нужно узнать, как, где, когда и с каким количеством денег вы хотите выйти на пенсию. Например, если к вам придет кто-нибудь и скажет: «Что следует сделать в первую очередь, прежде чем планировать отпуск?», — в ответ вы можете спросить: «А куда вы хотите поехать?» Или если кто-то спросит у вас: «Что мне следует изучать?» — то ответ должен быть таким: «А кем вы хотите стать после окончания вуза?» То же подходит и для инвестирования. Прежде чем решить, во что инвестировать, сначала определитесь, где и когда вы собираетесь подвести итог. Вот почему богатый папа постоянно повторял: «Знание стратегии выхода является важным правилом при инвестировании».

Многие люди инвестируют, потому что понимают: компания, на которую они работают, или правительство не собираются о них заботиться после того, как срок их работы придет к концу. Многие люди инвестируют сегодня ради своей долгосрочной финансовой защищенности. И хотя это хорошо, что в настоящее время инвесторами становится все большее число людей, но боюсь, что многие из них не придают особого значения своей стратегии выхода до того, как начинают инвестировать.

Какой доход вы будете иметь, когда перестанете работать?

Несколько лет тому назад мне были предоставлены нижеприведенные статистические сведения, собранные федеральным правительством. И хотя эта статистика уже на несколько лет устарела, не думаю, чтобы показатели отношений в долларном выражении намного изменились.

Если взять за отправную точку возраст 65 лет (когда большинство людей планируют выйти на пенсию), возникает вопрос: насколько высокий доход вы хотите иметь, когда ваша трудовая деятельность подойдет к концу?

Департамент здравоохранения, образования и социального обеспечения США собрал данные о людях в возрасте от 20 до 65 лет и обнаружил, что:

к 65 годам из каждых 100 человек: 36 умерли;

54 жили, опираясь на поддержку правительства или семьи;

5 все еще работали, потому что у них не было другого выхода;

4 достигли благополучия и отошли от дел;

1 стал богатым.

Эти статистические данные, как оказалось, подтверждают мое давнее убеждение, что большинство людей имеют план трудиться изо всех сил всю жизнь, а затем выйти на пенсию бедными; либо они планировали уйти на пенсию бедными, либо вообще не строили никакого финансового плана или стратегии выхода на пенсию.

Глядя на эти статистические данные, скажите: когда вам исполнится 65 лет и придет время выхода на пенсию, в какой группе людей вы *хотите* или *планируете* оказаться? Моему бедному папе, хотя он и был высокообразованным и трудолюбивым человеком, постоянно приходилось возвращаться в учебные заведения, чтобы получать дополнительное образование и знания более высокого уровня, и тем не менее в конце своей жизни он оказался в той группе, которая была на самом дне. И наоборот, мой богатый папа подвел итог, выйдя далеко за рамки этой схемы, даже для категории богатых людей. И хотя они оба начинали почти с нуля, у каждого из них был свой план и своя стратегия выхода. Один планировал уйти на пенсию бедным, а другой — богатым. И хотя оба папы

продолжали работать даже после 65 лет, разница состояла в том, что один вынужден был это делать, а другому это доставляло удовольствие.

Какова цель вашей стратегии выхода?

Просмотрев правительственную статистику, я понял, что эту схему следовало бы усовершенствовать, чтобы определить финансовую стратегию выхода на пенсию для каждого отдельного человека. Взяв эти статистические данные правительства США, я добавил к ним еще размеры доходов в долларах, основываясь на оценочных данных за 2000 год. И тогда к моменту ухода на пенсию в возрасте 65 лет ваш доход — если вы не будете больше работать — подпадет под одну из следующих категорий:

Бедные	25 000 долларов в год или менее
Средний класс	25 000—100 000 долларов в год
Зажиточные	100 000—1 000 000 долларов в год
Богатые	1 000 000 долларов в год или более
Сверхбогатые	1 000 000 долларов в <i>месяц</i> или более

Печальная реальность заключается в том, что лишь один из 100 американцев ко времени ухода на пенсию достигает уровня зажиточного человека или выше. Предположительные результаты таковы, как показывает статистика, предоставляемая департаментом здравоохранения и образования США: 36 из каждых 100 умрут до того, как выйдут на пенсию. Далее, 59 из 64 оставшихся выйдут на пенсию с обеспечением ниже уровня зажиточных людей. И только 5 перешагнут этот уровень. Одной из причин здесь является вялый финансовый план без четко определенной стратегии выхода.

На своих семинарах по инвестированию я часто задаю слушателям такой вопрос: «В какой группе вы хотите оказаться, когда придет время уходить на пенсию?» Другими словами: «Каков ваш заранее намеченный уровень выхода?» Весьма интересно, что большинство людей были бы счастливы подвести итог своей трудовой деятельности после отхода от дел в категории среднего класса. Тогда я говорю: «Если вы будете счастливы там, то продолжайте ехать в своем медленно плетущемся поезде. Он доставит вас прямиком туда, — и далее я объясняю: — Такой поезд следует по графику, составленному на основе поиска стабильной работы, упорного труда, жизни ниже своих средств, накопления денег и долгосрочного инвестирования».

Затем я спрашиваю: «Могу я попасть на уровень зажиточных людей на этом медленнодвигающемся поезде? — и сам отвечаю: — Да, вы можете попасть туда, имея стабильную, высокооплачиваемую работу, но должны начать инвестировать, еще будучи молодыми, вести очень скромный образ жизни, вкладывая значительную часть своего дохода, надеясь на то, что рынок не потерпит крах, и быть готовыми отойти от дел в возрасте 55 лет. Вот цена использования этого плана надежной работы и скудного существования для достижения уровня зажиточных людей». Используя подобного рода консервативный план, как правило, трудно добраться до уровня *богатых* и *сверхбогатых*. Если все, чего вы хотите, — это уйти на пенсию на уровне *среднего класса* или *зжиточных людей*, тогда вам эта книга не нужна. Есть много других книг, написанных для этих уровней или для людей с таким подходом и такой реальностью. Уровень среднего класса и уровень зажиточных людей — прекрасные уровни для выхода на пенсию. Но приблизительно 50 процентов населения не достигнут даже их — и этим я глубоко обеспокоен.

Возьмите билет на скоростной поезд

Если вы начинаете жизнь почти с ничего — как начал я — и хотите отойти от дел молодыми и богатыми на уровне *богатых* или *сверхбогатых людей*, то, вероятнее всего, вам придется отказаться от стабильной работы и сесть в скоростной поезд. Для этого человек должен обладать открытым разумом, способностью моментально генерировать идеи и выбирать самый эффективный бизнес, а также иметь хорошее образование в области инвестирования и быстройдействующий план. Другими словами, этим людям нужно будет действовать с позиции другого, нехарактерного для заурядных людей ментального контекста. Люди, использующие стабильную работу и долгосрочный инвестиционный план для достижения уровня *зжиточных людей*, часто «прибывают к месту назначения» без чувства удовлетворения, без контекста и, как правило, не подготовлены к условиям, предъявляемым уровнями *богатых* и *сверхбогатых*. Другими словами, они могут прибыть туда с деньгами, но без реальности, необходимой для этих уровней. Как сказал бы мой богатый папа, «быть богатым — это нечто большее, чем иметь много денег».

Мы с женой решили выйти из «крысиных бегов» на уровне *зжиточных людей*. Такова была наша цель. Когда мы в 1985 году поставили себе эту цель, то начали с конца, разработав свою стратегию выхода и план инвестирования; и лишь после этого определили свою стратегию входа. Как только она у нас появилась, мы уже знали, что делать и с чего начинать. Для нас это было все равно что сесть в скоростной поезд, чтобы построить бизнес и инвестировать в недвижимость. Это означало отказ от нескольких уик-эндов и уменьшение времени, проведенного у телевизора. Это означало постоянное выслушивание вопросов от друзей и родственников: «Почему вы не идете работать?» и «Почему вы так много трудитесь?».

Упорный труд, отсутствие стабильной работы и следование жесткому графику скоростного поезда оплатились с лихвой. Мы достигли своей цели благодаря нашим инвестициям, когда жене было 37, а мне — 47 лет. На это ушло девять лет с момента создания плана и до его реализации. Мы разработали план в 1985 году и вышли в отставку в 1994-м. В 1985 году мы выбрали план, который быстро привел нас на уровень зажиточных людей, а также дал нам необходимое образование и опыт, которые позволили нам стать достаточно квалифицированными для того, чтобы перейти на уровни богатых и сверхбогатых людей. Ключевым словом здесь является *квалифицированный* — оно будет пояснено далее в этой и следующих главах.

Так как наши инвестиции приносили нам более 100 тысяч долларов пассивного дохода в год, мы могли перейти на уровень *богатых* просто потому, что у нас были деньги, время и квалификация для того, чтобы перемещаться на следующие уровни. Через пять лет мы передвинулись с уровня *зжиточных людей* на уровень *богатых*. Следующая станция — уровень *сверхбогатых*, уровень остаточного дохода. Если все пойдет как запланировано, то на это уйдет три года.

Теоретически наш основной план прохождения через все уровни был простым. Он состоял в том, чтобы создавать предприятия и инвестировать в недвижимость. Мы и сегодня продолжаем этим заниматься. В то время как этот план по-прежнему остается простым, повышаются наш опыт и уровень образования. Именно это позволило нам увеличить скорость, с которой мы строим свои предприятия и покупаем недвижимость. Другими словами, мы делали ошибки, исправляли их и на них учились. Этот процесс расширял наш контекст, росли наши знания, наша способность справляться с большими по размеру проектами и суммами денег, а также скорость, с которой мы прорабатывали все большее количество более сложных фактов и цифр. То, что мы сели в скоростной поезд, сделало наш бизнес совсем другим и дало нам особую квалификацию инвесторов, в корне отличающуюся от той, которая бывает у людей, которые хотели достичь уровня *зажиточных*, используя медленно ползущий поезд. Мы начинали медленно, но получили образование, опыт и друзей с такой же как у нас умственной установкой. По мере того как мы продвигались вперед, следуя нашему простому плану, расширялись наш контекст, внутреннее содержание, способности и скорость, с которой мы могли строить бизнес и приобретать недвижимость, приносящую доход. В то время, когда многие мои ровесники считали, что их заработанный доход достиг максимума, наш потенциальный доход, как оказалось, только начинал увеличиваться. В то время, когда многие мои ровесники были счастливы, зарабатывая 80—350 тысяч долларов в год, наш с Ким доход стремительно несся вверх со скоростью курьерского поезда. И что особенно хорошо, мы работали все меньше и меньше, зарабатывая все больше и больше. Все шло согласно плану.

Когда я учился в средней школе, мой бедный папа зарабатывал гораздо больше денег, чем богатый. А когда я был в колледже, богатый папа зарабатывал уже в 20 раз больше, чем бедный, несмотря на то что бедный папа в то время имел самый высокий доход за всю свою жизнь. Когда моему родному отцу было 65 лет, он едва сводил концы с концами. Если бы не служба социального обеспечения и Федеральная программа медицинской помощи престарелым, ему пришлось бы жить на улице или съехаться со своими детьми. В то же время чистый доход моего богатого папы оценивался более чем в 150 миллионов долларов и продолжал расти. Богатый папа к 65 годам в год зарабатывал больше, чем мой бедный папа зарабатывал за всю свою жизнь. У каждого из них жизнь прошла в соответствии с их планами. Как сказал бывший министр труда Роберт Рейх, «появляются две дороги — скоростная и для медленного движения — и между ними нет никаких промежуточных путей».

2. СОЗДАЙТЕ ПЛАН, КОТОРЫЙ БУДЕТ РАБОТАТЬ НА ВАС

Я определил, что 90 процентов населения следует одному и тому же плану. Вот почему более 90 процентов населения, выйдя на пенсию, оказываются ниже уровня зажиточных людей. Есть люди, которые стараются и достигают уровня зажиточных или богатых, но им не удается реализовать свои планы.

Я подчеркиваю важность создания собственного плана, потому что каждому из нас необходимо принять во внимание свои сильные и слабые стороны, надежды и желания. Я знал, что мне нужно создать свой собственный план, потому что у меня не было такой академической подготовки, как у моего бедного папы. У меня хватало смекалки в других областях, но не в тех, которые считала важнейшими наша образовательная система. Одним из первых шагов в создании плана является выяснение того, каковы ваши природные таланты и каким именно образом вы сможете научиться вести дела с наибольшим успехом.

В своей книге «Богатый ребенок, умный ребенок» я описываю семь разных типов человеческих способностей и четыре разных способа обучения. Современная система образования признает только один тип способности — вербально-лингвистический, то есть способность читать и писать, и только один способ обучения. Мой бедный папа помогал мне выявить природные способности и найти подходящий способ обучения, хотя этого не признавала организация, которую он возглавлял, — государственный отдел образования. Сегодня я зарабатываю свои деньги не с помощью того, чему научился в школе, а благодаря тому, чему научился, следуя своему собственному плану. Даже если вы уже не учитесь или у вас нет детей, это могло бы послужить вам хорошим упражнением для выявления своих собственных способностей и индивидуального стиля обучения. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то знание того, каковы ваши способности и в чем состоит ваш индивидуальный способ обучения, является важной частью вашего плана.

Отказаться от стабильной работы

Я отчетливо помню тот день, когда Лэрри и я ушли из «Херох Corporation» в конце 1970-х. Это была наша последняя работа — в традиционном представлении. Сейчас, спустя 20 лет, многие из моих ровесников, служащих в «Херох», охвачены беспокойством в связи с волной сокращений, прокатившейся в этой компании. Пропасть между нами, возникшая за эти 20 лет, расширилась не только из-за разницы в доходах, но преимущественно из-за разницы в наших реальностях.

Изменение контекста

Предыдущий параграф я написал не ради хвастовства, а чтобы показать, как изменился за 20 лет контекст нашей жизни. Двадцать лет тому назад разумным считалось найти хорошую работу и делать карьеру, постепенно поднимаясь по корпоративной лестнице. Я помню людей, которые не понимали, почему Лэрри и я отказались от прекрасной возможности сделать карьеру в огромной компании. Ведь мы оба были лучшими в сфере продаж, компания все еще продолжала расти и наше будущее казалось блестящим. В ту эпоху огромных корпораций не только наш уход казался бессмысленным поступком, но сама идея бросить высокооплачиваемую работу была непозволительной роскошью. Нормальным было работать на одном месте, изыскивая способы, чтобы подняться по служебной лестнице внутри корпорации и в один прекрасный день стать менеджером или даже вице-президентом регионального филиала.

Когда я разговариваю с молодыми людьми, родившимися после 1975 года, о том времени, когда мы покидали «Херох», многие из них говорят, что служебный рост в корпорациях их не привлекает. Для многих из них гораздо более приемлемым является создать свою собственную компанию и вывести ее на рынок через IPO⁴, а затем уйти в отставку молодыми или таким же образом взяться за создание другой компании. Изменения в контексте, произошедшие за эти 25 лет, очень велики. У меня есть ровесники, которые даже не знают, что такое IPO, но зато

⁴ Initial Public Offering - - первоначальное публичное предложение ценных бумаг. — Прим. перев.

это прекрасно знают их дети. Молодые люди говорят о том, что хотят стать предпринимателями или работать с предпринимателями, которые будут выводить компании на рынок, так как мечтают проложить скоростную трассу к богатству. Они хотят выехать на эту скоростную дорогу, вместо того чтобы вслед за своими родителями участвовать в «крысиных бегах» — финансовых «крысиных бегах», которые в конечном счете приведут в дом призрения миллионы тружеников моего поколения.

Как справиться с быстрыми переменами в нашей жизни?

У меня есть друзья, которые ненавидят изменения в моде, музыке, технологиях. Они терпеть не могут рэп, чураются Интернета и радуются, что столь многие связанные с этой сферой компании потерпели неудачу. Это те самые люди, которые продолжают верить в стабильность работы, социальное обеспечение и Федеральную программу медицинской помощи престарелым — во все эти идеи и обещания индустриального века.

В то время как есть люди, борющиеся за всякого рода изменения, есть и другие, убегающие от изменений. У меня есть еще и такие друзья, которые активно ищут работу, на которую не мог бы оказать воздействия или не угрожал бы своим влиянием Интернет. Один из них устроился работать учителем — не потому, что ему нравится учить детей, а потому, что хочет найти себе убежище, куда можно скрыться от происходящих в мире перемен. Он хочет иметь такую работу, которая обеспечивала бы ему защищенность и где не было бы угрозы быть уволенным. Школьная система стала его укрытием от реального мира, в котором происходят изменения.

Одна моя подруга купила какой-то бизнес, на который не может оказывать воздействие Интернет. Она сказала: — Я слишком стара, чтобы учиться вести бизнес через Интернет, поэтому хочу заниматься таким делом, куда это зло не проникнет. Для ухода на пенсию у меня нет денег, так что мой план состоит в том, чтобы работать до тех пор, пока я на это способна.

Эти примеры показывают реальности, или контексты, которые не изменяются с течением времени. Люди, о которых я говорил, вероятнее всего, попадут во все расширяющуюся пропасть между богатыми и бедными. Корабль жизни выходит из дока, направляясь к земле с большими благоприятными возможностями, достатком и богатством, но многие люди делают выбор остаться на берегу лишь потому, что они не способны изменить свой ментальный контекст. Они «приклеились» к тому времени, которое уже миновало.

Как увидеть будущее

В самолете, который направлялся из Лондона в Нью-Йорк, я сидел рядом с одним из представителей высшего руководства компании «IBM». После того как мы познакомились, я спросил его:

— Как вы готовитесь к будущему?

— Ошибка, которую совершают взрослые, когда смотрят в будущее, — ответил он, — состоит в том, что они видят его собственными глазами. Вот почему многие из них не могут увидеть надвигающихся перемен. Если вы хотите увидеть, каким будет мир через 10 лет, просто понаблюдайте за 15-летними мальчиком или девочкой. Посмотрите на мир их глазами — и вы увидите будущее. Если вы сможете избавиться от предрассудков своего возраста и действительно посмотрите на мир с точки зрения более молодого человека, то увидите все в ином свете. Мир покажется вам намного большим и наполненным колоссальными изменениями, а также благоприятными возможностями, которым еще только предстоит появиться. Перед нами открывается море возможностей для создания нового бизнеса, областей для инвестирования, в которых будут созданы гораздо большие богатства, чем те, что сделали в свое время автомобили для Генри Форда, нефть — для Джона Д. Рокфеллера, компьютеры — для Билла Гейтса и Интернет — для молодых основателей компаний «Yahoo», «AOL» и «Netscape».

Тогда я спросил:

— И мы скоро сможем увидеть, как подросток, не закончивший среднюю школу, станет самостоятельным миллиардером?

— Я готов поставить на это все свои деньги, — был ответ.

Если вы не стали богатым человеком сегодня, потому что пропустили последнее судно, не переживайте, другой корабль, направляющийся в земли богатства и благоприятных возможностей, вот-вот поднимет паруса. Вопрос в том, будете ли на нем вы.

История повторяется

Одним из моих любимых предметов в школе была экономика. Каждый период экономической истории связывают с именем того или иного человека — выдающегося экономиста своего времени, например Адама Смита, Давида Рикардо, Томаса Мальтуса и Джона Мейнарда Кейнса. Истории их жизни и то, как они видели мир, очень наглядно показывают, как с течением времени развивались технологии, люди и экономика.

Один из периодов экономики был назван по имени группы людей, называвших себя луддитами. Они объединились для того, чтобы совершать нападения на фабрики и разрушать находящиеся там машины и станки, которые, как считали луддиты, лишали их работы. В наше время, когда кого-нибудь называют луддитом, под этим часто подразумевается, что данный человек критически относится к технологическим изменениям, считает, что эти изменения несут в себе какую-то угрозу для него, или просто надеется, что они пройдут мимо, ничем не нарушив его спокойное и размеренное течение жизни. И хотя прежние луддиты давным-давно исчезли с лица земли, их заменили современные луддиты. История, как правило, повторяется.

Вы тоже застыли во времени?

Многие из нас смотрели по телевизору шоу под названием «Перевоплощение», когда ведущий приглашает на сцену какого-нибудь ужасно одетого, с непривлекательной внешностью человека и буквально на глазах с помощью искусства создания имиджа преобразует его, превращая из чучела в картинку. Целая команда, состоящая из парикмахеров, консультантов по созданию имиджа и прочих специалистов, набрасывается на этого человека, на которого и смотреть-то неловко, и превращают его в чудо моды. Иногда такие перевоплощения просто поражают неожиданностью результата, но бывает и так, что они совершенно меняют жизнь человека.

Один мой приятель является высококвалифицированным консультантом по созданию имиджа — одним из лучших в мире, а это означает, что ему платят за работу богатые люди. Он один из тех, кому и я плачу за свой внешний облик. Причина, по которой я плачу за то, чтобы кто-то выбирал для меня одежду и каждый раз по-новому стриг

волосы, состоит в том, что я не хочу застыть во времени. Наоборот, я хочу двигаться вместе со временем, синхронно с происходящими изменениями, не отставая от общего контекста, придерживаясь моды, следуя ее изменениям. Причина, по которой я меняю свой имидж, заключается в том, что это помогает мне идти в ногу со временем, а не закоснеть в прошлом.

Этот профессиональный консультант по имиджу (кстати, его тоже зовут Роберт) как-то сказал мне:

— Часто люди застывают во времени в том периоде, когда переживали наибольший эмоциональный подъем. Это может произойти в тот период, когда они испытывали наибольший успех, получали больше всего удовольствий, чувствовали себя полными жизненных сил, сексуальной активности и т. д. Вот почему ты видишь мужчин и женщин моего возраста, которые все еще выглядят как счастливые люди. Многие из них чувствовали себя полными энергии и сил в годы протеста против войны во Вьетнаме. Но вот обратная сторона медали — ты видишь также много ветеранов того же периода, которые все еще носят свою военную форму. Война для них была периодом, когда они тоже чувствовали себя полными жизненных сил и знали, что их жизнь что-то значит.

Когда вы видите людей, которые носят спортивные свитера времен их учебы в колледже, даже если они окончили его много лет назад, то это также говорит о тоске по прошлому, что выражается в стиле их одежды. Другим показателем того, что люди застывают во времени, является то, что они, став старше, начинают действовать, выглядеть и одеваться как их родители. И наоборот, есть люди, которые начинают следовать молодежной моде, стараясь как бы возвратиться назад, в то время, когда они были наиболее привлекательными. В случае привязанности людей к прошлому нарушается их гармония со временем. Это заметно по манере людей одеваться. В сущности, речь идет не об изменениях в одежде, а о том, что они застыли в определенном контексте. Такие люди с возрастом часто становятся все менее и менее гибкими, неспособными перестраиваться, приспосабливаясь к меняющейся обстановке.

Почему нельзя застыть в прошлом

Все мы встречали людей, которые «перебарщивают» в манере одеваться, или таких, которые стараются выглядеть или сверхмодными, или подчеркнуто безразличными к одежде. Об этом-то я и буду говорить. Одной из причин, по которой я рекомендую одеваться изящно и со вкусом, как сказал бы мой друг Роберт, является стремление идти в ногу со временем. Если вы находитесь не на передней линии — не в самой гуще происходящего, — то вы застыли в прошлом.

А если вы застыли в прошлом, то у вас наблюдается и тенденция действовать или инвестировать в такие секторы экономики, которые тоже застряли в прошлом. Подобные инвестиции скорее потянут вас вниз, чем сделают богатыми. Одна из причин, по которой люди покупают ценные бумаги, время которых прошло, заключается в том, что они, возможно, также закоснели в прошлом.

Что должно произойти

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам нужно инвестировать в *то, что еще только должно произойти*, а не в *то, что уже произошло*. Что касается мира инвестиций, то можно найти изрядную долю правды в старинной поговорке «Ранняя птаха больше корма клюет».

Умение видеть будущее делает вас богатым

Богатый папа часто говорил нам с Майком: «Если вы хотите разбогатеть, вам нужно развивать свое видение. Вы должны идти в ногу со временем, пристально глядя в будущее».

Богатый папа часто рассказывал нам истории о том, как Джон Д. Рокфеллер стал богатым: он видел, что неуклонно растущий спрос на автомобили вызовет повышение цен на нефть. Он напоминал нам также о Генри Форде, который знал, что не только богатые, но и представители среднего класса хотели бы иметь собственные автомобили в те времена, когда их могли позволить себе только очень богатые люди. Сегодня, уже в наше время, Билл Гейтс стал миллиардером, потому что увидел огромные возможности роста для персональных компьютеров, в то время как представители более раннего и более умудренного опытом поколения менеджеров «IBM» все еще считали, что будущее за большими ЭВМ. Старшее поколение руководителей «IBM» не умело мыслить так, как мыслил Генри Форд, и поэтому упустило возможности для развития своей компании, уступив первенство «Microsoft». Если бы я был инвестором «IBM», то уволил бы этих людей, страдавших слепотой по отношению к новому, и заставил бы их вернуть компании все выплаченные им зарплаты. А вместо этого они получали надбавки, в то время как инвесторы потеряли будущее. Молодые люди, которые подарили нам «Yahoo», «Netscape», «AOL» и другие известные компании, работающие в сфере Интернета, стали миллиардерами до того, как окончили колледж, — потому что они видели будущее.

Если вы не успели сесть на судно, направляющееся к нефтяным полям, в эру компьютеров и Интернета, не переживайте, есть и другое судно, уже готовое к отплытию. Но если вы завязли в прошлом, то весьма высока вероятность, что вы пропустите и следующее судно или, что еще хуже, взойдете на борт «Титаника», потому что он большой и якобы безопасный, — особенно сегодня, когда контекст и содержание мира изменяются так стремительно.

В фильме «Школа асов» есть классическая сцена, в которой все стрелки-пилоты кричат: «Огонь! Огонь!» Если вы видели этот фильм, то, возможно, помните, что время, допустимое для того, чтобы нажать на гашетку, стреляя по вражескому самолету, измеряется долями секунды. Если вы слишком долго выжидаете или не подготовились, то упустите благоприятную возможность. То же истинно и в мире денег, где окошко благоприятной возможности попасть в цель тоже очень узкое. Если вы застыли во времени, «приклеились к прошлому», одеваетесь как ваши мама или папа, испытываете недостаток в необходимых навыках в области бизнеса или инвестирования, то, возможно, даже не заметите эту благоприятную возможность. Вы можете не только не попасть в цель, но и застыть во времени, будучи не в состоянии двигаться вперед.

В 1999 году ко мне пришел один мой друг и сказал: «Я последовал твоему старому совету и инвестировал деньги в собственность с рентным доходом. Я купил двухквартирный дом в хорошем районе за 150 тысяч долларов. Прекрасное начало, не так ли?»

Я поздравил его, потому что это действительно был прекрасный дом. Но проблема была в том, что он сделал выстрел по мишени, время которой миновало. Он пришел на праздничный вечер с опозданием. Он не сделал

выстрела в нужное время. Тем не менее я считаю, что это было хорошее начало, поскольку хорошо начать — это все же лучше, чем не начать вообще. Это хорошее начало, потому что даже если он потеряет деньги, то, как минимум, получит бесценные знания и опыт.

Но все-таки лучше бы он сделал выстрел тогда, когда его действительно следовало сделать. Я говорю это, потому что он был тогда — в период между 1989 и 1994 годом — со мной и моей женой и мы беседовали о наших «выстрелах». Ким и я покупали недвижимость в условиях падающего рынка. Когда мы сказали, что и ему следовало бы покупать, он ответил: «Нет, это слишком рискованно. Может случиться так, что я потеряю работу. Вы же знаете что сейчас сокращают массу людей. Кроме того, цены на недвижимость слишком низкие и продолжают падать. А что, если они будут продолжать падать и дальше? Что, если мы попадем в полосу депрессии?»

Окошко благоприятных возможностей открылось и закрылось. Сейчас, через 10 лет, когда цены на недвижимость находятся в самом пике, а рынок акций начинает колебаться, мой друг понимает, что ему следовало бы открывать огонь. Но теперь он стреляет в устаревшие мишени, которые никуда не ведут, так же как стоит на месте и он сам. По крайней мере, он хотя бы начал что-то делать, но я боюсь, что за эту партию он дорого заплатит. Эта цена выше, чем цена за его слишком дорого купленный двухквартирный дом, — актив, который дает ему очень незначительный денежный поток и который в будущем можно будет продать только за очень небольшую цену, если вообще удастся это сделать. Но по крайней мере, он в конце концов сделал свой выстрел, пусть даже по мишени, время которой прошло. Я очень горжусь им за то, что он предпринял этот первый шаг в сторону от проторенной его родителями дорожки, дорожки индустриального века.

Мы с Ким все еще инвестируем в наш бизнес и в недвижимость. Разница в том, что теперь мы высматриваем мишени благоприятных возможностей, которые ведут в будущее, а не в прошлое. Вот почему вы должны стремиться идти в ногу со временем и готовиться сделать выстрел, когда откроется окошко благоприятной возможности, как это случилось между 1989 и 1993 годом. Окошки благоприятных возможностей в те годы открылись как относительно недвижимости, так и относительно рынка акций. Сейчас, в 2001 году, когда я пишу этот раздел книги, рынок акций терпит крах. Биржевые индексы упали более чем на 50 процентов. Ниже — до 42 процентов — рынок акций падал только в 1929 году. Опять наступило время повальных сокращений. Мой друг начинает паниковать. Он понимает, что, возможно, заплатил за свою покупку слишком дорого; что же касается меня, то окошки благоприятных возможностей готовы открыться опять.

На своих семинарах по инвестированию я время от времени прошу Ким поделиться своим опытом. Она часто говорит, что мы начали инвестировать в 1989 году и перестали покупать недвижимость в 1994-м. Затем добавляет, что в период между 1985 и 1989 годом мы, согласно нашему плану, *готовились* к инвестированию. В течение этого периода мы строили свой бизнес и изучали инвестирование в недвижимость. Вы, наверное, помните, что было время очень высоких цен на недвижимость. Ким и я готовились «сделать свой выстрел», когда откроется окошко благоприятных возможностей. Когда оно открылось, наш приятель запаниковал, а мы начали покупать. В его план не входила подготовка к тому, что откроется окошко благоприятных возможностей. Сегодня он опоздал на званный обед, вкладывая деньги в слишком дорогие инвестиции, но, что хуже всего, он не подготовлен к тому, что последует потом. Он одевается по-стариковски, хотя по возрасту моложе меня, и инвестирует тоже как старик. В американском футболе хороший квотербек⁵ — это человек, который может послать мяч туда, где в этот момент нет ресивера⁶, то есть на ход ему. Другими словами, квотербек должен просчитать, где будет находиться ресивер, и послать мяч туда, даже если ресивера там нет... пока еще нет. Если квотербек умеет это делать, то он заработает на этом большие деньги. Другой способностью футболиста является правильным ударом послать мяч в то место, где нет противника-вратаря. Человек, планирующий уйти на пенсию молодым и богатым, должен делать то же самое. Он должен составлять свой план с учетом готовности к благоприятной возможности, которой пока еще нет. Вот почему важно в настоящее время идти в ногу со временем и смотреть в будущее.

План на будущее

Если вы искренни в своем желании отойти от дел молодыми и богатыми, то ваш план должен составляться с учетом будущего, которого пока еще не существует. Точно так же, как Джон Д. Рокфеллер подготавливал будущее автомобиля, а Билл Гейтс и Майкл Делл готовились к эре персональных компьютеров, вы должны подготовиться к благоприятным возможностям будущего. Если вы не готовы, то будете делать вклады в инвестиции прошлого, которые зачастую не имеют будущего.

Как вы видите будущее?

Для того чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, вам, вероятно, нужно будет сесть в поезд, идущий в будущее, которого еще не существует. Как сказал мне руководитель (тот самый руководящий работник «IBM» в самолете), «ошибка, которую совершают взрослые, когда смотрят в будущее, заключается в том, что они видят его своими глазами. Вот почему многие из них не могут увидеть надвигающихся перемен». Возможно, «IBM» пошел на пользу урок, который преподавал ей молодой Билл Гейтс, — урок, заключающийся в том, что, если вы хотите видеть будущее, вам нужно смотреть на него глазами более молодых людей. То, как вы реагируете на изменения в моде, музыке и технологии, определяет ваш ментальный контекст. Если вы «приклеились» к прошлому или идете не в ногу с настоящим, то можете полностью упустить будущее.

Другой способ увидеть будущее — это изучить прошлое. В моей реальности история должна иметь тенденцию повторяться, даже если она может повторяться не точно в таком же виде, как раньше. Многие взрослые упускают будущее или могут просмотреть его потому, что их планы относительно будущего не основаны на изучении прошлого.

В 1998 году в Сан-Франциско я беседовал с одной молодой девушкой-репортером, которая только что окончила колледж. Когда я сказал ей, что взаимные фонды — рискованное дело и что я предвижу надвигающийся крах, она очень разозлилась. Затем она начала забрасывать меня словами и идеями, которыми ее напичкал личный биржевой маклер.

⁵ Квотербек — игрок, распасовывающий мяч. — *Прим. перев.*

⁶ Ресивер — игрок, заносающий мяч на половину поля соперника. — *Прим. перев.*

— Фонды, в которые я инвестирую, в течение трех лет имели самый высокий курс. Они поднимались в среднем на 25 процентов каждый год. Этот рынок акций является лучшим для инвестиций, потому что, несмотря на резкие падения, как это было в 1987 году, рынок в целом неуклонно поднимается уже на протяжении 40 лет. Это самое лучшее место для вложения ваших денег.

Во время интервью она ни разу не сделала паузы, потому что мои взгляды не совпадали с ее видением будущего. Сегодня ее драгоценные фонды упали более чем на 50 процентов.

И хотя приведенные ею факты в каком-то отношении были точными, проблема в том, что они не были основаны на исторических данных. Если бы она изучила историю рынков, то знала бы, что каждые 75 лет у нас наступает депрессия, и именно этим объясняется, почему рынок поднимался последние 40 лет. Последнее крушение рынка и депрессия были в 1929 году, и потребовалось приблизительно 25 лет на восстановление до уровня 1929 года — это произошло в 1955 году. Я беседовал с этой девушкой в 1998 году, и поэтому ее факты были точными относительно того, что рынок поднимался на протяжении 40 лет. Ее видение будущего было неправильным, потому что не включало достаточно информации о прошлом. Богатый папа заставлял меня читать книги по истории экономики. Великолепной книгой, которую я советую всем прочесть, является «*Философы всего мира*» Роберта Хейлбронера. Это прекрасная книга для каждого, кто хочет видеть будущее, изучая прошлое.

Часто, когда я преподаю свои уроки по инвестированию, мне попадают люди, чье сознание заполнено внушенными извне финансовыми установками. Я заставляю их взглянуть на свое прошлое и спрашиваю, является ли то, что они видят, также и их будущим. Если им не нравится то, что они видят при этом (то есть личный финансовый баланс, наполненный плохим долгом, плохими доходами, плохими расходами, плохими пассивами и отсутствием будущего), если такова картина будущего их финансового баланса, которая предстает перед их взором, то я советую им начинать выходить из состояния спячки, стать «финансовыми хиппи», сбросить старую одежду, обновить гардероб, сменить старых друзей на новых и начать видеть будущее. Если вы можете изменить свой контекст, чтобы почувствовать приятное волнение относительно благоприятных возможностей в будущем, то у вас более высокий шанс отойти от дел молодыми и богатыми.

И хотя некоторые из этих изменений очень просты, я всегда поражаюсь тому, насколько тяжело бывает некоторым людям просто почистить свои шкафы и обновить гардероб. Многие идут и покупают новые вещи, но обновления не происходит. Они просто покупают новую одежду из старой эпохи, когда жизнь доставляла им удовольствие и была волнующей и приятной, или той эпохи, когда они чувствовали себя наиболее преуспевающими. Многие так боятся будущего и вероятности того, что оно может быть радостным, необычным и волнующим, что предпочитают безнадежно цепляться за прошлое.

Во введении я писал, что отойти от дел молодыми и богатыми нам было легко. Сделать это было нетрудно... Тем не менее очень многим людям гораздо труднее расстаться с прошлым и смело сделать шаг в неопределенность будущего, чем стать богатыми и отойти от дел молодыми. Для миллионов людей безопаснее и надежнее держаться за обстановку, одежду и привычки своих родителей и прошлого. Вот почему более 50 процентов населения уходят на пенсию почти или совершенно нищими. Они залезают в медленно ползущий поезд и едут в нем до конца своей жизни — и все в соответствии со своими планами.

Глава 10

РЫЧАГ ВИДЕНИЯ БОГАТОГО БУДУЩЕГО

Когда во время публичных лекций я описываю образ жизни людей, применивших правильную стратегию выхода, и называю цифры их доходов, многие не могут представить будущего с финансовой независимостью, выражающейся более чем в 100 тысячах долларов дохода в год, не работая.

Бедные	25 000 долларов в год или менее
Средний класс	25 000—100 000 долларов в год
Зажиточные	100 000—1 000 000 долларов в год
Богатые	1 000 000 долларов в год или более
Сверхбогатые	1 000 000 долларов в месяц или более

Сверхбогатые 1 000 000 долларов в месяц или более. Причина, по которой многие люди не могут даже представить себя обладателями таких больших денег, заключается в том, что этого нет в их реальности. Многие мечтают о таких суммах долларов и говорят, что *когда-нибудь* у них будет много денег, но в реальности большинство людей только мечтают об этом. Статистика подтверждает это.

Ваше будущее создается сегодня

Многие люди не осознают значения конкретных финансовых целей, потому что употребляют в своей речи такие слова, как *когда-нибудь*, *возможно* или *в будущем*. Богатый папа всегда говорил: «Ваше будущее создается тем, что вы делаете сегодня, а не тем, что будете делать завтра». Когда вы смотрите на вышеприведенные цифры, вопрос, который, возможно, вам нужно себе задать, звучит так: «Приведет ли меня то, что я делаю сегодня, к финансовой цели, которой я хочу достичь завтра?»

Жесткая реальность состоит в том, что 99 процентов населения США уходят на пенсию с доходом, едва превышающим 100 тысяч долларов. Большинство пойдет по стопам своих родителей, следуя их плану. Другими словами, они зациклены на устаревшей цели и получают соответствующий результат.

Я помню свое разочарование после возвращения из Вьетнама, когда, находясь на службе в морской пехоте, получал всего 900 долларов в месяц, в то время как Майк зарабатывал почти миллион долларов в год только от одних своих инвестиций. Помню, я чувствовал себя неудачником и был подавлен той пропастью, которая образовалась между его миром и моим, его реальностью и моей.

Те из вас, кто читал «Руководство богатого папы по инвестированию», возможно, вспомнят, как богатый папа сидел со мной перед моим уходом из корпуса морской пехоты и помогал разрабатывать план дальнейшей жизни. Как сказано в той книге, «инвестирование — это план, а не объект или процедура».

План — это мост к вашим мечтам

Богатый папа нарисовал на листе бумаги большую реку и меня, стоящего на берегу, а затем сказал: «План — это мост к твоим мечтам. Твоя задача — сделать этот план, или мост, реальным, чтобы и твои мечты тоже стали реальными. Если все, что ты будешь делать, это стоять на одном берегу и мечтать о том, как перебраться на другой, то твои мечты навсегда останутся только мечтами. Сначала сделай реальным свой план, и тогда осуществляются и твои мечты».

В период между 1985 и 1994 годом мы с Ким работали над тем, как сделать наш план *реальным*, а не просто пребывали в мечтах. Мы делали то, что делает большинство боевых летчиков: каждый день практиковались, подготавливая себя к тому дню, когда появится наше окошко благоприятных возможностей; а как только оно появилось, мы сделали свои выстрелы, после чего окошко закрылось.

Как говорил богатый папа, «твое будущее создается тем, что ты делаешь *сегодня*, а не тем, что сделаешь завтра». Другими словами, то, что вы делаете сегодня, и есть ваше будущее. Причина, по которой мы с Ким не шли работать, несмотря на недостаток наличных денег, состояла в том, что в наших планах не предусматривалась в будущем работа в качестве служащих по найму. Вместо этого мы проводили время, посещая семинары, учась тому, как построить бизнес или инвестировать в недвижимость. И хотя у нас не было денег, каждый день мы практиковались в создании лучших предприятий и инвестировании в недвижимость. А сегодня мы делаем именно то, что запланировали делать в будущем, — создаем предприятия и инвестируем в недвижимость. У меня нет плана заниматься тем, чем занимался мой бедный папа после выхода на пенсию, то есть искать очередную работу, чтобы пополнить доход, получаемый от службы социального обеспечения. Он начал свой жизненный путь с того, что готовился искать какую-нибудь работу, и закончил его тоже в поисках работы. К 2020 году в США миллионы людей моего возраста будут делать то же самое, что делал и мой бедный папа, — искать работу, чтобы пополнить свой доход, получаемый от службы социального обеспечения. И завтра они будут делать то же самое, что делают сегодня.

Изменение реальностей

Есть еще одна вещь, которую мой бедный папа делал почти каждый день в течение всей жизни. Он всегда говорил: «Я буду инвестировать, когда у меня появятся деньги». Кроме того, он постоянно твердил: «Я не могу себе этого позволить». А когда под нажимом обстоятельств ему необходимо было что-либо предпринимать, он говорил:

«Послушай, у меня нет времени заниматься этим сегодня; поговорим об этом завтра». Это была его ежедневная реальность, и такой она осталась до конца его дней. По моему мнению, основной причиной его бедности была его реальность (несмотря на то, что он зарабатывал много денег) и нежелание ее изменить.

Как я уже говорил, наипростейший способ разбогатеть — это постоянно изменять свою реальность. Тем не менее ясно, что для многих людей изменение их реальности, изменение того, что они делают сегодня, является самой трудной частью процесса обретения богатства. Когда я возвращаюсь домой, на Гавайи, то встречаюсь со многими своими друзьями, которые делают в точности то же самое, что и родители. Когда они спрашивают меня, чем я занимаюсь, и я отвечаю, что создаю предприятия и инвестирую в недвижимость, многие из них говорят то же самое, что говорили мои родители: «Я не могу этого сделать». Или: «Знаешь, я подумываю об инвестировании. Может быть, когда-нибудь, когда у меня будут деньги я начну инвестировать». Когда я рассказываю им о необходимости подготовки и обучения инвестированию до того, как начать вкладывать, они обычно восклицают: «Знаешь ли ты, как я занят? У меня нет времени учиться этому. Правительству следовало бы создать бесплатные курсы по обучению инвестированию. Тогда я, может быть, и посетил бы несколько занятий. Почему это я должен платить за обучение? В любом случае, инвестировать слишком рискованно. Уж лучше я буду хранить свои деньги в банке». Мой богатый папа сказал бы: «Послушай их *слова* и ты увидишь их *будущее*».

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, возможно, вам нужно будет начать прислушиваться к *своим словам* и научиться видеть *свое будущее*. Спросите себя: «Если я буду продолжать использовать в своей речи эти слова и мыслить подобным образом, то на каком уровне я буду существовать? Какой это будет класс: бедных, средних, зажиточных, богатых или сверхбогатых?» Если вы искренни с собой и хотите изменить свои планы, то первое, что нужно сделать, — это изменить свою реальность, изменив свои планы, свои слова и ежедневные действия. Ваше будущее — это то, что вы делаете сегодня, независимо от того, о чем мечтаете. Как сказал бы богатый папа, «трудно встретить своего сказочного принца или принцессу, если все, что вы делаете, это сидите на диване, смотрите телевизор и трескаете конфеты».

Начните свое будущее сегодня

Почему многие уходят на пенсию бедными и старыми? Эти люди не могут перестать делать то, что делают, даже несмотря на то, что это не имеет будущего. Они не могут изменить свой контекст — контекст стабильной работы, неустанного труда и накопления денег. Многие люди старятся, носят старую одежду и цепляются за идеи своих родителей и индустриального века, а затем выпадают из ритма настоящего и будущего. И дело вовсе не в возрасте человека, а в его контексте.

Так как же сегодня начинать строить свое богатое и независимое будущее? Опять-таки, все очень просто: все начинается в вашем разуме — с ваших слов, мыслей и поступков, которые вы совершаете каждый божий день. Все начинается с критической оценки того, на что вы тратите свое время и с кем его проводите. Осознания того, что вы должны сделать свой план реальным для построения моста, ведущего через бурлящие воды к вашим мечтам. Как говорил богатый папа, «мечтатели витают в облаках, а богатые люди создают планы и строят мосты к своим мечтам». Начните свое будущее, сегодня создавая план на будущее. И для многих людей один из первых шагов в создании этого плана будет заключаться в том, чтобы *перестать делать сегодня то, чего вы не хотите делать в будущем*. Если вы не хотите трудиться не покладая рук всю свою жизнь за зарплату, то подумайте, как вам научиться работать за пассивный и портфельный доходы. Как только вы найдете какие-то ответы, сделайте их частью своего плана. Это может означать необходимость больше учиться, больше читать и слушать аудиокассеты,

посещать больше семинаров, начать свой маленький бизнес и завести новых друзей. Другими словами, делайте сегодня то, что вы хотите делать завтра.

Как вы видите будущее?

у меня часто спрашивают: «Как же я увижу будущее, если оно еще не наступило?» или «Как я могу увидеть доход в миллион долларов в год, если в реальности никогда не видел и 50 тысяч?»

Это отличный вопрос, способствующий расширению контекста. Ответ на него много лет назад дал мой богатый папа. Он написал большими буквами на отрывном листке своего желтого блокнота:

**ВИД — это то, что ты видишь глазами.
ВИДЕНИЕ — это то, что ты видишь разумом.**

Когда я спросил богатого папу, что улучшает видение человека, он ответил: «Слова и цифры». Особое внимание он уделял важности обучения тому, как читать финансовые отчеты, потому что вы не можете увидеть свое финансовое будущее, если не научитесь разбираться в такого рода документации. В сущности, если вы не можете прочесть финансовый отчет, то не сможете увидеть свое финансовое прошлое, настоящее или будущее. Я создал игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», чтобы помочь людям научиться видеть разумом, обучая их цифрам и лексике богатых людей. Для этого лучше всего собрать вместе постоянную группу друзей для игры в «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101». В достаточной степени овладев этой игрой, вы сможете обучить ей других, а возможно, захотите перейти к освоению игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» — более усовершенствованному ее варианту. В процессе игры всегда помните установку богатого папы: «Ваше будущее — это сегодня». Когда люди спрашивают меня, каким образом я смог так быстро разбогатеть, я отвечаю: «Я каждый день играл в эту игру». Реальность такова: чем больше вы играете в эту игру, чем больше обучаете других и чем больше делаете ее частью своей жизни, тем больше вы разовьете в себе способность видения будущего. Как говорил богатый папа, «если вы хотите иметь в будущем здоровые зубы, чистите их сегодня».

Эффективные слова для эффективных планов

Если вы хотите создать *эффективный* план, вам нужно научиться использовать *эффективные* слова. Это поможет вам улучшить свое видение и, следовательно, быстрее разбогатеть.

Желая отойти от дел молодыми и богатыми или желая быстро разбогатеть, вы должны использовать более современные, более эффективные слова из лексики бизнеса и инвестирования. В противном случае вы уподобляетесь дровосеку, который говорит: «Мне неважно, смогу ли я напилить больше дров с помощью механической пилы и заработать больше денег. Мой папа дал мне этот топор, и я планирую использовать его до конца своей жизни». В настоящее время многие люди идут на работу и все еще пользуются топором, доставшимся в наследство от предков.

И вы размахиваете топором своего папеньки?

Рассказав эту историю, я спрашиваю своих слушателей, не размахивают ли до сих пор и они топорами своих отцов. После небольшой неловкой паузы и нескольких брошенных на меня растерянных взглядов я иногда слышу вопрос: «Вы спрашиваете, продолжаем ли мы делать то же, что делали наши родители, когда дело касается управления нашими деньгами?»

«Да, — отвечаю я. — Именно об этом я и спрашиваю.

Сегодня многие занимаются не той профессиональной деятельностью, какой занимались их родители. Но когда дело касается денег, инвестирования и ухода на пенсию, они делают в точности то же самое. Когда дело касается денег, многие люди все еще размахивают топорами своих отцов».

Если у меня просят дальнейших объяснений, я говорю: «Слова — это такие же инструменты, как топор и пила. Что касается денег, то миллионы людей используют словесные инструменты, которые являются в такой же степени неэффективными и устаревшими, как и топор для рубки деревьев».

Рабочие инструменты вашего разума

На одном из моих занятий молодая оченьмышленная женщина спросила:

— Вы хотите сказать, что и в денежных делах есть эффективные и неэффективные слова?

— Именно это я и имею в виду, — ответил я. — Если деньги — это идея, то идея, состоящая из слов. Большинство людей используют неэффективные слова, которые приводят их к неэффективным, вялым идеям, а это означает, что они медленно приобретают богатство.

— Слова — это инструменты? — тихо спросила молодая женщина, однако достаточно громко, чтобы ее могли услышать сидевшие вокруг.

Утвердительно кивнув головой, я сказал:

— Мой богатый папа говорил, что слова — это рабочие инструменты нашего мозга. Причина, по которой так много людей испытывают финансовые трудности, состоит в том, что они позволяют своему мозгу использовать старые, уже вышедшие из употребления рабочие инструменты. Если вы хотите стать богатыми, в первую очередь вам нужно обновить свои рабочие инструменты.

— Вы можете привести мне пример старых и неэффективных слов... то есть «рабочих инструментов»? — спросила молодая женщина.

— Конечно, — ответил я. — Большинство людей считают, что разумно копить деньги. Но это очень медленный процесс. Вы можете разбогатеть, накапливая деньги, но ценой будет время — время вашей жизни. Поэтому для меня *копить* — неэффективное слово. Мой бедный папа учил меня копить деньги. Мой богатый папа не *копил* их. Вместо этого он учил меня тому, как *наращивать капитал путем заимствований*.

— А что, если кто-то не знает, как наращивать капитал? — спросил другой слушатель.

— Тогда вам лучше всего копить деньги или инвестировать часть своего времени, учась тому, как наращивать капитал. Наращивание капитала является навыком, приобретаемым в процессе обучения.

— Но разве легко просить деньги у людей? — спросил еще один слушатель.

— Сначала это было для меня нелегко, впрочем, как и все, чему мы обучаемся впервые. Это все равно что учиться ездить на велосипеде. Вначале я очень нервничал и делал ошибки. Тем не менее я учился на своих ошибках, поэтому с возрастом мое образование и опыт в наращивании капитала становились все шире и давались мне все легче и легче. А есть люди, которые, становясь все старше и старше, тщетно пытаются вырваться вперед за счет упорного труда и накопления денег. Это очень неэффективный план — использовать старые и вышедшие из строя словесные инструменты, которые они, по всей вероятности, унаследовали от родителей.

— Так значит, в то время как я боролся изо всех сил, чтобы откладывать по 100 долларов в месяц, вы наращивали миллионы долларов, просто залезая в долги? — пробормотал еще один слушатель. — Так вот что вы имеете в виду, называя слова инструментами и говоря, что одни слова являются эффективными, а другие — нет. Я утвердительно кивнул в ответ и повторил: — Слова — это рабочие инструменты вашего мозга.

Планируйте использовать более эффективные слова

Если вы хотите составить план отойти от дел молодыми и богатыми, то вам, возможно, придется обновить свой словарный запас. Тогда вы сможете придать ускорение и своим идеям. Например:

Неэффективные слова	Эффективные слова
Высокооплачиваемая работа	Денежный поток

Мой бедный папа всегда советовал: «Получи высокооплачиваемую работу». А совет богатого папы был таким: «Тебе нужен денежный поток от активов». Найти высокооплачиваемую работу может показаться в начале пути эффективным способом, чтобы разбогатеть, но в большинстве случаев это очень медленный путь для того, кто уже далеко не молод. Вспомните: в молодости мой бедный папа зарабатывал больше денег, чем богатый, но к концу жизни разрыв между их доходами был столь же велик, как Тихий океан. В сущности, очень немногие люди становятся богатыми благодаря своей работе, пусть даже очень высокооплачиваемой. Далее я привожу несколько причин того, почему денежный поток от активов лучше, чем доход от работы.

Давайте рассмотрим три разных типа дохода, чтобы определить, какую часть денег вы теряете в виде налогов.

Заработанный доход:	50 %
Портфельный доход:	20 %
Пассивный доход:	0 %

Заработанный доход — это, в большинстве случаев, такой доход, который человек получает от того или иного вида трудовой деятельности.

Портфельный доход — это, в большинстве случаев, доход от бумажных активов, таких как акции, облигации и взаимные фонды.

Пассивный доход — это, в большинстве случаев, доход от недвижимости.

Как всегда, прежде чем принять какое-либо финансовое решение, очень важно получить компетентный профессиональный совет по любому вопросу, включая налоги. В сфере налогов все очень индивидуально: то, что для одного человека может оказаться легальной налоговой стратегией, для другого будет означать нарушение закона. Суть этого раздела в том, чтобы научиться понимать разницу, которую могут внести в жизнь слова. Между *заработанным* и *пассивным* доходами есть существенная разница. С позиции рычагов налоги для большинства людей представляют собой *обратные*, или *отрицательные*, рычаги. Человек, который усиленно трудится ради заработанного дохода, должен работать по крайней мере в два раза усерднее, чем тот, который усиленно работает ради *пассивного* дохода. Работать ради заработанного дохода — это все равно что делать два шага вперед и один назад.

Вас облагают налогами даже после того, как вы перестаете работать

Люди, которые говорят: «Усердно трудись, копи деньги и инвестируй по плану 401(k)», — работают за 50-процентные деньги. Как только вы уйдете на пенсию и начнете получать деньги с вашего плана 401(k), их начнут изымать у вас в виде налогов со скоростью *заработанного* дохода, то есть они станут 50-процентными деньгами, как назвал бы их мой богатый папа. Проценты от накоплений также облагаются налогами в том же размере, что и *заработанный* доход.

Многие люди говорят: «Я должен продолжать работать, потому что доход от службы социального обеспечения не покрывает моих жизненных расходов». В тот момент, когда человек начинает работать ради заработанного дохода, чтобы дополнить свою пенсию, правительство не только облагает налогом его заработанный доход, но часто начинает уменьшать выплаты по линии службы социального обеспечения, поскольку у этого человека есть работа. Когда мой богатый папа утверждал, что «большинство людей планируют быть бедными», он знал, о чем говорил. Он хорошо знал правительственные законы относительно заработанного дохода после ухода на пенсию. Если вы не хотите быть бедными и пожелаете заработать больше денег, правительство не будет помогать вам в этом. Именно из-за налогов многие пенсионеры находят более удобным быть бедными и не идти опять работать.

Суть в том, что, используя в своем лексиконе слова *упорный труд*, *накопление денег* и *инвестирование по плану 401(k)*, вы тем самым выбираете очень неэффективные слова, влекущие за собой столь же неэффективный план в то время как правильный выбор слов в своем финансовом лексиконе может позволить вам достичь уровня зажиточных людей — от 10 тысяч до миллиона долларов в год в качестве пенсионного дохода. Эти же самые слова позволяют вам пойти дальше и перейти на уровень богатых и сверхбогатых людей. Как говорил богатый папа, «быть богатым — это нечто большее, чем просто иметь много денег». Богатые используют другой набор слов, которые направляют их к другим жизненным позициям и знаниям и дают возможность узнать, как научиться наращивать капитал, вместо того чтобы копить деньги. Вот еще слова:

Неэффективные слова	Эффективные слова
Копить деньги	Делать деньги

Богатый папа считал, что большинству людей нужно научиться копить деньги. Но сам он этого не делал. Он говорил: «Сосредоточенность на накоплении денег отнимает у меня слишком много времени, к тому же в этом деле нет достаточно сильного рычага, — и добавлял: — Деньги, накапливаемые большинством людей, — это деньги, оставшиеся после налогов». Чтобы сберечь 10 долларов, человеку реально придется заработать 20 долларов, так как это *заработанный доход*, или 50-процентные деньги. Помимо этого, процент, который вы зарабатываете на своих сбережениях, также является причиной увеличения налогов.

Вместо того чтобы сосредоточиться на *накоплении денег*, богатый папа тратил свое время, тренируясь *делать деньги*. Он говорил: «Если вы знаете, как создавать предприятия и инвестировать, то можете сделать так много денег, что это уже станет вашей проблемой. А когда денег слишком много, в банке — *избыточный денежный поток*, а не *накопления*».

В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я писал о двух типах денежных проблем, а именно: когда недостаточно денег и когда денег слишком много. Большинству людей знакома лишь первая проблема. Им определенно следовало бы научиться тому, как сберегать деньги. Финансовый план моего богатого папы состоял в том, чтобы иметь очень много денег, а это, в свою очередь, создавало проблему: поскольку он имел слишком много денег, положенных на накопительный счет, ему постоянно приходилось искать инвестиции, в которые можно было бы переместить избыточные деньги. Его реальностью, или контекстом, было: в мире — избыток денег. А реальность моего бедного папы состояла в том, что денег мало, — вот почему он боролся с трудностями всю свою жизнь, пытаясь создать накопления.

В чем же разница между словами «*работать за деньги*» и «*делать деньги*»? Если вы читали книгу «Богатый папа, бедный папа», то, возможно, помните случай, когда я, наслушавшись моего бедного папу, пытался, в буквальном смысле слова, *делать* деньги. Я пытался *делать* деньги, расплавляя оловянные тюбики от зубной пасты, а затем отливал даймы, никели и квотеры⁷. Моему бедному папе пришлось объяснять мне разницу между понятиями *делать деньги* и *подделывать их*. Он не мог научить меня делать деньги, потому что сам не знал ничего другого, кроме как *работать за деньги*. В реальном мире денег многие богатые становятся очень богатыми, *делая деньги*, а не *работая за деньги*. Например, Билл Гейтс стал богатейшим человеком в мире не потому, что работал за деньги, а потому, что *делал* деньги. Он стал самым богатым человеком в мире, создав компанию и продавая долевое участие в ней.

Продажа долевого участия в вашей компании — один из способов *делать* деньги. В принципе, до тех пор, пока будет существовать рынок покупателей и продавцов всего, что вы только можете производить, вы, в пределах этого контекста, *можете делать* деньги. К примеру, мои книги являются своего рода способом *делать* деньги. До тех пор, пока для них есть рынок — благодаря продавцам, — мои книги *делают мне* деньги, а не я работаю за деньги. Если бы я был врачом, который, чтобы ему за это заплатили, должен приложить свой личный труд, то был бы человеком, работающим за деньги. Если бы я был врачом, который изобрел какое-нибудь новое лекарство и продавал его в виде таблеток посредством фармацевтов, то эти таблетки были бы тем средством, с помощью которого я перешел бы в разряд людей, которые *делают* деньги, а не *работают за* них.

Итак, *работать за* деньги в большинстве случаев неэффективно; гораздо более эффективным может оказаться поиск способов *делать* деньги — при том условии, что вы не действуете наобум. Поэтому если ваш план состоит в том, чтобы *работать за* деньги, а затем стараться *накапливать* их, то, вполне возможно, вы размахиваете старым тупым топором своих предков.

Есть еще и другие слова, которые могут замедлить создание вашего богатства, а есть и такие, которые помогут вам быстрее *делать* деньги.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Рост в цене	Спад в цене

Если вы не совсем понимаете значение слов *рост в цене* и *спад в цене*, не переживайте. Для того чтобы их понять мне тоже потребовалось какое-то время. Если вы действительно хотите лучше понять их значение, попросите какого-нибудь квалифицированного бухгалтера или профессионального инвестора в сфере недвижимости разъяснить вам эти понятия. Далее я привожу небольшой пример того, как можно применить к вашему финансовому плану каждый из этих терминов.

В одной из телевизионных программ было показано, как ученики средней школы обучаются инвестированию в рынок акций. Когда брали интервью у одного из учащихся, он сказал: «Я сделал много денег, потому что купил акции компании "XYZ" и цена на них потом подскочила». Другими словами, он играл на этом рынке в надежде на рост в цене приобретенных им акций, или *на повышение*. Когда большинство людей говорят: «Наш дом — хорошая инвестиция», — они тем самым выражают надежду на то, что их дом при *повышении спроса* повысится в цене. Я часто слышу высказывания моих друзей: «Я купил долю в новом гольф-клубе. Это хорошее вложение, и я ожидаю, что через пять лет затраченная сумма увеличится вдвое». Для них такая прибыль считается хорошей инвестицией, и они с надеждой ожидают удвоения своей суммы через пять лет.

Богатый папа учил своего сына и меня использовать в своей речи разные слова. Когда дело касалось покупки какой-нибудь инвестиции, он всегда говорил: «Получайте прибыль, когда покупаете, а не когда продаете». Другими словами, он никогда не ждал, когда его инвестиция поднимется в цене. А если это происходило, то для него такая переоценка была не более чем дополнительным дивидендом. Богатый папа инвестировал ради немедленного дохода от его инвестиции, или денежного потока. Он инвестировал также в то, что называл «иллюзией денежного потока», — в *понижение в цене*. Пример понижения в цене недвижимости приводился в предыдущей главе. Богатый папа предпочитал немедленный *денежный поток* и *спад в цене*, потому что в этом случае не нужно было ждать, когда его инвестиция *повысится в цене*, чтобы он мог сделать на этом деньги. Он сказал бы: «Ожидать, пока акции или какая-либо недвижимость возрастет в цене, — дело слишком долгое и рискованное».

Суть в том, что если вы пребываете в ожидании, думая, что сделаете деньги когда-нибудь в будущем, то ваш план — неэффективный, потому что вы используете неэффективные слова, которые ведут к неэффективным идеям. Еще раз повторю слова моего богатого папы: «Получайте прибыль, когда покупаете, а не когда продаете». Я встречал так много людей, которые покупали какую-нибудь недвижимость, теряли на ней каждый месяц деньги и при этом говорили: «Я возьму сторицей эти деньги, когда цена собственности поднимется и я ее продам».

⁷ Дайм — монетка в десять центов, никель — в пять, квотер — в двадцать пять центов. — *Прим. перев.*

В Австралии многие люди покупают собственность каждый месяц, теряют на ней деньги и считают это хорошей инвестицией, потому что правительство обеспечивает им налоговые льготы за потерянные деньги. По моему мнению, это образ мышления пораженцев. Я часто спрашиваю их: «Почему бы вам не покупать собственность, которая каждый месяц приносила бы вам деньги и каждый месяц вы получали бы налоговые льготы?» И часто слышу такой ответ: «Нет, мой бухгалтер посоветовал мне поискать такую собственность, которая каждый месяц стоила бы мне денег и давала налоговые льготы». Как видите, многие предпочитают медленно ползущий и опасный поезд вместо скоростного и удобного.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Избегать риска	Держать риск под контролем

Мой бедный папа часто говорил: «Это слишком рискованно», «Играй в безопасные игры» или «Зачем идти на риск?». Чем больше он верил в эти идеи, тем больше терял контроль над своей финансовой ситуацией. Будучи законопослушным, добросовестным служащим, он потерял контроль над своими налогами. Говоря, что инвестирование рискованное дело и что деньги его не интересуют, он все больше и больше терял контроль над своими денежными делами. В итоге он платил все больше и больше налогов (даже после ухода на пенсию) и делал только надежные инвестиции, которые были бесполезны, или вообще терял деньги.

У меня есть один родственник, который убил 25 лет на военной службе, ушел в отставку офицером в небольшом чине и сейчас сидит перед телевизором, смотрит шоу на финансовые темы и наблюдает, как цена купленных им акций падает все ниже и ниже. Он все глубже и глубже погружается в депрессию, потому что у него нет контроля над стоимостью принадлежащего ему портфеля акций. Однажды он увидел, как президент одной из компаний, значительной долей акций которой он владеет, улетает на своем новом частном реактивном самолете, заявив, что весь штат его служащих получил вознаграждение в миллион долларов. Все, что мой родственник смог сделать, — это присоединиться к хору разгневанных акционеров, так как ничего другого сделать уже было нельзя.

В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я писал о 10 жизненно важных видах контроля над инвестициями богатого папы. В настоящее время я очень озабочен тем, что 90 процентов населения Соединенных Штатов и многих других западных стран имеют очень незначительный контроль над своим финансовым будущим. В развивающихся же странах этот процент еще ниже.

Богатый папа советовал мне иметь план обучения тому, как получать все больший и больший контроль над моим финансовым будущим. Он говорил: «Для того чтобы оказаться в игре на скоростной дорожке, нужно иметь план относительно того, как добиваться все большего и большего контроля над своими финансами. На скоростной дорожке контроль значит больше, чем деньги». Если бы вы захотели побольше узнать об этих 10 уровнях контроля, вам понадобилось бы прочесть или перечитать еще раз «Руководство богатого папы по инвестированию».

И в заключение приведу еще одно выражение богатого папы на эту тему: «Чем больше человек ищет защищенности, тем больше он отказывается от контроля над своей жизнью». Сегодня я наблюдаю эволюцию этих двух слов — *защищенность* и *контроль*. Одно представляет мир, который я называю «сообществом ответственных людей». Это группа людей, которые знают, что несут ответственность за свою жизнь и ее благополучный результат. А есть другой мир, который я называю «сообществом жертв». Это группа людей, считающих, что за их жизнь несет ответственность кто-то другой: компания, в которой они работают, или правительство страны. В любой группе людей, в семье или компании обычно можно найти представителей этих двух сообществ. Каждый из них видит мир с позиции своего собственного контекста, или реальности, и каждый считает, что он прав. Я обнаружил, что главным фактором, разделяющим представителей этих двух сообществ, является то, на чем они сосредоточены, — на риске или на контроле. «Жертвы» обычно *передают контроль* над своей жизнью кому-то другому для того, чтобы избежать *риска*. А потом приходят в ярость, когда чувствуют, что кто-то злоупотребляет этим контролем, который сами же предоставили своему обидчику. Другими словами, «жертвы» часто сами делают себя жертвами.

В последние годы в области финансов таких жертв будет много. Люди, которые передают контроль над своими деньгами финансистам-профессионалам, заглатывают их советы вместе с крючком, леской и грузилом. Многие из будущих жертв уже поверили в заклинания: «делай долгосрочные инвестиции»; «купи и придержи»; «последние 40 лет рынок находится на подъеме», «играй без риска». Будущие жертвы покупают для себя эти советы только потому, что им хочется в них верить. Но если эти люди не найдут себе мудрых советчиков, то непременно попадут в категорию финансовых жертв.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Взаимные фонды	Правило Д ⁸ , Постановление 506

В настоящее время миллионы людей рискуют своим финансовым будущим, делая ставку на акции и взаимные фонды. Даже я владею взаимными фондами в своем пенсионном плане. Тем не менее я не планирую быстро разбогатеть с их помощью, как не рассчитываю и на то, что эти фонды позаботятся обо мне, когда я отойду от Дел. Лично я не слишком-то верю в рынок акций. Я нахожу также, что взаимные фонды слишком неэффективны и требуют от меня использования моих собственных денег. Как я уже говорил, я предпочитаю использовать заемные деньги, чтобы разбогатеть, а банки не позволят мне занимать денег для покупки взаимных фондов. Другая причина, по которой, с моей точки зрения, взаимные фонды не являются эффективными, состоит в том, что наибольшие прибыли и возрастание в цене любых бумажных активов происходит при формировании компании, еще до того, как она выйдет на открытый фондовый рынок. Когда искушенные инвесторы начинают делать вклады в акции какой-нибудь компании, они часто инвестируют согласно правилам, продиктованным КЦББ⁹: Правилу Д, Постановлению 506 и т. п. Другими словами, богатые инвестируют в акции какой-то компании в тот период, когда она все еще является *частной*. Большинство же людей делают инвестиции в акции какой-то компании лишь после того, как она станет *официально зарегистрированной*. Различия могут быть невероятно велики. Например, если бы вы инвестировали 25 тысяч долларов в «Intel» *до того*, как она была официально зарегистрирована на фондовом

⁸ Правило Д — правило, регулирующее операции банков — членов ФРС (Федеральной резервной системы США). — *Прим. перев.*

⁹ КЦББ — Комиссия по ценным бумагам и биржам США. — *Прим. перев.*

рынке, эти 25 тысяч сегодня могли бы превратиться в 40 миллионов долларов в результате роста котировок ее акций.

Суть вот в чем: еще *до того*, как широкая общественность узнает о существовании данной компании, богатые уже успевают сделать на ней хорошие деньги. А это означает, что они часто инвестируют с гораздо большим риском, но и с потенциальной возможностью получения значительно более высокой прибыли. Когда же акции данной компании начинает покупать взаимный фонд, основная прибыль уже получена. Широкая публика покупает этот взаимный фонд, который приобрел акции публично зарегистрированной компании, той самой компании, в которую богатые инвестировали в то время, когда она еще была частной. Другими словами, вместо того чтобы делать инвестиции во взаимный фонд или зарегистрированные на бирже акции, богатые инвестировали через меморандум частного вложения, известный также как привилегированная акция. Разница — в потенциальной скорости достижения уровня богатых людей между вложениями во взаимные фонды и привилегированные акции просто поразительна. Как сказал богатый папа, «инвестирование во взаимные фонды — это вложение денег в выжатый лимон». Это не значит, что взаимные фонды не являются хорошими инвестициями. Для большинства людей взаимные фонды — прекрасные инвестиции, но только в том случае, если вы знаете, что делаете, знаете, каков риск, и способны обзреть в целом всю картину игры под названием «инвестирование в акции и взаимные фонды» — как публичные, так и частные.

Я слышал, как некоторые люди говорят: «Участвовать в IPO было хорошо, когда рынок ценных бумаг находился на пике своего подъема, но не на спаде или в тот период, когда выявилась тенденция к понижению». В этом утверждении есть доля истины, тем не менее, независимо от состояния рынка, богатым всегда предлагаются частные инвестиции, чего не происходит в отношении обычной публики. Вот почему знание слов, лексикона и жаргона, связанных с областью инвестирования, которую предпочитают богатые, повышает ваши шансы стать богаче за более короткий промежуток времени.

В ближайшем будущем богатые станут еще богаче, потому что они будут вовлечены в новые инвестиции до IPO. Они будут инвестировать не в имеющиеся технологии, в компьютеры или Интернет, а в новые, создающиеся прямо на глазах биотехнологии, геномную инженерию и новые компании, после названий которых стоят слова *system* или *network*. Они будут инвестировать в компании будущего, компании, о которых мы еще ничего не слышали. Они будут инвестировать в компании и проекты недвижимости, о которых обычный человек услышит только после того, как основные барыши уже будут получены. Богатые будут вкладывать капитал в частные меморандумы размещения ценных бумаг или в партнерство с ограниченной ответственностью и другие подобного рода доходные статьи — но не во взаимные фонды.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Плати в розницу	Покупай оптом

Большинство из нас достаточно осведомлены, чтобы понимать, что у всего всегда есть оптовая и розничная цена. То же верно и для инвестирования. Богатые становятся еще богаче, потому что они охотнее платят оптовую цену, чем розничную.

Если вы посмотрите на доску игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», то увидите «скоростную дорожку» и дорожку для «крысиных бегов». Инвесторы, участвующие в «крысиных бегах», платят в розницу, а на «скоростной дорожке» — платят оптом. Богатые становятся еще богаче, потому что они входят в круг *друзей и семьи* людей, которым доступны инвестиции по оптовым ценам.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Покупай акции	Продавай акции

Билл Гейтс не стал бы самым богатым человеком в мире, покупая акции компании «Microsoft». Он стал самым богатым человеком в мире, потому что стал тем, что называется «продающий акционер». Как уже объяснялось при обсуждении оплаты в розницу или покупки оптом, богатые становятся богатыми, потому что они часто являются продающими акционерами ценных бумаг. Чтобы стать продающим акционером, часто необходимо быть *основателем* компании, *другом основателя* или членом *его семьи*.

Неэффективные слова	Эффективные слова
Иди учиться	Посещай семинары

Мой бедный папа часто снова шел учиться. И посещал лекции в превосходных, престижных высших учебных заведениях: Чикагском, Северо-Западном и Стэнфордском университетах. Он возвращался оттуда возбужденный, полный энтузиазма и надежд на продвижение по службе, поскольку опять потратил свое время на возвращение к учебе.

Богатый же папа ездил на семинары. Он говорил: «Ты можешь идти учиться, если хочешь стать лучшим служащим, скажем, таким как врач, юрист или бухгалтер. Но если тебе не нужны степени, продвижение или стабильная работа, то лучше посещай семинары. Они предназначены для тех людей, которые хотят получать лучшие финансовые результаты, а не продвижения по работе или гарантированную стабильность положения.

Я преподавал на семинарах, а не в стенах учебного заведения. Учебные заведения и семинары привлекают разные типы учащихся. Например, моя жена Ким и я договорились, что будем посещать вместе по крайней мере два семинара в год. Мы ездили вместе, поскольку пришли к выводу, что семинары, даже плохие, еще больше укрепляют наш брак, нашу дружбу и деловое партнерство. Полученные информация и образование обладают силой связывать людей еще теснее общими знаниями и могут вбить между ними клин, если они не учатся вместе.

На протяжении ряда лет мы посетили много семинаров по маркетингу, продажам, разработке систем, управлению служащими и, конечно же, инвестированию. Мы готовились посетить семинар по теме «Как занимать деньги у правительства, чтобы инвестировать в дешевое жилищное строительство». Посещение такого семинара стоит всего 85 долларов, а мы надеялись сделать миллионы на том, чему научимся. Вот что я имею в виду, рекомендуя людям посещать семинары ради *результатов*, а не ради *продвижения* по работе.

Мне попадались книги, имевшие успех в учебных заведениях, но они не продавались такими тиражами, как мои. Когда я советую авторам данных книг посещать курсы прямого маркетинга, по обучению продажам или изучать

классиков, многие приходят в сильное негодование. Как я уже говорил в своей книге «Богатый папа, бедный папа», я — автор бестселлеров, то есть мои книги не лучше всех написаны, а лучше всех продаются.

Как-то я встретил одного своего друга, отправившего в свое время дочь в сравнительно хорошую государственную школу. Он очень гордился тем, что заплатил 85 тысяч долларов за четыре года ее учебы. Она только что нашла себе работу и 55 тысяч долларов в год, и он буквально трепетал от восторга.

Потом спросил меня, сколько стоят мои семинары, и я сказал:

— Приблизительно 5000 долларов за три дня.

У него от этого сообщения перехватило дух, и он сказал: — Я не могу себе этого позволить. Это слишком дорого за такой короткий период времени.

Когда он спросил, чему я учу людей эти три дня, я ответил:

— В первый день мы рассматривали вопрос, как построить какой-нибудь бизнес типа того, что построил Билл Гейтс, и вывести его на фондовый рынок через IPO. В этот же день мы также говорили о том, как стать членом дружеского или семейного уровня IPO — просто на случай, если ты не захочешь стать кем-то вроде Билла Гейтса, а всего лишь решишь покупать акции на оптовом уровне.

Затем я сказал:

— А на второй и третий день мы выясняли, как найти инвестиции по недвижимости, как быстро их проанализировать и как их финансировать. Другими словами, мы учим людей мыслить, вести переговоры и анализировать сделки, подобно тому как люди типа Дональда Трампа мыслят и инвестируют в недвижимость. После этого мы учим людей использовать опционы¹⁰ и хеджирование¹¹, как Джордж Сорос, что не одно и то же с торговлей взаимными фондами. Кроме того, мы выясняем, как использовать корпорации, чтобы платить меньше налогов и защитить свои активы. У нас ты встретишь искушенных инвесторов со «скоростной дорожки», которые расскажут тебе, как найти инвестиции с самыми лучшими в мире рычагами. И что важнее всего, ты встретишься с такими же людьми, как и ты, которые мыслят точно так же. Иными словами, ты заведешь новых друзей, которые двигаются по жизни с той же скоростью.

Все, что мой друг смог сказать в ответ:

— Слишком большая цена за три дня.

Как я уже говорил, есть неэффективные слова и есть эффективные. Что касается меня, то я скорее потратил бы 5000 долларов и три дня, чтобы научиться тому, как делать миллионы, а возможно, миллиарды, чем тратить четыре года и 85 тысяч долларов, чтобы научиться тому, как работать за 55 тысяч долларов или меньше в год всю свою жизнь. В довершение ко всему, эти 55 тысяч долларов — заработанный доход.

Есть еще один источник получения быстрого, недорогого и высокоэффективного образования, который я использую постоянно. В 1974 году, когда я ушел из рядов корпуса морской пехоты и знал, что не собираюсь оставаться в квадранте «Р», подобно моему бедному папе, я начал подписываться на аудиокассеты от «Nightingale-Conant Company». Она имела библиотеку аудиокассет мотивировок ведущих лидеров мирового масштаба и создателей огромных бизнесов. Я все еще помню, как купил «Лидерство в сфере деятельности» Эрла Найтингейла, и слушал эту записанную на ленту программу снова и снова, объезжая свою торговую территорию и строя планы относительно того, как убежать из квадранта «Р» и мира гигантских корпораций. В сущности, я до сих пор слушаю эту программу, когда занимаюсь в гимнастическом зале или сижу за рулем автомобиля.

Когда люди спрашивают меня, как найти наставника, я часто говорю: «Запросите каталог в "Nightingale-Conant" и начните слушать кого-нибудь из величайших наставников всех времен». Как частенько говорил богатый папа, «истинно богатый человек становится богатым дома и в свое свободное время. В обязанности твоего босса не входит сделать тебя богатым. Это твоя личная проблема».

Среди великих мастеров своего дела, записи лекций которых можно найти в библиотеке «Nightingale-Conant», можно назвать Сэра Джона Темплтона, основателя «Templeton Fund», Брайана Трейси, Зига Зиглара, Дениса Уотели, Ога Мандино, Сета Година, Харви Маккея и других. Я все больше учился, делал больше денег, находил в себе новые резервы для продолжения своих дел, развивал новые идеи или открывал все новые пути, чтобы делать то или иное, — и все это сидя за рулем своей машины, тренируясь в гимнастическом зале или совершая пешие прогулки. Собрание записей этих выдающихся мастеров своего дела, находящихся в библиотеке «Nightingale-Conant», поистине бесценно; а вы за какую-то сотню долларов можете провести с некоторыми из этих знаменитостей мирового масштаба столько своего личного времени, сколько захотите. Все, что вам придется сделать, — это нажать на кнопку перемотки — и они повторят в точности то, что вы хотите услышать. Я не получил за прослушивание всех этих кассет какого-либо диплома, но зато обрел финансовую свободу и, что важнее всего, уверенность в себе и верность цели.

Почему некоторые люди ищут только содержание

Одно из основных отличий между теми, кто идет учиться, и теми, кто посещает семинары, заключается, опять-таки, в том, что первые отдают предпочтение *контексту*, а вторые — *содержанию*. Я заметил, что, когда человек, посещающий учебное заведение, спрашивает того, кто посещает семинары: «Что тебе дал семинар?» — последний часто не способен это объяснить. Причина в том, что многие семинары в гораздо большей степени расширяют жизненный контекст, чем пополняют содержание. Человек, только что расширивший свой контекст, часто не может сказать конкретно, какую пользу принес ему семинар. Тот же, кто ориентирован на учебу, то есть на то, чтобы остаться наемным работником, часто бывает не может понять такое сложное и неопределенное понятие, как

¹⁰ Опцион — ценные бумаги, дающие их владельцу право купить или продать в течение установленного срока определенное количество акций, других ценных бумаг по фиксированной цене. — *Прим. перев.*

¹¹ Хеджирование — страхование, ограждение от возможных потерь путем продаж/покупки фьючерсов на срочных биржах (фьючерс — сделка на покупку или продажу финансовых инструментов или товаров обусловленного сорта на биржах при условии их оплаты по согласованной Цене через определенный После заключения сделки срок. Заключается не с целью продажи или покупки, а с целью страхования сделки с наличным товаром, или с целью получения разницы в ходе перепродажи, или для получения прибыли от изменения цен или курсов). — *Прим. перев.*

«контекст». Человек, желающий сохранить свой прежний контекст, который гонится только за конкретными знаниями, не сможет понять того, кто хочет расширить свою реальность и надеется, что этот процесс неизбежно приведет к появлению нового содержания. Люди, ориентированные только на содержание, а не на контекст, часто ужасно боятся изменений в своем привычном окружении. Вот почему они не желают расширения своего контекста и вместо этого накапливают одни только конкретные знания. Хочу заметить, что продвинуться вперед могут и те и другие, но быстрее всех это сделает тот, кто ищет как расширенного контекста, так и более полного содержания.

Не пора ли перестать участвовать в «крысиных бегах»?

Как-то один молодой человек сказал мне: — Я один раз сыграл в вашу игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК». Что мне делать теперь?

— Вы сыграли в эту игру один раз? Только один раз? — ответил я вопросом на вопрос.

— Только один раз, — сказал он.

— А как долго вы играли в эту игру?

— Около трех часов.

— Вы вышли из «крысиных бегов»?

— Нет, ни разу. Но я получил урок.

— Какой же урок вы получили?

— Мне надоело. Я понял, что находиться в «крысиных бегах» скучно и утомительно. Я понял, что ненавижу игры; и поэтому прошу вас сказать мне, что делать дальше. Я не хочу играть. Я хочу разбогатеть. Поэтому скажите мне, что делать дальше.

Я вытащил из стола игровую доску, изображенную ниже, и указал на кружок, обозначающий «крысиные бега».



Медленно и убедительно я начал говорить, все еще Указывая на кружок «крысиные бега»:

— Итак, для вас эта игра всего лишь глупая забава?

Он утвердительно кивнул головой, улыбнулся и сказал:

— Да. И я не хочу играть в эти игры. Я хочу разбогатеть в реальной жизни.

— А эту игру вы реальной жизнью не считаете? — спросил я.

— Нет, — ответил он с легкой ухмылкой. — Эта игра не имеет ко мне никакого отношения.

— Интересно, — заметил я, все еще указывая на «крысиные бега», — а для меня эта игра представляет реальную жизнь. Позвольте-ка спросить вас вот о чем: на какой дорожке вы находитесь?

Молодой человек посмотрел на меня ничего не выражающим взглядом и ничего не сказал. Тогда я продолжил:

— Для меня эта игра — реальная жизнь. А в реальной жизни каждый из нас находится на той или иной дорожке.

Случилось так, что у меня оказалась с собой статья Роберта Рейха, бывшего министра труда США, процитированная в начале этого раздела. Вытащив статью, я прочел из нее несколько цитат:

Дело уже не сводится только к наличию работы или даже приличной оплате за нее.

При новой экономике с непредсказуемыми заработками... появляются две дороги — скоростная и для медленного движения, а между ними нет никаких промежуточных путей.

— Вы хотите сказать, что скоростная дорога действительно существует? — спросил молодой человек.

Я кивнул головой и сказал:

— Она существует, и существуют «крысиные бега».

Девяносто девять процентов населения США нацелены только на «крысиные бега». И те, кто находится там, отстают все больше и больше. Как говорит Роберт Рейх, «между этими двумя дорогами нет промежуточных путей», а это означает, что вы находитесь либо на одной дорожке, либо на другой. Итак, с какой дорожки вы инвестируете?

— Ну, у меня высокооплачиваемая работа, и я зарабатываю много денег. Не значит ли это, что я инвестирую со «скоростной дорожки»? — спросил он.

— Я так не думаю, но на самом деле я не знаю. Это должны сказать мне вы. Во что вы инвестируете? — спросил я.

— Вы миллионер? Вы зарабатываете больше 200 тысяч долларов в год?

— У меня 350 тысяч по плану 401(k) и я зарабатываю свыше 120 тысяч долларов в год. Не означает ли это, что меня можно квалифицировать как находящегося на «скоростной дорожке»? — спросил он.

— Не думаю, — ответил я. — По крайней мере, согласно правилам КЦББ, вы не подходите для «скоростной дорожки».

— Не понимаю, — сказал он. — Не скажете ли вы мне, что я упускаю?

Сделав глубокий вдох, я приготовился окончательно показать ему его *контекст* и вложить в его разум новую информацию. Я всегда считал нелегким делом учить чему-то того, кто считает, что уже знает все ответы. Всем известно, что невозможно налить воды в уже полный стакан; также невозможно научить чему-то новому того, чей разум закрыт или уже наполнен другим содержанием. И вот я не спеша начал:

— Я придумал эту игру с двумя дорожками, потому что для меня она является подобием реальной жизни, где каждый из нас находится на той или иной дорожке. Как говорит Роберт Рейх, «между ними нет промежуточных путей».

— Вы хотите сказать, что мы находимся либо на дорожке *крысиных бегов*, либо на *скоростной*! — сказал он теперь уже несколько более заинтересованно.

— Да, — ответил я. — Эта игра и учит тому, как выйти из «крысиных бегов». Ее цель — открыть ваш разум для возможности стать богатым и финансово свободным — свободным от «крысиных бегов», знакомых большинству из нас, свободным от нудной и вынужденной необходимости тратить свою жизнь, работая за деньги и живя ниже своих средств. Чем больше вы играете сами и чем больше обучаете ей других, тем больше ваш разум становится открытым для этой возможности и тем больше реальной финансовой свободы появляется в вашем разуме, содержании и контексте. Если ваш разум *не* открыт, то все шансы за то, что вы будете относиться к тем 99 из каждых 100 человек, кто растрчивает свою жизнь на «крысиные бега».

— Даже если я зарабатываю много денег? — спросил молодой человек.

— Прекрасный вопрос! — воскликнул я. — Самый лучший, какой только вы могли задать. Ответ таков: сами по себе деньги не выведут вас из «крысиных бегов» и не позволят попасть на «скоростную дорожку». Вот почему мой богатый папа всегда говорил: «Деньги не сделают тебя богатым».

— Почему? — спросил молодой человек; вид у него был растерянный. — Разве для того, чтобы попасть на «скоростную дорожку», не требуется всего лишь иметь много денег?

— Еще один прекрасный вопрос... и ответом будет «нет», — сказал я. Мне уже было ясно, что его разум открывается для новых идей, в то время как раньше он просто притворялся, что знает ответы на все вопросы. — Для того чтобы выбраться с «крысиных бегов», требуется нечто большее, чем деньги; и для инвестирования на «скоростной дорожке» тоже требуется нечто большее, чем деньги.

— Не понимаю, — сказал он. — Что же тогда требуется, если это нечто большее, чем деньги? Я могу понять, почему для того, чтобы выбраться из «крысиных бегов», требуется нечто большее, чем деньги, но не понимаю, почему для инвестирования на «скоростной дорожке» тоже требуется нечто большее, чем деньги.

Я собрался с мыслями, прежде чем ответить на его вопрос.

— Вы помните рекламу в таких изданиях, как «The Wall Street Journal», и финансовые публикации, где была фотография хорошо одетого, с виду зажиточного человека, который стоит на углу улицы с плакатом «У меня есть деньги для инвестирования»?

— Да, я видел эту рекламу. Но, честно говоря, не понял ее, — тихо сказал молодой человек в легком замешательстве.

— Реклама, подобная этой, была особенно распространена в период между 1995 и 1999 годом. Суть в том, что тогда было много людей, которые зарабатывали кучу денег на рынке акций или на своей работе, и теперь они ищут инвестиции для богатых — инвестиции, находящиеся на «скоростной дорожке». Проблема состояла в том что, несмотря на наличие у них денег, их все-таки не допускали к лучшим инвестициям. Конечно, есть много уловок и мошеннических приемов, которые позволили бы кому-нибудь из них попасть на «скоростную дорожку», но лучшие сделки для большинства людей закрыты — даже если у них есть деньги.

— Даже если у них есть деньги? — переспросил молодой человек. — Но почему? Я не понимаю.

— Потому, что деньги не идут в расчет на «скоростной дорожке», — ответил я. — По-настоящему в инвестировании деньги принимаются в расчет только теми людьми, которые застряли на «крысиных бегах».

— Деньги не идут в расчет? — спросил он. — Но почему же они не идут в расчет?

— Потому, что на «скоростной дорожке» каждый уже *имеет* уйму денег. Вот почему деньги больше не идут в расчет. Для того чтобы получить возможность участвовать в самых выгодных инвестициях на «скоростной дорожке», в расчет идет только то, *что* вы знаете и *кого* вы знаете.

— Вы имеете в виду, что в расчет идет то, что вы лично из себя представляете... но не деньги, — тихо сказал он.

— Тут вы попали прямо в точку, — улыбаясь, сказал я. — Различие не в том, богатый ты, бедный или относишься к среднему классу. Суть в противоположности мировоззрения. Сначала вы считаете, что важны деньги; но как только становитесь богатым, обнаруживаете, что деньги больше не важны.

Я потратил несколько минут, показывая ему разницу между уровнями стратегий выхода. Я объяснял ему, что многие люди способны достичь уровня зажиточных, где доход составляет примерно от 10 тысяч до миллиона долларов в год. Тем не менее, если они и достигают этого уровня путем упорного труда, накопления денег и бережливости, то все равно могут быть не допущены к участию в инвестициях для богатых и сверхбогатых. Многим непозволительно инвестировать потому, что хотя они и имеют деньги, но им не хватает образования и опыта, необходимых для инвестиций на «скоростной дорожке»... У них есть деньги, но они ничего не представляют из себя как личности, как инвесторы.

— Так вот почему в журнале помещали ту рекламу с изображением зажиточных людей, держащих в руках эти объявления со словами «У меня есть деньги для инвестирования», — сказал молодой человек, разум которого начал уже осваивать новый контекст. — У них были деньги, но они никому не были нужны, потому что сами люди не были подготовлены к «скоростной дорожке».

— Совершенно верно, — сказал я. — И вот почему мой богатый папа говорил: «Быть богатым — это нечто большее, чем просто иметь уйму денег».

— Так что же мне делать? — спросил молодой человек.

— Ну, первое, что я сделал бы, это вернулся и сыграл бы в «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101», по меньшей мере еще 10 раз. Играйте до тех пор, пока не научитесь выбираться из «крысиных бегов» в течение часа, независимо от вашей профессии, зарплаты и того, с какими рыночными условиями или препятствиями вы сталкиваетесь в данной игре. Затем изучите слова на «скоростной дорожке» и некоторые определения этих слов. После того как вы их изучите, начинайте искать инвесторов, вкладывающих деньги на этой дорожке. Прислушайтесь к их словам и постарайтесь понять, что для них важно... помимо денег. Чем лучше вы поймете их слова, тем скорее окажетесь способны общаться с ними и научиться видеть их мир — мир *скоростной дорожки*.

— Это то, что сделали вы? — спросил он.

— Нет, это то, что я *делаю*. Это то, что я делаю каждый день своей жизни. Как я уже сказал, эта игра отражает реальную жизнь. Вы находитесь либо в «крысиных бегах», либо на «скоростной дорожке».

— Как же вам удалось выбраться из «крысиных бегов»? — спросил молодой человек. — Я знаю, что вы начинали с нуля.

— У меня был план относительно того, как выбраться из «крысиных бегов». Основной его отличительной чертой было то, что он с самого начала был планом богатого человека. Он позволил бы мне приобрести не только уйму денег, но, что еще важнее, образование, опыт и умение говорить на языке, который необходим для «скоростной дорожки». Поэтому вложите какое-то время в создание своей стратегии выхода, а затем начинайте вырабатывать свой собственный план, который будет включать получение образования, приобретение опыта и словарного запаса, необходимых на «скоростной дорожке».

Молодой человек кивнул головой в знак согласия. Теперь его разум был открыт.

— Значит, многие люди выходят на пенсию, не имея возможности выбраться из «крысиных бегов»?

— Большинство, — тихо сказал я. — Их жизнь проходила в соответствии с планом, который они выбрали. Они сели в медленно ползущий поезд и оставались в нем на протяжении всей своей жизни. Я же не захотел такой участи, поэтому искал для себя лучший план — план, который работал бы на меня. Надеюсь, и вы найдете тот, который вам подойдет.

Молодой человек кивнул головой и уверенно сказал:

— Я найду.

Резюме: ваш план должен иметь рычаги

По моему мнению, причина, по которой так много людей усердно трудятся всю свою жизнь, а в итоге так и остаются бедными, не имея возможности выбраться из «крысиных бегов», состоит в том, что они проживают жизнь в соответствии с неэффективными планами. Важным шагом, если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, является необходимость спокойно сесть в тишине и спросить себя: «Какому плану я следую и кто его придумал?» Вы можете задать себе и ряд других вопросов:

1. Какова моя стратегия выхода?
2. Насколько эффективными являются мои слова и идеи?
3. На какой дорожке я нахожусь сегодня и на какой дорожке я хочу оказаться в будущем?
4. Ради какого типа дохода я работаю сегодня и является ли он тем доходом, который я хочу иметь завтра?
5. Какова долгосрочная цена стремления к стабильности?
- 6.

Глава 11

ЦЕЛОСТНОСТЬ — ВАЖНЕЙШИЙ РЫЧАГ

С 1985 по 1989 год у нас с Ким не было никакого *пассивного* или *портфельного* дохода. Мы прилежно работали, выстраивая бизнес, чтобы можно было получать больший заработанный доход с помощью рычагов. Мы знали, какого вида доход хотим получать; знали определение доходов, которые хотели иметь; знали, что хотим конвертировать заработанный доход в пассивный и портфельный доходы, но реально этих доходов у нас не было. Время шло, и иногда я вспоминал слова моего богатого папы: «В тот момент, когда ты сделаешь пассивный и портфельный доходы частью своей жизни, она полностью изменится. И слова станут плотью».

Оба моих папы были ярыми приверженцами точных определений слов. Разница заключалась в том, что они фокусировали внимание на совершенно разных словах. Один заставлял меня смотреть снизу вверх на слова, связанные с учебой в школе; а другой заставлял с уважением относиться к словам, связанным с деньгами, бизнесом и инвестированием. Много ночей я провел, сидя над словарем и выискивая значения слов, используемых обоими папами.

Я встречал много людей, называвших себя инвесторами. Когда я спрашивал их, сколько они имеют пассивного или портфельного дохода, многие признавались, что имеют весьма небольшой доход этой категории (если вообще его имеют), тем не менее они заявляли, что являются инвесторами. Оба моих папы говорили: «Ты настолько хорош, насколько твердо твое слово. Люди, которые не держат своего слова, не могут называться достойными людьми». Одной из причин, почему лишь очень немногие отходят от дел молодыми и богатыми, является то, что они не слишком верны своему слову. Они используют слова, которых нет в их реальности.

Нечто большее, чем точное определение

Те из вас, кто читал книгу «Богатый папа, бедный папа», вспомнят разные определения, которые оба моих папы давали словам *актив* и *пассив*. Бедный папа считал, что знает определения обоих слов, поэтому никогда не задумывался над тем, чтобы взглянуть на их научное определение. Конечно, даже если бы он и задумался, это не принесло бы большой пользы по той простой причине, что определения, приводимые в большинстве академических словарей, не дают ясного объяснения разницы между ними.

Я терпеть не мог выискивать определения слов, но тем не менее продолжал заниматься этим, потому что понимал значения далеко не всех. Почему я это делал? Потому что, по моему мнению, слова являются самыми мощными инструментами, доступными человеку. Как говорил мой богатый папа, «слова — это инструменты разума. Они позволяют разуму видеть то, чего не могут увидеть глаза». Он говорил также: «Человек, использующий скудные слова, имеет скудные идеи и, следовательно, ведет скудную жизнь». Задумайтесь хотя бы на минутку над глубоким смыслом различий между понятиями *заработанный*, *портфельный* и *пассивный* доходы — различий, которые сформировали мою жизнь и жизнь многих других людей. Это сравнительно простые слова, но понимание разницы между ними может круто изменить вашу жизнь.

Если вы хотите изменить свое финансовое будущее, то одним из самых важных и недорогих шагов является желание понять разницу между словами, которые вы используете. В нескольких крупных инвестиционных брокерских фирмах есть знаменитости, извергающие с экранов телевизоров потоки таких слов, как *соотношение ц/д*, *план реинвестирования дивидендов*, *капитализация рынков*... и прочих модных жаргонных словечек из области инвестирования. Эти люди хотят, чтобы вы поверили, что знание такого рода определений очень важно, если вы хотите стать лучшим инвестором, и это, в общем-то, правда. И тем не менее имеются более конкретные и более важные определения слов, которые необходимо знать, если вы действительно планируете отойти от дел молодыми и

богатыми. Вот некоторые из базовых и важных для понимания слов: ваше персональное отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам, коэффициент ликвидности, соотношение долгов и дохода, равно как и разница между активами и пассивами, между заработанным, портфельным и пассивным доходом.

Использование силы слов

Почему же приведенные выше слова являются более важными? Ответ: потому что слова *соотношение ц/д, план реинвестирования дивидендов и капитализация рынков* в действительности не имеют к вам никакого отношения — особенно в том случае, когда вы только-только собираетесь начать свой бизнес или принять участие в инвестировании. Гораздо более фундаментальными для вас и вашей жизни являются базовые отношения, такие как *соотношение долг/ценные бумаги (коэффициент ликвидности)*. Почему? Потому что знание этих отношений может принести вам непосредственную пользу; вы можете использовать эти определения в реальной жизни. Если вы понимаете, как эти отношения применяются лично к вам, и используете их в своей жизни, то они становятся ее частью, слова облекаются плотью, и, когда это происходит, вы начинаете реально использовать силу этих слов. Соотношение ц/д обычно применяется для компаний, действующих на фондовом рынке, таких как «IBM» и «Microsoft», но оно не относится к вам, если вы лично не занимаетесь торговлей акциями. Для тех, кто, возможно, не знает, что такое соотношение ц/д, скажу, что оно выражает быструю оценку того, насколько дорогой или дешевой является та или иная акция. Это можно сравнить с покупкой свиного окорока. Есть разница между свиным окороком по цене 2,99 доллара за фунт и свиным окороком по цене 1,19 доллара за фунт. Любой искушенный покупатель знает, что покупка дешевого свиного окорока не обязательно является хорошей сделкой. То же самое справедливо и для высокого или низкого соотношения ц/д.

Соотношение ц/д просто измеряет относительную стоимость какой-нибудь акции по сравнению с доходом, который она приносит. Например, если пакет акций приносит по два доллара на дивиденд при стоимости 20 долларов за акцию, то ц/д составляет 10, а это, в свою очередь, означает, что вам потребовалось бы 10 лет, чтобы вернуть обратно свои 20 долларов, если все остальные условия останутся прежними. То, что пакет акций имеет высокое или низкое соотношение ц/д, еще не означает, что это хорошая или плохая покупка. Есть и другие факторы, которые вам стоило бы проверить, прежде чем просто взять да и купить дешевый свиной окорок.

Во время бума инвестиций в компании, работающие в Интернете, многие акции имели высокие значения «ц» и совсем не имели «д», что делало бы такие инвестиции бессмысленными и смешными, если бы все определяло соотношение ц/д. Когда рынок этих акций рухнул, многие люди жалели, что не купили немного дешевых свиных окороков и не положили в морозилку, вместо того чтобы покупать пакеты акций с высокими «ц» и без «д». Сегодня даже замороженный свиной окорок является более ценным, чем некоторые акции вышеупомянутых электронных компаний. И люди, которые поверили, что могут инвестировать в обещания будущего без какой-либо реальности сегодня, безусловно, оказались в дураках. Многие молодые участники этих событий имели правильный контекст, но не смогли обрести правильное содержание — содержание, определяемое знанием бизнеса, инвестиционным образованием и опытом.

Есть гораздо более важные, фундаментальные соотношения для понимания всего этого. Если вы их поймете и будете использовать, ваши шансы стать богаче и преуспеть в финансовом отношении повысятся. Более полезным для вас является соотношение вашего долга и принадлежащих вам ценных бумаг. Почему это более важно? Да потому, что любой и каждый из нас может использовать это соотношение, и нам следовало бы проверять его каждый месяц. Например, если ваш долгосрочный и краткосрочный долг, скажем, составляет 100 тысяч долларов, а ценных бумаг у вас на 20 тысяч, то ваше соотношение долг/ценные бумаги будет выглядеть так:

100 000 долларов

20 000 долларов

Следовательно, в этом случае ваше соотношение долг/ценные бумаги будет равно 5. Вопрос в том, что это для вас означает. Пока еще сказать сложно, но вот если бы в следующем месяце данное соотношение составило уже 10, то это могло бы говорить о том, что, возможно, вы неправильно управляете своей жизнью. Соотношение долг/ценные бумаги, равное 10, могло бы означать, что либо ваш долг вырос до 200 тысяч долларов, либо ваши ценные бумаги упали в цене до 10 тысяч. В любом случае эти цифры имеют большее значение, потому что имеют непосредственное отношение к вашей жизни. Как говорил богатый папа, «займись собственным бизнесом». Я думаю, что эти простые соотношения являются отличным средством самообразования в смысле того, как создать и как управлять своим собственным бизнесом — бизнесом вашей жизни.

Соотношения, применяемые в вашей жизни

Так же как соотношение ц/д показывает уровень уверенности, которую инвестирующая компания испытывает по отношению к компании, в которую она вкладывает капитал, вам, как менеджеру собственной жизни, необходимо знать те соотношения, которые определяют вашу жизнь. Далее приводится несколько соотношений, которые могут вам потребоваться, чтобы удержаться на «скоростной дорожке», если вы хотите стать лучшим менеджером своей финансовой жизни.

Одним из соотношений, которое богатый папа советовал мне постоянно держать под контролем, было то, что он называл соотношением богатства. Я привожу его ниже:

пассивный доход + портфельный доход

все расходы

Целью вычисления вашего личного соотношения богатства было следующее: сделать сумму вашего пассивного и портфельного доходов равной или превышающей сумму ваших расходов. Это означало бы, что вы можете бросить свою работу (источник трудом заработанного дохода) и все-таки поддерживать свой обычный уровень жизни. Если ваш пассивный и портфельный доходы превышают все ваши расходы, соотношение равно 1 или выше, а это

означает, что вы вышли из «крысиных бегов». В этом и состоит цель занимательной настольной игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101», которая учит вас создавать пассивный и портфельный доходы. Примером может послужить следующее соотношение:

$$\frac{600 \text{ долларов пассив.} + 200 \text{ долларов портф.}}{4000 \text{ долларов}} = 0,2.$$

Если бы богатый папа увидел это соотношение, говорящее о том, что пассивный и портфельный доходы равны только 20 процентам расходов, он имел бы со мной серьезный разговор о том, чтобы работать усерднее и увеличить мой пассивный или портфельный доход. В таких случаях он говорил: «В тот момент, когда ты сделаешь пассивный и портфельный доходы частью своей жизни, все изменится. И слова станут плотью». По его мнению, чем больше я реально узнавал бы, что такое пассивный и портфельный доходы, тем больше изменялась бы моя жизнь, поскольку изменялась бы и реальность.

Богатый папа считал очень важным тщательное изучение соотношения богатства, потому что оно может служить прекрасным показателем того, насколько хорошо вы управляете бизнесом своей жизни. Он говорил: «Большинство людей уходят на пенсию бедными лишь потому, что они не имеют возможности узнать, какие чувства испытываешь, имея действительно солидный пассивный или портфельный доход. Они могут знать определение, но не имеют видения, которое позволило бы сделать слова реальной частью своей жизни».

За пять лет мы с Ким узнали определения слов, поняли, что нам это нужно, но за все это время мы не имели этих двух типов дохода. Непредвиденно, после крушения рынка акций в 1987 году и последовавшего затем семилетнего спада деловой активности, мы поняли, что появилось окошко благоприятной возможности. Пришло время сделать слова реальностью. Пришло время сделать коэффициент соотношения богатства превосходящим цифру 0. Мы купили нашу первую собственность в 1989 году, а к 1994-му уже имели свыше 10 тысяч долларов пассивного дохода в месяц, а все наши расходы составляли меньше 3000. Это означало, что наш коэффициент богатства стал равен 3,3. Сегодня это соотношение превышает 12, несмотря на то что наши расходы значительно возросли. Вот в чем сила слов, когда они становятся частью вашей жизни.

Если вы серьезно настроены на то, чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, возможно, захотите сделать соотношение богатства, придуманное богатым папой, частью своей жизни. Я думаю, вы поймете, насколько это будет иметь для вас большее значение, чем соотношение ц/д компаний «IBM» или «Microsoft». Если вы ежемесячно будете интересоваться этим соотношением, то обнаружите, что ваша жизнь изменяется значительно быстрее по сравнению с теми, кто работает ради повышения зарплаты. Соотношение богатства богатого папы очень сильно повлияло на то, что я считал самым важным в моей жизни.

Оглядываясь назад, на прожитые годы, я вижу, что именно эти простые уроки, преподанные мне богатым папой, принесли мне большую часть денег, полученных за всю мою жизнь. Сегодня соотношение моего личного долга к ценным бумагам составляет приблизительно 0,7, а это значит, что я хорошо сплю по ночам, несмотря на то что у меня много долгов. Я ни в коем случае не свободен от долгов и никогда не планировал освободиться от них. Суть в том, что эти простые уроки, преподанные богатым папой, оказали на мою жизнь гораздо большее воздействие, чем все те годы, которые я потратил, изучая дифференциальные уравнения, сферическую тригонометрию и химию. Причина, по которой простые уроки богатого папы оказали такое глубокое воздействие, заключалась в том, что они отнесли к моей жизни и по сей день приносят мне пользу. Но я никогда не использовал дифференциальные уравнения, сферическую тригонометрию или соотношение ц/д, чтобы побудить себя принять решение относительно какой-нибудь инвестиции. Я не пользовался ими, потому что они бесполезны и не имеют никакого касательства к моему личному финансовому успеху.

Станьте сильнее

Ниже я хочу выделить два момента, касающиеся слов, действий и целостности. Один из них заключается в том, что знание нескольких простых определений, формул и чисел может сделать того или иного человека значительно сильнее в финансовом отношении. Точно так же, как любой нормальный покупатель хотел бы знать цену фунта свиного окорока, каждому из нас следовало бы знать свое соотношение долг/ценные бумаги, личное соотношение богатства и другие простые математические формулы, в которые я здесь углубляться не буду.

Второй момент заключается в том, что все это касается не просто определений слов или умения пользоваться модными жаргонными словечками из лексикона биржевых дельцов в попытке казаться умным человеком, а успешного итога всей вашей жизни. Слишком многие люди сегодня используют слова, которых они в действительности не понимают. Многие дельцы из области финансов пользуются терминами, смысл которых им на самом деле непонятен (например, такими как «соотношение ц/д»), стараясь за счет этого казаться умнее своих клиентов. Суть же заключается в том, что если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, то важно постоянно совершенствовать свой финансовый словарь. Но для того чтобы кардинально улучшить свою лексику, важно знать *больше*, чем только определенные слова. По моему мнению, важно сделать эти слова частью вашей жизни и вашей реальности. Например, слова *пассивный доход* я произношу со страстью, так как это важная часть моей жизни. *Пассивный доход* означает для меня так же много, как для других людей слова *повышение зарплаты*. Причина, по которой я не вдохновляюсь при словах *повышение зарплаты*, в том, что это, с моей точки зрения, доход, не имеющий будущего.

Я потратил годы, учась конвертировать доход, заработанный трудом, в пассивный. Чем больше времени я тратил на эту операцию, тем больше приобретал ценного жизненного опыта. Проблема, с которой я сталкиваюсь, имея дела с многочисленными мелкими самостоятельными дельцами финансовой сферы, такими как биржевые маклеры, брокеры по недвижимости и финансовые консультанты, заключается в том, что в то время, как они продают вам инвестиционную продукцию, то есть такую, которая, как хотелось бы надеяться, однажды принесет вам пассивный или портфельный доход, сами они работают ради *заработанного* дохода. У меня постоянно возникают сомнения, совместима ли такая ситуация с принципами деловой честности.

Какой длины нос у вашего финансового советчика?

Богатый папа любил волшебные сказки. Одной из самых любимых была история про Пиноккио — деревянную куклу, которая хотела стать живым мальчиком. Дело в том, что Пиноккио постоянно лгал, и чем больше он лгал, тем длиннее становился его деревянный нос. И лишь после того, как он нашел свое сердце и начал говорить правду, он смог превратиться в настоящего мальчика из плоти и крови. Когда бы богатый папа ни рассказывал нам, Майку и мне, эту волшебную сказку, он всегда добавлял: «Вот еще один пример слов, становящихся плотью... или деревом». Я с ужасом думаю о миллионах людей, ставящих на карту свое финансовое будущее и свою финансовую стабильность на рынке акций. Миллионы людей, беспокоясь о своем финансовом будущем, думают о нем как о дополнительной прибавке к выходному пособию, в то время как рынок продолжает колебаться. В статье из только что прочитанной мною газеты приводятся случаи, как вышедшие на пенсию люди теряют большую часть своих пенсионных сбережений, делая вложения по совету консультантов и агентов по страхованию жизни, которым они слепо доверяются. В ней говорится, что консультанты и агенты по страхованию жизни начали продавать пенсионерам поддельные инвестиции, не санкционированные их брокерскими фирмами или страховыми компаниями, только потому, что организации, на которые они работают, урезали причитающиеся им комиссионные (то есть их трудом заработанный доход). Вот агенты и нашли новую, поддельную, продукцию, чтобы вписать ее людям, которые им доверились, надеясь получить на склоне лет какой-нибудь пассивный или портфельный доход. В грядущие десятилетия миллионы людей в старости окажутся в тяжелом финансовом положении только потому, что прислушивались к советам так называемых профессионалов с длинными деревянными носами, людей, сделанных из дерева, которые будут все время твердить: «Рынок акций всегда находится на подъеме, взаимные фонды дают в среднем 12 процентов годовых; делайте долгосрочные инвестиции, диверсифицируйте вложения, чтобы усреднить возможные потери».

Сила целостности

Хотя обычно папы *не* делали ударения на важности *одних и тех же* слов, оба подчеркивали важность *целостности*. Они придерживались единого мнения, что одним из ее определений является соответствие между *словами* человека и его *поступками*. Оба папы говорили: «Слушай, что человек *говорит*, но, что гораздо важнее, смотри, что человек *делает*». Другими словами, если человек говорит: «Я буду там, чтобы подбросить тебя в 7:00 утра», — и подбрасывает вас куда надо в 7:00 утра, он в этот момент проявляет 100-процентную целостность. Его слова и действия представляют собой единое целое. Если же человек говорит: «Я подброшу тебя в 7:00 утра», — а затем больше не появляется, не звонит, не извиняется, на тот момент у него нулевая целостность. Его слова и действия не согласуются.

Мой настоящий папа указывал на то, что одним из академических определений слова *целостность* является *целый, законченный*. Он постоянно говорил: «Ты настолько хорош, насколько твердо твое слово». И напоминал своим детям о важности умения держать слово. Он говорил: «Мы — это наши слова. И все, что мы имеем, — это наше слово. Если в твоих словах нет ничего хорошего, то таков и ты». Вот почему он говорил также: «Никогда не давай обещаний, которых не собираешься выполнять».

Как-то в Далласе двое молодых людей обратились ко мне с вопросом, могут ли они посещать мои семинары по инвестициям, и просили бесплатные билеты, так как у них не было денег. Поскольку их слова звучали очень убедительно, мы с Ким согласились оставить им на входе два бесплатных билета. Но они так никогда и не появились, и я понял, почему у них могли быть проблемы с деньгами, даже если бы они имели прекрасную работу.

Целостность должна быть включена в план

Одной из самых простых, но важных частей моего плана — иметь огромное богатство — была необходимость убедиться в том, что я обладаю целостностью, способностью быть верным своему слову и уважать силу слов, всегда подтверждая их делом. На протяжении ряда лет богатый папа следил, чтобы я выполнял обещания даже в тех ситуациях, которые, казалось бы, касались самых незначительных вещей. Он говорил: «Если ты будешь верен в *мелочах*, ты проявишь то же качество и в *важных делах*. Человек, который не может держать слово даже в мелочах, никогда не реализует свои более большие мечты». Я перехожу к этой идее, потому что есть много людей, имеющих большие планы, которые никогда не осуществляются. Причина в том, что они замахиываются на что-то великое, но на деле не способны выполнять даже мелкие договоренности. Как говорил богатый папа, «люди, которые не держат слова в малом, не заслуживают доверия. Если тебе нельзя доверять в малом, никто не поможет осуществить твои большие мечты. Если ты не можешь держать данное слово, люди перестанут доверять тебе и твоим словам».

Я наблюдал за действием мудрого совета обоих пап относительно силы данного слова. Я встречал много людей, сущность которых проявлялась в их поступках в определенных ситуациях. У меня есть приятель, который сначала не является на условленную встречу, а потом удивляется, почему я не хочу заниматься с ним бизнесом. Кроме того, он нарушает договоренности и с другими людьми — своими партнерами, служащими, банкирами и часто потихоньку плутует по отношению к ним. И хотя он преуспевает, ему все время приходится искать новых людей для своего бизнеса. Вместо того чтобы укреплять взаимоотношения с людьми, он разрушает их и вынужден начинать сначала с совершенно новыми партнерами. у него нет проблем, чтобы найти новых служащих, но его деревянный нос становится все длиннее и длиннее, а спрятать его все труднее.

А одна моя бывшая знакомая — человек, который лжет под давлением обстоятельств. Вместо того чтобы говорить правду, она лжет и думает, что может прикрыться этим. Будучи загнанной в угол или встречая противодействие, она говорит: «Это не моя вина. Я ничего не могла с этим поделать. Кроме того, я не лгала. Ты просто не слышал, что я сказала». Как сказал бы мой богатый папа, «люди, которые не держат слова в малом, не заслуживают доверия. Если тебе нельзя доверять в малом, то никто не поможет тебе осуществить твои большие мечты».

Итак, я перехожу к мудрым словам, которые слышал от обоих своих пап, а именно: «Будь верен своему слову, и твои действия будут такими же». Рассказывая об эффективных и неэффективных словах, я говорил, что часть моего плана состояла в том, чтобы полностью усвоить каждое из этих слов ментально, эмоционально и физически, — на этом настаивал мой богатый папа. Например, он говорил: «Твоя жизнь радикально изменится, как только ты научишься покупать акции *оптом*, а не платить за них в *розницу*. Когда ты поймешь, насколько богатым ты можешь стать, покупая оптом, ты никогда уже не захочешь платить в розницу». Кроме того, богатый папа говорил: «Твоя жизнь радикально изменится, как только ты поймешь разницу между тем, чтобы *копить* деньги и *делать* их» и «Твоя жизнь навсегда изменится, как только ты поймешь, почему лучше *воспользоваться спадом на рынке*, чем питать

надежды и молиться за *подъем*»; «Если ты посвятишь свою жизнь тому, чтобы твои слова не расходились с делом, твоя жизнь будет в корне отличаться от жизни тех людей, для которых слова — это не более чем игра разума». Значительная часть моего плана состояла в том, чтобы ввести в употребление новые и эффективные слова, которым я обучился, и убедиться, что они стали частью моей активной жизни. По мнению богатого папы, я потерял бы целостность, если бы просто пускал в ход всякие финансовые словечки, чтобы казаться умным, производить впечатление на других людей, но при этом не использовал бы их в своей реальной жизни.

Итак, урок, полученный от обоих пап — богатого и бедного, — состоит в следующем: составляя свой план, включите в него новые, более эффективные слова, чтобы использовать их силу. Вам необходимо сделать их частью своей жизни; не просто знать их определения или, что еще хуже, не зная этого, бросать направо и налево жаргонные словечки, надеясь произвести впечатление на непосвященных. Сделайте слова частью вашей плоти — и вы сможете использовать всю их мощь.

Богатый папа часто говорил: «Есть проповедники и есть наставники. Проповедники — это люди, которые говорят вам, что надо делать, но *сами не делают* того, что *советуют*. А наставники — это те, кто говорит людям о том, что делают или что уже сделали сами». Богатый папа говорил также: «В мире денег, бизнеса и инвестиций у нас слишком много проповедников».

Резюме

Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, найдите время, чтобы постоянно расширять свой финансовый словарный запас и укреплять деловую порядочность, чтобы ваши слова претворялись в действия, а были не просто словами. Всегда помните, что слова — это инструменты разума и что на пути к богатству есть эффективные и неэффективные слова.

Самое разрушительное из всех слов

Богатый папа часто говорил: «Самым разрушительным из всех слов является слово *завтра*. Бедные, не преуспевающие, несчастные, нездоровые люди — это те, кто чаще всего использует слово *завтра*. Они обычно говорят: "Я начну инвестировать завтра", "Я сяду на диету и начну делать физические упражнения завтра", "Я начну читать завтра" и т. д.». Богатый папа называл слово *завтра* разрушительным, сломавшим больше жизней, чем любое другое отдельно взятое слово. Он говорил: «Проблема, связанная со словом *завтра*, состоит в том, что я никогда не видел *завтра*. Завтра не существует. Оно существует только в воображении мечтателей и неудачников. Люди, которые откладывают что-то на завтра, оказываются в конце концов в тисках грехов и пагубных привычек своего прошлого». Свои высказывания относительно слова «завтра» он заканчивал так: «Я никогда не видел *завтра*. Все, что у меня есть, это — *сегодня*. *Сегодня* — слово победителей, а *завтра* — слово пораженцев». Далее вы узнаете, как сегодня делать простые вещи, которые могут существенно улучшить ваше завтра.

Глава 12

РЫЧАГИ ВОЛШЕБНЫХ СКАЗОК

Из гадкого утенка — в лебедя

Богатый папа очень любил сказку про Зайца и Черепаху. Как-то он сказал мне: «Я преуспеваю потому, что всегда был черепахой. Я вышел не из богатой семьи. Не блистал умом в школе. Я ее просто закончил. У меня нет никаких особых талантов. Тем не менее я гораздо богаче большинства людей только потому, что не останавливался на полдороге. Я никогда не переставал познавать и расширять свою реальность».

Богатый папа любил волшебные сказки и библейские истории. В начале этой книги я поделился с вами историей о Давиде и Голиафе. Богатому папе очень нравилась история о том, как обыкновенный, небольшого роста юноша смог победить великана с помощью простого механизма, использующего силу рычага, — пращи. Богатый папа любил волшебные сказки, хотя и не был заядлым читателем, но он впитывал уроки, почерпнутые из этих сказок, и они направляли его жизнь — жизнь, начавшуюся с нуля и в конечном итоге ставшую настоящей финансовой электростанцией.

Мы с Ким много раз бывали разорены и жили на самые ничтожные средства; и каждый раз я находил укромное местечко, где мог посидеть в тишине и опять услышать, как богатый папа рассказывает сказку про Черепаху и Зайца. Помню, как он говорил: «Еще много раз в жизни ты встретишь людей гораздо более умных, энергичных, более могущественных и богатых и более одаренных, чем ты. Но то, что они вырвутся вперед, еще не значит, что ты не сможешь выиграть эту гонку. Если ты сохранишь веру в себя, будешь делать то, чего не хочет делать большинство людей, и будешь постоянно, ежедневно продвигаться вперед, победа в гонке жизни будет за тобой». Другой волшебной сказкой, которую очень любил богатый папа, была сказка о трех поросятах. Он часто перемещал сказку про Черепаху и Зайца сказкой о трех поросятах. Когда мне было приблизительно 12 лет, богатый папа сказал: «Бедные люди строят здания своих финансов из соломы. Средний класс строит их из прутьев. А богатые — из кирпича». И добавил: «Для преуспевающей черепахи медлительность не помеха, но при этом убедись, что ты строишь дом хоть и медленно, но из кирпичей».

В 1968 году, когда я приехал домой на Рождество (тогда я учился в Нью-Йорке), богатый папа и его сын пригласили меня в свою фешенебельную квартиру в его новом отеле.

— Помнишь, как я рассказывал тебе сказки? — спросил богатый папа, глядя с балкона квартиры на белый песчаный берег и сверкающий голубой океан. — Те две сказки, «Черепаха и Заяц» и «Три поросенка»?

— Конечно, — ответил я, все еще находясь под сильным впечатлением от красоты их новой квартиры, расположенной на самом вершине отеля. — Очень хорошо помню.

— Так вот, этот дом — из кирпичей, — сказал богатый папа с легкой ухмылкой.

В тот день, в 1968 году, ему не нужно было много говорить об этом. Он рассказывал и пересказывал эти волшебные сказки так часто, что они стали для меня чем-то реальным. Богатый папа был черепахой, выбравшей более

длинную, более медленную, менее надежную дорогу, но зато теперь он был на вершине и взбирался все выше. Ему было 49 лет, и по дороге он уже обогнал многих зайцев. Я знал также, что мой настоящий папа построил дом из прутьев — дорогой дом в фешенебельном районе по соседству с Гонолулу. Он только что получил повышение по службе и стал главой системы образования штата Гавайи. Он тоже достиг вершины своей лестницы; тоже стал заметной фигурой в обществе, как и богатый папа. Различие состояло в том, что один сам управлял своей судьбой, а другой — нет. Один жил в доме из прутьев, а другой — в небоскребе, сделанном из кирпичей. Через три года мой настоящий папа потерял свою надежную работу, и все, что у него осталось, — это его дом из прутьев.

Иногда стоит быть гадким утенком

В 1968 году, стоя на балконе своей фешенебельной квартиры, богатый папа напомнил мне еще об одной волшебной сказке, которая, как мне казалось, не много значила для него, поскольку он никогда подробно не рассказывал ее своему сыну и мне.

— Ты знаешь сказку про гадкого утенка? — спросил богатый папа.

Я кивнул головой, облокотившись о перила балкона.

— Ну так вот, большую часть своей жизни я смотрел на себя как на гадкого утенка, — сказал он.

— Вы что, шутите? Как вы могли смотреть на себя как на гадкого утенка?

Трудно было поверить в это, поскольку богатый папа был очень симпатичным мужчиной.

— Когда в 13 лет я бросил школу, то смотрел на мир глазами стороннего наблюдателя, глазами человека, не подготовленного для жизни в этом мире, того, кто плетется позади. Когда я работал в лавке моих родителей, мальчишки из средней школы, которые были членами футбольной команды, заходили туда, чтобы поиздеваться надо мной или нанести какой-нибудь ущерб нашей лавке. Не раз в течение дня эти накачанные быки заходили в лавку, скидывали с полок банки с консервами или выбрасывали на дорогу апельсины и подзадоривали меня дать сдачи.

— И вы никогда не вступали с ними в драку? — спросил я.

— Я дважды вступал в драку, но был основательно избит, — сказал богатый папа. — Но я рассказываю тебе эту историю не о спортсменах-хулиганах. В этом мире есть «быки» и другого рода.

Недоумевая, куда клонит богатый папа, я просто смотрел вниз с балкона и ожидал продолжения рассказа.

— Я знал также людей другого сорта, которые были интеллектуальными, или академическими, быками. Эти тоже заходили в нашу лавку и говорили со мной свысока, потому что были более образованными. Они считали себя умнее других и поэтому позволяли себе смотреть сверху вниз на тех, кто не ходил в школу.

— Там, где я учусь, полно таких умников, — заметил я. — Поскольку они считают себя умней тебя или у них более высокие отметки, им кажется, что это дает им право насмехаться, когда они разговаривают с тобой, или даже унижать и осаживать при каждом удобном случае.

Богатый папа кивнул и продолжил:

— Работая в лавке, я встречал также и быков социального плана. Они задирали нос, потому что были выходцами из богатых семей или были привлекательными, сексапильными, статными, пользующимися популярностью... в толпе. Сколько раз эти юнцы смеялись и насмехались надо мной! И это казалось мне естественным. Помню, я как-то назначил свидание одной из таких девочек, и ее подружки посмеялись надо мной за одну только эту просьбу. Я все еще помню, как одна из них сказала: «Разве ты не знаешь, что богатые девочки не встречаются с бедными мальчиками?» Это причинило мне сильную душевную боль.

— Это продолжается и сейчас, — сказал я. — Я познакомился с одной девушкой, которая сказала, что не будет встречаться со мной, потому что я не посещал престижную школу.

— Ну, по крайней мере, ты учишься в колледже, — сказал богатый папа. — Когда дети моего возраста поехали учиться в колледж, я почувствовал себя одиноким, отсталым и ненужным. Вот почему в течение всех тех лет я смотрел на себя как на гадкого утенка.

Богатый папа никогда раньше не делился со мной воспоминаниями об этом периоде своей жизни. Теперь мне был уже 21 год, и я понимал, что у нас с Майком есть преимуществ, которых в свое время не было у богатого папы. Я знал, что были времена, когда его жизнь была тяжелой с материальной точки зрения, но не имел никакого представления о том, насколько тяжело он это переносил. Стоя на балконе его престижного отеля, я начал понимать, что он не рассказывал мне эту историю, чтобы не вызвать у меня чувства жалости. И сейчас богатый папа улыбнулся — он был очень рад, что сделал это. Поэтому я спросил его:

— Вы использовали сказку о гадком утенке, чтобы продолжать движение вперед, а не для того, чтобы испытать к себе чувство жалости, не так ли?

— Да, — согласился он. — Я использовал сказки про гадкого утенка, про трех поросят, историю про Давида и Голиафа, сказку про Черепаху и Зайца, чтобы продолжать идти вперед. Вместо того чтобы позволить этим ребятам, которые были спортсменами, или имели более высокое социальное происхождение, или были более интеллектуально развитыми, сбить меня с пути, я использовал их действия, полные снобизма, для собственного воодушевления — чтобы пойти дальше. Сегодня у меня есть дом из кирпичей, и мы находимся в одной из его фешенебельных квартир. Если бы не те волшебные сказки, библейские истории, меня бы здесь сегодня не было. Я уже не гадкий утенок. Построив этот дом из кирпичей, применив самый сильный рычаг, как это сделал Давид, и не жалея времени, как это сделала Черепаха, я очутился здесь — в высшей точке, куда сходятся все улицы, и при этом продолжаю расти.

— Вы превратились в лебедя? — с улыбкой спросил я.

— Ну, я не сказал бы, что поднялся так высоко, — засмеялся богатый папа. — Во-первых, все мы можем расти, развиваться и производить глобальные изменения в своей жизни — если только захотим. Во-вторых, волшебные сказки могут претворяться в жизнь. Гадкие утята могут стать прекрасными лебедями, а медлительные черепахи — выиграть гонку.

Гадкие утята превращаются в богатых лебедей

На своих семинарах по инвестированию я часто останавливаюсь на следующих стратегиях выхода:

Бедные	25 000 долларов в год или менее
--------	---------------------------------

Средний класс	25 000—100 000 долларов в год
Зажиточные	100 000—1 000 000 долларов в год
Богатые	1 000 000 долларов в год или более
Сверхбогатые	1 000 000 долларов в месяц или более

Я спрашиваю у слушателей: следует ли им продолжать делать то же самое, что они делают сейчас, для того чтобы не быть Пиноккио, или наоборот, говорить правду о том, что является для них реальным. Я спрашиваю у них: «Если вы будете продолжать делать то, что делаете сегодня, то на каком финансовом уровне выйдете на пенсию в возрасте 65 лет?»

Я напоминаю им также, что в лучшем случае только один человек из ста уходит на пенсию на уровне зажиточных людей или более высоком.

Многие признаются, что были бы счастливы выйти на пенсию на уровне среднего класса. Их первостепенная забота — не оказаться в момент выхода на пенсию на Уровне бедных. И все же есть люди, задающие вопрос, которого я всегда жду, а именно: «Что мне нужно сделать, чтобы выйти с уровня зажиточных и подняться выше?» В тот момент, когда человек задает этот вопрос, он получает возможность превратиться из гадкого утенка в финансового лебедя.

На этой стадии курса по инвестированию я могу пересказать ту или иную волшебную сказку или какую-нибудь библейскую историю, которые в свое время рассказал мне богатый папа. Я спрашиваю у слушателей: «Вы можете воспользоваться уроками, почерпнутыми из этих историй, и воплотить их в свою жизнь? Считаете ли вы реальной и важной для вас мораль этих сказок? Вы можете представить себе превращение гадкого утенка в богатого и сильного лебедя?» Выясняется, что одни это могут, а другие просто тупо глядят на меня, удивляясь, зачем я рассказываю им какие-то волшебные сказки на занятии по инвестированию.

Тогда я говорю: «Что касается меня, то переход от умственной установки людей среднего класса к умственной установке зажиточных людей был таким же огромным изменением, как превращение гадкого утенка в прекрасного лебедя».

От неэффективного плана — к эффективному

Как-то на моем семинаре одна молодая женщина спросила:

— Каков же первый шаг?

Прежде чем ответить, я нарисовал на отрывном листке из блокнота следующую картинку. Затем сказал:

— В 1989 году, два года спустя после крушения рынка недвижимости и установившегося затем спада, я и Ким разрабатывали свой план. Мы решили покупать по два объекта недвижимости в год в течение 10 лет. Когда рынок рухнул, нам стало попадаться все больше и больше выгодных сделок, поскольку все больше и больше людей поддавалось панике. Менее чем за год мы купили пять небольших владений с рентным доходом, каждое — с позитивным денежным потоком. Я определил, что мы посмотрели, приценивая, более чем 600 различных владений, чтобы найти эти пять маленьких домиков, в которые имело смысл вкладывать деньги. А тем временем рынок все шел на убыль, и стало появляться все больше и больше выгодных сделок. Проблема заключалась в том, что у нас не было денег.



— Итак, у вас были благоприятные возможности, но не было денег? — спросила та же молодая женщина.

Показывая на стакан, нарисованный на отрывном листке, я сказал:

— Я понял, что наши возможности были ограничены нашим контекстом, нашей реальностью.

— И настало время изменить вашу реальность? — спросил другой слушатель.

Утвердительно кивнув, я сказал:

— Да. Настало время измениться или упустить окошко благоприятной возможности.

В аудитории стояла тишина, все внимательно слушали. Зная, что завладел их вниманием, я спросил:

— Кто из вас видел какую-нибудь благоприятную возможность, но оказался неспособным воспользоваться ею?

Большинство слушателей подняли руки.

— Это происходит потому, — сказал я, — что вы находитесь в пределах своего *контекста*, того, что считаете для себя возможным, и вашего *содержания*, то есть накопленных знаний, с помощью которых преодолеваете проблемы и отвечаете на тот или иной вызов.

— И что тогда? — спросил один из слушателей. — Что нам следует делать?

— Большинство людей сдаются, говоря: «Я не могу этого сделать» или «Я не могу себе этого позволить». Многие спрашивают совета у друзей, и некоторые друзья могут сказать им: «Играй, не рискуя».

— А что сделали вы? — спросил один из слушателей. — Что сделали вы, когда поняли, что ваш план слишком медленно развивается и открылось окошко благоприятной возможности, а у вас не оказалось денег?

— Первое, что я сделал, — это признался себе в том, что был черепахой, которая хотела отказаться от борьбы. Но это было неподходящее время для отступления, это было время рвануть вперед. Кроме того, я знал, что пришла пора попробовать стать лебедем, вместо того чтобы и дальше оставаться гадким утенком. Помня о том, чему научили меня волшебные сказки, я продолжал действовать. Я понимал, что не знаю, как действовать, но знал, что

обязательно должен что-то сделать. Такое состояние продолжалось днями, а потом — и неделями. Однажды, когда мы с Ким только что возвратились из какой-то очередной поездки и я вносил в дом чемоданы, раздался телефонный звонок. Это звонил мой любимый брокер по недвижимости, который взволнованным голосом сказал: «Я только что нашел классную сделку! Если она тебя интересует, даю полчаса времени, прежде чем скажу о ней кому-нибудь из моих клиентов».

— Какого рода была сделка? — спросил один из слушателей.

— Он сказал, что это 12-квартирный дом в прекрасном районе стоимостью всего 335 тысяч долларов, причем начальный взнос — всего 35 тысяч, и продавец хочет поскорее его сбыть. Затем брокер передал мне по факсу дату торгов на эту собственность с приблизительным расчетом доходов и расходов.

— И вы сразу же купили его? — спросил еще один слушатель.

— Нет, — сказал я. — Я попросил брокера дать мне полчаса, чтобы можно было немедленно поехать туда и посмотреть этот дом. Прибыв на место, я понял, почему это была классная сделка. Я бросился к телефонной будке и сказал брокеру, что согласен.

— Несмотря на то, что у вас не было денег? — спросил кто-то.

— У нас не было ни цента, — ответил я. — Мы только что купили последний из наших пяти домиков и были совсем на мели, потому что инвестировали в недвижимость и одновременно реинвестировали деньги в наш бизнес. Но, несмотря на то, что у нас не было денег, я предложил продавцам то, что они просили, то есть первоначальный взнос 35 тысяч долларов, а остальные 300 тысяч я обещал выплатить в течение пяти лет из расчета восемь процентов. Это была прекрасная сделка, которую я не мог упустить.

— А почему это была прекрасная сделка? — спросил кто-то из слушателей.

— По многим причинам. Во-первых, владельцы сами жили в этом доме и поэтому никогда не повышали арендную плату. Арендаторы были их друзьями, и хозяевам неловко было просить их платить больше; таким образом, рента составляла всего 25 процентов от рыночной цены за подобное жилье. Во-вторых, хозяева — супружеская пара — были слишком старыми, чтобы управлять этой собственностью; они просто хотели выехать оттуда. Не являясь искушенными в этом деле инвесторами, они не смогли определить истинную цену своей собственности. Кроме того, они боялись, что ее стоимость будет падать в дальнейшем, одновременно с общим спадом на рынке, поэтому очень волновались и спешили ее продать. Еще одной причиной выгодности этой инвестиции было то, что буквально в миле от этого дома строился новый завод компьютерных чипов и вскоре в этот район должны были переехать более тысячи работников нового предприятия, что опять-таки означало бы повышение ренты. Но главное было в том, что мне не нужно было идти в банк занимать деньги — факт, делавший эту сделку поистине превосходной. Итак, я позвонил моему брокеру и сказал, что не буду торговаться и согласен на все условия контракта. Оставалась единственная проблема — найти эти 35 тысяч долларов в течение 30 дней — не позже этого срока чета стариков хотела начать переезд.

— Так что, в течение 30 дней вы не переставали спрашивать себя: «Как я могу себе это позволить»? — спросил один из слушателей.

— Да, две ночи мы с Ким крутились и вертелись, ерзали и потели от волнения, — сказал я. — Но мы не задавались вопросом, как мы можем себе это позволить. Мы все время спрашивали себя, почему мы так обезумели. А я все время думал: «Зачем я это делаю? Мы прекрасно занимаемся своим делом. Наши инвестиции работают. Зачем мне лишние беспокойства? Я не переставая думал об этих 35 тысяч долларов. Я понимал, что 35 тысяч долларов — это гораздо большая сумма, чем зарабатывают многие люди за год до вычета налогов, а я через месяц должен буду выложить их наличными. Мне захотелось бросить это дело. Мое чувство уверенности в себе пошатнулось, я чувствовал себя глупым, свихнувшимся, неспособным разумно контролировать свои действия. Проведя четыре бессонные ночи, я наконец успокоился и поставил вопрос так: «Как мы могли бы позволить себе это?»

— Так как же вы позволили это себе? — спросил слушатель. — Или — не позволили?

— Наконец, после беспокойных ночей, когда мы обливались потом, молились и делали все возможное, чтобы не отступить, мы послали все необходимые документы в банк и рассказали свою историю управляющему. После того как он отказал, я спросил, почему он нам отказывает и что я могу предпринять. После его ответа я отправился в следующий банк, с кое-какими поправками, сделанными первым банкиром, и опять получил отказ. Мы опять спросили банкира, почему нам отказали. Направляясь к пятому банкиру, я уже знал невероятно много о том, какую информацию хотели получать банки, почему она была нужна им и в каком виде она должна быть им представлена. И хотя наша презентация была на этот раз намного лучше, мы все-таки получили отказ и в пятом банке. Почти готовые бросить эту затею, мы с Ким поехали в шестой банк. На этот раз мы подготовились намного лучше. Кроме того, мы знали, почему эта инвестиция была хорошей. Пытаясь убедить пятерых банкиров, мы в гораздо большей степени убедили себя в разумности этой сделки. На сей раз наша презентация была гораздо более четкой и профессиональной. Мы говорили на языке банкиров, терминами и цифрами, объясняя, почему это такая прекрасная инвестиция. И шестой банкир сказал «да». Через два дня он выписал нам чек на 35 тысяч долларов, а еще через три дня мы поехали в компанию, занимающуюся депонированием, и купили этот 12-квартирный дом.

— А что произошло после этого? — спросил один из слушателей.

— Рынок недвижимости продолжал падать, а мы продолжали покупать, — ответил я. — И хотя у нас было очень мало денег, мы упорно продолжали покупать. К 1994 году на рынке начался подъем, и мы обрели финансовую независимость до конца своих дней. То 12-квартирное здание было продано за 500 тысяч долларов в 1994 году, не считая 1100 долларов ежемесячного дохода на протяжении того периода, когда мы владели этим домом. 165 тысяч долларов прибыли от продажи этой собственности были внесены в налоговый список с отсрочкой и вложены в 30-квартирный меблированный дом, один из тех, которыми мы владеем и сейчас. Он начал давать нам около 5000 долларов в месяц. А от других владений и инвестиций, которые у нас были, мы получали свыше 10 тысяч долларов пассивного дохода в месяц, что передвинуло нас на уровень *зажиточных* людей, и мы отошли от дел. У нас было 10 тысяч долларов пассивного дохода и около 3000 долларов ежемесячных расходов. Мы стали финансово свободными людьми.

— Значит, это не было просто удачей, — сказал один слушатель. — Это был ваш план, который получил ускорение.

— Мы подготовились к тому моменту, когда откроется окошко благоприятной возможности, и воспользовались ею, — сказал я. — Вскоре после 1994 года цены на недвижимость стремительно подскочили, и стало несколько труднее находить подобные сделки и продавцов, находящихся в затруднительных обстоятельствах.

— Следовательно, вы понемногу делали деньги, не тратя ни копейки из собственных средств? — спросил один из слушателей.

— Да, это было так, но я не советую вам делать то же, что делали мы. Инвестировать в недвижимость, не имея каких-либо наличных денег, может оказаться очень рискованным делом, если вы не знаете, во что инвестируете, и когда у вас нет запаса наличных на тот случай, если дела пойдут не так, как вы ожидали. Я встречал много людей, которые покупали какую-нибудь собственность, не имея наличных, а потом обнаруживали, что расходы, связанные с этой собственностью, намного превышают фактический полученный ими доход. У меня были друзья, потерпевшие банкротство, потому что покупали недвижимость или бизнес, которые имели слишком неудобные рычаги. Вот почему я в открытую не одобряю покупку недвижимости при отсутствии наличных денег. Я рекомендую сначала приобрести некоторый опыт в области покупок, продаж и, особенно, управления недвижимостью, прежде чем перейти к сделкам, требующим мощных рычагов. Мы осматривали сотни объектов недвижимости, выставленных на продажу, прежде чем купили именно этот 12-квартирный дом, а кроме того, у нас был Денежный поток от нашего бизнеса, что могло бы поддержать нас в случае каких-нибудь неожиданных потерь в процессе инвестирования. Риск, связанный с покупкой недвижимости при отсутствии достаточного количества денег, состоит в том, что можно не справиться с имеющимися рычагами, а в результате процесс инвестирования может легко съесть вас живьем, если что-нибудь пойдет не так. Поэтому повторяю: я никому не советую делать то, что сделали мы. Я рассказал вам эту историю лишь по одной причине.

— И что же это за причина? — спросил кто-то из слушателей.

Подойдя к наклеенному на стену отрывному листку, я сделал кое-какие приписки к уже сделанному рисунку.



— Я рассказываю вам эту историю потому, что хочу указать на важность стремления постоянно, шаг за шагом, расширять свой контекст.

— Значит, сегодня вам легко позволить себе купить собственность стоимостью 335 тысяч долларов, потому что вы расширили свою реальность и повысили образование. Вы это хотите сказать? — спросил кто-то из присутствующих.

— Очень легко, — ответил я. — Оглядываясь теперь назад, кажется глупым считать 35 тысяч долларов крупной суммой, а 12-квартирный дом — крупной сделкой. Но в то время эти деньги были большими и сделка считалась очень крупной. Для нас с Ким была важна готовность перешагнуть границы нашего привычного контекста.

— Поэтому-то большинство людей и не выходят за привычные границы, в которых они чувствуют себя комфортно, — сказал другой слушатель. — Они находят более легким играть без риска и говорить: «Я не могу себе этого позволить».

— Весь мой опыт подтверждает это, — сказал я. — Я считаю, что одна из основных причин, по которой не более одного процента населения поднимаются выше уровня зажиточных людей, состоит в том, что большинство находит весьма некомфортным выходить за рамки своей привычной реальности, своего контекста и своего содержания. Они пытаются решить свои финансовые проблемы с помощью имеющихся знаний, вместо того чтобы расширить их, взявшись за решение более крупной проблемы. Вместо того чтобы принять более серьезный финансовый вызов, большинство людей всю свою жизнь упорно борются со своими мелкими финансовыми проблемами, они сжились с ними и чувствуют себя вполне комфортно. Эти люди остаются бедными, но прекрасными лебедями, вместо того чтобы рискнуть опять стать гадкими утятами.

— А вы стали опять гадким утенком? — спросил один из слушателей с легким налетом иронии.

— Конечно, — ответил я. — После покупки дома за 335 тысяч долларов мы поняли, что с такой же легкостью можем делать гораздо большие инвестиции, вплоть до 2,5 миллиона долларов. В период с 1994 по 2001 год мы достигли этого уровня, и наш пассивный доход без особых усилий увеличился до 16 тысяч долларов в месяц. Мы определенно находились на уровне зажиточных людей, и пришло время передвинуться на уровень богатых. Те из вас, кто знает наше прошлое, возможно, вспомнят, что книга «Богатый папа, бедный папа» была в черновом варианте написана между 1995 и 1996 годом; тогда же, в 1996-м, я придумал настольную игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК» и опять вернулся в мир бизнеса. В том же году я понял, что пришло время научиться выводить компании на фондовый рынок посредством IPO, и познакомился с Питером, непревзойденным специалистом в этой области, как описано в моей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию». Кроме того, в 1996 году мы с Ким познакомились с Шэрон Лектер, которая способствовала опубликованию книги «Богатый папа, бедный папа». Осенью 1997 года Шэрон, Ким и я основали компанию «CASHFLOW® Technologies, Inc.». Мы вступили в новый мир с новым контекстом, содержанием и друзьями. Наш инвестиционный контекст по недвижимости оставался на уровне 2,5 миллиона долларов в инвестициях.

— Итак, вы предприняли шаги по расширению своего контекста в других областях, но не расширили своей реальности в области недвижимости. Вы это хотите сказать? — спросил очередной слушатель.

— Именно это я и хочу сказать, — ответил я. — С Шэрон в качестве соавтора и делового партнера в бизнесе наша маленькая компания выросла, перешагнув границы нашей самой большой мечты. Без нее мы не достигли бы такого успеха, какой имеем сейчас. Поработав пять лет с Питером, мы создали шесть компаний, готовых через несколько лет выйти на фондовый рынок посредством процедуры IPO. Как в бизнесе, так и в деятельности по выводу компаний на официальный рынок акций наша реальность относительно того, что возможно, значительно расширилась. Наш контекст в связи с решением этих новых задач сделал поистине квантовый скачок.

— Но ваша реальность в области недвижимости осталась прежней, — заметил один из слушателей. — Она осталась той же, что и в момент покупки 12-квартирного дома за 335 тысяч долларов. Она осталась в тех же границах — между 335 тысячами и 2,5 миллиона долларов. В этом заключается ваш урок, не так ли?

— Именно так, — сказал я. — То, что человек улучшает свои дела на одной финансовой арене, еще не значит, что он расширяет границы в любой сфере своей деятельности. Вот почему в 2001 году мы с Ким решили, что настало время вернуться к недвижимости и опять раздвинуть стены нашего контекста.

Стать богатым становится все легче

Много лет тому назад богатый папа сказал мне: «Одной из причин того, что богатые становятся еще богаче, является следующее: как только ты нашел формулу, как стать богатым, разбогатеть становится все легче и легче. Если ты никогда не найдешь такой формулы, то стать богатым покажется тебе трудным делом, а оставаться бедным будет казаться естественным».

Причина, по которой я потратил столько времени на обсуждение реальности, контекста и содержания, состоит в том, что это была формула богатого папы. Это была его основная формула — никогда не говорить: «Я не могу себе этого позволить» или «Я не могу этого сделать», — а вместо этого выбирать расширение реальности. Как вы уже знаете, богатый папа использовал уроки волшебных сказок и библейских историй в качестве поддержки в периоды сомнений и страха. Наиболее интересным для меня был его урок по ускоренному наращиванию богатства. Он говорил: «Раз ты знаешь, что формула, как разбогатеть, состоит в том, чтобы постоянно расширять свою реальность, что, в свою очередь, усилит твои рычаги, то, действуя в этом направлении, становиться богатым будет все легче и легче. Для тех людей, которые навсегда застряли в одной-единственной реальности, скорость движения к богатству снижается».

Другими словами, богатый папа учил Меня, что, после того как вы становитесь богатыми, дальнейший процесс обогащения идет все легче и быстрее. Если же вы так и не стали богатыми, ваша жизнь становится с течением времени все труднее, а успехи приходят все с большим запозданием. Зная это, я понял, что пришло время нам с Ким опять расширить свою реальность в области недвижимости. Мы уже занимались инвестициями более пяти лет, расширяя нашу реальность в этом бизнесе и в области IPO, и при этом обогащались быстрее, чем когда-либо прежде. Я понимал, что на следующем уровне богатство будет пртекать еще легче и быстрее. Я знал это потому, что видел, как это произошло с моим богатым папой.

После пяти миллионов долларов это становится очень легко

В конце 2000 года началось крушение рынка акций, а наш бизнес быстро расширился, книги и настольные игры продавались по всему миру, компании, которые мы выводили на рынок, прекрасно приживались и вскоре должны были стать прибыльными. Ким сказала мне: «Я хочу вернуться к недвижимости. Если мы хотим сохранить наше богатство, нужно инвестировать в более надежные активы». И тогда мы вернулись на рынок и вместе с тем — в нашу старую реальность, наш старый контекст и содержание. Я чувствовал себя так, как будто мы вернулись к той поре, когда необходимо было найти 35 тысяч долларов за дом стоимостью 335 тысяч. И хотя мы с легкостью могли выписать чек на три таких жилых дома по 335 тысяч долларов каждый, платя наличными, не нуждаясь ни в какой ссуде, у нас опять появились проблемы. Все шло не так, как нам хотелось. И тогда я понял, что пришло время расширить нашу реальность еще раз.

В то время мы с Ким искали проекты, которые стоили бы четыре миллиона долларов. С такой цифрой мы чувствовали себя комфортно, так как знали, что имеем более миллиона для платежа наличными — если это потребуется. Мы думали, что имеется много таких проектов, но не могли найти такой собственности или условий финансирования, которые имели бы смысл или могли бы работать в соответствии с нашим новым планом. Именно тогда я позвонил одному своему старому приятелю, Биллу, который делал сотни миллионов долларов на недвижимости. Окончательно сбив его с толку своими объяснениями, я спросил, что не так с нашим подходом к делу. И Билл ответил: «Инвестировать четыре миллиона долларов — задача не из легких. С одной стороны, банки не любят таких больших инвестиций, а с другой — проекты такого размера недостаточно впечатляют искушенных частных инвесторов. Но если цифра переваливает за пять миллионов, все опять идет как по маслу».

В тот момент, когда он это сказал, я понял, что нахожусь на границе моей реальности, моего контекста. Заплатить четыре миллиона долларов было для меня легко и комфортно, но пять миллионов на данный момент находились за пределами моей зоны комфортности. Мой разум начал возмущенно бубнить: «Если я не могу найти банк, интересующийся проектом в четыре миллиона долларов, то как я смогу заинтересовать их инвестицией в недвижимость стоимостью пять миллионов?» Я слушал внятный голос своей реальности и в то же время слышал, как богатый папа просит меня вспомнить волшебные сказки и напоминает, что, когда ты становишься богаче, разбогатеть легче, если просто последуешь уже известной формуле. Я знал, что настало время последовать этой формуле и раздвинуть границы моей реальности.

Это получилось очень легко

В начале книги я писал о том, что нам с Ким было легко отойти от дел более молодыми, поскольку мы занимали деньги в банках. Как только мы оказались готовы расширить нашу реальность и нашу зону комфортности, то обнаружили, что легко также занимать деньги и у правительства.

Я уже писал о налоговых законах, которые служат на пользу тем, кто находится в квадрантах «Б» и «И», и направлены против тех, кто находится в квадрантах «Р» и «С». Я писал также, что большинство людей, жалующихся на налоги, принадлежат к квадрантам «Р» и «С». Суть в том, что, если вы на стороне «Б» и «И», правительство хочет быть вашим партнером, потому что эти квадранты создают рабочие места и обеспечивают жильем. Я всегда знал это со слов богатого папы, но не имел представления о том, насколько правительство помогает тем, кто помогает ему, пока не начал искать возможность инвестировать в недвижимость, стоимость которой превышала пять миллионов долларов, пока не появилась потребность расширить мой контекст.

Наши поиски продолжались. Теперь мы искали более крупные проекты, которые выходили далеко за пределы нашей зоны комфортности. Впервые встретившись с торговым агентом по недвижимости, специализирующимся на спонсируемых правительством жилищных объектах с низким доходом (это было в 2001 году), мы с Ким показали ей наш портфель инвестиций. В нем были миллионы долларов, вложенные в недвижимое имущество, в основном в 30—50-квартирные жилые дома.

— Вы знаете, как управлять домами с квартирами, сдаваемыми внаем, — сказала молодая женщина-агент. — Это хорошо.

— Почему это хорошо? — спросила Ким.

— Потому что одним из требований правительства является следующее: тот, кому оно дает ссуду, должен хорошо зарекомендовать себя в деле управления многоквартирными домами, сдаваемыми внаем. Вы занимались этим в течение 10 лет и смогли добиться рентабельности. Многие люди обращаются за этими правительственными займами, но лишь очень немногие получают на это право, — сказала женщина-агент. — Как вы знаете, большинство людей, которые владели лишь немногими объектами инвестиционной недвижимости, не имеют нужного опыта в управлении, сборе ренты и выполнении ремонтных работ. Вот почему им нельзя доверить большие по размеру объекты. Но вы — совсем другое дело.

Мы с Ким кивнули в знак согласия, поскольку знали, что с недвижимостью связаны не только такие проблемы, как сбор ренты и установка новых туалетов. За последние 10 лет мы научились многому. Но сейчас настало время двигаться дальше. Мы могли бы встретиться с новыми людьми, изучить новый словарь терминов и проявить готовность сыграть в гораздо более крупную игру. Я стал понимать, что за последние 10 лет мы уподобились зайцам и лебедям из сказок, оперируя на рынке недвижимости стоимостью менее четырех миллионов долларов. И теперь настало время двинуться дальше и опять стать неуклюжими, медлительными черепахами и маленькими гадкими утятами в гораздо более крупной игре.

Рядом с агентом сидел банкир по инвестициям, специалист по свободным от налогов, облагаемым и не облагаемым пошлиной правительственным облигациям на жилые дома. Когда я спросил его, какого рода финансовые программы есть у правительства на этот случай, он ответил:

— Если вы и ваш проект получите «добро», правительство предложит вам ссуду под 95 процентов к 110-процентному финансированию.

— Вы имеете в виду, что оно даст нам ссуду, достаточную, чтобы купить нашу следующую инвестицию?

Правительство даст нам деньги, чтобы купить наш актив?

— И даже больше, если вы получите «добро», — сказал он. — В этом случае правительство ссудит вас деньгами даже для того, чтобы привести в порядок или отремонтировать этот объект.

— Вы хотите сказать, что если проект стоит 10 миллионов долларов, то они дадут нам ссуду на все 10 миллионов или даже больше? И если потребуется три миллиона долларов на то, чтобы привести объект в порядок, они также ссудят нас и этими деньгами? Они дадут нам все деньги, которые необходимы для инвестиции в нашу собственность?

Банкир по инвестициям утвердительно кивнул головой.

— Они могли бы дать вам при необходимости и 20 миллионов долларов или даже больше, но для начала вам вполне подошла бы сумма в 10 миллионов. Как только вы сделаете 10-миллионный проект, 20- и даже 50-миллионный не будут представлять проблемы, если у вас есть зарегистрированный, официально утвержденный протокол о намерениях.

Я как бы слышал, как богатый папа говорит, что все пойдет с большей или меньшей легкостью. Но я не мог поверить в то, что это может быть настолько легким. Все еще с некоторым недоверием я спросил:

— А на каких условиях можно все это получить?

— Я мог бы гарантировать твердые ставки от пяти до семи процентов на протяжении 40 лет и без права обратного требования.

— Без права обратного требования? — произнес я, задыхаясь. — Вы хотите сказать, что правительство не наложит арест на все, чем я владею лично, если данный проект пойдет плохо и я не смогу выплатить обратно взятые в долг деньги? Мой банкир терпеть не может займов без гарантии. Всякий раз, когда я занимаю у него деньги, он должен убедиться, что в качестве гарантии может рассчитывать на все, чем я владею.

— Это правильно, — сказал банкир по инвестициям. — Но ведь вы понимаете, что есть много постановлений и условий, которые применяются в данном случае, но не применяются при обычном банковском финансировании.

— Я понимаю это, — сказал я. — Но я не имел представления о том, каким щедрым может быть правительство.

— Время от времени попадают еще лучшие варианты этих программ выпуска свободных от налогов правительственных облигаций. Это бывают так называемые *невозвращаемые займы*, когда правительство просто забывает о том, что ссудило вас деньгами, если вы достаточно хорошо ведете свои дела. Это, скорее, похоже на *субсидию*.

— Почему же правительство это делает? — спросил я.

— Потому, что одной из величайших проблем, перед которыми стоит наша страна, является строительство жилья для малообеспеченных. Правительство боится, что без таких людей, как вы, многие миллионы бедных людей окажутся бездомными и будут вынуждены жить в не отвечающих техническим требованиям трущобах, в криминальной среде. Правительство преследует владельцев трущоб и сажает некоторых из них в тюрьму. Эти владельцы здорово разживаются на бедняках, и правительство хочет положить конец их бизнесу. В то же самое время оно готово предложить миллиарды долларов таким исключительным предпринимателям, как вы, которые доказали, что могут со всей ответственностью управлять огромными многоквартирными домами.

— Правительство готово дать мне деньги, чтобы я стал еще богаче?

— Верно, — сказал банкир по инвестициям, в то время как агент по недвижимости продолжала с улыбкой слушать наш разговор. — И это не просто деньги. Это большие деньги. Если дела у вас пойдут хорошо в течение следующих нескольких лет, я могу помочь вам занять миллиарды долларов, если вы захотите взять такую огромную сумму и стать такими богатыми. В прошлом году один из наших филиалов вернул правительству более миллиарда долларов, так как не смог найти никого, кто получил бы право на их использование.

И тут Ким сказала:

— Но самое главное заключается не в том, чтобы разбогатеть на этом, а в том, чтобы сделать много добрых дел для множества людей. У меня возникает желание подумать о том, чтобы превратить трущобы в безопасный жилой район для семейных людей.

— Именно этого и хочет от вас правительство. Трущобы являются источником большинства наших проблем. В них зарождается и растет преступность. Если вы сможете перестроить трущобы, превратив в безопасные жилые массивы, то в вашем распоряжении будет все больше и больше денег. Столько, сколько вы захотите.

— Следовательно, мы становимся богатыми, становясь партнерами правительства?

— Настолько богатыми, насколько захотите, — улыбнулся банкир по инвестициям. — Все, что вам придется делать, — это то же, что вы делали в последние 10 лет, то есть приобретать в собственность многоквартирные жилые дома и хорошо управлять ими. Все, что вам придется делать, — это воспользоваться своим 10-летним опытом

для собственной выгоды. И мы с радостью поможем вам стать еще богаче. Знаете ли вы, как трудно найти людей с таким огромным опытом? Только дайте нам знать, когда будете готовы. Она, — показав рукой на агента, сказал он, — поможет вам найти собственность, а я найду для вас все необходимые вам деньги.

Наша встреча подходила к концу. Ким и я поблагодарили этих людей и направились к нашему автомобилю. Мы ехали и какое-то время молчали, пребывая в ошеломленном состоянии, не в силах поверить тому, что услышали. Так мы проехали несколько миль. Наконец Ким сказала:

— Ты помнишь тот 12-квартирный дом для сдачи внаем, который мы купили 10 лет назад?

— Я как раз думал об этом, — ответил я.

— А что случилось бы, если бы мы сделали иной выбор и сказали: «Я не могу себе этого позволить»? — спросила она. — Как сложилась бы наша жизнь, если бы мы позволили этим 35 тысячам долларов остановить нас?

Я минуту подумал и сказал:

— Думаю, мы и сегодня продолжали бы говорить эти слова. Если бы 35 тысяч долларов остановили нас тогда, то, по всей вероятности, они остановили бы нас и сейчас.

Выезжая с парковки, я словно слышал слова богатого папы: «Твое будущее определяется тем, что ты делаешь сегодня, а не тем, что будешь делать завтра». Я повернулся к Ким и сказал:

— Если бы мы сказали 10 лет назад, что не можем позволить себе этого, то, по всей вероятности, говорили бы эти слова и сегодня.

Мы подъехали к дому молча, чувствуя приятное возбуждение и радость. И я опять услышал, как богатый папа говорит мне о том, что, когда ты уже стал богатым, стать еще богаче становится все легче и легче; что причина, по которой многие люди никогда не поднимаются выше уровня жизни среднего класса, заключается в их неверии в волшебные сказки. А так как они не верят в волшебные сказки, то не могут и почерпнуть из них полезные уроки. Вылезая из машины, я молча поблагодарил моего богатого папу и снова услышал его слова: «Всегда помни, что волшебные сказки реализуются наяву... так или иначе».

Глава 13

РЫЧАГИ ЩЕДРОСТИ

Кто же действительно жадный?

Однажды вечером один весьма известный ведущий воскресных новостей разгоряченным тоном сказал: «Я не пошел в бизнес, потому что я не жадный».

Почти все детские годы я слышал подобные высказывания. Многие из тех людей, которые посещали дом моих родителей, работали либо в университете, либо в системе школьного образования, либо на профсоюзы, либо на Корпус мира¹², либо на правительство. И хотя они не делали таких вульгарных заявлений, как этот телевизионный комментатор, но часто говорили или имели в виду что-то в этом роде.

У моего богатого папы была иная точка зрения. Он часто говорил: «Все мы в какой-то степени жадные. Это естественно — стремиться к выживанию, отвоевать место среди себе подобных, жить лучше других и быть достаточно обеспеченным, чтобы хорошо жить после ухода на пенсию. Но если человек успешно ведет свой бизнес или разбогател, то не обязательно означает, что он более жадный, чем все остальные. В сущности, бывает все наоборот». А потом добавлял: «Причина того, что большинство людей не могут стать богатыми, заключается в том, что они недостаточно щедрые».

В предыдущей главе я писал, что, когда мы с Ким решили увеличить объем наших инвестиций в недвижимость, перед нами открылись шлюзы денежных поступлений со стороны правительства.

В нашем стремлении стать богаче одним из первых шагов была попытка найти способы проявить свою щедрость. В данном случае — обеспечить лучшим жильем за приемлемую цену как можно большее число людей.

Обратившись к истории, вы увидите, что самые богатые люди всегда так или иначе проявляли свою щедрость. Как уже упоминалось ранее, Генри Форд стал миллиардером, обеспечивая людей автомобилями за приемлемую для них цену в то время, когда автомобили были доступны только богатым. По сути, многих компаний, производивших дорогие автомобили, в настоящее время уже не существует — они вышли из игры, в то время как «Ford Motor Company», продолжая дело Генри Форда, переросла во всемирную индустриальную империю. Поэтому, если хотите отойти от дел молодыми и богатыми, можно быть жадными, но только в том случае, если вы постоянно стремитесь к тому, чтобы приносить больше пользы все большему и большему числу людей. В этом случае вы найдете свой собственный путь к огромному богатству.

Соотношения, характеризующие богатство

Богатый папа любил схематические соотношения, потому что, как он говорил, «цифры могут многое сказать путем простого сравнения». Богатый папа использовал их просто для сравнения, так же как и соотношение ц/д. Когда дело касалось денег, он говорил: «Одной из основных причин затруднений бедного и среднего классов является отсутствие в их схеме соотношений рычага». Чтобы проиллюстрировать отсутствие рычагов у людей из бедного и среднего классов, он использовал характерное для них соотношение 1:1.

Однажды, когда я еще учился в колледже, богатый папа показал мне свою схему коэффициентов:

Бизнес	1:5
Наемные работники	1:300
Недвижимость	1:450
Доллары	1:6 миллионам
Акции	1:2 миллионам

¹² Корпус мира — американская организация, оказывающая помощь слаборазвитым странам. — Прим. перев.

Другими словами, коэффициент его бизнеса показывал, что он получал доходы от пяти источников бизнеса. На него работали более 300 наемных работников. В принадлежащих ему домах проживали 450 квартиросъемщиков, и это не включая производственной недвижимости, магазинов и ресторанов. По мере того как шли годы, цифры с правой стороны уравнения все время продолжали увеличиваться, отчего богатый папа становился все богаче и богаче, причем работал все меньше и меньше.

Уравнение моего бедного папы началось с коэффициента 1:1 и закончилось тем же — 1:1... Вот почему он становился все беднее и беднее. Соотношения использования рычагов показывают, что мой бедный папа верил в сдельную оплату за каждый рабочий день. Случалось, что он работал на двух работах одновременно. Но даже и в этом случае его коэффициент оставался равным 1:1, согласно определению богатого папы, который говорил: «Даже если бы большинство людей работали на двух работах, то это просто означало бы, что они работают больше часов при том же соотношении рычагов».

В период между 1985 и 1990 годом наши с Ким соотношения рычагов выглядели так:

Бизнес	1:1
Недвижимость	1:0
Доллары	1:немногим

У нас был один бизнес, который мы еще только создавали; мы владели одним домом, но не считали его активом, так как он каждый месяц забирал у нас деньги, и у нас почти не было сбережений. Акции или другие бумажные активы были незначительными, поскольку стоили нам денег и не приносили никакого дохода.

К 1995 году наши показатели рычагов выглядели так:

Бизнес	1:0
Недвижимость	1:70
Доллары	1:300 тысячам

К этому времени мы уже продали наш бизнес, купили еще больше недвижимости, приносящей доход, и положили кое-какие деньги в банк. Важно было то, что недвижимость обеспечивала нам достаточно денег, чтобы жить на уровне зажиточных людей и никогда больше не работать.

К 2000 году наши показатели рычагов выглядели так:

Бизнес	1:7
Недвижимость	1:70
Доллары	1:миллионам
Акции	1:1,5 миллиона

В то время как эти показатели рисуют интересную картину финансового прогресса, настоящие доходы находятся в области бизнеса — в той области, где подлинные долларовые оценки, или денежные потоки, невозможно отразить в показателях. Я не привожу эти цифры не из боязни произвести слишком сильное впечатление (поскольку они не такие уж и впечатляющие) и не потому, что это могло бы показаться хвастовством. В сущности, я колебался, нужно ли приводить и те цифры, что я показал, поскольку это дело сугубо личное. Я просто хотел проиллюстрировать наш путь и план, а также дать людям понять, что вполне возможно начать, почти ничего не имея, и тем не менее построить прочный финансовый дом из кирпичей, как в сказке «Три поросенка».

И хотя цифры эти невелики по сравнению с миром сверхбогатых, наш план заключался в том, чтобы продолжать наращивать богатство в течение еще нескольких лет. Если все пойдет согласно этому плану, то через несколько лет мы сможем занять в этом мире достойное место.

Вы можете заметить по приведенным выше цифрам, что наш план за последние несколько лет начал перемещаться в сторону создания предприятий, а не приобретения недвижимости. В течение следующих 5—10 лет наш план предполагает создание еще большего числа предприятий, но большое внимание уделяет также приобретению недвижимости больших размеров с помощью правительственных фондов.

Моей задачей является заинтересовать вас идеей постоянного расширения своей реальности и поиска более эффективного содержания и информации. Если вы хотите подобным путем следовать к богатству, то нет ничего важнее, чем иметь открытый разум, переступить через сомнения, ограничения и самодовольство, свойственные человеческой личности, гореть желанием учиться и действовать. Я встречал много людей, которые хотели вырасти в финансовом отношении так же быстро или еще быстрее, но при этом не были готовы расширить свой контекст или позаботиться об увеличении объема используемой информации. Поэтому, когда эти люди испытывают трудности в каком-то одном вопросе, они быстро переходят от одного проекта к другому в надежде на то, что это окажется как раз тот проект, который сделает их богатыми. Я утверждаю, что если у человека есть все время расширяющийся контекст и содержание, то он будет становиться все богаче и богаче, независимо от того, чем конкретно он занимается. Не конкретная продукция или новая идея сделают вас богатым, а ваш контекст и содержание в целом. Как я уже говорил в других книгах, Рэй Крок стал миллиардером, продавая весьма посредственные гамбургеры, а «Starbucks» стала всемирно известной, продавая чашечки с кофе.

Богатый папа часто говорил: «Если ты не изменишь свой контекст или содержание, то не приобретешь новых покупателей». У меня есть друг, который всегда одержим какой-нибудь очередной новой идеей, как сделать миллионы долларов. Как-то он позвонил мне и попросил сделать инвестицию в его последний проект. У него была блестящая идея, касающаяся торговли одеждой, которую магазин, где он работает неполный день, не может распродать. Он сказал:

— Каждый день люди приходят в этот магазин в поисках фирменной одежды. Мой босс этого не понимает. Почему бы тебе не дать мне немного денег, чтобы я открыл магазинчик прямо напротив этого. Мы будем делить прибыль 50 на 50.

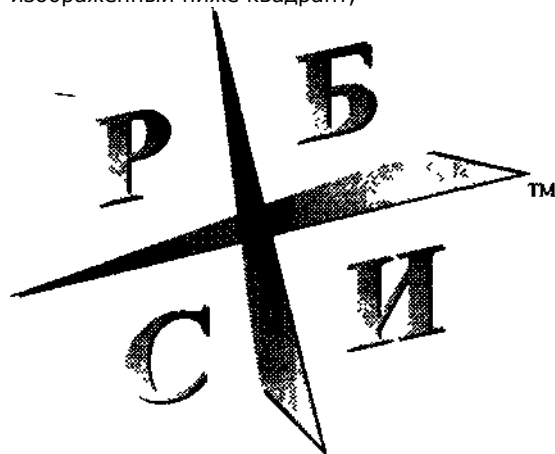
Когда я спросил своего приятеля, посещал ли он занятия по управлению денежным потоком, розничной продажей, сбытом, маркетингом, а также наймом и увольнением сотрудников, он уклонился от этой темы. И ответил:

— Зачем мне это нужно? Я работаю в этом магазине много лет. Мне не нужно учиться чему-то еще, чтобы управлять магазином.

После того как я отказался от его предложения, он вскоре позвонил уже с другим проектом, и я опять сказал «нет». Я отказался, поскольку сомневался в том, что он хочет изменить свой контекст и содержание. Он просто хотел делать деньги... А учитывая его возраст, если бы у него все было в порядке с контекстом и содержанием, — он уже мог бы быть богатым человеком. Но он продолжал надеяться, что какая-нибудь подвернувшаяся горяченькая идея или неожиданная благоприятная возможность для бизнеса в один прекрасный день сделает его богатым, совсем не думая о том, что его тянут назад ограниченный контекст и содержание. Даже если бы он открыл этот магазин и новая продукция успешно раскупалась бы, я подозреваю, что соотношение его рычагов продолжало бы оставаться 1:1. Другими словами, по всей вероятности, ему пришлось бы дни и ночи просиживать в своем магазине без всяких надежд на расширение бизнеса — из-за его застывшего контекста и содержания.

Почему трудно разбогатеть

Очень трудно или почти невозможно разбогатеть, имея контекст и содержание, которые ограничивают ваши показатели рычагов соотношением 1:1. Вообще трудно разбогатеть, когда нет рычагов. Если вы посмотрите на изображенный ниже квадрант,



то, возможно, начнете понимать, почему представителям левой стороны квадранта из (секторы «Р» и «С») труднее разбогатеть из-за свойственных им соотношений рычагов. В большинстве случаев все представители секторов «Р» и «С» имеют соотношение 1:1. Например, основная масса служащих может работать одновременно только на одну компанию. Но даже если они будут иметь еще и вторую работу, соотношение 1:1 все равно сохранится. То же справедливо и для многих владельцев мелкого бизнеса. Тот мой приятель, который хотел открыть магазин одежды, по всей вероятности, остался бы прикованным к нему навсегда, потому что вряд ли справился бы с чем-нибудь большим. Дантист может лечить в данное время зубы только одному пациенту, а юрист или бухгалтер могут проворачивать за день массу разных дел.

Мой консультант по налогам Диана Кеннеди говорит: «Огромное число профессионалов своего дела, имеющих высокий доход представителей квадранта "С", застревают на уровне дохода 100—150 тысяч долларов. Те немногие, кто зарабатывает больше, делают это благодаря своей высокой специализации и возможности назначать более высокую цену за час или проект. Эта группа людей может зарабатывать в год до 500 тысяч долларов. И лишь очень немногие переходят эту черту».

Опять-таки, проблема в том, что у них соотношение рычагов 1:1.

В предыдущей главе упоминалась сказка о Черепахе и Зайце. Основное жизненное преимущество зайцев и кроликов заключается в том, что они берут быстрый старт, используя свои особые дарования, такие как ум или талант. Они могут быть великими учеными, блестящими учениками, выдающимися спортсменами или артистами. Многие из них начинают преуспевать еще в молодом возрасте. В отношении же такой черепахи, как я, у меня нет сомнений, что я смогу одержать победу в жизненной гонке, используя соотношение рычагов. Это тот же план, который использовал мой богатый папа. Возможно, если бы я действительно был очень умным, скажем, наделенным умом блестящего ученого, то смог бы добиться успеха в бизнесе более традиционным путем — поднимаясь шаг за шагом по служебной лестнице в одной из больших корпораций. Но на раннем этапе жизни, когда у меня начались проблемы в школе, я понял, что следует искать свой собственный способ выиграть гонку. Сегодня мой доход больше, чем у многих моих ровесников, получивших на заре жизни высокооплачиваемую работу. Мой доход выше, потому что я использовал *рычаги активов*, а не *рычаги моего труда*.

Для тех, кто хочет отойти от дел молодыми и богатыми, одним из решений, которое, возможно, придется принять, является выяснение вопроса, какую гонку у вас есть шанс выиграть. Например, если вы обладаете таким талантом, как звезда бейсбола Алекс Родригес, которому заплатили за 10-летний контракт 252 миллиона долларов плюс коммерческие индоссаменты¹³, тогда ясно, что квадрант «Р» для вас наилучший. Даже несмотря на то, что соотношение рычагов Родригеса в течение этих 10 лет составляет 1:1, это, в данном случае, вполне подходящее соотношение, если учесть добавляемое к единичке число нулей. Если вы можете стать кинозвездой, как Джулия Робертс, которая получает по 20 миллионов долларов за фильм, тогда ясно, что это наилучший для вас путь. Секретарь государственного казначейства при Джордже Буше, Пол О'Нейл, получал более 100 миллионов долларов в акциях и опционах как служащий «Alcoa»¹⁴. Даже несмотря на то, что его ситуация оценивалась соотношением 1:1, можно считать, что в его распоряжении были очень сильные рычаги. Если вы думаете, что вас ожидает огромный успех на вершине корпоративной лестницы какой-нибудь огромной компании, то это и будет наилучший для вас путь, даже несмотря на соотношение 1:1. Причина, по которой мы с Ким последовали тем же путем,

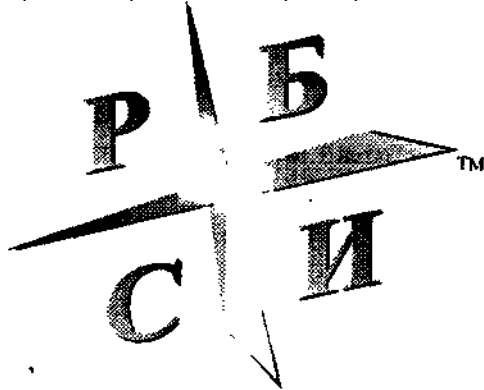
¹³ Индоссамент — здесь: передаточная подпись на ценной бумаге, векселе, чеке и т. п., удостоверяющая переход прав по этому документу к другому лицу. — *Прим. перев.*

¹⁴ «Alcoa» — крупнейшая компания по производству алюминия. — *Прим. перев.*

который выбрал в свое время богатый папа, состояла в том, что мы поняли: именно он принесет нам наибольший финансовый успех. Это был путь, который требовал от нас приобретения активов; путь, который требовал, чтобы мы работали, постоянно повышая соотношение рычагов.

Хорошая дорога для черепах

Есть и другая причина, по которой лично я выбрал путь богатого папы; она становится понятной, если взглянуть на приведенную ниже схему *Квадранта денежного потока*:



Ограниченные Безграничные

Много лет назад богатый папа указал мне на левую сторону квадранта и сказал: «Потенциальные заработки в секторах "Р" и "С" *ограниченны*. Потенциальные заработки на правой стороне квадранта *безграничны*». Дальше богатый папа объяснял так: «Проблема с продажей твоего труда за деньги заключается в том, что в данном случае твой доход зависит от того, как много ты можешь сделать. Если ты научишься приобретать или создавать активы, чтобы делать деньги, то можешь медленно, но верно увеличивать свой доход. В сущности, правая сторона квадранта является прекрасной стороной для черепах, которые медленно, но верно приобретают все больше и больше активов. Проблема с продажей твоего труда состоит в том, что он не имеет долгосрочной остаточной стоимости. Если ты покупаешь рентную собственность и правильно ведешь дела, то приложенные тобою для приобретения этой собственности усилия будут снова и снова приносить вознаграждение на протяжении многих лет. Другими словами, тебе будут годами платить за то, на что с твоей стороны ушло не больше недели рабочего времени». И вот вам пример: в 1991 году мы с Ким купили собственность в зоне отдыха за 50 тысяч долларов наличными. Это была прекрасная сделка, так как первоначальная цена была 134 тысячи долларов. Мы купили ее у банка, который продавал объекты собственности, отчужденные по просроченным зкладным. С 1991 года мы получали более 1000 долларов в месяц чистого дохода, или более 12 тысяч долларов в год, — на протяжении многих лет. Время, которое в целом потребовалось на то, чтобы купить эту собственность и начать извлекать из нее доходы, составило менее восьми часов работы. Мы подумывали о том, чтобы продать эту собственность и получить разницу от повышения ее стоимости, но в то время это было бы слишком хлопотно. Проблема, связанная с работой за деньги, состоит в том, что вам приходится начинать с продажи своего труда каждое утро — и так изо дня в день. Если вы работаете за деньги, ваш труд в большинстве случаев не будет приносить вам долгосрочного устойчивого дохода. В довершение всего, ваш потенциальный заработок будет ограничен. Если же вы работаете над постепенным приобретением активов, то ваш потенциальный доход безграничен и со временем может перейти к следующим поколениям вашей семьи, в то время как место работы или профессия не являются чем-то таким, что можно передать детям по завещанию.

Жизнь становится легче

Богатый папа отмечал, что, работая за деньги и продавая свой труд, вы готовите себе более тяжелую жизнь, поскольку вам приходится работать усерднее, чтобы заработать больше денег. Он говорил: «Если соотношение рычагов сохраняется на уровне 1:1, то ваша жизнь будет становиться все тяжелее. Если вы работаете ради все возрастающего соотношения рычагов, то жизнь с годами будет становиться все легче и вы будете делать все больше и больше денег».

Квантовый скачок в богатство

Большинство из нас слышали термин *квантовый скачок*. Некоторые используют термин *экспоненциальный скачок*, что означает «за пределами линейного увеличения». Другими словами, в этом случае 1+1 не равно 2. При квантовом скачке в богатство 1+1 может равняться 5, 6, 7 и более. Например, если вы работаете прилежно и строите крепкий дом из кирпичей, то в этом случае, как я обнаружил, часто может иметь место квантовый скачок — событие, о котором люди, работающие при соотношении 1:1, похоже, не имеют никакого представления. Например, с 1985 по 1990 год наша с Ким жизнь была полна финансовых трудностей. И вдруг в промежутке между 1990 и 1994 годом у нас произошел внезапный экспоненциальный всплеск в сторону богатства и финансового успеха. А с 1994 по 1998 год жизнь опять стала стабильной. Мы прилежно работали, создавая активы, а более конкретно — предприятия. Мы не покупали много недвижимости, так как цена на нее поднялась очень высоко и поиски выгодных сделок стали занимать слишком много времени. А затем, в 1999 году, не только мои книги и игры неожиданно стали приобретать популярность, но начали резко идти в гору и другие виды нашего бизнеса и инвестиций.

Казалось, внезапная волна удачи, новые друзья и новые благоприятные возможности ворвались в нашу жизнь — это были последствия периода работы без особо заметных результатов и случайных неудач. Причина, по которой такое иногда случается, состоит в том, что стоимость активов временами увеличивается экспоненциально, в то время как стоимость вашего труда может возрастать лишь незначительными темпами. Например, мой бухгалтер

Диана Кеннеди сказала, что стоимость одной из моих компаний поднялась в 2000 году до 40 миллионов долларов. Это была цена, за которую, как она считала, мы могли бы продать эту компанию, если бы только захотели. В то же самое время один из моих адвокатов поднял свою почасовую ставку на 25 долларов. Вот вам пример экспоненциального увеличения активов и инкрементального повышения заработанного дохода. Он показывает, почему потенциал повышения заработка на левой стороне квадранта является ограниченным, а потенциал роста доходов на правой стороне почти беспределен.

Другой пример квантового скачка представляет собой рост количества акций компаний, которыми мы владели. С 1996 по 1998 год мы занимались приобретением акций одной выходящей на официальный рынок компании. Но внезапно она потерпела крах, и мы потеряли все, что вложили в нее. Наши акции стали фактически ничего не стоящими бумажками. Тем не менее мы и здесь получили выгоду; опыт, полученный в процессе приобретения доли в этой компании, мы смогли использовать в дальнейшем — для приобретения акций более рентабельных компаний по очень низким ценам. Таким образом, мы продолжали покупать акции многих выходящих на фондовый рынок компаний, и шли эти акции очень хорошо, даже когда начался спад на фондовом рынке.

Ранее в этой книге я писал об одной журналистке, которая критиковала меня, говоря, что большинство новых компаний терпят крах в самом начале своей деятельности. Сегодня, несмотря даже на то, что риск при создании бизнеса все еще высок, опыт, приобретенный от управления теми небольшими, погрязшими в трудностях компаниями, которые потерпели крах, пригодился, повысив мою способность создавать более стабильные компании и, тем самым, повышать шансы на длительный успех.

Книга «Богатый папа, бедный папа» и наша компания richdad.com обрели успех во многом благодаря моим неудачам в прошлом. У Шэрон и Ким также были свои промахи и разочарования в бизнесе, но они стали уроками, которые внесли неоценимый вклад в наш общий успех сегодня. Все это — результат нашего индивидуального прошлого, которое порождает то, что со стороны кажется внезапным квантовым скачком к успеху, скачком, приносящим нам радость и удовлетворение в настоящее время.

Я говорю все это, чтобы воодушевить вас не останавливаться, даже если на вашем жизненном пути встретятся какие-нибудь препятствия. Если вы будете учиться на каждом промахе, вместо того чтобы обвинять себя или, наоборот, искать себе оправдания, ваши знания будут все время пополняться. Если вы упорно работаете, чтобы быть все более и более щедрыми, служа все большему и большему числу людей, работаете, чтобы увеличить свои соотношения рычагов, то я совершенно уверен, что и вы тоже испытаете такие же внезапные всплески — квантовые скачки, или экспоненциальные взлеты к богатству. Кажется, что даже черепахи могут рвануть вперед от внезапного порыва ветра.

Сила электронных сетей

Однажды я случайно узнал о существовании закона Меткалфа, который частично объясняет квантовый, или экспоненциальный, скачок к богатству. Роберт Меткалф является одним из основателей «3Com» — компании, которая открыла для нас «PalmPilot»¹⁵. Его закон гласит, что *экономическая сила бизнеса равна квадрату числа подключений к сети Интернет*.

Понять эту концепцию поможет история с факсом. Когда я только начинал работать в «Xerox Corporation», перед нами стояла проблема продажи факсов частным лицам. Дело было в том, что в начале 1970-х лишь очень немногие люди имели факсы и знали, как ими пользоваться. Так как факсов было мало, их экономическая ценность была весьма низкой. Но со временем и по мере того как ими начало пользоваться все большее и большее число людей, произошел неожиданный скачок их популярности. Сегодня большинство моих друзей имеют факсы как у себя дома, так и на работе.

Итак, закон Меткалфа гласит: если у вас есть только один факс, то ваша экономическая ценность равна единице, согласно формуле $1:1^2$.

Экономическая ценность единицы в квадрате все равно равна единице. Но в тот момент, когда у вас будет два факса, ваша экономическая ценность уже начнет повышаться согласно линейной прогрессии — она увеличится на один квантовый переход, то есть поднимется до 4, а не до 2:

$$1:2^2 = \text{экономической ценности } 4.$$

Если у вас 10 факсов, то формула будет выглядеть так:

$$1:10^2 = \text{экономической ценности } 100.$$

Страдает квадрант «С»

Людам, занимающимся индивидуальным трудом, или для собственников мелкого бизнеса закон Меткалфа часто не приносит никакой пользы. Одна из причин, по которой работающая по системе франшизы фирма «McDonald's» сильнее, чем ларек, торгующий гамбургерами ваших мамы и папы, опять-таки основывается на законе Меткалфа. Я обнаружил, что люди, усердно занятые индивидуальным трудом, часто вынуждены работать еще усерднее только ради того, чтобы сохранить свою независимость. Вот почему многие профессионалы вступают в ассоциации — чтобы занять более прочное место в этом мире.

Квадрант «Р» объединяется в профсоюзы

На протяжении многих лет люди в квадранте «Р» знали цену объединения в профессиональные союзы — так они становятся сильнее, чем когда действуют по отдельности. Сегодня один из богатейших и влиятельнейших профсоюзов Америки — это NEA (National Education Association)¹⁶. Его силой и влиянием обусловлены медленное изменение нашей образовательной системы. Профсоюзы знают силу совместных действий.

¹⁵ PalmPilot — небольшой персональный органайзер. — Прим. перев.

¹⁶ National Education Association — профсоюз учителей. — Прим. перев.

Сила монополии

Богатый папа часто говорил: «Формула огромного богатства заключена в игре "Монополия"». Многие из нас знают эту формулу — «купи четыре зеленых домика и продай их, чтобы купить один красный отель», — которая также следует закону Меткалфа. Если вы посмотрите и сравните соотношения бедного и богатого папы, то, возможно, поймете, почему экономическая сила моего богатого папы продолжала возрастать, а экономическая сила бедного папы оставалась прежней.

	Бедный папа	Богатый папа
Недвижимость	1:1, никогда не изменялось	1:450, постоянно увеличивалось

Другими словами, экономическая сила моего бедного папы оставалась на уровне 1. А единица в квадрате — это все равно единица. Все, что у него было, — это его дом. В этом примере экономическая сила моего богатого папы равнялась 450². Он управлял более чем 450 приносящими доход объектами недвижимости. Его экономическая сила возрастала экспоненциально. Если вы посмотрите на соотношение моего бедного папы, а затем на то влияние, которое оказывают на его доход налоги, снижая его на 50 процентов, то поймете, почему экономическая сила моего бедного папы не увеличивалась, хотя он работал все усерднее и усерднее. Доход же богатого папы непрерывно шел вверх, его экономическая сила росла, и он платил все меньше и меньше налогов.

В 1985 году у нас с Ким был разработан план — приобретать по два объекта недвижимости в год. Мы начали покупать нашу первую собственность в 1989 году. Когда у нас было уже пять объектов недвижимости, наша экономическая сила стала равна 5, или 25. Но по мере приобретения опыта росла не только наша экономическая сила, росло также и наше чувство уверенности в себе. Когда мы купили тот 12-квартирный дом, наше соотношение рычагов составляло 1:17, а экономическая сила была равна 1:17² или 289. У других людей, имевших только свой собственный дом и не приобретавших инвестиционную собственность в периоды снижения цен, соотношение рычагов недвижимости сохранялось равным 1:1 и их экономическая сила оставалась на отметке 1. Нашей с Ким целью на период до 2005 года является приобретение в наш портфель 1000 или более приносящих доход единиц недвижимости. Вопрос в том, какова будет экономическая сила от 1000²?

Этот пример объясняет, как человек, действующий в квадранте «Б» или «И», может быстро обойти очень умного, талантливого, хорошо образованного и зарабатывающего больше денег человека из квадранта «Р» или «С». Закон Меткалфа объясняет, почему мой богатый папа время от времени зарабатывал в год больше, чем мой бедный папа за всю свою жизнь. Он объясняет также, почему черепахи могут обгонять зайцев, если будут упорно продолжать приобретать активы, вместо того чтобы работать за деньги, как это часто делают зайцы.

Сетевой маркетинг

После того как я понял закон Меткалфа, или закон сетей, я уже знал, почему организации сетевого маркетинга предлагают такой мощный инструмент таким средним людям, как вы и я. Применяя закон Меткалфа к бизнесу сетевого маркетинга, вы начнете замечать силу этой формы бизнеса.

Рассмотрим следующий пример.

Человек из квадранта «Р» или «С» решает присоединиться к организации сетевого маркетинга и учится тому, как перейти в квадрант «Б». Он работает год или два, приобретая необходимое образование и образ мышления.

Допустим, за два года ничего существенного не происходит. Люди приходят в бизнес и уходят из него, вместо того чтобы остаться. Поэтому через год или два его соотношение рычагов, или экономическая сила, остается прежним, что практически не отличается от пребывания в квадранте «Р» или «С»:

$$1:1^2$$

Экономическая сила равна 1.

Неожиданно, на третий год, контекст этого человека расширяется и он приобретает новое содержание, привлекает и обучает троих сильных кандидатов, которые хотят участвовать в этом бизнесе.

С этого момента его соотношение рычагов и экономическая сила выглядят так:

$$1:3^2$$

Экономическая сила равна 9.

Через три года это уже приобретает характер квантового скачка силы. А через пять лет этот человек уже имеет сеть из 10 подчиненных и его соотношение рычагов выглядит так:

$$1:10^2$$

Экономическая сила равна 100.

А теперь предположим, что этот человек принимает решение не увеличивать количество подчиненных ему людей — ему вполне достаточно 10, и начинает фокусировать все внимание только на них. Вскоре, по прошествии всего нескольких лет, допустим, эти 10 служащих в его сети также нанимают по 10 человек (1:10:10). Это означает, что первоначальный владелец имеет теперь в своей сети 100 человек.

Затем, используя свои избыточные деньги, он начинает покупать многоквартирные жилые дома. Он начинает со 100-квартирного дома:

Бизнес	1:10:10
Недвижимость	1:100

За эти 5—10 лет данный человек не только производит перемещение со стороны «Р» и «С» квадранта, его экономическая сила совершает скачок в обоих секторах квадрантов «Б» и «И», то есть происходит то, что трудно сделать в квадранте «Р» и «С». Неожиданно человек, производящий это перемещение, становится намного богаче, делает еще больше денег и имеет большую экономическую силу, чем его ровесники, которых он оставил далеко позади, в квадрантах «Р» или «С».

Это очень упрощенный пример того, почему я рекомендую некоторые из компаний сетевого маркетинга. Название говорит само за себя — это сеть, в которой используется закон Меткалфа, измеряющий силу сетей.

Сегодня, когда я разговариваю с людьми, обеспокоенными предстоящим выходом на пенсию или своими взаимными фондами, от которых зависят их пенсионные счета, я часто рекомендую добавить к их портфелю какой-нибудь бизнес, связанный с сетевым маркетингом. Я говорю им: «Если вы действительно следуете урокам, преподанным несколькими бизнесменами из сферы сетевого маркетинга, и строите надежный бизнес с надежными людьми, то обнаружите, что бизнес — это гораздо более безопасное и эффективное вложение денег, чем взаимные фонды. Если вы честно и усердно работаете, чтобы сделать тех, кто работает в вашей сети, богатыми, то они, в свою очередь, сделают вас богатыми и более защищенными. По моему мнению, сетевой маркетинг является гораздо более надежным, чем рынок акций, потому что вы рассчитываете на людей, которых научились любить и которым привыкли доверять, и все вы используете силу закона Меткалфа — закона, измеряющего силу сетей».

Сети используют силу щедрости

Богатые и власть имущие понимают силу сетей. «McDonald's» представляет собой распространившуюся по всему миру сеть ресторанов быстрого обслуживания, торгующих гамбургерами. «General Motors» — тоже прежде всего сеть торговцев автомобилями, раскинувшаяся по всей Америке. «Exxon» — нефтяная компания, представляющая совокупность нефтяных полей, цистерн, нефтепроводов и бензозаправок, расположенных по всему миру и связанных между собой. Если богатые и власть имущие используют сети, то почему бы и вам не делать этого? В качестве примера успешных сетей можно также привести цепь продуктовых магазинов, распределяющих продукты по всей стране, а также «CBS», «NBC», «ABC», «CNN», «PBS», «CBN», которые являются очень мощными коммуникационными сетями.

Богатый папа говорил: «Если хочешь быть богатым, то должен строить сети и связывать свою сеть с другими. Причина, по которой легко стать богатым с помощью сетей, заключается в том, что с их помощью легко быть щедрым. И наоборот, люди, действующие в одиночку, ограничивают свои шансы, ведущие к экономическому успеху. Сети — это люди, предприятия или организации, с которыми ты щедр, потому что поддерживаешь их, а они поддерживают тебя. Сети являются мощными формами рычагов. Если хочешь быть богатым, создавай сеть и связывай ее с другими сетями».

Наш бизнес-план для richdad.com основан на создании сети и предполагает скорее взаимодействие, чем противодействие или конкуренцию с другими организациями, особенно в том случае, если они крупнее нашей. На данный момент мы связаны с сетью «AOL Time Warner», «Time Life», «Nightingale-Conant», «PBS», с издателями 40 разных стран, многими религиозными организациями и несколькими компаниями сетевого маркетинга. Мы работаем вместе, чтобы сделать друг друга более сильными, жизнеспособными и богатыми, мы действуем по принципу отдавать и брать, делиться достижениями и сводить до минимума недостатки, и это делает всех нас сильнее. Мы обнаружили, что благодаря кооперированию и фокусированию внимания на людях, с которыми мы делаем бизнес, и на том, чтобы их финансовые дела шли хорошо, мы растем экспоненциально. Я заметил, что отдельные люди или предприятия, изначально направленные только на то, чтобы разбогатеть самим или брать больше, чем отдают, не могут стать хорошими сетевыми партнерами. Людям, желающим только *брать* и озабоченным лишь собственными делами, часто приходится усерднее работать, при этом зарабатывать меньше денег. Как-то я присутствовал на заседании совета одной компании, где стало ясно, что президент не заботится о своем бизнесе. Все, о чем он заботился, — это его пакет с зарплатой и «золотой парашют». Его не беспокоил этот бизнес с сотнями служащих, получавших таким образом средства к существованию. Единственное, о чем он заботился, так это о себе. Незачем говорить, что мы проголосовали за нового президента. Ключом к успеху в системе сетевого бизнеса является искренняя заинтересованность в том, чтобы отдельные лица или организации, с которыми вы связаны по сети, также преуспевали. Мы не можем заботиться только о себе, что, похоже, делают слишком многие люди и организации.

На протяжении ряда лет мы трое — Ким, Шэрон и я — встречались с отдельными лицами, консультантами или организациями, которые хотели работать с нами, но только при условии, что сначала им заплатят. Другими словами, казалось, что выплачиваемое вознаграждение было для них более важным, чем служение людям.

Недавно мы пригласили одну консультационную фирму проверить наши маркетинговые системы. Они запросили весьма внушительных размеров гонорар еще до того, как начали делать какую бы то ни было работу. Мы заплатили им, и через три месяца пришел их отчет. После тщательного просмотра этого документа мы поняли его суть: мы должны поддерживать их фирму и выплатить им гонорар еще за три года. Там не было ни одной рекомендации относительно того, как улучшить наши маркетинговые системы, а только предложение усерднее работать. Вот вам пример продавца, требующего плату еще до того, как клиент изъявит желание купить товар. Нет необходимости говорить, что мы не подписали этот контракт.

Когда я учился в средней школе, богатый папа попросил меня как-то зайти к нему и понаблюдать, как он нанимает нового человека на должность управляющего одним из его индустриальных проектов. На собеседовании в конференц-зале присутствовали три претендента на эту должность. После того как богатый папа окончил объяснение задачи, он спросил, нет ли у кого-нибудь из них вопросов к нему. Вопросы были очень интересные. Вот они:

1. «Сколько свободного времени у меня будет каждый день?»
2. «Как оплачивается бюллетень по болезни?»
3. «Каковы льготы?»
4. «Когда я смогу получить прибавку к зарплате и повышение?»
5. «Насколько велики отпускные?»

После собеседования богатый папа спросил, что особенного я заметил, и я сказал:

— Их интересовало только то, что эта работа даст им. Ни один не спросил, как можно помочь вам построить бизнес или что они могли бы сделать, чтобы бизнес стал более рентабельным.

— И я это заметил, — сказал богатый папа.

— Вы собираетесь нанять кого-нибудь из них?

— Разумеется, — сказал богатый папа. — Я ищу служащего, а не партнера. Я ищу кого-нибудь, кто хочет зарабатывать деньги, а не разбогатеть.

— А не показалось ли вам это проявлением жадности? — спросил я. Те из вас, кто уже читал другие мои книги, возможно, вспомнят, что богатый папа всегда заставлял меня работать задаром, а не за деньги.

— Да, это так, — сказал богатый папа. — Но мы все в какой-то степени жадные. Причина, по которой они, вероятно, никогда не станут богатыми, заключается не в том, что они жадные... им не стать богатыми потому, что они недостаточно щедры.

Другими словами, их соотношение рычагов будет, вероятно, всегда равно 1:1. Повторяя слова богатого папы, «большинство людей никогда не станут богатыми, потому что все, о чем они думают, — это поденная зарплата за поденную работу. А в поденной оплате за поденную работу едва ли отыщешь какие-нибудь рычаги, так как, независимо от того, насколько усердно вы работаете или сколько вам платят, соотношение все равно будет 1:1». Одна из причин, по которой богатый папа заставлял своего сына и меня учиться работать бесплатно, состояла в том, что мы должны были научиться отдавать и создавать актив до того, как получим что-то взамен. Много лет тому назад, желая пояснить свою мысль, богатый папа изобразил следующую схему. Он назвал ее «Кто первым получает плату и кто получает больше всего».

5. Владелец бизнеса.

4. Инвесторы.

3. Специалисты (бухгалтеры, служащие, консультанты).

2. Рядовые служащие.

1. Актив (бизнес или какая-нибудь другая инвестиция).

Богатый папа говорил: «Владелец бизнеса должен первым делом платить деньги самому этому бизнесу. Это означает, что достаточное количество денег и прочих ресурсов должно постоянно реинвестироваться, для того чтобы сохранить бизнес сильным и растущим. Слишком многие владельцы бизнеса платят в первую очередь себе, пренебрегая активами, наемными служащими и всем остальным. Вот почему их предприятия терпят крах. Причина, по которой владелец бизнеса получает плату *в последнюю очередь*, состоит в том, что он начинает бизнес для того, чтобы ему заплатили *больше всех*. Но для этого владелец бизнеса должен убедиться, что всем остальным в этом бизнесе платят *в первую очередь*. Вот почему я учу тебя не работать за деньги. Ты учишься откладывать удовлетворение и работать, чтобы создавать активы своего бизнеса, которые растут в цене. Я хочу научить тебя создавать активы, а не работать за деньги».

Слишком многие работающие в Интернете и другие недавно возникшие компании не смогли следовать этой схеме и совету таких людей, как мой богатый папа. Я встречал много людей, формирующих свой бизнес путем займа денег или подъема котировок акций благодаря привлечению к этому делу друзей, семьи и других инвесторов. Едва начав дело, они сразу арендовали большой офис, покупали фантастический автомобиль и начинали выплачивать себе огромные зарплаты *из капитала инвесторов*, а не *из доходов* от бизнеса. Поскольку плохо управляемый капитал инвесторов не приносит никакого дохода, они стараются платить за бизнес, своим служащим и специалистам как можно меньше. В таких предприятиях часто участвуют инвесторы, неспособные разобраться с финансовыми отчетами, как это было во многих новых компаниях, работающих в Интернете.

Богатый папа говорил своему сыну и мне: «Люди, которым нужно платить *в первую очередь*, в конечном счете будут получать *меньше всех*. Владельцам бизнеса следовало бы платить себе в последнюю очередь, потому что они в бизнесе для того, чтобы наращивать активы. Если они пришли в бизнес ради большего чека на зарплату, то им не следовало бы заниматься этим делом — лучше бы они поискали себе работу по найму. Если владелец бизнеса хорошо сделал свою работу и заплатил всем, кто создает его активы, то эти активы будут стоить больше, чем он смог бы когда-либо себе заплатить».

Богатый папа говорил: «Большинство людей находятся в мире бизнеса не для того, чтобы строить или приобретать активы. Они находятся в мире бизнеса в качестве служащих и тех специалистов, которые сами себя обеспечивают работой, потому что хотят получить чек на зарплату. Вот одна из основных причин того, что менее пяти процентов населения Соединенных Штатов являются богатыми людьми. Только пять процентов населения понимают ценность активов по сравнению с зарплатой». Богатый папа говорил также: «Владелец бизнеса или предприниматель получает большой доход в конце дня, потому что он щедр в начале дня. Он берет на себя наибольший риск, а также платит себе в последнюю очередь. Если он хорошо делает свое дело, его доход будет быстро расти». Вот почему я продолжаю следовать схеме богатого папы, когда начинаю какой-нибудь бизнес, и продолжаю работать бесплатно. Я работаю бесплатно, потому что хочу получить большие деньги в конце дня.

Очень многие люди в квадрантах «Р» и «С» ограничены в своих возможностях относительно числа людей или организаций, которые они могут одновременно обслужить, а следовательно, ограничен и их доход. Истинный владелец бизнеса в квадранте «Б», который сосредоточен на создании бизнеса и на том, чтобы служить все большему и большему числу людей, становится богаче и богаче. Он получает большее вознаграждение просто потому, что он создает систему или актив, чтобы служить еще большему числу людей. Вот почему владелец бизнеса может стать богатым *экспоненциально*, а люди, работающие за зарплату, становятся богатыми только *инкрементально*.

Как быстро разбогатеть

Хорошая новость заключается в том, что никогда еще не удавалось с такой легкостью стать богатым, как в наше время. Все, на чем нужно сосредоточить внимание, — это служение все большему и большему числу людей. В тот период, когда жил Джон Д. Рокфеллер, ему, чтобы стать миллиардером, потребовалось приблизительно 15 лет. Для этого ему нужно было приобрести много нефтяных скважин, создать сеть бензозаправок и организовать поставки бензина. На это было потрачено много времени и уйма денег. В наше время, чтобы построить то, что построил Рокфеллер, потребовались бы неисчислимые миллиарды долларов.

Биллу Гейтсу, чтобы стать миллиардером, потребовалось приблизительно 10 лет. У него было предвидение, что использование сети «IBM» начнет быстро расширяться. Для реализации той же цели — стать миллиардерами — Майклу Деллу и Стиву Кейзу, основателю «AOL», потребовалось менее пяти лет. Один из этих предпринимателей воспользовался все возрастающей потребностью в компьютерах, а другой — взрывной силой Интернета, чтобы создать в его недрах свою сеть. Для каждого нового поколения предпринимателей, благодаря появлению новых сетей всемирного масштаба, чтобы стать миллиардерами, требуется все меньший и меньший стартовый капитал. И вы тоже можете сделать это.

Если вы понимаете силу сетей и важность соотношений рычагов, то тоже сможете стать исключительно богатыми людьми за короткий период времени при сравнительно небольшом стартовом капитале. Если у вас есть опыт, а у вашего бизнеса надежная основа, вы можете выйти на мировой рынок посредством Интернета. Поскольку цена за пользование Интернетом падает, его сила повышается. Одной из причин, по которой Стив Кейз и «AOL» (очень

молодой человек и совсем недавно созданная компания) смогли купить «Time Warner» и «CNN» (значительно более старые компании с пожилыми директорами), было то, что «AOL» имела большую сеть. (Чем больше сеть, тем больше экономическая сила.)

Я часто писал о людях, которые стали очень богатыми в свое свободное время. Многие сверхбогатые люди нашей эпохи начинали свой бизнес дома, за кухонным столом, так же как «Hewlett-Packard» начала создаваться в гараже, а «Dell Computer» — в комнатке студенческого общежития. Поэтому, даже если у вас низкооплачиваемая работа, вы все равно можете стать очень, очень богатыми, если начнете какой-нибудь бизнес дома или в гараже — и в свое свободное время. Вспомните: «Сделать вас богатым не входит в задачи вашего босса. Задача вашего босса — заплатить вам за то, что вы делаете; а сделать себя богатым — это ваша задача; это можно начать дома и в свое свободное время».

Никогда еще не было возможности так легко разбогатеть, прилагая наименьшие усилия и самый незначительный начальный капитал. Я знаю, что многие быстро взлетевшие на волне электронных сетей фирмы потерпели крах, и многие из нас нашли это естественным. По моему же мнению, потерпевшие крах фирмы просто не имели правильного контекста, хотя могли бы его иметь. У многих из них была правильная идея, но слишком многим не хватало подлинного опыта в том, что касается бизнеса и его основ. Дело в том, что многие пытались разбогатеть, словно следуя некоей навязчивой мании, а не желанию служить как можно большему числу людей.

Недавно я прочел, что одна компания платила своему президенту зарплату, эквивалентную более чем миллиарду долларов, из денег инвесторов и была доведена им до полного разорения. Другая подобная компания в 1999 году выплатила своим служащим рождественские премии, эквивалентные трехмесячной зарплате. Вскоре, перед Рождеством 2000 года, эта компания обанкротилась. Это яркий пример того, что данная компания видела своей задачей сделать предпринимателей и служащих богатыми, вместо того чтобы в первую очередь обслужить потребителя. Именно инвесторы платили за денежный поток, идущий на удовлетворение потребностей ее руководства и штата служащих. Они не пожелали последовать схеме богатого папы: «кто первым получает плату и кто получает больше всего». Эти люди, включая инвесторов, сосредоточили все внимание на жадности, вместо того чтобы направить его на цель бизнеса, которая заключается в щедрости.

Сегодня наша компания, работающая в Интернете, получает свыше 50 процентов дохода от потребителей, живущих за пределами Соединенных Штатов. Мы работаем над электронной версией игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», в которую можно было бы играть через Интернет. Я предвижу то время, когда люди будут играть в нее одновременно в Африке, Азии, Австралии и Америке. Наш сайт объединит игроков, ежемесячно оплачивающих обучение в процессе игры, когда они на расстоянии будут обучаться быть богатыми, а не *работать на других*. Цель нашего сайта — создать сообщество людей, помогающих друг другу уходить от дел молодыми и богатыми. Вся эта работа делается с одной целью, а именно служить как можно большему числу людей. Сосредоточившись на щедрости, мы создаем актив, который выстраивает сеть по всему миру.

6,5 миллиарда потенциальных потребителей

Теперь, приняв во внимание потенциальные размеры рынка для распространения игры в Интернете, подумайте, какова может быть оценка актива, создаваемого на базе richdad.com. Сегодня в мире насчитывается приблизительно 6,5 миллиарда человек. Из них приблизительно два миллиарда являются нашими потенциальными потребителями. «CNN», основанная Тедом Тернером, имеет 30 миллионов потребителей по всему миру. Эта сеть сделала Теда Тернера достаточно богатым, чтобы пожертвовать один миллиард долларов в пользу Организации Объединенных Наций.

Если мы сможем привлечь в richdad.com один миллион потребителей, которые платили бы нам за обслуживание по номинальным расценкам, то, согласно закону Меткалфа, какой станет экономическая ценность richdad.com? Какой она станет, если число потребителей возрастет до 5, 10, 30 миллионов? Вопрос, по сути, в том, насколько широк всемирный рынок людей, желающих научиться тому, как стать богатыми. Что произойдет, когда Интернет сможет одновременно выполнять переводы, чтобы люди, говорящие на разных языках, могли играть в одну игру и совместно обучаться? А ведь именно таков наш план относительно данного проекта! Что произойдет с рынком инвестиций, когда «горячие» инвестиционные проекты начнут рекламировать через Интернет одновременно в Финиксе, Токио, Сеуле, Детройте, Сингапуре, Гонконге, Портленде, Каире, Сиднее, Перте, Шанхае, Йоханнесбурге, Флоренции, Брюсселе, Сан-Пауло, Мехико, Ханое, Лондоне, Лиме, Торонто, Нью-Йорке и т. д.? Сколько людей привлечет электронная сеть и какова тогда будет экономическая ценность нашего бизнеса? Во сколько обойдется создание такой сети мирового масштаба? Она будет стоить столько же, сколько стоило Рокфеллеру, Форду и Теду Тернеру создание их сетей?

Другой сетью, которую мы собираемся создать вокруг richdad.com, является образовательная. Идет разработка курса обучения молодых людей тому, как ответственно управлять своими деньгами, инвестировать и управлять их инвестиционными портфелями. Сколько образовательных сетей могло бы подключиться к этому делу?! А если бы этот курс мог стать частью учебного плана школьных сетей, раскинувшихся по всему миру, то какой была бы наша экономическая ценность?

В будущем, когда новая технология — полудуплексная связь — ударит по сети Интернет, какой будет наша экономическая ценность, когда мы станем одним из тысяч предприятий, имеющих собственную частную телевизионную сеть, независимую от Интернета?! Я знаю, это все еще в будущем, но, как сказал богатый папа, «твоя задача — определить свое положение и быть готовым, когда подвернется благоприятная возможность». Он говорил также: «Это хорошо — опередить свое время на пять лет, но главное — ни на один день не отстать». Я не утверждаю, что наш бизнес-план — это нечто идеальное или что он осуществится. Это всего лишь план, и, как мы все знаем, обычно не все идет, как задумано. Я понимаю, что мы можем изменить его по мере продвижения вперед или можем потерпеть неудачу... Но, как вы знаете, со мной это случалось раньше, а если произойдет опять, наша компания будет корректировать свою деятельность, учиться на ошибках и снова подниматься на ноги, становясь в результате лишь мудрее и сильнее. Мы делимся нашим бизнес-планом для того, чтобы показать все большему и большему числу людей взрывную силу рычагов различных сетей в современном мире. Не многие из нас могут позволить себе построить телевизионную сеть, как сделал это Тед Тернер. Но большинство из нас могут позволить себе купить подержанный компьютер за 500 долларов и с его помощью начать строить сеть мирового масштаба.

Через несколько лет те, кто подготовлен и лишь ждет своего часа, смогут воспользоваться преимуществами взрывной силы, которую принесет с собой полудуплексная связь. Люди, которые воспользуются преимуществами

новой технологии, могут стать гораздо богаче Теда Тернера с его телевидением, Билла Гейтса с его компьютерным обеспечением или Джеффа Безоса — с Интернетом.

Много лет назад богатый папа сказал мне: «Люди, находящиеся в квадрантах "Б" и "И", имеют доступ к бесконечному богатству. Люди, находящиеся в квадрантах "Р" и "С", ограничены в этом из-за ограниченного же характера их труда. Для тех, кто находится в квадрантах "Р" и "С", переход в "Б" и "И" — первый шаг к щедрости. Это желание в первую очередь служить людям, а не стремиться, чтобы сначала люди заплатили тебе». Все, что сделал Сэм Уолтон из «Wal-Mart», — это построил сеть огромных магазинов, где продаются товары со скидкой; магазинов, где прекрасная продукция идет по все более и более низким ценам и поэтому доступна миллионам людей. Вот почему Сэм Уолтон стоит дороже, чем какой-нибудь адвокат, зарабатывающий по 750 долларов в час. Ключом к этому является щедрость.

Еще одно слово о щедрости

Во время бума открытия компаний, работающих в Интернете, было много толков относительно места бизнеса в старой и новой экономике. Независимо от того, к какой экономике — старой или новой — относится данный бизнес, все преуспевающие предприятия и отдельные лица должны следовать определенным вечным принципам и законам. Щедрость подпадает под вечный закон, Закон Воздаяния, гласящий: «Отдавай — и обретешь». Он не гласит: «Обрети, а уж потом отдавай». Этот закон подвергся испытанию временем, и он переживает все будущие испытания. Сегодня, больше чем когда-либо прежде, очень важно оглянуться на себя и своих близких. Но если вы хотите быть богатыми, то в первую очередь должны подумать об удовлетворении потребностей как можно большего числа людей. Таков этот закон.

Богатый папа верил в Закон Воздаяния и в идею, что быть щедрым — наилучший способ стать очень-очень богатым. Это был его жизненный контекст и его действия находились в единстве с ним.

Богатый папа часто приводил нам примеры того, как использовать Закон Воздаяния, и постоянно напоминал о необходимости быть щедрыми. Он говорил: «Если хочешь, чтобы тебе улыбнулись, улыбнись первым. Если хочешь любви, первым дари любовь. Если хочешь, чтобы тебя понимали, прояви понимание. Если хочешь получить угощение, то сначала сам угости кого-нибудь».

Богатый папа не только верил в то, что быть щедрым означает служить все большему и большему числу людей, но он верил также в щедрость относительно своих Денег. Придерживаясь такого образа мышления, он искренне верил в силу способности отдавать деньги. Вот почему богатый папа занимался благотворительностью. Он отдавал деньги, потому что хотел получить еще больше денег, и частенько говорил: «Бог не нуждается в том, чтобы получать, но люди нуждаются в том, чтобы отдавать».

Он рассуждал так: «Многие люди говорят, что они щедро распоряжаются своим временем, потому что у них нет денег. Люди, которые щедры со своим временем, имеют много времени, потому что отдают его. У них мало денег, потому что они не отдают деньги. Они не отдают деньги, потому что скупы и вечно боятся, что у них недостаточно денег. Поэтому их страх становится реальностью. Если ты хочешь больше денег, отдавай деньги, а не время. Если хочешь больше времени, отдавай время».

Если у вас трудный период, вы можете начать отдавать деньги понемногу, но регулярно. Отдавая, вы каждый раз будете слышать, как ваш контекст, или ваша реальность, громко говорит с вами. А в тот момент, когда вы услышите голос своей реальности и она окажется реальностью бедного человека, у вас появится благоприятная возможность выбрать другой контекст. В тот момент, когда вы уверенно строите какой-нибудь бизнес или инвестируете, чтобы повысить свою возможность служить как можно большему числу людей, вы решительно повышаете свои шансы стать чрезвычайно богатыми и отойти от дел молодыми.

Политика нашей компании

Те из вас, кто уже играл в игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», возможно, заметили, что там есть много квадратов, предназначенных для благотворительных целей или других действий социального характера, требующих ответственного отношения. Эта игра была создана таким образом, чтобы все в ней соответствовало урокам богатого папы. Кроме того, во время Рождественских праздников мы поощряем каждого служащего richdad.com жертвовать определенную сумму денег на церковь или на любую иную благотворительную деятельность по их выбору. У нас есть служащие, которые помогают нам решить, куда сделать пожертвования. Эти пожертвования производятся компанией, но от имени служащих, поскольку мы понимаем, что успех нашей организации складывается из усилий всей команды, следовательно, команда должна помогать определять, куда внести благотворительные пожертвования. Это и есть наш способ сохранить единство и целостность в соответствии с уроками богатого папы и профилем нашей продукции. Это также одно из самых радостных деяний, которые совершает наша компания. Мы поняли, что одним из лучших рычагов является щедрость.

Сначала научитесь быть щедрыми к себе

Богатый папа всегда говорил: «Начни с малого и мечтай о большом». Когда дело касается улучшения соотношений ваших рычагов, совет богатого папы подходит и для нашего времени. В своей четвертой книге, «Богатый ребенок, умный ребенок», я писал о рассчитанной на детей банковской системе «трех поросят», которой мы с Ким пользуемся в настоящее время. Один «поросячий» банк предназначен для сбережений, другой — для инвестирования, а третий — для пожертвований церкви и на благотворительные цели. Улучшение соотношений ваших рычагов можно начать с чего-то такого же простого, как «три банка для поросят», внося в каждый из них 10,50 центов или доллар в день. В конце месяца, если вы будете вносить по доллару в день в каждый банк, ваши соотношения будут выглядеть так:

Сбережения	1:30
Инвестиции	1:30
Благотворительность	1:30

Это прекрасное начало. Через месяц каждое соотношение будет увеличиваться каждый день. Представьте, что произойдет через 30 лет! Следует запомнить, что таким образом вы укрепляете привычку платить в первую очередь

себе или проявлять к себе щедрость. Богатый папа говорил: «Одна из причин, по которой бедные люди являются бедными, заключается в том, что они плохо к себе относятся». Причем он имел в виду не необходимость бежать и покупать себе новое платье или новые гольф-клубы, а то, что бедные люди не делают того, что обогащает их в финансовом отношении. Заплатив сначала себе, вы обогащаете в финансовом отношении себя, свою душу и свое будущее.

Раздел III

РЫЧАГИ ВАШИХ ДЕЙСТВИЙ

Просто делай это.

Ник, герой телефильма

Слова немногого стоят. Научись слушать глазами. Поступки говорят громче слов. Смотреть, что человек делает, важнее, чем слушать, что он говорит.

Богатый папа

Может ли каждый стать богатым?

Как-то я спросил богатого папу, каждый ли человек может стать богатым. Его ответом было: «Да. То, что необходимо сделать, чтобы стать богатым, не так уж сложно! В сущности, разбогатеть легко. Проблема в том, что большинство людей все слишком усложняют. Многие будут все время усердно трудиться, живя ниже своих средств; инвестировать в то, чего они не понимают, упорно работать на богатых, вместо того чтобы упорно работать ради того, чтобы самим стать богатыми, и будут делать то же, что делают все, вместо того чтобы делать то, что делают богатые».

Первые два раздела этой книги были посвящены в основном ментальному процессу и планированию с целью приобретения большего богатства. Оба процесса очень важны для того, чтобы отойти от дел молодыми и богатыми. Но, как говорил богатый папа, «слова немногого стоят».

Есть много книг, написанных о том, как стать богатым. Но вот в чем суть — они советуют вам делать то, что большинству людей часто сделать слишком трудно. В этом разделе говорится о простых вещах, которые может сделать почти каждый. Прочитав его, вы узнаете, что обладаете способностью стать очень богатыми — если только захотите. Или найдите, как минимум, одну или две вещи, которые можете сделать и которые сделают вас богаче, если вы остановите на них свой выбор. Решите для себя: насколько сильно вы хотите стать богатым?

Глава 14

РЫЧАГИ ПРИВЫЧЕК

Богатый папа говорил: «Есть привычки, которые делают вас богатыми, и есть привычки, которые делают вас бедными. Большинство бедных людей бедны, потому что у них привычки бедных. Если хотите быть богатым, то все, что вам нужно сделать, это выработать у себя привычки богатых людей».

Если ваши намерения разбогатеть серьезны, вы должны делать то, что здесь написано, — начиная с этого момента и всегда, всю оставшуюся жизнь. Каждый человек на Западе может сделать и позволить себе то, что здесь рекомендуется. Проблема в том, что лишь очень немногие люди будут это делать, делают и продолжают делать.

ПРИВЫЧКА №1 НАЙДИТЕ ХОРОШЕГО БУХГАЛТЕРА

В начале этой книги я писал, что легче занять миллион долларов, чем скопить такую же сумму. Но тут есть одна загвоздка. Прежде чем ваш банкир ссудит вам миллион долларов, он захочет узнать, насколько вы кредитоспособны. Одним из способов вселить в банкира приятное чувство комфорта в тот момент, когда он ссужает вам такую огромную сумму денег, является предоставление прозрачных финансовых отчетов в форме финансовых ведомостей.

Большинство людей не могут получать такие огромные займы, потому что у них плохие бухгалтерские книги. Многие люди платят более высокие, чем необходимо, процентные ставки лишь потому, что у них плохие финансовые отчеты. В книге «Богатый папа, бедный папа» я писал о важности финансовой грамотности. А ее основа — это финансовая ведомость, которую хочет видеть ваш банкир, если он собирается ссудить вас изрядной суммой денег.

Даже если у вас нет какого-нибудь бизнеса, ваша личная жизнь представляет собой тоже своего рода бизнес, а всякий настоящий бизнес должен иметь своего бухгалтера. Вот почему я настоятельно рекомендую вам нанять бухгалтера для ведения дел в офисе и еще одного бухгалтера — для личных финансовых дел. Имея такого специалиста, который постоянно будет следить за вашими доходами, расходами, активами и пассивами, вы начнете получать профессионально составленные отчеты. Кроме того, я настоятельно рекомендую каждый месяц вместе со своим бухгалтером просматривать все цифры. Повторение — мать учения, и, ежемесячно просматривая цифры, вы не только выработаете у себя хорошую привычку, но и научитесь проникать в суть ваших затрат, сможете раньше внести коррективы и в конечном счете возьмете под контроль свою финансовую жизнь.

Почему же не делать всего этого самому? Зачем нанимать человека со стороны? Вот некоторые из причин.

1. Вы хотите начать свое дело, будучи профессионалом из квадранта «Б» или «И». А все они имеют профессиональных бухгалтеров. Поэтому относитесь сейчас к своей личной финансовой жизни как к бизнесу. Как я уже говорил в книге «Богатый папа, бедный папа», один из шести уроков богатого папы состоял в следующем: «Занимайся собственным бизнесом»; а это начинается с найма профессионального бухгалтера.
 2. Вы хотите, чтобы третью партию исполняло лицо незаинтересованное, пришедшее со стороны, человек, который мог бы объективно относиться к вашим деньгам и к вашим мотовским привычкам. Как вы знаете, деньги могут быть объектом, способным вызвать эмоции, особенно в том случае, если это ваши деньги. Имея же человека, эмоционально не привязанного к вашим финансам, вы можете быть спокойны: он сможет привести все в порядок и вести с вами разговор четко и логично. Помню, мои мама и папа не обсуждали денежные проблемы; они спорили и кричали друг на друга. Такую манеру ведения дел вряд ли можно назвать объективным управлением.
 3. Мой бедный папа не хотел смотреть на свою финансовую ситуацию. Он держал наши финансовые проблемы в тайне даже от себя самого, от семьи и от всех остальных людей. Будучи тогда еще детьми, мы знали, что наша семья находится в финансовых затруднениях, но мы не обсуждали этого и хранили наши финансовые проблемы в тайне. Психологи скажут вам, что *семейные тайны имеют особенность отравлять все вокруг себя*, а это означает, что они разрушают семью. Я помню, что эмоциональная боль, вызванная нашими финансовыми трудностями, действительно оказывала на всех нас пагубное влияние, несмотря на то что мы хранили нашу тайну.
 4. Нанимая эмоционально индифферентного к вашим делам бухгалтера, вы тем самым выносите свои финансовые проблемы на открытое обсуждение. В разговоре с профессионалом бывает легче внести изменения или принять трудные решения, которые подчас необходимо принять, прежде чем финансовые проблемы отравят вам жизнь.
 5. Если вы зарабатываете менее 50 тысяч долларов и находитесь в квадранте «Р», то профессиональный бухгалтер обойдется вам не дороже 100—200 долларов в месяц. Я слышал, как некоторые люди говорят, что уж лучше потратить эти деньги на еду или одежду. Дело в том, что подобный образ мышления не разрешит ваших денежных проблем и не сделает вас богаче. Как постоянно говорил богатый папа, «есть хороший долг и плохой долг, хороший доход и плохой доход, хорошие расходы и плохие расходы». Он учил меня, что наем бухгалтера и других профессиональных финансовых консультантов — это деньги, которые считаются *хорошими расходами*, потому что они делают вас богаче, а вашу жизнь — легче и подготавливают вас к лучшему будущему. Если вы действительно не можете позволить себе нанять бухгалтера, тогда найдите такого человека и пользуйтесь его услугами в обмен на ваши услуги. Вы можете сделать уборку в его доме или во дворе, а он в обмен на это просмотрит ваши бухгалтерские книги. Самое важное — делать это независимо от стоимости, потому что цена в долгосрочном плане слишком высока. Как говорил богатый папа, «величайшим расходом в жизни являются деньги, которые *вы не делаете*».
 6. Но что самое важное, сам факт найма профессионального бухгалтера способствует вашему самоутверждению, поскольку вы начинаете принимать всерьез свою личную финансовую жизнь. Это значит, что по меньшей мере раз в месяц вместе со своим бухгалтером просматриваете цифры и одновременно учитесь, корректируете и планируете свое финансовое будущее.
- Книга «Богатый ребенок, умный ребенок» начинается с объяснения того, почему в банке у вас не спрашивают табель успеваемости. Ваш банкир просит вас показать ему вашу финансовую ведомость, а не что-нибудь другое. Богатый папа говорил по этому поводу: «Финансовая ведомость является вашим табелем успеваемости». В школе нам выставляли отметки в табель раз в четверть. А когда у вас были плохие отметки, табель давал вам и вашим родителям возможность узнать, в чем вы слабы, а в чем сильны, и, соответственно, позволял исправить недостатки. В реальной жизни люди без финансовых ведомостей, или «табелей», не могут ничего исправить, потому что не знают, как шли их дела в этом месяце, квартале или в году. Рассматривайте свою финансовую ведомость как табель и прилежно поработайте над ошибками, чтобы ваш финансовый табель в конечном итоге измерялся миллионами, а возможно, и миллиардами долларов. Вот почему так важно иметь своего бухгалтера. Раз в месяц он показывает вам ваш табель.
- Вот три этапа.
1. Найдите и наймите бухгалтера.
 2. Вы должны иметь ежемесячный точный бухгалтерский отчет о вашем финансовом положении.
 3. Каждый месяц просматривайте свои финансовые ведомости вместе с вашим консультантом, чтобы можно было быстро внести коррективы.

ПРИБЫЧКА №2 СОЗДАЙТЕ КОМАНДУ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я писал, что квадранты «Б» и «И» являются командными видами спорта. Одной из причин, по которой люди из квадрантов «Р» и «С» время от времени имеют проблемы с переходом в другие квадранты, является то, что они не привыкли иметь команду, оказывающую им помощь в финансовых планах и решениях.

Еще будучи мальчишкой, я замечал, что мой бедный папа взваливал все финансовые проблемы на свои плечи. Если он бывал чем-то обеспокоен, то молча сидел за обедом; если расстроен относительно денег, то ссорился с мамой и потом сидел в одиночестве до глубокой ночи, пытаясь свести концы с концами. Сколько раз, придя домой, я заставал маму в слезах, так как она знала о наших финансовых затруднениях, но ей не с кем было об этом поговорить — мой папа, будучи главой дома, никогда не обсуждал ни с кем свои финансовые проблемы.

И наоборот, мой богатый папа в таких случаях садился за круглый стол в своем ресторане вместе с членами своей команды и открыто обсуждал любые финансовые затруднения. Он говорил: «У каждого есть финансовые проблемы: у богатых, у бедных, у компаний, у правительства и церкви. Единственное, что определяет возможность человека стать богатым или бедным, так это его умение справляться с этими проблемами. Бедные люди бедны только потому, что они плохо справляются со своими денежными проблемами». Вот почему богатый папа обсуждал свои денежные трудности открыто со своей командой по финансам. Он говорил: «Ни один человек не может знать все. Если ты хочешь выиграть в денежной игре, то тебе нужны самые лучшие и самые сообразительные люди в команде». Мой бедный папа проиграл, потому что считал, что знает все ответы, но на самом деле он их не знал.

После того как ваш бухгалтер представит вам финансовые ведомости за месяц, устройте совещание со своей командой — и так каждый месяц. Возможно, вы захотите иметь банкира, квалифицированного бухгалтера, адвоката, биржевого маклера, брокера по недвижимости, страхового брокера и других. Каждый из этих профессионалов приходит на совещание со своей точкой зрения и с особым подходом к решению ваших проблем. То, что у вас много

мнений, еще не означает, что вы должны следовать тому или иному из них. Самым важным является то, что вы не держите свои денежные проблемы в секрете; вы выслушиваете людей, которые в каждой конкретной области гораздо более сообразительны, чем вы, но в конечном счете принимаете свое собственное решение. Когда меня спрашивают, как я сумел так много узнать о деньгах, инвестировании и бизнесе, я отвечаю: «Меня учит моя команда». Я узнал больше о бизнесе и инвестировании просто потому, что школой мне была реальная жизнь. Я обнаружил, что больше заинтересован в решении собственных жизненных проблем, чем придуманных задач из школьных учебников.

Далее я привожу пример того, как использовал свою команду, чтобы чему-то научиться. Как-то я встретился с одним из моих адвокатов, который пытался объяснить мне, как использовать свободные от налогов правительственные долговые обязательства. Его объяснения не укладывались у меня в голове, а речь пестрела словами, которых я никогда раньше не употреблял в своей речи. Вместо того чтобы тратить попусту его время, сидя с ним и притворяясь, что все понимаю, я прервал нашу беседу и назначил встречу на другой день. В следующий раз мы сидели за столом вместе с моим бухгалтером, который помогал нам понять то, что говорил этот адвокат. Ранее я говорил, что слова — это инструменты разума. В каждой профессии используются разные слова. Например, юристы используют совсем иные термины, чем бухгалтеры или аудиторы. Вкладывая время в стремление полностью понять эти слова, когда их значения переводят мне другие люди, я со временем смогу использовать их и сделать частью своей жизни. Другими словами, я использую разных профессионалов как переводчиков. Чем больше слов я смогу понять и использовать, тем быстрее смогу делать больше денег и тем прочнее станет мое финансовое будущее.

Каждое из этих совещаний стоит мне несколько сотен долларов, выплачиваемых в виде гонораров, но я знаю, что возмещение будет экспоненциальным. Именно они помогли мне понять, как занимать десятки миллионов долларов у правительства под очень низкие проценты. Это совместное образование, получаемое от моего адвоката и бухгалтера, значительно увеличивает соотношения моих рычагов. Как я уже говорил раньше, вы можете увеличивать свой доход инкрементально или экспоненциально. Инвестируя в свой словарный запас и понимание, я тем самым имею возможность экспоненциально увеличивать свое богатство.

Поэтому начинайте собирать свою команду. Если вы не можете позволить себе дорогостоящих специалистов, возможно, вы захотите найти какого-нибудь пенсионера, который с удовольствием помогает и направляет людей, пользуясь своими профессиональными навыками. Часто все, что вам нужно сделать, — это пригласить такого человека на ланч. Вы бы удивились, узнав, сколько людей с радостью откликнутся на вашу просьбу поделиться своим жизненным опытом. Все, что вам нужно сделать, — это отнестись к ним с уважением, не вступать в споры и внимательно их слушать. Делайте это раз в месяц — и ваше богатое будущее будет обеспечено.

ПРИВЫЧКА №3 ПОСТОЯННО РАСШИРЯЙТЕ СВОЙ КОНТЕКСТ И СОДЕРЖАНИЕ

Сейчас мы живем в информационном веке, а не в индустриальном. Поэтому вашим величайшим активом являются не акции, облигации, взаимные фонды, предприятия или недвижимость, а максимально свежая информация. Слишком многие люди остаются позади, потому что информация, которой они располагают, уже давно устарела и они цепляются за ответы, которые были правильными вчера, но сегодня уже не годятся. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам нужно быть в курсе постоянно обновляющейся информации.

Так как же быть в курсе всего в информационный век? Дальше я привожу некоторые из тех шагов, которые предпринимаю, чтобы все время учиться. Я не говорю, что вы должны делать в точности то же самое, а просто делюсь с вами тем, что делаю сам. Если вам это подходит — прекрасно, а если нет, тогда ищите то, что вам нужно. 1. Я постоянно просматриваю материал аудиобиблиотеки «Nightingale-Conant». В 1974 году, решив следовать по стопам моего богатого папы, я знал, что иметь в качестве наставника одного богатого папу — недостаточно, нужны еще и другие. Я понимал, что мне потребуются информация, которую традиционная система образования не предоставляет. В 1974 году я протудировал аудиокассеты с бесценной информацией, которая не только обогатила мое *содержание*, но и расширила мой *контекст*, благодаря чему я смог использовать свои знания.

Сегодня, спустя более чем 25 лет, я продолжаю пользоваться продукцией «Nightingale-Conant». Когда бы мне ни потребовалась своевременная информация, я просматриваю их каталог, выискивая какую-нибудь программу на аудио- или видеолентах, которая научит меня тому, что я хочу знать. Когда мне требуется не относящаяся к определенному времени бесценная информация от какого-нибудь из величайших в мире мастеров, я просматриваю каталог этой фирмы.

Вот некоторые из аудиолент, с которых вы можете начать:

1. *«Будь лучшим на поле»* Эрла Найтингейла, одного из лидеров современного бизнеса и мастера в области мотивационного обучения. Это одна из тех классических нестареющих областей, которая никогда не потеряет значения. Древняя мудрость лидерства — это то, в чем нуждаются все, кто хочет идти в ногу с информационным веком.
2. *«Делайте деньги через Интернет»* Сета Година. Эта лента наполнена практической, фундаментальной и очень полезной информацией относительно всемирной сети бизнеса. Даже если вы не планируете заниматься бизнесом с помощью Интернета, эта лента принесет вам пользу, так как содержит отвечающие здравому смыслу основные принципы бизнеса, необходимые каждому, кто хочет стать богатым.
3. *«Мыслите широко»* Брайана Трейси. Эта лента необходима каждому, кто понимает, что, возможно, мыслит слишком узко. Одной из причин, по которой люди живут в скудости и испытывают недостаток денег, является их привычное, ограниченное мелочами мышление. Эта кассета поможет вам открыть свой разум для больших возможностей.
4. *«Искусство исключительной жизни»* Джима Рона. Это превосходная образовательная программа о расширении контекста. Многие люди считают, что призваны сделать что-то значимое, преодолеть огромные препятствия или даже стать великими. Джим Рон указывает на то, что есть разница между тем, чтобы делать что-то значимое, и тем, чтобы жить *исключительной* жизнью — то есть делать простые вещи в жизни *исключительным образом*. Как уже отмечалось в этой книге, я не чувствовал себя наделенным каким-либо большим талантом, выдающейся внешностью, особым умом или особыми личностными качествами. Прослушав эту ленту, я перестал сосредоточивать внимание на выполнении чего-то выдающегося, вместо этого сконцентрировался на том, что мог делать исключительно хорошо.

5. «Как стать неограниченным человеком» доктора Уэйна Дайера. Это прекрасный набор кассет, содержащий информацию о том, как, расширяя контекст (или реальность), сделать значимым каждый день своей жизни, допустить в нее больше благоприятных возможностей, крепкое здоровье, счастье и выработать лучшее отношение к возникающим проблемам.

Занимаясь в гимнастическом зале или сидя за рулем автомобиля, я часто слушаю одну из аудиокассет с записью какого-нибудь наставника, которые заказываю в библиотеке «Nightingale-Conant». Когда меня спрашивают, как найти таких наставников, я настоятельно рекомендую взять каталог аудио- или видеозаписей и поискать там.

II. Я подписываюсь на следующие бюллетени по финансовым вопросам и бизнесу:

1. «Wall Street» Луиса Ракейсера. Я нахожу, что этот бюллетень содержит информацию, важную для каждого, кто хочет быть в курсе всего, что происходит на Уолл-Стрит.

2. «Strategic Investment» Джеймса Дейла Дэвидсона и Лорда Рисмогга. Авторы предлагают вниманию глобальную перспективу мировой экономики. Я нахожу их информацию глубокомысленной, часто спорной и идеально подходящей для богатого инвестора.

3. «Audio-Tech Business Book Summaries». Это краткий ежемесячный обзор книг в области бизнеса с прилагаемыми к нему аудиокассетами. Я считаю, что лучше прочесть резюме и послушать кассету, прежде чем решить, нужно ли читать ту или иную книгу.

Мы переходим в эру беспрецедентных возможностей, мы переходим в век предпринимательства. Если все, что вам нужно, — это больший чек на зарплату, то вы можете пропустить эту эру, в то время как другие станут сверхбогатыми. Если же вы не хотите пропустить это время, то я предлагаю вам идти впереди толпы и научиться видеть будущее, которого толпа не может увидеть.

ПРИВЫЧКА №4 ПРОДОЛЖАЙТЕ РАСТИ

Как-то один мой приятель жаловался, что потерял несколько миллионов долларов на рынке акций. До 1995 года он никогда не инвестировал, а потом взял большой заем, чтобы купить акции, и теперь, после крушения рынка, потерял почти все, включая собственный дом. Он продолжал громко изливаться свои жалобы, так что в конце концов я почувствовал, что сыт этим по горло. И тогда я сказал:

— Пора повзрослеть. Ты уже большой мальчик. Что дало тебе основание полагать, что рынок акций будет всегда подниматься?

Мое замечание его не остановило. Он твердил свое:

— Почему Ален Гринспен не снижал процентные ставки раньше? Почему он их поднимал? Разве это не он и не мой биржевой маклер виноваты в том, что я все потерял? Как я выплачу все эти деньги? Почему федеральное правительство не предпримет что-нибудь в отношении тех, кто понес потери на рынке акций?

Уходя, я повторил то же, что и раньше:

— Пора повзрослеть.

Богатый папа часто говорил: «Люди становятся старше, но при этом они не всегда взрослеют. Многие, вырвавшись из отчего дома, стремятся укрыться под кровом какой-нибудь компании или правительства. Многие ждут, что кто-то другой позаботится о них или возьмет на себя ответственность за недостаток у них мудрости и здравого смысла. Вот почему они ищут защищенности на работе и стремятся к опеке со стороны правительства. Слишком многие растрачивают свою жизнь в поисках гарантий и все время стараются избегать риска, боятся повзрослеть и вечно ищут кого-нибудь, кто заменил бы родителей и позаботился о них». Я знаю многих людей, не способных выжить без службы социального обеспечения. Я знаю людей, еще не достигших такого возраста, чтобы получать помощь по линии социального обеспечения, и тем не менее рассчитывающих на нее, равно как и на федеральную программу медицинской помощи престарелым. Эти правительственные сети защиты были созданы в индустриальном веке, и только для самых нуждающихся. Но к сожалению, сегодня многие люди — даже высокообразованные и высокооплачиваемые — все еще рассчитывают на то, что правительство позаботится о них. Мы живем в информационном веке, и пора нам — как культурной нации — начать взрослеть и обретать финансовую зрелость. Оставьте правительственные сети защиты и социальные программы для тех, кто действительно в них нуждается. Оканчивая среднюю школу, я думал, что уже взрослый и знаю ответы на все вопросы. Сегодня же я часто повторяю: «Хотел бы я тогда знать то, что знаю сейчас». Есть много такого, что я сделал в прошлом, и рад, что сделал это, но сегодня я бы этого не совершил. Я считаю, что взросление — это прежде всего осознание того, что повзрослеть — значит делать все иначе по мере того, как становишься старше. Продолжать делать то же самое каждый день своей жизни — это значит всячески приостанавливать свое ментальное и эмоциональное развитие. Изменяясь, мир становится более сложным, и мы должны соответствовать ему. Одним из показателей изменчивости мира является наличие нестабильной работы и отсутствие финансовой защищенности. Компании выталкивают людей в холодный жестокий мир, говоря: «Не надейтесь, что мы будем заботиться о вас после того, как вы перестанете на нас работать». Или: «Вы бы лучше рассчитывали на то, чтобы рынок акций взял на себя заботу о вас после того, как перестанете работать». Тем не менее в реальном холодном и жестоком мире ожидать, что рынок акций будет всегда подниматься, — наивно и, более того, глупо, так же, как ожидать, что какая-нибудь добрая волшебница оплатит ваш счет дантисту. Взрослеть — значит проявлять готовность брать на себя все больше и больше ответственности за самого себя, свои действия, образование и зрелость. Если вы хотите иметь надежное финансовое будущее, необходимо знать, что на рынках бывают подъемы и спады и там нет никого, кто защитил бы вас. Чем быстрее мы повзрослеем и окажемся лицом к лицу с реальностью, тем лучше подготовим себя к будущему, поскольку обретаем зрелость. В информационном веке все большему числу людей нужно повзрослеть и оторваться от старых идей индустриального века с его ожиданиями, что кто-то другой возьмет на себя ответственность за надежность вашей работы и финансовую защищенность.

Боюсь, что менее чем через 20 лет станет окончательно ясно, что индустриальный век мертв и отошел в прошлое. Мы поймем это, когда правительство в конце концов признает, что оно потерпело крах и не способно сдерживать многие из своих финансовых обещаний. Если через 20 лет очень многих людей охватит паника и они начнут снимать деньги со своих пенсионных счетов, рынок акций обвалится и в Америке, возможно, начнется глубокая рецессия, а может быть, и депрессия. Если это случится, миллионы беби-бумеров, а также их дети наконец-то будут вынуждены повзрослеть. Взрослеть — значит становиться все менее и менее зависимым от других и все более и более способным позаботиться о себе, о своих потребностях и потребностях других людей. По моему мнению, взросление — длительный процесс, которого многие люди стараются избежать, по-прежнему занимаясь поисками

надежной работы и финансовой защищенности, которую обеспечит им кто-то другой, кто-нибудь, но только не они сами.

Продолжать все время расти — очень важная привычка. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам нужно повзрослеть гораздо быстрее, чем готовы это сделать большинство людей.

ПРИВЫЧКА №5 БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ЧАСТЫМ НЕУДАЧАМ

Наиболее существенной разницей между богатым папой и бедным было то, что мой бедный папа не был готов к неудачам. Он считал, что совершать ошибки — это признак провала (в конце концов, он был учителем) и в жизни есть только один правильный ответ.

А мой богатый папа постоянно совершал путешествия в те области, о которых он ничего не знал. Он верил в большую мечту, испытание чего-то нового и необходимость небольших ошибок. В конце своей жизни он сказал мне: «Твой папа потратил свою жизнь, притворяясь, что знает все правильные ответы, и избегая ошибок. Вот почему в конце жизни он начал совершать очень большие ошибки». Богатый папа говорил также: «Замечательно то, что, пробуя что-то новое и совершая ошибки, ты учишься быть осторожнее. А осторожные люди узнают больше, чем люди самонадеянные».

На протяжении многих лет я наблюдал, как богатый папа обращался к различным видам бизнеса, рискованным предприятиям и проектам, о которых часто не имел никакого представления. На протяжении месяцев он ежедневно часами сидел, слушая, что говорят специалисты в том или ином деле, и задавал вопросы, таким образом приобретая необходимые ему знания. Богатый папа всегда был готов проявлять осторожность и не стеснялся задавать глупые вопросы: «Что на самом деле глупо, так это притворяться умным. В этом случае ты оказываешься на вершине глупости».

Богатый папа не боялся ошибаться и не старался всегда быть правым. Если он совершал ошибку, то всегда готов был извиниться. Он говорил: «В школе бывает только один правильный ответ. В реальной жизни правильных ответов всегда больше, чем один. Если у кого-то есть лучший правильный ответ, чем у тебя, прими его, и тогда у тебя будет два правильных ответа. Люди, у которых есть только один правильный ответ, очень часто имеют три характерные черты. Первая — они обычно любят спорить или защищаться, вторая — часто они очень докучливы и третья — их взгляды, как правило, довольно устаревшие, так как эти люди не способны заметить, что их некогда правильные решения сейчас таковыми уже не являются».

Поэтому богатый папа советовал: «Живи потихоньку. Каждый день предпринимай какие-нибудь смелые и немного рискованные шаги. Даже если ты и не станешь богатым, эта привычка будет поддерживать тебя в состоянии приятного возбуждения и продлит твою молодость на долгие годы».

К сожалению, мой бедный папа растратил свою жизнь на выполнение только правильных поступков. Он поступил правильно, когда пошел в школу. Выбрал работу учителя, потому что считал это правильным. Усердно трудился и взбирался по служебной лестнице, потому что это было правильно. Он начал выступать против своего начальства, потому что был выведен из душевного равновесия коррупцией в руководящих органах, — и считал свою линию поведения правильной. В конце своей жизни он потратил 20 лет, сидя перед телевизором, исполненный негодования, потому что всегда делал все правильно, и, похоже, никто не обратил на это никакого внимания. Он приходил в ярость, когда думал о своих ровесниках, которые, по его мнению, поступали неправильно, а теперь были либо богатыми людьми, либо занимали должности у руля власти.

Богатый папа говорил: «Иногда то, что правильно для тебя в начале жизни, не является правильным в конце. Слишком многие люди не достигают успеха лишь потому, что боятся перемен или не способны сами измениться соответственно времени. Причина этого заключается в том, что они боятся ошибиться. А иногда, чтобы быть правым, бывает необходимо делать ошибки. Если мы хотим научиться ездить на велосипеде, то должны несколько раз упасть. Большинство людей не добиваются успеха только потому, что хотят всегда быть правыми и не готовы принять свои промахи. Именно их боязнь потерпеть неудачу и становится причиной этой неудачи; их потребность быть совершенными и является причиной их несовершенства. А боязнь выглядеть плохо вынуждает их плохо себя чувствовать».

Для тех, кто боится неудач или ошибок, я, совместно с «Nightingale-Conant», создал аудиопрограмму «Секреты богатого папы». Секрет богатого папы заключается в том, что мир создан не для того, чтобы мы терпели неудачи. Мир создан так, чтобы мы добивались побед. Но, чтобы выиграть, мы сначала должны быть готовы проиграть. Эта кассета помогает преодолеть страх человека перед неудачами. Как часто говорил богатый папа, «люди, избегающие неудач, избегают также и успеха. Неудачи — это его неотъемлемая часть».

В заключение скажу, что мой богатый папа ежедневно был готов к небольшому проигрышу. Бедный же папа делал все возможное, чтобы вообще избежать неудач. Разница в этих маленьких привычках привела к тому, что к концу их жизни между ними существовала огромная пропасть.

ПРИВЫЧКА №6 ПРИСЛУШИВАЙТЕСЬ К СЕБЕ

Последней и самой важной привычкой любого человека, желающего отойти от дел молодым и богатым, является способность прислушиваться к себе. Богатый папа чисто говорил: «Моей самой могущественной силой является то, что я говорю себе, и то, во что я верю». Эта привычка является еще одним способом выражения вашей реальности, или контекста. Смысл слов *моя самая могущественная сила* идет в глубь веков, к библейскому изречению «и Слово становится плотью». Другими словами, обращайтесь больше внимания на то, что говорите себе, потому что именно ваши слова определяют то, кем вы являетесь.

Богатый папа как-то сказал:

— Неудачники много внимания уделяют тому, чего не хотят в жизни, вместо того чтобы сосредоточиться на том, чего им хочется. Вот в чем их главная ошибка. Это становится привычкой. То же относится и к деньгам.

— Значит, есть огромная разница между тем, кто постоянно говорит: «Я не хочу быть бедным», — и тем, кто говорит: «Я хочу быть богатым», — заметил я.

Богатый папа кивнул головой и сказал:

— Мне кажется, что человеческий разум не слышит отрицания или утверждения. Он слышит лишь тему обсуждаемого предмета... то есть слова, такие как «здоровый», «бедный», «богатый» И о чем ты говоришь, тем и становишься.

— Значит, если кто-то говорит: «Я не хочу потерять деньги», — то все, что слышит разум, это: «Я хочу потерять деньги»? — спросил я, стараясь получше уяснить урок богатого папы.

— Я думаю, так, — сказал богатый папа.

— Значит, многие люди только и делают, что говорят о том, чего они не хотят, или о том, чего не могут иметь, — сказал я.

— Верно. Но я делаю нечто большее, чем это. Это одна из моих привычек, — сказал богатый папа.

— Нечто большее, чем просто говорите, чего вы хотите? — спросил я.

Богатый папа утвердительно кивнул и разъяснил мне одну из самых важных привычек в жизни. Он сказал:

— Все мы время от времени испытываем чувства страха, неуверенности и сомнений. Это часть человеческой природы. Когда такое случается со мной, первое, что я делаю, это проверяю свои мысли. Если я чувствую что-то неладное или у меня появляются какие-то опасения, то уже знаю, что говорю или думаю что-то такое, что вызывает у меня это чувство.

— О'кей, — сказал я. — Каков же следующий шаг?

— Я изменяю свои мысли или слова на более подходящие для меня, — сказал богатый папа. — Например, если я опасаясь какой-нибудь потери, то говорю себе: «Чего я боюсь? Чего хочу взамен? И что мне нужно сделать, чтобы получить то, чего я хочу?» Если ты заметил, эти вопросы открывают мою реальность для новых возможностей и фактов жизни.

Я кивнул и спросил:

— И что тогда?

— Тогда я спокойно сижу до тех пор, пока чувство страха не исчезнет и мои сердце, грудь и желудок не заполнит желаемое мною чувство. А как только я начну его ощущать и у меня появятся плодотворные мысли, начинаю действовать. Сначала я подготавливаю себя, стараюсь обрести соответствующее расположение духа, то чувство, которое хочу испытывать, а затем уже действую.

Вот краткая схема этого процесса:

1. Обратите внимание на те мысли, которые вам не нужны, и замените их на нужные.
2. Обратите внимание на те чувства, которые вам не нужны, и замените их на нужные.
3. Начните и продолжайте действовать, делая в случае необходимости поправки, до тех пор пока не получите то, что вам нужно, а не то, что вам не нужно.

Постоянно практикуйте это

Как-то несколько лет тому назад мне довелось провести одну ночь в Лас-Вегасе, и, чтобы скоротать время, я решил сыграть партию в карты. Приблизившись к игорному столу, я заметил, что испытываю неимоверное напряжение от страха, что проиграю, и мой разум начал твердить: «Ты можешь проиграть только 200 долларов. А затем должен остановиться».

Я тут же заменил эти мысли на другие: «У меня есть 200 долларов, чтобы сыграть, а когда я выиграю 500 долларов, то остановлюсь». Таким образом, моя стратегия входа в игру и выхода из нее была готова. Затем я сел за игорный стол и стал наблюдать за действиями сдающего карты; но не поставил ни одного доллара. В глубине души я чувствовал страх проигрыша. Тогда я сосредоточил внимание на замене чувства проигрыша на чувство выигрыша. И только когда у меня во всем теле появилось чувство уверенности победителя, начал играть. И хотя я проиграл несколько первых партий, все равно продолжал сосредотачиваться на чувствах и мыслях победителя. Спустя час я ушел оттуда с моими 500 долларами.

Оказавшись в другой раз в Лас-Вегасе, я опять прошел весь предыдущий процесс. Беда была в том, что на сей раз я не смог выиграть, сколько ни фокусировал свои мысли и чувства. Когда я проиграл 200 долларов, мне пришлось бороться со своими эмоциями, чтобы не поставить еще какую-нибудь сумму. Уйти от игорного стола оказалось очень нелегкой задачей. Мне хотелось вернуть свои деньги. Но я словно слышал, как богатый папа говорит: «Даже имея наилучшие мысли и наилучшие чувства, ты не всегда добиваешься желаемого. Победитель знает, когда нужно отступить и уйти. Он должен знать, что проигрыш — это часть победы. И только неудачник, который навсегда остается не у того стола, теряет все, надеясь доказать, что он не является неудачником».

Счастливые отношения

Этот процесс выбора образа мышления и чувств действует также и в области взаимоотношений. Я замечал, что чувствую себя ужасно, когда начинаю раздумывать обо всех тех вещах, которых не делает моя жена Ким, и чувствую безумную любовь к ней, думая обо всех тех прекрасных делах, которые делает она или мы вместе. У «The Righteous Brothers» была знаменитая песня под названием «Ты потерял то приятное чувство». Когда дело касается бизнеса и инвестирования, многие люди «теряют это победное чувство».

Сохранить веру

В период между 1985 и 1994 годом Ким и я сосредоточили все внимание на том, что нам нужно, и прилагали все усилия, чтобы чувствовать себя так, как нам хотелось и как мы чувствовали бы себя, если бы наши мечты осуществились. И хотя бывали периоды, когда не все складывалось так, как хотелось, мы фокусировали внимание на желаемом и на тех чувствах, которые хотели испытать и которые помогали нам преодолеть тяжелые моменты. Выбор образа мышления и чувств, которые вы хотите испытывать, является очень важной привычкой, которой учил меня богатый папа.

Суть ее заключается в том, что я прохожу через этот мыслительный и эмоциональный процесс в периоды страха и сомнений. Я думаю, это лучше, чем позволять сомнениям и неуверенности управлять вашей жизнью. И пусть этот процесс не всегда гарантирует мне победу, все-таки это хорошая привычка, позволяющая мне время от времени выигрывать, когда все обстоятельства против меня и мне хочется обратиться в бегство. Всегда помните, что любой победитель время от времени проигрывает, но это не значит, что он должен чувствовать себя неудачником или думать о поражении.

Как говорит герой известного телефильма Ник, «просто делай это». Помните, что победители сосредоточены исключительно на том, чего они хотят, а неудачники — на том, чего не хотят. Вот почему важно постоянно

прислушиваться к себе. Победители поддерживают в себе мысли о победе, даже если они ее не добиваются. Это очень важная привычка.

А вы можете усвоить эти привычки?

Прежде чем пойти дальше, я хочу еще раз подчеркнуть, насколько важными считаю эти основные привычки. Они совсем не сложные, и любой человек, которому уже исполнилось 18 лет, может их усвоить. Но, несмотря на это, боюсь, что лишь очень немногие из вас смогут их усвоить.

Если вы все-таки сможете сделать это, то шаги к действию, которые я буду рассматривать в следующих главах, окажутся для вас легкими и сделают вас гораздо богаче, чем вы когда-либо мечтали. Как говорил богатый папа, «история о трех пороссятах — нечто большее, чем просто волшебная сказка. Она полна истин. Если ты хочешь построить дом из кирпичей, тебе нужно иметь хорошие привычки, поскольку хорошие привычки — это кирпичи богатых людей».

Глава 15

РЫЧАГИ ВАШИХ ДЕНЕГ

Кто работает усерднее: вы или ваши деньги?

12 марта 2001 года все каналы телевидения проливали слезы по поводу крушения рынка акций. А за год до этого, 10 марта 2000 года, индекс Насдак поднялся до невероятной цифры — 5048,62. Сейчас, 12 марта 2001 года, тот же индекс равнялся 1923, то есть за год упал на 62 процента. Кроме того, в этот самый день акционеры потеряли 554 миллиарда долларов во всех видах ценных бумаг. Ясно, что многие люди были очень озабочены, напуганы и разъярены.

По одному из каналов телевидения комментатор сказал то, что беспокоило меня уже на протяжении многих лет: «Многие богатые инвесторы становятся только еще богаче при падении рынка акций. Они обогащаются, потому что то входят в этот рынок, то выходят из него. Для того же, кто работает по найму, по моему мнению, это грозит полным расстройством пенсионного плана. Эти люди могут запросто потерять на этом колеблющемся рынке все свои пенсионные накопления».

Моя жена Ким тоже смотрела эту программу и слушала высказывания комментатора. А затем сказала: «Видеть, как уничтожают твой пенсионный план, — это все равно что смотреть, как горит твой дом и не иметь под руками шланга, чтобы потушить огонь».

В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я писал, что представители бедного и среднего классов инвестируют во взаимные фонды, а богатые — в фонды хеджирования. В то время как многие люди заявляют, что хеджированные фонды слишком рискованны, я обычно не соглашаюсь с этим. Гораздо более рискованными я считаю взаимные фонды, потому что они приносят хороший доход, как правило, только в тех случаях, когда рынок идет вверх. По крайней мере, имея какие-то хеджированные фонды, вы можете делать деньги на рынке как в периоды подъема, так и в периоды спада. Так какой же из этих типов фондов можно считать более рискованным? Как бы вы себя чувствовали, если бы собрались уйти на пенсию и вдруг обнаружили, что ваш пенсионный фонд оказался урезанным наполовину? Если у вас есть страховка от пожара, вы можете, по крайней мере, заново отстроить свой дом менее чем за год, если он, предположим, сгорел дотла. Но у большинства людей просто не хватает времени, чтобы заново отстроить свой пенсионный фонд, если он окажется уничтоженным на закате их жизни.

Ваши деньги просто лежат там без движения?

Одной из причин, по которой люди работают не покладая рук всю свою жизнь, является то, что их учили работать усерднее, чем должны были работать их деньги. Когда большинство людей думают об инвестировании, многие просто *припарковывают свои деньги*, помещая их либо на накопительный, либо на пенсионный счет, в то же время продолжая усердно трудиться. Поскольку сами они работают, то надеются, что и их деньги тоже работают. А затем, в случае какой-нибудь финансовой катастрофы, их «припаркованные» деньги оказываются уничтоженными, а большинство людей не имеют страховок на этот случай.

Богатый папа говорил: «Большинство людей тратят свою жизнь, выстраивая финансовые дома из соломы, подверженные действию ветра, дождя, огня и нападению злых волков».

Вот почему богатый папа учил своего сына и меня заставлять деньги постоянно двигаться. Для иллюстрации, когда мы однажды отдыхали на природе, он заставил нас с Майком несколько раз перепрыгнуть через пылающий костер. При этом он сказал: «Если вы двигаетесь, то даже огонь не причинит вам вреда. А если стоите возле огня неподвижно, то, хотя вы и не касаетесь пламени, его жар в конце концов достанет вас». В то утро, когда я наблюдал за тем, как рынок акций падает все ниже и ниже, я как будто снова слышал эти слова. Именно те люди, которые неподвижно стоят на месте со своими «припаркованными» деньгами, чувствуют жар от костра. Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, вам придется работать усерднее и быстрее; и ваши деньги вынуждены будут делать то же самое. Оставить деньги неподвижно лежащими на одном месте — это все равно что смотреть на кучу сухих осенних листьев, ожидая, пока вспыхнет искра — искра, которая превратит их в пылающий костер.

Какова скорость обращения ваших денег?

Одной из причин, по которой мы с Ким рано отошли от дел, было то, что мы постоянно поддерживали движение наших денег. Богатый папа часто ссылаясь на эту концепцию, называя ее *скоростью обращения денег*. Он говорил: «Ваши деньги должны быть подобны хорошей охотничьей собаке. Она помогает вам найти птицу, хватая ее, а затем бежит дальше в поисках другой птицы. Деньги же большинства людей действуют подобно птице, которая сидит на ветке, а потом просто-напросто улетает прочь». Если вы хотите отойти от дел молодыми и богатыми, очень важно, чтобы ваши деньги были подобны охотничьей собаке, каждый день выбегающей из дому и приносящей все больше и больше активов.

Сегодня многие эксперты по финансам и менеджеры взаимных фондов говорят инвестору среднего уровня: «Просто отдайте нам свои деньги, а мы заставим их работать на вас». Большинство инвесторов согласно кивают головой и повторяют известное заклинание: «Делайте долгосрочные инвестиции... покупайте и придерживайтесь, диверсифицируйте активы». Их деньги «припарковываются на длительный срок на стоянке», а сами они возвращаются к работе. Большинству инвесторов это кажется прекрасной идеей, потому что они не интересуются тем, как лучше поместить свои деньги, чтобы они работали, так как, похоже, предпочитают сами работать усерднее, чем их деньги. Проблема с этими планами заключается в том, что они не всегда являются продуктивными инвестиционными стратегиями, как и не всегда бывают более защищенными.

Мы с Ким не хранили свои деньги на пенсионном счете, для того чтобы уйти на пенсию молодыми. Мы знали, что нужно заставить эти деньги усердно работать, чтобы приобретать все больше и больше активов! Как только благодаря нашим деньгам мы приобретали какой-нибудь актив, то сразу же пускали эти деньги снова в оборот, чтобы они «выходили на охоту и приносили» нам очередной актив. Стратегия, которую мы использовали, чтобы поддерживать постоянное движение денег и приобретать на них все больше активов, доступна почти каждому. Как я и обещал, в этой книге будет перечислено все, что смог бы сделать практически любой человек, чтобы стать богатым.

Поддерживайте постоянное движение денег

Одной из используемых нами стратегий для поддержания постоянного движения денег была покупка рентной собственности, а через год или два — получение под нее займа и покупка другой рентной собственности. В этом случае мы следовали совету богатого папы использовать деньги, подобно охотничьей собаке. Средний человек называет этот процесс *займом под дом с правом выплаты*. Некоторые люди называют его *консолидированным вексельным займом* для выплаты долга по кредитной карточке. Вы могли заметить, что мы с Ким занимали деньги для покупки инвестиций, а средний человек использует заемный капитал, чтобы в итоге получить плохой долг. Это тот самый случай, когда птица просто улетает прочь. В такой сделке тоже присутствует скорость денежного оборота, но только деньги совершают обороты от вас, а не к вам, как в случае приобретения активов.

Простой пример

Далее приводится пример того, как мы инвестировали, а затем занимали деньги для инвестирования в другие активы. В 1990 году мы с Ким присмотрели один дом, выставленный на продажу в прекрасном районе Портленда, штат Орегон. Владелец просил 95 тысяч долларов, но долго не мог найти покупателя. Экономическое положение было скверным, повсюду шли сокращения рабочих мест, и на рынок было выставлено очень много домов. Мы еще раньше сделали заявку, но этот дом не соответствовал нашему инвестиционному профилю. Он был слишком дорогим и слишком красивым, чтобы рассматривать его как долгосрочную рентную собственность. Если бы он находился в Сан-Франциско, то стоил бы 450 тысяч долларов. Тем не менее мы не выпускали его из поля зрения, поскольку понимали его высокую ценность и потенциальную выгодность этой покупки. По дороге в аэропорт и обратно мы обычно подъезжали к этому дому, чтобы убедиться, что он еще не продан. Спустя приблизительно полгода мы наконец постучались в дверь и сразу же поняли, что владелец был очень обеспокоен тем, что дом не продается, и готов выслушать любые предложения. Он задолжал 56 тысяч долларов, поэтому я предложил 60 тысяч, и в конечном итоге мы сошлись на 66 тысячах долларов. Я дал ему 10 тысяч наличными, а он отдал нам закладную. Спустя месяц владелец и его семья выехали из этого дома и отправились в Калифорнию, радуясь, что наконец-то смогли продать свой дом. На этом они не сделали много денег, но и потеряли не так уж много. Дом был немедленно арендован, и мы начали получать за него по 75 долларов в месяц позитивного притока наличности — после выплаты всех долгов и расходов. Приблизительно через два года рынок пошел вверх, и многие люди предлагали нам продать этот дом — лучшим предложением было 86 тысяч долларов. Мы с Ким не приняли этого предложения, хотя оно было очень заманчивым. Если бы мы продали дом, то получили бы приблизительно 100 процентов прибыли в год относительно первоначальной цены, как это показывают приведенные ниже цифры:

86 000 долл.		первоначальное предложение
–66 000 долл.		стоимость покупки
20 000 долл.		прибыль
20 000 долл.	=	приблизительно 200% годовых за 2 года

10 000 долларов первоначального взноса = 100 процентам в год возмещения наличными. (Я говорю «приблизительно», потому что могли быть и другие расходы, включенные в эту сделку, но это не отражается на итоге.)

И хотя 100 процентов прибыли — это весьма заманчиво, мы не продали эту собственность. Дом находился в живописной местности, и мы понимали, что в конце концов, лет через пять, его цена поднимется до 150 тысяч долларов. Вместо того чтобы продать его, мы решили начать покупать еще больше недвижимости, когда произошел поворот в динамике цен на рынке, а также рентного дохода.

Все на рынке говорило в пользу этого шага, так что мы с Ким взяли ссуду на дом. И теперь по ссуде оставалось выплатить менее 55 тысяч долларов, а дом оценивался примерно в 95 тысяч. За счет арендной платы можно было бы покрыть даже ссуду порядка 70 тысяч долларов, так что мы продолжали выплаты по нашей ссуде и в итоге положили себе в карман примерно 15 тысяч долларов. Мы вернули все наши деньги и сохранили за собой актив. Собака принесла дичь, и теперь мы могли отправляться на охоту за следующей добычей.

За несколько последующих месяцев мы посмотрели сотни объектов недвижимости, выставленных на продажу, и нашли новую цель. Это был огромный дом в том же районе. С тех пор как владелец позволил своим детям жить в нем на протяжении многих лет, не платя ренту, этот дом выглядел очень запущенным. Владелец запросил 98 тысяч долларов, и после нескольких предложений и контрпредложений мы купили его за 72 тысячи, вложили еще 4000 долларов в покраску и ремонтные работы, а потом сдали в аренду.

Осенью 1994 года мы продали оба дома по 150 тысяч долларов и вложили эти деньги в покупку еще большего жилого дома в Аризоне, где рыночные цены были все еще в состоянии застоя.

Помимо того, что мы поддерживали постоянное движение наших денег, есть ряд моментов, на которые я хотел бы указать.

1. Дела у нас шли хорошо потому, что на рынке отмечался спад, и благодаря этому у нас было время искать и совершать сделки, целесообразно инвестируя деньги. Если бы рынок поднимался, мы с большим вниманием занимались бы поисками и проявляли бы большую осторожность.
2. Эти инвестиции имели смысл *сегодня*, но не завтра. Я говорю это потому, что слишком многие люди следуют стратегии «Покупай, придержи и молись». Богатый папа всегда говорил: «Ты получаешь выгоду, когда покупаешь, но не когда продаешь». Каждая собственность, которую мы покупаем, должна давать положительный приток наличности на тот день, когда мы ее покупаем, и должна приносить доход даже в условиях спада экономики. Даже если бы цены на недвижимость и не начали подниматься, мы с Ким все равно были бы довольны нашими инвестициями.
3. Как уже говорилось ранее, каждый инвестор имеет стратегию выхода до того, как войти в рынок. А так как это был уже новый тип рынка, то и при инвестировании в недвижимость это был уже другой тип инвестирования. Изменения на рынке потребовали, чтобы мы все начали сызнова, опять производя исследования и сравнивая различные стратегии входа и выхода.
4. Те два дома сегодня можно было бы продать за 200—250 тысяч долларов, теперь, когда рынок недвижимости в Портленде оживился. Мы же продали их так рано потому, что хотели дать немного нажиться и следующему покупателю, а также воспользоваться преимуществом рынка, который был на спаде, но уже должен был вот-вот начать подниматься, как это случилось в Финиксе, и потому, что изменился наш инвестиционный портфель. Мы больше не занимались домами, рассчитанными на одну семью, мы получили достаточное образование, чтобы управлять все большими и большими по размеру жилыми домами, которые давали нам все большие и большие рычаги.
5. Нужно знать разницу между *инвестором* и *торговцем*. Мы были инвесторами, когда были готовы покупать и придерживать собственность. Мы были торговцами, когда использовали нашу стратегию выхода и входа. Другими словами, инвестор покупает, чтобы придержать, а торговец покупает, чтобы продавать. Если вы хотите отойти от дел богатыми, то должны знать, в чем их различие и в чем сходство.
- По моему мнению, одной из причин, по которой так много людей потеряли деньги во время этого последнего крушения рынка акций, является то, что фактически они были торговцами, но считали себя инвесторами. Опять-таки, это еще больше подчеркивает необходимость знать определения слов.
6. Мы с Ким тоже делали долгосрочные инвестиции. Но для нас они не означали «парковку» денег, когда их оставляют в одной большой пачке (полагая, что это диверсифицированные инвестиции, в то время как в реальности все находится в одной-единственной тележке, называемой взаимными фондами), а затем молятся, чтобы не подул ветер и не раздул огонь какого-нибудь кризиса. Инвестировать — значит каждый день своей жизни находиться на рынке, собирать всю возможную информацию, приобретать все больше и больше опыта в деловой сфере и непрерывно поддерживать движение наших денег — над огнем, но так, чтобы они не могли загореться. Мы не покупаем, не придерживаем и не молимся — то есть не делаем ничего из того, что для миллионов средних людей связано со словом *долгосрочные*.

Я хочу получить свои деньги обратно

Большинство покупателей знают, что могут получить свои деньги обратно, если им не понравится только что купленная в магазине продукция. Смышленные розничные торговцы предлагают гарантию о возвращении денег в том случае, если потребитель будет недоволен купленным товаром. Но чтобы вернуть свои деньги, вы сначала должны возратить продукцию. Если вы искушенный инвестор, то все, что вам нужно, это получить назад свои деньги, но одновременно сохранить и актив. Вот почему я люблю инвестирование. Я сохраняю то, что купил, и получаю назад свои деньги. Богатый папа в связи с этим говорил: «Одной из самых важных вещей для настоящего инвестора является его умение сказать: "Я хочу получить назад свои деньги. Кроме того, я хочу сохранить за собой свою инвестицию"».

Если вы сможете понять этот принцип инвестирования, то поймете и то, что означает понятие *скорость обращения денег*. А это означает, что вы хотите получить назад свои деньги, и как можно быстрее, с тем чтобы реинвестировать их в приобретение других активов.

Существует не один путь для ускорения обращения денег

Эта идея ускоренного обращения денег применяется не только к недвижимости. Она является важным ментальным инструментом богатых людей. Если вы поймете этот принцип, то захотите применять его во всем, что делаете.

Скорость обращения денег является важным аспектом системы рычагов.

Другим способом наращивания скорости обращения денег является знание налоговых законов и использование корпоративных организаций. Например, допустим, кто-то владеет бизнесом, а также частью другого бизнеса, который производит инвестиции в недвижимость. Эта схема и пояснения к ней выглядят таким образом:

Бизнес, работающий с другим бизнесом		Бизнес, работающий с недвижимостью	
Доход		Доход	
Расход		Расход	
Рента Налоги		Рентный доход	
Актив	Пассив	Актив	Пассив
Бизнес		Рентная собственность	

Рентный расход из одной компании течет в рентный доход другой компании. Вы, возможно, не поймете, почему это важно. Но как вы, вероятно, знаете, бизнес облагается налогом после расходов, в то время как отдельный человек облагается налогами до расходов. Поэтому отдельный человек, арендующий дом, платит за этот дом деньгами, которые он получает после выплаты всех налогов. Бизнес же может оплатить ренту за дом деньгами, имеющимися до выплаты налогов. Рентный доход идет в другую корпорацию, но этот доход теперь уже классифицируется как *пассивный*, а не как *заработанный*. (Из этого правила есть исключение, когда у двух компаний один владелец, — тогда доход должен рассматриваться как заработанный. Например, если у вас есть бизнес, инвестирующий деньги в ваш собственный дом, и вы платите самому себе ренту, то этот доход рассматривается как заработанный.) Пассивный доход, если им правильно управлять, может перейти к частному лицу или в бизнес; при этом выплачивается значительно меньше налогов. Как всегда, мы рекомендуем вам получить компетентный совет от профессионала по налогам и юриста, прежде чем делать что-нибудь подобное.

Человек, который управляет таким образом своим бизнесом и инвестиционным портфелем, может поддерживать значительно более быстрое движение денег, в то же время выплачивая значительно меньше налогов. Если деньги стекаются только в одну корпоративную организацию, то их трудно обложить налогом. Если вы посмотрите на колонки активов, то заметите, что актив бизнеса находится в одной колонке, а актив рентной собственности — в другой. В данном примере деньги этого человека используются для создания или приобретения двух активов с минимальным налогообложением. Это еще один пример ускоренного обращения денег, или того, как заставить их работать, а не стоять на «парковке».

Вы не можете этого сделать

Вот четыре слова, которые я часто слышу, когда привожу этот пример на своих занятиях по инвестированию: «Вы не можете этого сделать». Как вы знаете, эти слова определяют реальность, или контекст человека. На ранних этапах своей деятельности я мог пойти в какую-нибудь небольшую компанию и разъяснить эти стратегии ее служащим. В конце своих бесед я почти всегда слышал: «Прекрасные идеи, но вы не можете этого сделать». Люди часто говорят: «Вы не можете купить недвижимость так дешево», «Вы не можете купить дом без новой закладной или одобрения банкира», «Вы не можете владеть одновременно и недвижимостью, и компанией, которая арендует вашу же недвижимость» или «Это могло бы сработать в Америке, но не может быть сделано в моей стране».

Я больше не провожу подобных бесед по инвестированию со служащими или людьми, самостоятельно обеспечивающими себя работой. Я провожу такие беседы только с людьми, которые либо уже являются владельцами бизнеса, либо хотят ими стать, либо являются инвесторами. Беседовать с группами служащих или теми, кто самостоятельно обеспечивает себя работой, я предпочитаю традиционным экспертам в области инвестиций. Я поступаю так не из-за самих этих людей, а из-за присущего им коллективного сознания. Как было сказано ранее, слова «я не могу» определяют квадрант, к которому принадлежит тот или иной человек. Ситуация, которую я использовал в качестве примера, ежедневно имеет место в каждой стране мира. Везде, где бы я ни занимался бизнесом, обычной практикой является покупка здания путем взятия под свой контроль закладной. Но чаще это делается при более крупных инвестициях. Ситуация, когда компанией, арендующей недвижимость у другой компании, владеет тот же самый человек, встречается довольно часто. Это обычная практика. «McDonald's» использует ту же формулу. Эта компания продает франшизу отдельному лицу. Затем это отдельное лицо платит «McDonald's» вознаграждение за франшизу, а также ренту за недвижимость. Если вы читали книгу «Богатый папа, бедный папа», то, возможно, помните, что Рэй Крок, основатель «McDonald's», сказал: «Мой бизнес — это не гамбургеры. Мой бизнес — недвижимость». Рэй Крок и его команда, очевидно, понимают, что такое скорость обращения денег и как использовать деньги, чтобы приобрести более чем один актив.

Скорость обращения денег с бумажными активами

Идея скорости обращения денег применяется ко всем активам, включая бумажные. Соотношение ц/д говорит о скорости обращения денег всевозможными способами. Когда кто-то говорит, что это соотношение равно 20, это значит, что вам потребуется 20 лет, чтобы получить свои деньги обратно, основываясь на сегодняшних ценах и поступлениях. Например, если цена акции сегодня равна 20 долларам и по ней выплачивается доллар ежегодного дивиденда, тогда вам потребуется 20 лет, чтобы получить свои деньги обратно.

Правило 72

Правило 72 — еще один способ измерения скорости денежного обращения. С его помощью измеряется процентный доход, или ежегодный процентный рост. Например, если ваши накопления приносят 10-процентный годовой доход, то ваша сумма удвоится через 7,2 года. Если они приносят 5-процентный доход, то вам потребуется 14 с лишним лет, чтобы ваши деньги удвоились. Если же он принесит 20-процентный доход, то на удвоение суммы уйдет 3,6 года. Согласно правилу 72, число 72 просто делится на процентный доход, или процент прибыли в стоимости, чтобы дать сравнительную скорость, с которой будут удваиваться ваши деньги.

Во время экономического бума осенью 1990 года многие финансовые эксперты и советники по инвестициям агитировали использовать мудрое правило 72. Несколько лет тому назад у меня был один такой молодой эксперт в области инвестиций, который сказал, что его портфель удваивается в цене каждые пять лет. Я спросил, откуда он это знает, если занимается инвестированием всего три года. И вот его ответ: «Взаимный фонд, в который вложены мои деньги, усреднялся более чем на 15 процентов в год за последние два года». Я поблагодарил его за энтузиазм и попытку продать мне побольше взаимных фондов, но предложение отклонил. Любопытно, что он говорит сегодня? Я подумывал о том, не рассказать ли ему историю про быка и медведя¹⁷, в которой говорится о том, что бык медленно поднимается по ступенькам вверх, а медведь стремительно падает из окна. Другими словами, как сказал бы богатый папа, «усредненные числа — для средних инвесторов».

Играйте в «домашние деньги»

Игра в «домашние деньги» — это еще один способ использования скорости обращения денег в свою пользу.

Я люблю акции малого бизнеса по двум причинам. Первая заключается в том, что по натуре своей я скорее предприниматель, чем человек из мира больших корпораций. Я знаю и понимаю проблемы маленьких начинающих компаний, чувствую, есть ли у бизнеса шанс вырасти. Вторая — это то, что акции малого бизнеса могут удвоиться или утроиться в цене значительно быстрее, чем акции наиболее известных крупных корпораций (так называемые «голубые фишки»). Поскольку акции малого бизнеса имеют больше шансов удвоиться или утроиться в цене, чем многие акции крупного капитала, при подходящей ситуации на рынке бывает легче играть с «домашними деньгами». Вот пример такой игры. Допустим, вы купили 5000 акций компании «XYZ» по цене пять долларов за каждую. Теперь у вас на рынке 25 тысяч долларов. Вам улыбнулась удача, и менее чем через год цена на «XYZ» составила уже 10 долларов за акцию. Теперь ваш пакет на рынке оценивается в 50 тысяч долларов. Жадный инвестор, каким я был в свое время, скажет: «Рынок будет продолжать расти, так что я буду ждать». Напоминаю еще раз, что, прежде чем входить на рынок, важно иметь стратегию выхода.

Вместо того чтобы ждать, «припарковав» свои деньги, увеличьте скорость их обращения — продайте часть акций на сумму 25 тысяч долларов. Таким образом, у вас на руках по-прежнему останутся акции на сумму 25 тысяч долларов, хотя теперь их количество будет в два раза меньше, и при этом вы вернете свои деньги. Оставшиеся акции, которые теперь оцениваются в 25 тысяч, — это и есть так называемые «домашние деньги».

Эту стратегию я использую часто, но не всегда. Случалось, что цена на акции поднималась от пяти до восьми долларов за штуку, так и не достигнув уровня 10 долларов, так что я продолжал ждать. Много раз акции не Удерживались даже на своем первоначальном уровне и падали ниже пяти долларов, и поэтому мои деньги либо были полностью для меня потеряны, либо оставались без движения. Признаюсь, что когда я использовал эту стратегию, продавая часть акций, чтобы вернуть первоначально вложенные средства, то чувствовал себя гораздо спокойнее в отношении своих инвестиций, пусть даже и не получал столько, сколько мог бы получить, поскольку изымал какое-то количество денег «из игры».

Гуд бай, деньги!

Мой друг, Кейт Каннигхэм, часто цитирует этот коротенький стишок:

И даже если деньги говорят: «Гуд бай!» —

Умей услышать в их словах: «Не отступай!»

Я никогда не понимал, почему люди сожалеют о деньгах, потерянных на рынке. Они не плачут, когда идут в бакалейный магазин и тратят там деньги, которых никогда уже не вернут обратно. Они не плачут, когда покупают автомобиль, а потом теряют деньги при его продаже. Так почему нужно иначе относиться к инвестированию? Я часто слышу, как инвесторы говорят: «Вы не потеряли деньги и не можете их потерять до тех пор, пока не продадите акции». Когда я слышу, как говорят нечто подобное, часто это означает, что они купили эти акции по высокой цене, а теперь их стоимость упала, и люди ждут, когда она поднимется опять. Это справедливо, но только в особых ситуациях. Иной же тип мышления снижает ваши потери на раннем этапе инвестирования. Бывают моменты, когда я вкладываю деньги неправильно и стоимость моей инвестиции скорее падает, чем поднимается. Если стоимость одной акции падает более чем на 10 процентов, я чаще всего просто закрываю это дело и ищу чего-то нового. Я делаю это по двум причинам:

Причина 1. Если все мое внимание сосредоточено на данной потере и я чувствую себя плохо из-за того, что принял неправильное решение, то я продаю. Я просто хочу закрыть это дело и двигаться дальше. По опыту я знаю, что в 10 инвестициях шансы будут приблизительно таковы: 2—3 будут хорошими, 2—3 — плохими, а остальные лежат на месте, как ленивая собака. Время от времени я позволяю ленивым собакам лежать, пока они стерегут мои деньги. Но если они их упускают, я просто даю им пинка, учусь на своих ошибках и иду дальше.

Причина 2. Я люблю делать покупки. Поэтому, даже если в результате падения цены на акции у меня оказывается меньше денег для покупок, я все равно с большей радостью хожу по магазинам, чем покупаю, придерживаю и молюсь, чтобы когда-нибудь данная инвестиция опять поднялась в цене. Как я уже сказал, большинство людей не плачут, когда продают свой когда-то новый автомобиль и при этом теряют в деньгах. А не плачут они потому, что обычно потом идут и покупают новый автомобиль.

¹⁷ «Быки» и «медведи» — прозвища биржевиков, делающих деньги во время подъема или спада рынка; «быки» — на подъеме, а «медведи» — на спаде. — *Прим. перев.*

Как долго может держаться «надежная» акция?

Есть и другая инвестиционная стратегия, о которой я часто слышу и которая выражается словами: «Делай долгосрочные инвестиции и покупай только надежные акции больших компаний». Однако, с моей точки зрения, это устаревшая идея, потому что она срабатывала в индустриальном веке, но не срабатывает теперь. Не срабатывает она потому, что надежные акции больших компаний в наше время уже далеко не так надежны. Например, если бы вы сделали инвестицию в «Хероx» 20 лет тому назад, то сегодня понесли бы немалый ущерб, несмотря даже на то, что это громадная компания. Реальный вопрос, который каждому из нас нужно задать, звучит так: как долго та или иная «надежная» акция будет оставаться таковой?

Многие из сегодняшних компаний «Fortune 500», возможно, не смогли бы существовать 10 лет назад из-за технических и иных изменений. Большинство знаменитых компаний, которые держались на самом гребне волны последние 65 лет, может быть, продержатся еще не более 10 лет. А следовательно, и старая стратегия ведения бизнеса в современном мире больше не срабатывает.

В наш век быстрых технологических изменений любая компания может быстро возникнуть и быстро потерпеть крах в течение каких-нибудь нескольких лет. Такая скорость изменений требует от всех нас быть более бдительными и фокусировать свое внимание на том, чтобы деньги постоянно находились в движении, а не оставались «припаркованными» в ожидании, когда рынок пойдет вверх, и надежде, что он будет идти вверх вечно. Стратегия «покупай, придержи и молись» хороша для среднего инвестора, но не годится для того, кто хочет отойти от дел молодым и богатым.

Глава 16

РЫЧАГИ НЕДВИЖИМОСТИ

Инвестирование с помощью денег вашего банкира

Как-то вечером я обедал с одной своей приятельницей и ее отцом. Он — бывший летчик гражданской авиации в отставке. В этот день рынок акций только что упал еще на три процента, и он был очень расстроен, потому что его пенсионный проект потерял всю свою прибыль. На мой вопрос о рынке он сказал:

— Моя вторая дочь позвонила мне, чтобы дать знать, что я могу переехать к ней, если потеряю все.

С большой осторожностью я спросил:

— Вы хотите сказать, что единственные имеющиеся у вас инвестиции вложены в рынок акций?

— Да, — ответил он. — А разве там есть какие-нибудь другие виды инвестиций? Рынок акций — единственное известное мне место. А во что еще можно инвестировать?

Удвойте стоимость вашего портфеля

Обычная заповедь, которую сегодня можно услышать повсеместно: «Делай долгосрочные инвестиции, диверсифицируй свой портфель» и т. д. и т. п. Это великая заповедь для людей, которые не много знают об инвестировании. Слово, которое всегда вызывало у меня вопрос, — это *диверсифицируй*. Когда я слышу, как кто-то говорит, что у него диверсифицированный портфель, то часто спрашиваю, что он имеет в виду. И часто слышу в ответ что-то вроде «У меня есть кое-какие растущие фонды, фонды по долговым обязательствам, международные фонды, отраслевые фонды, акции компаний средних размеров» и т. д.

Тогда я задаю следующий вопрос: «Все они входят в состав взаимных фондов?» И опять-таки, в большинстве случаев ответ таков: «Да, большинство моих инвестиций диверсифицированы в разные взаимные фонды». В то время как взаимные фонды могут быть диверсифицированы, их инвестиционный инструмент — в данном случае взаимные фонды — не диверсифицирован. Даже если они говорят: «Каких только акций у меня нет! В любом случае я буду иметь кое-какие ежегодные поступления в старости», — беда в том, что большинство людей входят в категорию держателей только бумажных активов. Почему так происходит? Потому, что бумажными активами легче управлять. Как сказал богатый папа, «бумажные активы более стерильны. Они точнее и чище. Большинство людей приходят не из квадранта "Б" и никогда не построят бизнес из этого квадранта, и большинство людей не будут инвестировать в недвижимость из-за трудностей с приобретением, ликвидностью и проблемами, связанными с управлением».

Только в Соединенных Штатах существует более 11 тысяч взаимных фондов, из которых можно выбирать, и эта цифра растет. Взаимных фондов больше, чем компаний, в которые инвестируют эти фонды. Почему так много взаимных фондов? По тем же самым причинам, которые были перечислены выше. Они стерильны и часто подвергаются полной стерилизации во имя общественного блага. Но проблема, с которой сталкивается общество, состоит в том, чтобы выяснить, какие из 11 тысяч фондов являются наилучшими для отдельных людей. Как узнать, будет ли «горячий» фонд сегодня таким же и завтра? Как сегодня можно выбрать фонд, который выиграет ко времени вашего ухода на пенсию? И если свыше 80 процентов вашего инвестиционного портфеля находятся во взаимных фондах, то является ли это истинной диверсификацией и вообще — разумно ли это? Лично я так не думаю. Любой, у кого 80 или более процентов инвестиций портфеля находятся в различных взаимных фондах, в действительности не диверсифицирует, а *ДИВОРСИФИЦИРУЕТ* свой портфель инвестиций.

Поток, утекающий из взаимных фондов

Некоторые из вас, возможно, знают о скрытом налоговом потоке, утекающем из взаимных фондов. К сожалению, есть много инвесторов, вкладывающих деньги во взаимные фонды, но не осведомленных об этом налоговом потоке, который проходит через налог на прибыль инвестора. А это значит, что если есть доход, то налог на него платит не фонд, а инвестор. Особенно ярко это проявляется на рынке ценных бумаг с тенденцией к понижению. Однако есть и исключения; например, доходы на взаимные фонды в некоторых пенсионных фондах отсрочиваются. Скажем так: данный фонд имел огромный успех на протяжении многих лет; он хорошо покупался, и многие акции, в которые он вкладывал деньги, существенно повысились в цене. Неожиданно рынок пошел вниз, инвесторы

запаниковали и начали просить свои деньги назад. В этой ситуации данный фонд должен был быстро продать свои лучшие акции для того, чтобы отдать инвесторам их деньги. Когда фонд продает свои акции, появляется прибыль от продажи имущества для оплаты этих акций. Например, фонд купил акции «XYZ» 10 лет назад по 10 долларов, а когда продал их, то получил по 50 долларов за каждую акцию. Менеджер по фондам провел хорошую операцию, но теперь, в момент продажи, инвестор должен оплатить налог на прибыль с дохода в размере 40 долларов на каждую акцию. В подобные периоды времени инвестор может потерять деньги, потому что стоимость фонда может несколько упасть, и в то же самое время инвестор должен будет оплатить налог на прибыль. Таким образом, инвестору, вкладывающему деньги во взаимные фонды, может быть, придется оплачивать налоги на прибыль даже в том случае, если он в действительности потерял деньги. Это похоже на подоходный налог с дохода, которого вы не получали. В начале 2001 года было много инвесторов, потерявших половину стоимости принадлежавших им взаимных фондов, и в то же время обязанных платить налоги на прибыль, полученную их взаимными фондами. Лично я считаю, что это катастрофический денежный поток.

Так что же, я агитирую не инвестировать во взаимные фонды? Нет, у меня самого есть вложенные в них деньги. В книге «Руководство богатого папы по инвестированию» я говорил о финансовых планах, составленных для того, чтобы быть защищенными, богатыми и испытывать чувство комфорта. Взаимные фонды могут играть важную роль в ваших финансовых планах. Найдите компетентных экспертов, которые помогут вам разработать правильный финансовый план, но чем больше вы сами будете заниматься своим образованием в области инвестиций, тем грамотнее будете становиться в финансовом плане. Есть несколько очень хороших взаимных фондов, использующих систематизированный подход при выборе компаний, в которые можно инвестировать, путем изучения лежащих в их основе принципов.

Прелесть инвестирования в недвижимость

Отец моей приятельницы, отставной летчик гражданской авиации, который думал, что единственным видом инвестирования являются бумажные активы, только сейчас узнал о денежном потоке, утекающем из взаимных фондов. Когда обед подошел к концу, он сказал:

— Я потерял большую часть моих сбережений, потому что цена акции моих фондов упала и сейчас я должен выплачивать налоги на прибыль, несмотря на то что потерял деньги. Я хотел бы инвестировать во что-то другое.

— Почему вы не инвестируете в недвижимость? — спросил я.

— Почему? А какая разница? — спросил он.

— Разница большая, — ответил я. — Позвольте мне рассказать вам об одном отличии, которое действительно очень интересно.

Отставной летчик отхлебнул кофе и сказал:

— Расскажите. Я весь внимание.

— В недвижимости я могу делать деньги, а правительство будет засчитывать мне это за потерю денег, — сказал я.

— Вы хотите сказать, что делаете деньги и получаете налоговую льготу, вместо того чтобы платить налоги на полученный доход? — спросил летчик.

— Правительство дает мне налоговую льготу на мои прибыли, вместо того чтобы заставлять меня платить налог на прибыль от продажи собственности, — сказал я. — Оно позволяет мне сберечь больше денег, вместо того чтобы платить больше налогов. Один из способов сделать это — путем обесценивания или с помощью того, что мой богатый папа называл *фантомом денежного потока* — такого потока, который средний инвестор не может увидеть.

Летчик в отставке какое-то время молча слушал и наконец сказал:

— И больше ничего?

— Как раз наоборот, — ответил я. — Вам предстоит еще много узнать об этом. Правительство даже дает мне деньги.

— Как это? — спросил летчик.

— Если здание является историческим памятником, правительство может дать вам налоговые скидки, — сказал я.

— Как вы думаете, правительство даст вам налоговую скидку, чтобы вы могли купить больше взаимных фондов?

— О таком я не слышал, — сказал летчик. — Все, что я видел за последнее время, — это налоги на прибыль от продажи собственности, то есть на деньги, которых я никогда не делал и фактически потерял. Это похоже на то, как если бы я платил налоги на деньги, которые уже потерял, а вы получали налоговую льготу на сделанные вами деньги. Мне следует знать что-нибудь еще?

— Да, — сказал я. — Вы можете получить налоговую скидку до 50 процентов от стоимости сделанных вами улучшений согласно закону о нетрудоспособных. Например, если вы платите 10 тысяч долларов, чтобы построить специальные аппараты для инвалидов кресел на колесах, чтобы эти люди могли посещать ваше коммерческое здание, то можете получить кредит на сумму до 5000 долларов от правительства.

— Вы получаете налоговую скидку в 5000 долларов? — спросил летчик. — А что, если эти аппараты не будут стоить вам 10 тысяч долларов? Что, если они будут стоить вам всего тысячу долларов?

— Вы все-таки получите налоговую скидку, составляющую 50 процентов от стоимости улучшения, — сказал я. — Однако настоятельно советую вам, прежде чем делать что-нибудь подобное, связаться с вашим дипломированным бухгалтером-аудитором. И убедиться в том, что вы хорошо знаете все правила и технические условия, прежде чем начнете что-либо предпринимать.

Летчик сидел молча, обдумывая мои слова.

— Что-нибудь еще? — наконец спросил он.

— И даже слишком много, чтобы обсудить все за обедом, — сказал я. — Но позвольте мне показать вам еще три преимущества недвижимости перед взаимными фондами.

— Всего лишь три? — спросил летчик с саркастической улыбкой.

— Еще одно преимущество состоит в том, что банк ссудит вам деньги, чтобы вы могли купить недвижимость.

Насколько я знаю, едва ли он сделает это для инвестирования во взаимные фонды или акции. Он может использовать такие ваши активы, как закладная, но лишь после того, как вы уже выложили свои деньги, чтобы их приобрести.

Летчик кивнул головой и сказал:

— А второе?

— А второе — никаких налогов на прибыль от продажи собственности, — сказал я, — если конечно, вы знаете, как это сделать.

— Вы хотите сказать, что в то время как я должен заплатить налоги на прибыль от продажи собственности, на которой я не сделал никаких денег, а фактически даже потерял, в сфере недвижимости вы можете избежать их? Я утвердительно кивнул головой.

— Это происходит постоянно; через так называемый «обмен 1031». Например, я покупаю дом за 50 тысяч долларов, но наличными вношу только пять, а остальные 45 тысяч занимаю в банке. И если рента будет больше, чем все ежемесячные расходы, то я буду получать денежный поток от моей инвестиции.

— Таким образом, ваши деньги работают на вас, — сказал летчик.

— Да, — сказал я. — И этот доход является пассивным, поэтому он облагается более низким налогом, чем заработанный, такой как доход от работы по найму, доход с накоплений и вашего пенсионного плана 401(k). Летчик с сомнением покачал головой. В начале этого вечера мы уже говорили о разнице между заработанным, портфельным и пассивным доходами.

Продолжая свою мысль, я сказал:

— Через несколько лет вы обнаружите, что дом с рентным доходом, купленный вами за 50 тысяч долларов, теперь уже оценивается в 85 тысяч долларов. При его продаже вы получаете прибыль 35 тысяч долларов, но при этом вам не нужно выплачивать налог на прибыль от продажи собственности, если вы захотите вложить ее в более крупную инвестицию.

Летчик опять молча покачал головой, а затем сказал: — В этом примере вы имеете 35 тысяч от продажи собственности и не платите налог на прибыль от ее продажи. А я теряю деньги в моих взаимных фондах и еще выплачиваю налог на прибыль от продажи собственности. Вы получаете денежный поток и налоговые льготы благодаря фантомным потерям и расходам и платите меньше налогов на доход, потому что это пассивный доход, а не заработанный.

— И не забывайте, что согласно закону о нетрудоспособных существуют налоговые скидки на усовершенствования, сделанные в какой-нибудь коммерческой собственности или в случае, если эта собственность является историческим памятником, — добавил я.

— О нет, — сказал летчик. — Как я могу забыть о налоговых скидках? Каждый знает о них. Ну, а что же третье?

— Чем больше вы инвестируете в недвижимость, тем больше банки и правительство хотят ссудить вас деньгами, — сказал я.

— Почему это? — спросил летчик.

— Когда вы идете к своему банкиру с предложением об инвестиции в недвижимость, скажем, на миллион долларов, он дает денежную ссуду не вам, а вашей собственности.

— А какая разница? — спросил летчик.

— Когда человек идет просить заем, банк оценивает его кредитоспособность. Когда тот же человек хочет купить, допустим, в частное владение небольшую собственность, приносящую ренту, такую как один многоквартирный, одноквартирный или двухквартирный дом, банкир все же оценивает сначала человека. До тех пор пока у вас есть стабильная работа и доход, достаточный, чтобы оплачивать эти небольшие объекты собственности, банк часто ссужает деньгами вас, а не собственность.

— Но речь идет о большей по размерам собственности, когда же цена на нее намного превосходит доход этого отдельного лица, из которого он может заплатить за нее, тогда банк смотрит только на доход и расходы, связанные с самой этой собственностью, — сказал летчик. — В этом состоит разница?

— Очень близко к этому, — сказал я. — В случае большей по размерам собственности актив действительно является потоком от данной собственности и ее доходов, а не потоком от доходов отдельного заемщика.

— Значит, может оказаться легче купить большую по размеру собственность, чем меньшую, — заметил летчик.

— Если вы знаете, что делаете, — пояснил я. — То же самое происходит и при займе у правительства. Если вы пойдете в правительственные инстанции с инвестицией в 150 тысяч долларов, то, скорее всего, это не заинтересует правительство. Но если вы захотите приобрести какую-нибудь собственность типа трущоб и превратить их в безопасное место проживания с низкой квартплатой, тогда у правительства найдутся миллионы долларов, чтобы ссудить их вам. В сущности, если ваша инвестиция не превышает пять миллионов долларов, то очень трудно найти кого-то в правительстве, кто заинтересовался бы ею.

— Есть ли еще что-нибудь, что мне следует знать? — спросил летчик.

— Затем должен последовать перечень необходимых документов, — ответил я. — Но позвольте мне сказать вам о недвижимости и кое-что не очень приятное.

— Например? — спросил летчик.

— Недвижимость в большинстве случаев не так ликвидна, как бумажные активы. А это значит, что может потребоваться более длительное время, чтобы ее купить и продать. Кроме того, рынок недвижимости не такой прибыльный, как рынок ценных бумаг. К тому же недвижимостью можно по-разному управлять, — с улыбкой сказал я.

— Почему вы улыбаетесь? — спросил летчик.

— Потому что трудности часто приносят огромную пользу профессиональным инвесторам, — сказал я. — А помехами они являются только для новичков.

— Приведите пример, — попросил летчик.

— Запросто, — ответил я. — Так как недвижимость не является столь же ликвидной, как бумажные активы, и бывает труднее найти покупателя или продавца, профессиональный инвестор часто тратит свое время на проведение сделки.

— Вы хотите сказать, что можете вести переговоры с продавцом с глазу на глаз? — спросил летчик.

— Или с покупателем, — ответил я. — На фондовой бирже часто просто покупают или продают. И очень редко ведутся какие-либо переговоры с глазу на глаз между покупателями и продавцами — по крайней мере, так происходит с большинством инвесторов.

— Значит, между покупателями и продавцами на фондовой бирже все же могут происходить переговоры с глазу на глаз? — спросил летчик.

— Да, — ответил я. — Но это дело стараются не разглашать за пределами круга профессиональных биржевых спекулянтов. Тут нет ничего незаконного, но обычный инвестор этого, как правило, не делает.

— Но в области недвижимости это обычное дело, — заметил летчик.

— Вот чем и хороша недвижимость, — ответил я. — Там вы можете проявить свои творческие способности, договориться о сроках, перехватить более выгодную сделку, снизить или поднять цену в ходе личных переговоров. Эта игра становится интересной, как только вы познакомитесь с ее правилами.

— Что еще? — спросил летчик.

— Вы можете сократить расходы, повысить ценность собственности: перепланировать ее, добавить еще одну спальню, перекрасить стены, продать какую-то часть земельного участка и т. д. Недвижимость — очень выгодное дело для инвестора с воображением, умеющего вести дело с людьми. Если вы человек творческий и хорошо разбираетесь в людях, то можете добиться успеха, занимаясь недвижимостью, не говоря уже о том, что еще и получите от этого удовольствие.

— Я никогда не смотрел на это с такой точки зрения, — сказал летчик. — Все, что я когда-либо делал, — это покупал и продавал дома, в которых жила моя семья. Но если хорошенько подумать, то эти сделки приносили мне какое-то удовольствие и я получал от них больше денег, чем от взаимных фондов.

Я заметил, как свет начал озарять его разум. Теперь он увидел, что мог бы инвестировать деньги и во что-то еще, помимо диверсифицированного портфеля, содержащего взаимные фонды. На этом мы закончили нашу беседу, поскольку время было уже позднее, и мы стали расходиться по домам... Через несколько недель этот летчик позвонил мне, чтобы сообщить, что занимается поисками своей первой собственности с рентным доходом и получает от этого процесса истинное удовольствие — вместо ставшего уже привычным для него чувства беспокойства и тревоги.

— Даже несмотря на то, что мой рентный доход равен расходам, — сказал он, — занимаясь недвижимостью, я все-таки получаю прибыль. Сама возможность разобраться в особенностях фантомного денежного потока и в налоговых законах, не получая при этом ни цента, равносильна получению солидного куша.

— Вы начинаете понимать, что к чему, — сказал я ему.

Плохой совет от профессиональных советчиков

Финансовые консультанты очень важны. Но проблема заключается в том, что многие из них не являются ни богатыми людьми, ни преуспевающими инвесторами. В одной газетной статье какая-то женщина, официально зарегистрированная как финансовый консультант, выразила следующее мнение относительно моего совета заняться недвижимостью: «Многие люди сделали уйму денег, занимаясь недвижимостью, но все это происходило в таких штатах, как Калифорния и Коннектикут. Наши клиенты, живущие здесь, на Среднем Западе, лишены возможности повторить подобный опыт».

За такие слова клиентам следовало бы ее уволить. Причина, по которой эти люди на Среднем Западе не сделали денег, занимаясь недвижимостью, заключается именно в том, что она была их советчиком. Если вы разбираетесь во всем, что связано с недвижимостью, в налоговом и корпоративном законодательстве и у вас есть хороший брокер и квалифицированный бухгалтер, то вы сможете сделать деньги в недвижимости, даже если данная собственность не повышается в цене или не приносит рентного дохода. Ее заявление о том, что собственность повышается в цене только в Калифорнии и Коннектикуте, также неверно. Если бы она знала свой рынок недвижимости, то знала бы и то, что наиболее быстро растущим в цене рынком недвижимости в Америке являются из небольших городов: Лас-Вегас (штат Невада) и из больших, растущих городов — Финикс (штат Аризона). Она знала лишь о Калифорнии и Коннектикуте, потому что услышала эти названия из новостей, а большинство новостей в области инвестиций касаются бумажных активов. Она не знает того, что знают профессиональные инвесторы по недвижимости, и тем не менее дает совет с таким видом, как будто знает все.

Как частенько говорил богатый папа, «никогда не спрашивай страхового агента, следует ли тебе покупать страховку». Большинство финансовых консультантов являются в первую очередь страховыми агентами, а не инвесторами. Страхование — очень важная проблема при инвестировании, но далеко не единственная.

Как найти прекрасную инвестицию

Меня часто спрашивают: «Как найти хорошую инвестицию в недвижимость?» На это я отвечаю: «Вы должны тренировать свой разум, чтобы научиться видеть то, чего не могут увидеть другие».

А затем, как правило, следует вопрос: «Как это сделать?» Ответ: «Так же, как любой покупатель находит хорошую сделку». В начале этой книги я писал о людях, сосредоточенных на экономии и курсирующих от одного магазина к другому в поисках выгодных покупок. То же самое происходит и с недвижимостью, и с любимыми инвестициями — вам нужно стать профессиональным покупателем.

100:10:3:1

Доктор Долф Дерус, мой старинный друг, написал книгу для серии «Богатый папа рекомендует» под названием «Сокровища недвижимости: Как стать богатым, используя деньги вашего банкира». Ясно, что мы сговорились относительно названия. В этой книге он подробно рассматривает, как найти выгодные сделки с недвижимостью, которые большинство людей упускают. Дерус обсуждает также, как можно улучшить вашу собственность, чтобы повысить ее ценность; и выделяет основной момент — как покупать собственность. Он называет это методом покупки собственности — 100:10:3:1. Это значит, что он анализирует 100 объектов собственности, делает предложения по десяти из них, получает положительный ответ от трех продавцов и покупает один. Другими словами, происходит что-то аналогичное процессу хождения по магазинам.

Поцеловать много лягушек

Как вы знаете, богатый папа любил использовать волшебные сказки в качестве средства обучения. Ему очень нравилась сказка о принце, который должен был поцеловать лягушку, чтобы найти свою прекрасную принцессу. Богатый папа часто говорил: «Тебе же нужно поцеловать много лягушек, чтобы узнать, которая из них принцесса». В инвестировании, да и во многих других областях жизни это правило подтверждается. Сегодня я всегда прихожу в изумление, когда слышу, что кто-то устроился на работу в возрасте 25 лет и остается на этой должности всю свою жизнь. Я удивляюсь, как в таком случае этот человек может узнать разницу между хорошим и плохим местом работы. Когда я встречаю человека, принявшего решение стать врачом в 15 лет, я удивляюсь, на основании какого опыта он принимает такое решение. То же самое относится и к области инвестирования, и ко всей области человеческих взаимоотношений в целом.

Богатый папа говорил: «Большинство людей избегают необходимости целовать лягушек и вместо этого женятся на них». При этом он имел в виду следующее: когда дело касается инвестирования и будущего этих людей, у большинства из них нет времени для «поцелуев». Вместо того чтобы уделить время поискам хороших инвестиций, большинство действует импульсивно, сгорая, позволяя какому-нибудь приятелю или родственнику управлять своими финансовыми проблемами.

Жениться на жабе

Недавно ко мне пришла одна моя приятельница и сказала:

— Я последовала твоему совету и инвестировала в рентную собственность.

— Что же ты купила? — полюбопытствовал я.

— Я купила красивый многоквартирный дом недалеко от побережья в Сан-Диего.

— А сколько объектов собственности ты перед этим посмотрела? — спросил я.

— Два, — сказала она. — Брокер показал мне два здания в том квартале, и я купила одно из них.

Примерно через год я спросил ее, как идут дела с инвестированием в недвижимость.

— Я теряю приблизительно 460 долларов в месяц, — ответила она.

— Почему так много?

— Во-первых, совет, управляющий ассоциацией домовладельцев, поднял ежемесячную плату за эксплуатационное обслуживание. Во-вторых, я не знала, сколько ренты могу собрать за месяц. Это оказалось намного меньше, чем я думала, — разочарованно сказала она. — Я попыталась продать эту собственность, но выяснилось, что заплатила на 25 тысяч долларов больше, чем мне готовы заплатить на рынке сейчас. Поэтому ситуация такова: я не хочу терять деньги и не могу позволить себе лишиться 25 тысяч долларов, продав эту собственность дешевле, чем купила.

Как сказал бы богатый папа, «вот цена за то, что человек не захотел поцеловать несколько лягушек. А если ты их не поцелуешь, то, возможно, кончишь тем, что женишься на жабе». Так как моя приятельница не выполнила своего домашнего задания, она в итоге вышла замуж за жабу, что обошлось ей намного дороже.

А как оценить, насколько хороша та или иная инвестиция в недвижимость? Опыт — вот величайший учитель. Ниже я привожу 10 очень важных уроков, которые мои Друзья и я получили в процессе жизни. Дополнительно я подчеркну несколько других моментов, которые могут оказаться для вас полезными.

Какова цена, если не хочешь «ходить по магазинам»

Когда люди спрашивают меня, как я научился находить прекрасные инвестиции в недвижимость, я просто говорю: «Вам нужно хорошенько походить по магазинам». Я полностью одобряю формулу Долфа Деруса для нахождения прекрасных инвестиций — 100:10:3:1. За свою жизнь мы с Ким осмотрели и всесторонне проанализировали буквально тысячи объектов собственности. Когда нас спрашивают: «Откуда вы так много знаете о недвижимости?» — мы говорим: «Мы проанализировали тысячи возможностей для инвестирования». Кроме того, мы сделали сотни предложений на покупку собственности — над многими из них продавцы просто смеялись. Суть в том, что каждый осммотренный нами объект собственности и каждое сделанное нами предложение обогащали наши знания и опыт относительно рынка недвижимости и человеческой натуры.

Когда нас спрашивают: «А что вы делаете, когда у вас нет денег?» — мы даем тот же ответ: «Идем по магазинам».

На своих семинарах по инвестированию я часто говорю: «Когда вы идете в торговый центр, никто у вас не спрашивает, есть у вас деньги или нет. Розничные торговцы хотят, чтобы вы купили, и поэтому всячески "обхаживают" вас». То же происходит и с большинством инвестиций. Осмотр, вопросы, выяснение деталей — вот каким образом я повышаю свое образование. Того, что я узнал об инвестировании, нельзя найти ни в одной книге. Точно так же, как вы не можете научиться по книге играть в гольф, вы не можете по книге натренировать свой разум видеть выгодные инвестиции, которых не видят другие. Вы должны выйти из дому и отправиться на поиски.

Непредусмотрительность обходится дорого

Моя приятельница, которая «вышла замуж за жабу», могла бы извлечь несколько ценных уроков, если бы не приняла решение, что «недвижимость — это паршивая инвестиция. На этом нельзя сделать деньги». Когда я спросил ее, чему она в связи с этим научилась, она злобно сказала: «Лучше бы я никогда не слушала тебя. Рынок изменился, и сегодня нельзя сделать деньги на недвижимости».

Все дело — в непредусмотрительности; проблема в том, что вы должны оглянуться и посмотреть назад. Моя — приятельница не оглянулась и не извлекла уроков. Даже после того, как я похвалил ее за решимость, она осталась при своем убеждении, что недвижимость — это паршивая инвестиция, а это означало, что ее стремительный и случайный набег на недвижимость обошелся слишком дорого, потому что она не смогла ничему научиться на своих бесценных ошибках и уроках, которые могли сделать ее более сообразительной и более богатой в будущем. Это цена за контекст, который нашептывает: «Делать ошибки плохо». Если бы у нее был другой контекст, скажем, такой: «Я предприняла действие, сделала несколько ошибок и теперь могу на них поучиться», — она была бы гораздо более богатым человеком. Люди, которые считают, что должны поступать правильно, или не могут позволить себе делать ошибки, часто не обладают достаточным видением и все время совершают одни и те же промахи.

Вот уроки, которые упустила моя приятельница при покупке дома:

1. Просмотреть как можно больше объектов собственности.
2. Уделить этому достаточно времени. Всегда можно найти больше одной хорошей сделки. Слишком многие люди покупают, потому что считают, что найденная ими сделка является единственной в мире.
3. Проанализировать состояние рынка недвижимости.
4. Поговорить более чем с одним агентом по недвижимости.
5. Проявлять особую осторожность при инвестировании в совладения, где чаще всего имеется совет директоров, состоящий из домовладельцев. Домовладельцы и инвесторы не всегда встречаются с глазу на глаз. Большинство домовладельцев хотят содержать свою собственность в наилучшем состоянии и поэтому тратят чрезмерные средства на техническое обслуживание. Хотя это и сохраняет вашу собственность в хорошем состоянии, в результате инвестор теряет контроль над этой очень важной областью инвестирования — контролем за расходами.

6. Если расходы выходят из-под контроля, это влияет также и на стоимость данной собственности на торгах в будущем.
7. Никогда не покупайте, ожидая, что цена на собственность поднимется. Собственность сама по себе должна быть хорошей инвестицией — как при хорошей, так и при плохой экономической ситуации. Как говаривал богатый папа, «твоя прибыль создается, когда ты покупаешь, а не когда продаешь».
8. Не инвестируйте, опираясь на эмоции. Когда вы покупаете собственность лично для себя, то можете проявлять эмоции. Но когда вы покупаете ее с целью инвестирования, эмоции могут вас ослепить. Мою приятельницу больше волновало расположение собственности — близость побережья, — чем возможный доход от нее. Она смотрела на берег, а не на финансовые ведомости.
9. В ее распоряжении было слишком мало возможностей, чтобы улучшить эту собственность. Одним из способов, с помощью которого вы можете сделать уйму денег, является наличие контроля над изменением, видоизменением или улучшением собственности с целью повышения ее ценности. Это как раз то, чего вы не можете сделать с акциями или взаимными фондами. Часто пристройка гаража или дополнительная комната могут невероятно приумножить ваш доход при инвестировании.
10. Она ничему не научилась на этом опыте. И хотя урок обошелся ей довольно дорого, она могла бы превратить его в урок, ценность которого исчислялась бы в миллионы долларов, если бы была готова проявить скромность, учиться и делать новые попытки. Вместо этого она заявила: «Делать деньги на недвижимости нельзя».

Ошибки улучшают ваше видение

Вкладывая время в анализ тысяч инвестиций, я постепенно улучшал свое видение. Всякий раз, делая предложение купить какую-нибудь собственность, я учился, даже если эти предложения высмеивались или решительно отвергались. Всякий раз, договариваясь о финансировании с банкиром, я чему-то учился. Всякий раз, покупая какую-нибудь собственность, я учился чему-то новому и ценному, даже если терял деньги на этой собственности. Сегодня сумма всех этих уроков, хороших и плохих, является моим образованием и опытом, которые делают меня богатым и позволяют нам с женой делать все больше и больше денег в недвижимости. Прекрасные инвестиции можно увидеть только с помощью разума. В реальном мире нет таких объявлений «Продается», которые могли бы вам сказать, что «это прекрасная сделка». Они говорят только то, что там написано, — «Продается». А это уж ваша задача — натренировать свой разум так, чтобы увидеть, что это превосходная сделка, а также удачно ее повернуть. Для этого требуются самоотверженность и практика.

То, что может сделать каждый

Как и обещал, я утверждаю, что каждый может сделать все необходимое, чтобы стать богатым. Каждый может пойти и посмотреть продающиеся объекты недвижимости. Если вы и ваш партнер придете к соглашению осматривать по 5, 10, 20 или 25 объектов собственности в неделю (даже если у вас нет денег), то я обещаю, что ваше видение станет лучше. Проанализировав 100 объектов, вы, несомненно, найдете один или два из них, которые вас взволнуют. А когда вы взволнованы мыслью стать богатым, ваш разум переходит в другой контекст и вы начинаете искать новое содержание — содержание, которое может ответить на вопрос «Как мне добыть денег, чтобы разбогатеть?». Это может сделать каждый, даже если у него совсем нет денег. Именно это мы с Ким и делаем регулярно. Теперь, когда у нас уже немного больше опыта, процесс анализа объектов собственности идет быстрее. И при спаде, и при подъеме экономики нам всегда удавалось найти превосходную сделку. Мы не всегда покупали эту собственность или делали свои предложения относительно нее, но сам процесс поиска инвестиций и их анализа поддерживал остроту нашего разума, а также давал возможность иметь в своем поле зрения массу благоприятных возможностей, которые всегда можно найти, стоит только выйти на поиски.

Продукция, которая поможет вам стать хорошим инвестором в сфере недвижимости, — это аудиокассеты под общим названием «Финансовая грамотность». На них даны образцы различных финансовых форм, которые каждый должен научиться читать. Одной из них является «Пристрастный анализ». Эта памятка жизненно необходима для проверки физического состояния здания. В то время как финансовые ведомости и предварительные отчеты предоставляют вам факты для финансового анализа, эта памятка направляет вас при проверке физического состояния собственности. Она может сэкономить вам деньги и даже принести большую прибыль. Ее можно также использовать как инструмент анализа и средство при проверках. Как говорил богатый папа, «финансовая грамотность — это нечто большее, чем цифры. Финансовая грамотность — это знание слов, которые указывают вашему разуму на сильные и слабые стороны вашей инвестиции. Финансовая грамотность — это знание того, на что нужно смотреть, а это всегда как раз то, что заурядные инвесторы упускают из виду». Эту продукцию также можно заказать через сайт richdad.com.

И последний момент. Инвестирование в недвижимость или в любую другую собственность требует чего-то большего, чем просто купить одну вещь и ожидать, что она сделает вас богатым. Относительно недвижимости у нас с Ким есть план на покупку 10 объектов собственности. А это означает, что нам нужно посмотреть тысячу объектов. Из этих десяти, как мы надеемся, два должны оказаться прекрасными инвестициями, а два — «ленивыми собаками», то есть инвестициями, на которых мы можем потерять деньги. Такие объекты мы обычно немедленно продаем. Остаются шесть инвестиций, которые мы должны либо улучшить, либо продать. Независимо от того, является ли это недвижимостью, акциями, взаимными фондами или заново создаваемыми предприятиями, соотношения имеют тенденцию оставаться прежними. Профессиональный инвестор это знает.

Вознаграждения, которые другие упускают

У каждого рыбака есть своя история о большой рыбе, которая «сорвалась с крючка». У каждого инвестора по недвижимости есть своя история о том, как он нашел такую собственность, которую другие упустили. Далее приводятся две истории, цель которых — вдохновить вас начать поиск своих первых 100 инвестиций.

Превращение проблем в благоприятные возможности

История первая. Несколько лет тому назад Ким и я путешествовали по горам в нескольких часах езды от нашего дома. Мы решили отдохнуть несколько дней и насладиться спокойствием и тишиной лесов. Как и всегда, мы остановились в какой-то риэлтерской фирме и посмотрели, что у них есть на продажу. Агент показала нам обычные

образцы собственности, мимо которых мы проезжали. Затем в своей книге она нашла маленький коттедж с 15 акрами земли общей стоимостью 43 тысячи долларов. Когда я спросил, почему такая низкая цена, она ответила:

- Там проблема с водой.
- Какая проблема? — спросил я.
- Колодец не обеспечивает достаточного количества воды. Она поступает неравномерно. Вот почему эта собственность продается уже несколько лет. Всем очень нравится этот дом, но из-за проблем с водой никто не хочет его брать.
- Давайте мы посмотрим, — сказал я.
- О, вам не понравится, — ответила женщина-агент. — Но я отвезу вас туда.

Спустя полчаса мы уже прохаживались по этому красивому лесистому участку с очаровательным старинным коттеджем посередине.

- Вот где проблема, — сказала агент по недвижимости, подводя нас к колодцу. — В этом колодце и вообще в этой земле недостаточно воды.

Я кивнул головой и сказал:

- Да, это достаточно серьезная проблема.

На следующий день я вернулся на этот участок с местным экспертом по колодцам. Он заглянул туда и сказал:

- Эта проблема может быть легко решена. Колодец производит достаточно воды, но производит ее нерегулярно. Все, что вам нужно сделать, — это поставить дополнительный бак-сборник.
- Сколько стоит бак-сборник? — спросил я.
- Бак емкостью 3000 галлонов вместе с установкой будет стоить 2300 долларов, — сказал специалист.

Я утвердительно кивнул, вернулся к агенту по недвижимости и сделал свое предложение:

- Я предлагаю продавцу 24 тысячи долларов за эту собственность.
- Это слишком уж низкая цена, — сказала агент. — Даже учитывая проблему с водой.
- Таково мое предложение, — ответил я. — Между прочим, когда к вам поступило последнее предложение?
- Довольно давно, — ответила агент. — Пожалуй, более года назад.

В этот же вечер она позвонила нам и сказала:

- Не могу поверить, но ваше предложение принято. Они приняли и вашу цену, и ваши условия.
- Благодарю, — сдержанно сказал я, но все внутри меня ликovalo. Продавец не получал никаких предложений уже более года, он устал и измучился платить за ремонт этого дома. Он принял мою цену и условия, предусматривающие предварительный взнос, — всего 2000 долларов, — а в дальнейшем выплачивать только проценты. Другими словами, я получил эту собственность за ничтожно низкую цену наличными и безо всяких выплат в течение ближайшего года.

На следующее утро я встретился с экспертом по колодцам и попросил его установить два бака-сборника по 300 галлонов каждый. Проблема с водой была решена менее чем за 5000 долларов. А через месяц мы с Ким приехали отдохнуть в наш новый коттедж, где было вдоволь свежей воды. Уезжая из городка, мы выставили эту собственность на продажу, оценив ее в 66 тысяч долларов, и спустя две недели она была продана. Проблема была решена, и собственность оказалась в руках одной молодой супружеской четы, мечта которой — иметь свой дом в горах — теперь осуществилась.

Изменение контекста

История вторая. У меня есть друг, Джефф, архитектор по ландшафту. Он рассказал мне следующую историю об одной прекрасной инвестиции в недвижимость.

Итак, Джефф начал свой рассказ:

- Примерно год тому назад мне позвонила одна женщина и сказала: «У меня есть 40 акров земли, и я хочу, чтобы вы на нее взглянули».

Она купила этот кусок земли за 275 тысяч долларов по опциону. Маленький городок, в котором находилась эта земля, выступал против любого вида строительства на своей территории.

- А почему она позвонила тебе? — спросил я.
- Она хотела, чтобы я набросал ей вид этого участка в будущем, как с позиции этого городка, так и самой собственности. Она также наняла архитектора, когда-то составившего план этого городка.
- И что же произошло? — спросил я.
- Ну вот, мы сделали наброски, написали свои предложения на будущее и представили это городскому совету. Мы получали отказ три раза, — сказал мой приятель.
- Почему? — спросил я.
- Городской совет заинтересовался, но все время требовал исправлять наши чертежи и предложения.
- Они что, приглашали вас приезжать с новыми вариантами?
- Не совсем так. На самом деле это мы продолжали упорно приходить туда снова и снова с нашими планами и чертежами, переделанными по их указаниям. Наконец совет одобрил наш план, а затем передал эту собственность из ведомства сельского хозяйства в коммерческое.
- Они перевели вашу собственность из разряда сельскохозяйственной в коммерческую? А насколько это увеличило ее стоимость? — спросил я.
- После того как планы были одобрены, эта женщина продала свою собственность Национальной страховой компании за 6,5 миллиона долларов. Они собираются построить там огромный отель.
- Как долго тянулся весь этот процесс? — полюбопытствовал я.
- В общем девять месяцев, — сказал Джефф. — Она заплатила архитектору и мне по 25 тысяч долларов каждому, как и договаривались.
- Значит, она потратила 50 тысяч долларов и заработала почти шесть миллионов? — выдохнул я.

Мой приятель улыбнулся и кивнул головой.

- Эта собственность стояла там без применения годами. Каждый осматривал ее и говорил, что это слишком дорого. Но она смогла увидеть то, чего не смогли увидеть другие, и профессионально провела все дело, указав всем нам на то, что было у нас прямо под носом.
- И ты расстроен, что сделал на этом только 25 тысяч долларов? — спросил я.
- Нет. Это было прекрасное вознаграждение за проделанную работу. Кроме того, я согласился на эту сумму, а она ведь шла на риск. Если бы мы не смогли перевести собственность в другую категорию, она потеряла бы деньги. Но

за что я буду вечно благодарен, так это за то, что она дала мне новое видение. Она научила меня видеть то, чего я не смог бы увидеть никогда. Она научила меня видеть изобилие, которое лежит у каждого из нас под носом, если только мы будем инвестировать время на тренировку своих мозгов и глаз, чтобы научиться правильно видеть. Поздравив его с этой новообретенной реальностью, я сказал:

— Ты получил нечто гораздо более ценное, чем свой гонорар в 25 тысяч долларов, разве не так?

Кивнув головой, Джефф сказал:

— Да, я действительно получил нечто гораздо более ценное. Архитектор городка считает, что нас ограбили, но я так не думаю. Я всегда слышал, как ты рассказываешь о контексте и реальности своего богатого папы, но эти слова никогда ни о чем мне не говорили. А теперь это случилось. Я понял, что в рамках своего контекста я мыслю на языке тысяч долларов. Понял также, что эта женщина богаче потому, что ее контекст шире и она мыслит миллионными суммами. В то время как я все еще мыслю, как человек из квадранта «С», она мыслит как люди из квадрантов «Б» и «И». Даже если бы она мне ничего не заплатила, то, что я узнал, бесценно, потому что навсегда изменило мою жизнь. Она научила меня, как стать богатым человеком.

Изменение статуса куска земли — это просто изменение контекста. Переход от бедности к богатству — это также просто изменение контекста. Каждый может сделать это, если только захочет.

Где хранить свои деньги

Когда Долф Дерус был подростком, он стал интересоваться богатыми людьми. Ему было всего 17 лет, когда он обнаружил, что большинство богатых людей либо делают свои деньги на недвижимости, либо держат в ней большую часть своего богатства. Богатый папа тоже так поступал. И хотя он сделал уйму денег с помощью других видов бизнеса и спекулируя на фондовой бирже, но основное свое богатство он вложил именно в недвижимость. Богатые делают это по следующим причинам:

1. Налоговые законы побуждают богатых инвестировать в недвижимость.
2. В недвижимости значительно более сильные рычаги, чем в любой другой сфере бизнеса. Здесь богатый человек может стать еще богаче, инвестируя с помощью денег своих банкиров.
3. Доход от недвижимости является пассивным, облагаемым налогами в последнюю очередь. Если есть прибыль от продажи собственности, налоговые платежи можно откладывать годами, позволяя инвестору реинвестировать капитал, привлекая на помощь деньги, ссужаемые правительством.
4. Недвижимость дает инвестору гораздо больше возможностей для непосредственного контроля за своими активами.
5. Это гораздо более безопасное место для «парковки» денег — опять-таки, если инвестор знает, как управлять деньгами и собственностью.

Заурядный инвестор невероятно рискует, держа большую часть своего богатства в бумажных активах. На протяжении всей книги я задавал вопрос: «Что случится, если портфель ценных бумаг пенсионера будет уничтожен во время крушения рынка? Они все пропадут?» Ответ будет «нет», если человек знает, как защитить свои бумажные активы от потерь на «медвежьем рынке»¹⁸. Если вы захотите держать свое богатство в бумажных активах, то следующая глава будет очень важной.

Глава 17

РЫЧАГ БУМАЖНЫХ АКТИВОВ

Как инвестировать с меньшим риском и большей отдачей

Несколько месяцев назад один мой приятель рассказал мне, что потерял больше миллиона долларов на фондовом рынке и теперь вынужден опять искать работу. Когда я спросил его, почему он потерял так много, он ответил: «А что я мог сделать? Ведь я делал в точности все то, что советовали мои эксперты, — "скупать понизу". Ну я и скупил понизу, а цены все продолжали падать. Теперь, когда я потерял свыше миллиона долларов, эти же самые эксперты советуют мне не падать духом и делать долгосрочные инвестиции. А я уже не так молод, чтобы ждать». Инвестирование не обязательно должно быть рискованным занятием. Как говорил богатый папа, «хотя риск и присутствует, инвестировать далеко не всегда рискованно». И вовсе не обязательно терпеть убытки, когда происходят изменения на рынке. В сущности, многие искушенные инвесторы делают большие деньги, когда рынок начинает падать. А дальше я привожу уроки моего богатого папы, касающиеся того, как инвестировать в фондовый рынок и делать деньги независимо от того, поднимается он или падает.

Держите свой контекст открытым для любой информации

Именно в этом разделе книги говорится о важности открытого разума и гибкого контекста. Если вы слышите, как ваш контекст говорит вам: «Это невозможно», «Ты не можешь сделать этого», «Это незаконно», «Это слишком рискованно» или «Мне будет слишком сложно этому научиться», — просто напомните себе, что нужно держать свой контекст открытым для любой информации.

Инвестируйте со страховкой в бумажные активы

— Ты стал бы водить машину, не имея страховки? — спросил меня богатый папа.

— Нет, — ответил я. — Это было бы глупо. А почему вы меня об этом спрашиваете?

Богатый папа улыбнулся и задал следующий вопрос:

— А инвестировать без страховки ты стал бы?

¹⁸ «Медвежий рынок» — рынок ценных бумаг, находящийся в состоянии спада. — Прим. перев.

— Нет, — сказал я. — Но ведь я инвестирую в недвижимость и всегда страхую свою собственность от потерь. Да и банк требует, чтобы у меня была страховка на всю принадлежащую мне собственность.

— Хороший ответ, — заметил богатый папа.

— Почему вы задаете мне все эти вопросы о страховании? — вновь любопытствовал я.

— Потому, что пришла пора научиться тому, как инвестировать в бумажные активы, такие как акции, облигации и взаимные фонды.

— А разве можно со страховкой инвестировать в бумажные фонды? — удивился я. — Вы что, хотите сказать, что и в этом случае можно застраховаться от убытков или минимизировать потери?

Богатый папа утвердительно кивнул.

— Так значит, инвестирование в бумажные активы не обязательно должно быть рискованным занятием? — продолжал выпытывать я.

— Не обязательно, — подтвердил богатый папа. — Инвестирование вообще не должно быть рискованным, если, конечно, ты знаешь, что делаешь.

— Но разве инвестирование в бумажные активы — это не риск для среднего инвестора? — спросил я. — Разве средний инвестор не инвестирует без всякой страховки?

Богатый папа вновь утвердительно кивнул, а потом пристально посмотрел мне в глаза и сказал:

— Вот почему я тебя всему этому учу. Я не хочу, чтобы ты был «средним инвестором». Средний инвестор занимается средними сделками; потому-то он и средний. Вот почему существует *средний* промышленный индекс Доу-Джонса. Средние индексы — для средних инвесторов. Повсюду так много людей, которые слушают своих финансовых советчиков и приходят в восторг, когда те говорят им: «Средний доход на рынке за последние 40 лет составил 12 процентов» или «Этот взаимный фонд дал средний доход 16 процентов за последние пять лет». Средний инвестор любит всевозможные средние величины.

— А что плохого в средних величинах? — спросил я.

— Да собственно, ничего, — ответил богатый папа. — Но если ты хочешь быть богатым, тебе нужно подняться выше среднего уровня.

— Так почему же средние величины мешают разбогатеть? — продолжал допытываться я.

— Потому, что средние величины не позволяют видеть побед и поражений, — сказал богатый папа. — Например, хотя верно то, что фондовый рынок в среднем вырос за последние 40 лет, в действительности у него были взлеты и падения.

— Ну и что? — заметил я. — Разве большинство людей этого не знают?

— Да, большинство знают, — сказал богатый папа. — Но все равно несут убытки, которых могли бы избежать. Средние инвесторы делают деньги, когда рынок движется вверх, и теряют деньги, когда рынок понижается. Поэтому они и средние. Но подумай, какие у тебя были бы средние показатели, если бы ты делал деньги и когда рынок идет вверх, и когда он идет вниз?

— Это было бы здорово, — ответил я. — Но что же все-таки делают искушенные инвесторы? Разве они не используют средние показатели?

— Используют. Но они используют совсем другие средние показатели. Все это я говорю к тому, что средний инвестор знает лишь то, как делать деньги в условиях растущего рынка, и поэтому он рад слышать, что рынок в среднем вырос за какое-то количество лет. Искушенный же инвестор не ищет усредненной информации. Ему, по сути, все равно, растет рынок в среднем или падает, потому что он делает деньги в обеих ситуациях.

— Вы хотите сказать, что он никогда не теряет? — удивился я.

— Нет. Этого я не говорил. У каждого инвестора в тот или иной момент бывают потери. Я лишь хочу сказать, что искушенный инвестор умеет выигрывать как в условиях растущего рынка, так и в условиях падающего. У среднего инвестора есть лишь стратегия того, как выигрывать при растущем рынке, а при падающем рынке он терпит крах. Искушенный инвестор не любит финансовых потрясений, которые покорно принимает средний. Искушенный инвестор тоже не всегда поступает правильно, и с ним тоже могут случаться неудачи... но разница в том, что в силу его подготовки и навыков, благодаря инструментам и стратегиям, которыми он владеет, его потери в целом намного меньше, а выигрыши — намного больше, чем у среднего инвестора.

Мне все время казалось странным, что люди готовы инвестировать свои кровно заработанные деньги, но не хотят инвестировать достаточно времени в то, чтобы научиться инвестировать. После многих лет, проведенных с богатым папой, я никак не могу понять, почему так много людей предпочитают работать изо всех сил всю свою жизнь, вместо того чтобы научиться тому, как заставить *их деньги* изо всех сил работать на них. А когда они все-таки решаются инвестировать свои кровно заработанные деньги в фондовый рынок, те готовы делать это без всякой страховки от потерь. При этом я всегда вспоминаю моего бедного папу, который работал в поте лица и при этом постоянно говорил: «Инвестирование — занятие рискованное». Он говорил это, хотя никогда не проводил никаких исследований по этому вопросу и не проходил никакого курса обучения инвестированию. Богатый папа сначала научил меня тому, как безопасно инвестировать в недвижимость, а теперь он учил меня тому, как безопасно инвестировать в бумажные активы.

— Так, значит, инвестирование в фондовый рынок не обязательно должно быть рискованным делом? — продолжал я спрашивать в надежде на дальнейшие разъяснения.

— Да, — подтвердил богатый папа.

— И все же миллионы людей инвестируют без какой-либо защиты от возможных убытков, не имея достаточного образования, и это делает их инвестиции рискованными.

— Еще какими рискованными! — согласился богатый папа. — Вот почему я спросил тебя, есть ли у твоих инвестиций в недвижимость страховка. Я знаю, что она есть, потому что этого требует твой банкир. Но у среднего инвестора в фондовый рынок никакой страховки нет. Миллионы и миллионы людей инвестируют с целью обеспечить свою старость без какой-либо страховки от катастрофических потерь. Это рискованно. Очень рискованно.

— Так почему же финансовые советники, биржевые брокеры и те, кто рекламирует взаимные фонды, не говорят им об этом? — удивился я.

— Не знаю, — ответил богатый папа. — Я сам часто задаю себе этот вопрос. Думаю, причина в том, что большинство финансовых экспертов, биржевых брокеров и консультантов из взаимных фондов на самом деле не являются инвесторами, и уж тем более — искушенными. Большинство людей, предоставляющих финансовые услуги, работают за зарплату или за комиссионные, точно так же, как и их клиенты.

— И они при этом дают советы другим людям, средним инвесторам, — заметил я, — таким же, как они сами. Богатый папа утвердительно кивнул:

— Искушенный инвестор может делать деньги как на растущем, так и на падающем рынке. Средний инвестор время от времени делает деньги на растущем рынке и всегда теряет деньги на рынке падающем. Потом, потеряв уйму денег, средний инвестор звонит своему советчику и спрашивает: «Что же мне теперь делать?»

— И что же говорит брокер? — спросил я.

— Обычно он говорит: «Не нервничайте. Через несколько месяцев рынок вернется на прежние позиции». Или же: «Покупайте еще и компенсируйте за счет долларового усреднения стоимости».

— Но вы ведь не стали бы этого делать? — предположил я.

— Не стал бы, — сказал богатый папа. — А средний инвестор так делает.

— Так вы хотите сказать, что я могу инвестировать на фондовом рынке с незначительным риском и делать большие деньги?

— Совершенно верно, — подтвердил богатый папа. — Все, что тебе надо, — это не быть средним инвестором.

Слова, которые делают вас богатым

В своей четвертой по счету книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я писал, что представители бедного и среднего классов инвестируют в основном во взаимные фонды. Далее я писал, что богатые предпочитают хеджированные фонды. Здесь вновь вступает в игру сила слов. Само слово «хедж» имеет огромное значение для искушенного инвестора, и для него хеджированный и взаимный фонды — это небо и земля. Большинство из нас слышали расхожую фразу «хеджировать свои ставки»¹⁹. Термин «хеджирование» в этом контексте — синоним слова «страховка». Подобно тому как садовник сажает живую изгородь²⁰ для защиты своего сада от пасущихся за его пределами животных, точно так же искушенный инвестор выставляет «хедж» для защиты своих активов. Попросту говоря, слово «хедж» в этом контексте означает защиту от убытков. Точно так же, как вы не станете водить машину без страховки — этого делать не следует, — вы, как инвестор, не должны инвестировать без страховки (или «хеджа») от катастрофических убытков. С позиции здравого смысла можно сказать, что средний инвестор инвестирует в «голый» актив. Это еще один термин, используемый искушенными инвесторами. Термин «голый» здесь относится не к человеческому телу — он относится к активу, выходящему на сцену без какой-либо защиты от возможных убытков. Искушенный инвестор не любит инвестировать «голым», что означало бы подвергать себя риску без всякой необходимости. Он инвестирует, прикрывая свои финансовые позиции. Подобно тому как страховой агент задает вопрос: «Ваша страховка покрывает то-то и то-то?» — искушенный инвестор сам задает себе этот же самый вопрос. Обычно средний инвестор или тот, кто инвестирует во взаимные фонды, инвестирует «голым», потому что ничем не прикрыт от возможных потерь.

Не защищать свои активы рискованно

Несколько лет назад я был среди главных выступающих на одной конференции для инвесторов. С основным докладом выступала известная телеведущая одного из крупнейших финансовых телеканалов. Ее выступление было очень содержательным, и я вынес из него много полезного. Но мне было странно услышать, что она инвестирует только во взаимные фонды.

Но тут один из слушателей поднял руку и спросил: «А вы не испытываете чувства вины за то, что несете ответственность за миллиарды долларов, которые потеряли ваши телезрители на фондовом рынке?» В его голосе слышалось негодование, и я почувствовал, что многие инвесторы с ним солидарны. Похоже было, что многие из них пришли на эту конференцию не с тем, чтобы выяснить, куда инвестировать свои деньги, а чтобы узнать, что случилось с деньгами, которые они потеряли.

— С какой стати я должна чувствовать себя виноватой? — ответила докладчица. — Мое дело — предоставить вам информацию, и я полностью выполняю это. Я не давала вам советов по инвестированию. Я лишь давала вам информацию о рынке. Так почему вы говорите, что я должна испытывать чувство вины?

— Потому, что вы были зазывалой во время всего этого бума вокруг «бычьего рынка», вот почему! — ответил разъяренный слушатель. — Из-за вас я продолжал инвестировать, и вот теперь я потерял все!

— Я не была зазывалой, — стараясь сохранять спокойствие, сказала докладчица. — Я просто давала вам информацию в условиях хорошего рынка точно так же, как сейчас даю вам информацию в условиях плохого рынка. Последующие пять минут зал кипел от негодования. Одни подерживали разъяренного инвестора, другие встали на сторону обзревательницы. Наконец мало-помалу страсти начали утихать. Выступавшая спросила, есть ли еще вопросы. Кто-то поднял руку и сказал: «А почему вы не рассказали своим телезрителям о минимизации рисков с помощью опционов?» В голосе этого слушателя не было озлобления, скорее, в нем говорили любопытство и желание проинформировать аудиторию, чтобы они могли минимизировать возможный риск, используя опционы.

— Опционы? — удивилась она. — С какой стати я должна была говорить им про опционы?

— В качестве страховки от убытков в условиях «медвежьего рынка», — пояснил слушатель.

— Я ни за что не стала бы этого делать, — ответила она. — Опционы — вещь слишком рискованная. Еще есть вопросы? — продолжала она, жестом попросив слушателя сесть.

Я не верил своим ушам. Эта женщина-обзреватель считалась одним из лучших специалистов в области финансовой журналистики. Ее мнение оказывает влияние на жизнь миллионов людей; они ждут от нее совета по инвестированию, и вот она говорит: «Опционы — вещь рискованная». Что касается меня, то рискованно не защищать свои активы. Быть финансово невежественным — вот вещь рискованная. Научиться использовать опционы для защиты своих бумажных активов просто, и совсем не сложно применять это на практике. В сущности, если у вас хороший биржевой брокер, процесс этот весьма прост. Это под силу даже ребенку. Все, что от вас требуется, — это выучить определения нескольких новых слов, найти себе хорошего брокера и начать с малых сумм, чтобы набраться опыта. А что же происходит здесь? Многие из тысячи присутствовавших в том зале одобрительно кивали головами, соглашаясь, что инвестирование с использованием опционов — дело рискованное.

¹⁹ Хеджировать свои ставки — играть так, чтобы в случае проигрыша выигрывать в чем-то другом. — Прим. перев.

²⁰ Hedge (англ.) — живая изгородь. — Прим. перев.

Пока я сидел там, наблюдая, как ее верные последователи кивают в знак согласия, что опционы — вещь рискованная, мои мысли унеслись в прошлое, когда богатый папа давал мне свои первые уроки по инвестированию в бумажные активы. Я слышал, как он говорит: «Уже сотни лет назад в Японии крестьяне начали использовать опционы, чтобы защитить цену на урожай риса».

— Сотни лет назад? — переспросил я его тогда. — Сотни лет назад они уже использовали опционы для хеджирования от убытков?

Богатый папа утвердительно кивнул:

— Да, сотни лет назад. Начиная с аграрного века смышленные деловые люди использовали опционы для защиты своего бизнеса от убытков. Толковые люди продолжают делать это и сегодня.

И тут я возвратился в реальность, в эту аудиторию в Чикаго, где продолжала свое выступление телезвезда. Я спросил себя: «Раз уж смышленные деловые люди используют опционы на протяжении столетий, так почему эта весьма влиятельная особа дезинформирует своих телезрителей?» А потом я задал себе вопрос: «Разве не более рискованно купить акции или вложить деньги во взаимный фонд и наблюдать за тем, как ваши капиталовложения падают в цене — на 40, на 60, даже на 90 процентов, и при этом никак не защищать себя? Мой банкир требует от меня, чтобы я застраховал свою недвижимость. Так почему же, спрашивается, индустрия бумажных активов не требует от всех инвесторов покупать страховку на свои бумажные активы — активы, на которые рассчитывают миллионы людей как на средство обеспечения в старости?» До сего дня у меня нет ответа на эти вопросы. Как уже отмечалось выше, если ваш дом сгорит, его можно будет восстановить менее чем за год, и за все это заплатит ваша страховая компания. Но что вы будете делать, если после того, как вы уйдете на покой, вместе с фондовым рынком рухнет ваш пенсионный план? Опять покупать активы, придерживать их и молиться? Надеяться на возвращение «бычьего рынка»? Поэтому я не перестаю удивляться тому, что почему банкиры требуют, чтобы инвесторы вкладывали капитал со страховкой, а индустрия бумажных активов этого не требует. Я продолжаю удивляться тому, что профессиональные инвесторы вкладывают капитал со страховкой, в то время как средний инвестор, рассчитывающий на фондовый рынок в надежде получить финансовую защищенность к старости, инвестирует «голый» и неприкрытый.

Словарь защищенности

Если вы хотите отойти от дел молодым и богатым, важно защитить свои активы, особенно если вы планируете держать свое состояние в виде бумажных активов. Для этого необходимо изучить и понять то, что мой богатый папа называл «языком искушенного инвестора». В своих семинарах по инвестированию я называю его «словарем защищенности».

Но сначала я считаю нужным привести другие слова, которым необходимо дать определение перед тем, как перейти к словарю защищенности.

1. Инвестор и трейдер (торговец). Большинство людей, которые считают себя инвесторами, в действительности являются трейдерами. И еще. Многие люди, называющие себя инвесторами, на самом деле являются накопителями. Вот почему большинство людей, имеющих пенсионный план 401(k), личный пенсионный счет или план пенсионного обеспечения системы Кео, часто говорят: «Я коплю себе на старость». Накопитель просто кладет деньги на счет и больше ничего не делает; в то время как инвестор активно занимается своим портфелем или счетом.

Так в чем же различие между инвестором и трейдером? Инвестор покупает, чтобы держать, а трейдер покупает, чтобы продать. Когда человек говорит: «Я купил эти акции или этот объект недвижимости, потому что знаю, что цена пойдет вверх», — я знаю, что этот человек является трейдером. Другими словами, он покупает только для того, чтобы продать, а не пользоваться. Вот почему я говорю, что большинство людей скорее трейдеры, чем инвесторы. Трейдер хочет, чтобы цена на его актив выросла, чтобы он мог его продать с прибылью для себя. Инвестор же хочет, чтобы его инвестиция как можно быстрее окупилась и начала приносить деньги, все время при этом держа при себе соответствующий актив. Богатый папа говорил: «Инвестор покупает корову, чтобы иметь молоко и телят. Трейдер покупает корову на убой».

Если вы хотите преуспеть в мире инвестиций (неважно, каких именно — бумажных активов или объектов недвижимости), вам нужно быть одновременно и инвестором, и трейдером. Инвестор знает, что надо анализировать и как надо управлять инвестициями, а трейдер знает, как и когда покупать и продавать. Инвестор обычно желает получить денежный поток от своего актива, в то время как трейдер желает получить прирост капитала, купив дешевле, а продав дороже.

2. Фундаментальный инвестор и технический инвестор. Фундаментальный инвестор смотрит на финансовый отчет компании или на объект собственности. Его обычно интересуют доходность бизнеса, команда менеджеров и долгосрочные перспективы этого бизнеса. Чисто технического инвестора не волнуют фундаментальные показатели компании. Его не интересует даже, прибыльна ли это компания и хорошее ли у нее управление. Единственное, что имеет для него значение, — это настроение рынка в данный момент. В то время как фундаментальный инвестор смотрит на финансовые отчеты, технический предпочтет смотреть на графики, отражающие изменение настроения рынка с течением времени. Далее в этой главе я приведу несколько графиков такого типа.

Можно быть хорошим техническим инвестором и при этом терять деньги просто в силу отсутствия необходимых фундаментальных навыков. Многие «однодневные трейдеры» в конечном итоге несут потери или разоряются из-за того, что у них плохие фундаментальные навыки в деле управления своими личными финансами. То же верно и в отношении фундаментальных инвесторов. Многие из них не могут понять, почему они не делают деньги или теряют их, хотя и инвестируют в надежные, прибыльные компании. Многие фундаментальные инвесторы несут убытки, хотя и обладают хорошими навыками фундаментального инвестирования, потому что у них не хватает знаний в области технического анализа.

Зная это, богатый папа хотел, чтобы его сын и я стали квалифицированными, или искушенными, инвесторами — инвесторами с хорошими навыками как в области фундаментального, так и в области технического анализа.

3. Средний инвестор и искушенный инвестор. Средний инвестор едва ли знает, что представляет собой финансовый отчет. Он предпочитает долгосрочное инвестирование, любит диверсифицировать свой инвестиционный портфель, инвестировать во взаимные фонды, а потом купить, придержать и молиться. Искушенный инвестор — это тот, у кого есть деньги и кто разбирается как в приемах фундаментального инвестирования, так и в приемах технического анализа.

Слова, которые помогут вам выигрывать на любом рынке

Если вы хотите отойти от дел молодым и богатым, жизненно важно защищать свои активы от катастрофических убытков. Средний инвестор, делающий вклады в бумажные активы, никогда не чувствует себя в безопасности. Именно поэтому средний инвестор склонен считать инвестирование рискованным занятием. Для него оно действительно является таковым. Чувствуя себя незащищенным, он доверяет свои деньги менеджеру фонда, или брату, который работает брокером на бирже, или специалисту по планированию финансов, надеясь и молясь, что этот человек защитит его от рыночных невзгод. Проблема в том, что средний менеджер фонда или средний биржевой брокер не могут защитить его от краха и не могут помочь ему сделать деньги в условиях ровного рынка. Способ выиграть и защитить свои активы при любой ситуации на рынке состоит в том, чтобы научиться по-настоящему понимать словарь фундаментального и технического инвестора, особенно в случаях, когда дело касается бумажных активов. Уделите этому немного времени — и добьетесь желаемого. Точно так же, как банкир, прежде чем предоставить вам ссуду, попросит показать ему ваш финансовый отчет, что является важнейшим условием, и потребует, чтобы у вас были собственность, документы, подтверждающие ваши права на нее, а также закладная и страховка на инвестиции в недвижимость, что делается для защиты от технического и катастрофического риска, — так же и вы должны требовать все это от самого себя, если хотите инвестировать в бумажные активы. Для этого необходимо, инвестируя в бумажные активы, понимать слова защищенности. Вот некоторые из этих слов:

1. Тренды.
2. Скользящие средние.
3. Стоп-приказы.
4. Опционы на покупку.
5. Опционы на продажу.
6. Стеллажи, или двойные опционы.
7. Шорт, или продажа без покрытия.
8. И многие другие.

Средний инвестор, возможно, и слышал какие-то из этих терминов, но, скорее всего, не понимает их или никогда их не использовал. Многие из них попросту игнорируют эти важные слова, обычно говоря: «Это слишком рискованно». Под этим порой подразумевается: «Мне просто лень изучать этот предмет».

Что вам необходимо знать

Если вы хотите сохранить свое состояние, помещенное в бумажные активы, то должны знать, как защитить их от крушения рынка. Ниже приводится пример того, что вам следует знать. И опять все начинается со слов.

ТРЕНД

Каждый искушенный инвестор обязан разбираться в трендах. Есть даже такая поговорка: «The trend is your friend» («Тренд — твой друг»). Пожалуйста, запомните ее — в дальнейшем она вам очень пригодится.

Так что же такое тренд²¹? Лучший способ объяснить значение этого слова — рассказать вам одну историю. Когда я был подростком и жил на Гавайях, то, как и большинство моих друзей, мечтал стать знаменитым серфингистом и усиленно тренировался. Каждую зиму, когда с севера океан катил к берегу огромные валы, мы устремлялись на побережье, чтобы показать свою отвагу и отточить мастерство. Как-то к нам приехал новый ученик с материка. Он показал себя довольно хорошим серфингистом на небольших летних волнах. Когда наступила зима, он вошел в воду, думая, что ничего не изменилось, разве что волны стали выше. На первой же большой волне он потерял равновесие и упал с доски. Громадная волна обрушилась на него, и он надолго скрылся из виду. Наконец, он выплыл довольно далеко от нас, откашливаясь и изо всех сил гребя к берегу. Те из нас, кто тогда был с ним в воде, не могли поверить своим глазам: он пытается плыть против течения! Кто-то воскликнул: «Боже мой! Неужели он собирается плыть против течения?! Ни у одного пловца не хватит на это сил!»

Когда большие волны накатывают на берег, вся эта масса воды должна каким-то образом найти себе путь обратно в море. Именно это движение воды и вызывает волновое течение. Это похоже на реку, текущую параллельно пляжу, а затем поворачивающую в открытое море. Те из нас, кто вырос на островах, знают, что надо просто расслабиться и позволить течению нести тебя туда, где вода глубже. Как только течение ослабеет, нужно просто плыть или скользить по волне в том месте, где течения нет. А наш новый друг не знал, каким сильным может быть волновое течение. Вместо того чтобы плыть по течению, он пытался бороться с ним, выбился из сил и едва не утонул. То же самое происходит и с начинающими инвесторами.

Инвестиционные циклы идут волнами, подобно океанским валам. Они тоже меняются в зависимости от сезона. Серфингисты учатся принимать в расчет изменения силы волн и течений, которые происходят при смене времен года. Искушенные инвесторы делают то же самое. Вот почему искушенные инвесторы говорят: «Тренд — твой друг». Точно так же, как опытные серфингисты убеждаются в том, что не надо бороться с волнами и течением, искушенные инвесторы следуют трендам, в нужный момент меняя стратегию или отходя в сторону, если события принимают слишком опасный оборот. Средние инвесторы при этом продолжают покупать и придерживать, «покупать понизу», а попав в тяжелую ситуацию, звонят своим брокерам и спрашивают: «Это уже дно?»

Три основных тренда

Существует три основных тренда, влияющих на бумажные активы и другие виды инвестиций. Один из них называется «повышательный тренд» — это когда цены на рынке растут. Часто его называют «бычий тренд». Другой тренд называется «понижательный» — это когда цены на рынке движутся вниз. Его еще называют «медвежий тренд». Третий вид тренда называется «боковой тренд» — это когда цены на рынке не движутся ни вверх, ни вниз. Искушенный инвестор использует разные стратегии для разных трендов. Средний инвестор имеет лишь одну стратегию и пытается применять ее ко всем трем видам трендов. Вот почему он в конечном итоге проигрывает. Идея

²¹ Тренд (англ.) — общее направление, тенденция. — Прим. перев.

долгосрочного инвестирования, в принципе, хороша, но инвестировать на длительный срок, имея лишь одну стратегию, — это путь неудачника.

Даже животные знают, что времена года меняются. Когда с осенью приходят первые заморозки, большинство животных начинают готовиться к изменениям, которые приносит с собой зима. То же верно и в отношении искушенных инвесторов. Только средний инвестор верит словам своих финансовых советчиков: «Инвестируй на длительный период. Покупай и придерживай, даже если рынок движется вниз». Если у животных хватает ума, чтобы понять, что ситуация меняется, то почему люди не понимают этого?

СКОЛЬЗЯЩИЕ СРЕДНИЕ

Тренды формируют покупатели и продавцы. Если больше покупателей, тренд направлен вверх. Если больше продавцов, тренд направлен вниз. Среднему инвестору нравится слышать, когда его финансовый консультант говорит ему: «За последние сорок лет цены на рынке поднялись». Искушенный инвестор не следит за долгосрочными средними показателями. Вместо этого он отслеживает скользящие средние. Точно так же, как серфингист следит за суточными приливами и отливами, искушенный инвестор следит за приливами и отливами денег на рынке, потому что они подсказывают ему, когда менять стратегию.

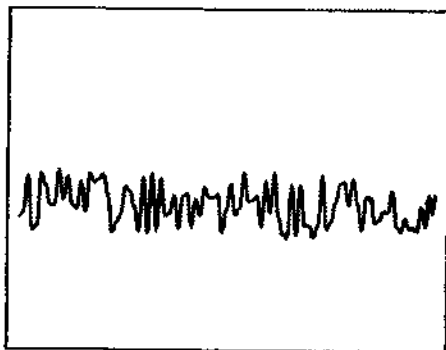
Ниже приведен график скользящего среднего. Как уже отмечалось, фундаментальный инвестор обращает внимание на финансовые отчеты и состав команды менеджеров, а технический смотрит на графики (так называемые «чарты»). Ниже приведен один из таких чартов.



Повышательный тренд



Понижательный тренд



Боковой тренд

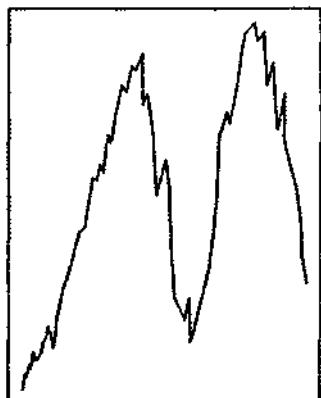
Как узнать, что тренд изменяется?

Подает ли рынок какие-то сигналы о том, что он вот-вот изменится? Да. Это, конечно, не какая-нибудь точная наука, но она, бесспорно, превосходит гадание, действия по наитию и следование «советам под горячую руку». Большинство из нас знают, что метеорологи могут предсказать ураган. Хотя прогнозирование погоды тоже не является точной наукой, тем не менее сегодня мы заранее получаем предупреждение о том, что надвигается большая буря. Технический трейдер может делать практически то же самое. Это значит, что в то время, как средний

инвестор держится за свой актив и молится о том, чтобы рынок продолжал расти, профессиональный инвестор продает прежде, чем грянет буря.

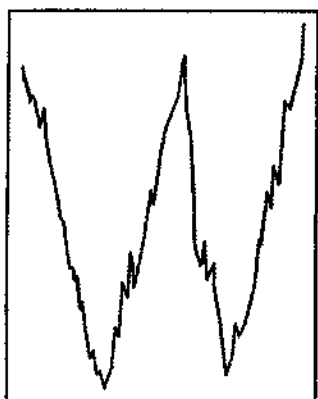
Существует много примет, которыми пользуется технический трейдер. На следующих чартах показаны характерные «фигуры» — предвестники финансовой бури, появления которых ждет технический инвестор.

ДВОЙНАЯ ВЕРШИНА



Технические трейдеры называют эту фигуру на чарте «двойной вершиной». Заметив подобную фигуру, они настораживаются и начинают менять свою инвестиционную стратегию или вовсе уходят с рынка. Как показывает схема, сразу же вслед за двойной вершиной цена на акции резко падает.

ДВОЙНОЕ ДНО



Аналогичная фигура появляется в точке минимума рынка. Она называется «двойное дно». Заметив появление такой фигуры, технические инвесторы вновь меняют стратегию или начинают покупать акции, в то время как средние инвесторы окончательно теряют надежду и продают все, что имеют.

Существует много различных типов фигур, которые технические инвесторы отыскивают на графиках. Хотя эти фигуры и не дают абсолютной гарантии, тем не менее они позволяют искушенному инвестору получить значительное преимущество по сравнению со средним, который эти сигналы рынка не использует. Одно из больших преимуществ технического инвестора заключается в том, что у него есть время, чтобы защитить цены на свои активы при помощи страховочных средств. По сравнению с ним средний инвестор совершенно гол, не застрахован и не защищен. Миллионы инвесторов рискуют своим финансовым будущим, молятся и надеются, что советы финансовых консультантов защитят их от бурь, с неотвратимой регулярностью возвращающихся на любой финансовый рынок.

Каждый раз, когда я слышу советы так называемых финансовых экспертов: «Делайте долгосрочные инвестиции. Не паникуйте. Просто выжидайте. Всегда помните, что в среднем рынок вырос за последние 40 лет», — меня всего передергивает; мне горько за миллионы людей, которые слушают этих экспертов и доверяют им свое финансовое будущее. Инвестирование не обязательно оказывается рискованным, если вы знаете, что делаете.

Инструменты искушенного инвестора

У среднего инвестора есть лишь две альтернативы в условиях, когда рынок меняет направление. Он может держаться за свои активы и терпеть убытки или продавать свои активы и тоже терпеть убытки. На днях я слышал, как весьма уважаемый эксперт по инвестированию сказал: «В феврале 2000 года я советовал вам продать все, чем вы владеете». Возможно, для среднего инвестора это был и хороший совет, но у искушенного инвестора имеются другие возможности выбора помимо этих двух: «купить и потерять» или «продать и потерять».

Ниже приводятся некоторые из ментальных инструментов, которыми пользуются искушенные инвесторы, чтобы защищать свои активы и делать деньги как при растущем, так и при падающем рынке.

СТОП-ПРИКАЗЫ

Искушенный инвестор может позвонить своему брокеру и установить стоп-приказ, если заподозрит, что цена на его акции может пойти вниз, особенно в том случае, если тренд рынка понижательный. Средний инвестор ничего не делает, и если цена на его акции идет вниз, он просто стоит и смотрит. Он не знает, что делать, и его стратегия «Покупай, придержи и молись» меняется на стратегию «Покупай, придержи и потеряй».

Вот как работает стоп-приказ. Допустим, ваши акции сегодня стоят 50 долларов, а чарты говорят вам, что на рынке формируется понижительный тренд. Все, что от вас требуется, это позвонить вашему брокеру и установить стоп-приказ, скажем, на уровне 48 долларов. Если цена на акции начнет падать, например до уровня 30 долларов, из-за того, что на рынок вышло больше продавцов, тогда ваш стоп-приказ становится рыночным приказом, ваши акции продаются по цене 48 долларов и потери ограничиваются двумя долларами. Средний же инвестор потерял бы 18 долларов и продолжал бы держаться за свои акции.

Хотя стоп-приказы часто используются инвесторами в качестве «страховки», очень искушенные инвесторы используют их не всегда. Часто случается, что при открытии торгов происходит скачок цен на акции, а искушенные инвесторы уже знают об этом и определились, продавать им свои акции или отменять стоп-приказ. Ниже приводятся две причины, по которой стоп-приказы могут не достичь своей цели в условиях падающего или неустойчивого рынка.

Первая причина, по которой профессиональный инвестор может предпочесть не использовать стоп-приказ, заключается в том, что тренд слишком круто направлен вниз. Иногда в условиях стремительно падающего рынка цена может проскочить уровень стоп-приказа и он не будет исполнен. Пусть, к примеру, цена на акции находится на уровне 50 долларов. Поскольку тренд направлен вниз, инвестор устанавливает стоп-приказ на уровне 48 долларов. Это означает, что, если цена опустится до этой отметки, акции автоматически будут проданы. Но если рынок обвалится резко, тогда существует вероятность того, что цена проскочит уровень 48 долларов, поскольку так много людей продают, что покупателей по цене 48 долларов в нужный момент просто не окажется. Если цена остановится на отметке «40» в силу того, что на рынок выйдет какое-то количество покупателей, лучшее, что сможет сделать инвестор, — это придержать акции на уровне 40 долларов или продать их по этой цене. Цена проскочила стоп-приказ.

Другая причина, по которой профессиональный инвестор может предпочесть не использовать стоп-приказ, заключается в том, что он не уверен, что верно определил направление тренда. Опять предположим, что цена на акции находится на уровне 50 долларов, а стоп-приказ установлен на отметке «48». Как и ожидалось, акции падают до 47 долларов, и на уровне 48 долларов оказываются проданными. Инвестор чувствует облегчение, пока не осознает, что тренд рынка внезапно изменился на повышательный и цена на его акции составляет уже 65 долларов. Он не только потерял два доллара за акцию, но еще и упустил возможность сделать 17 долларов на росте цен.

Совершить убийство или быть убитым

Мы часто слышим, как люди говорят: «Я совершаю убийство на рынке»²². В разгар бума вокруг компаний, работающих в Интернете, многие поддались всеобщей мании и носились одержимые идеей «совершить убийство на рынке». Вместо этого «убили» их самих. Сегодня в программах новостей многие хохочут и насмеваются над этой манией: мол, как люди могли быть такими глупцами? Но при этом они не знают, что есть и такие, кто при этом действительно «совершал убийства» и сделал много денег — как в период взлета рынка, так и в период падения.

Один мой друг сколотил себе состояние, рано начав покупать во время истерии вокруг первичных открытых подписок на акции Интернет-компаний. Как говорится, он «совершил убийство»; но он совершил и второе убийство — при падении рынка. Непосредственно перед тем, как рынок достиг своего пика в 1999 году, он продал все свои акции новых Интернет-компаний. Затем, когда пик был совсем близко, он начал выборочно шортить²³ акции тех самых Интернет-компаний, на которых разбогател в период роста цен. Три из этих компаний упали в цене так низко, что обанкротились. Таким образом, он сделал себе состояние во время роста рынка, а потом сделал еще большее состояние во время его падения. Почему? Причина, по которой он сделал больше денег во время движения рынка вниз, заключается в том, что он не вложил при этом ни копейки из своих собственных денег и не платил налоги с тех денег, которые получил от шорта акций тех компаний, которые обанкротились.

Когда я спросил его о подробностях, он ответил: «Я встал в шорт²⁴ по этим акциям на самом пике цен. А это означает, что я их позаимствовал. Затем акции этих компаний пошли вниз, и компании обанкротились. У меня еще не было никаких налоговых обязательств, поскольку закрытия сделки не было, поэтому никаких налогов платить я не должен. Все, что я сделал, — это продал акции, которыми не владел и которые взял в займы, а теперь я жду случая, когда смогу выкупить их и вернуть тому лицу, у которого взял». Сегодня у моего друга почти 875 тысяч долларов, которые он сделал, встав в шорт по нескольким акциям; деньги эти помещены в не облагаемый налогами фонд муниципальных облигаций, и на них набегают не облагаемые налогом проценты — проценты от денег, полученных им от продажи акций, которыми он не владел. Он говорит: «Я жду случая выкупить эти акции обратно, а пока что собираю себе проценты с не облагаемого налогами прироста капитала».

Если вы не понимаете этой операции, ничего страшного. Большинство людей ее тоже не понимают. Чтобы лучше в ней разобраться, поговорите с биржевым брокером или со своим бухгалтером.

Я говорю это к тому, что если вы хотите совершить убийство по пути вверх, то должны также знать, как совершить убийство по пути вниз. Если вы этого не знаете, то, скорее всего, окажетесь тем, кого убивают.

Очень многому необходимо научиться, чтобы использовать такие профессиональные инструменты трейдера, как стоп-приказы. И инвестирование с использованием данных инструментов — это нечто гораздо большее, чем просто попросить своего брокера установить стоп на продажу или стоп на покупку (такой же стоп, но в другом направлении). У искушенного инвестора должно быть гораздо больше инструментов, чем у среднего. Если у него их не будет, он тоже окажется убитым своими же, но только более искушенными собратьями.

Это несправедливое преимущество, которым обладают искушенные инвесторы, и есть причина, по которой на вопрос: «Какой совет вы дали бы среднему инвестору?» — я неизменно отвечаю: «Не быть средним». Я говорю так потому, что ваше финансовое будущее и ваша финансовая защищенность слишком важны, чтобы позволить себе быть средними.

²² Слова «I am making a killing in the market» («Я совершаю убийство на рынке») означают получение необычайно высокой прибыли. — *Прим. перев.*

²³ Шортить — продавать без покрытия. — *Прим. перев.*

²⁴ Встать в шорт — открыть позицию на продажу без покрытия. — *Прим. перев.*

Я еще раз хочу предупредить вас: эта книга — не учебник по технике финансовых операций. Приведенный выше пример стоп-приказа — очень упрощенная иллюстрация. Искушенный инвестор знает, как и когда использовать шорт, потому что порой стоп-приказы работают хорошо, а порой они не работают вовсе. Прежде чем бежать и использовать любые из этих технических процедур, пожалуйста, почитайте, поспрашивайте, походите на курсы и наберитесь опыта.

Основная причина, по которой я привожу здесь примеры подобных приемов, — это дать понять людям, которые считают инвестирование занятием рискованным, что в действительности оно не обязательно должно быть таким. Человек должен сам стремиться расширять свои знания, если хочет использовать эти приемы.

ОПЦИОНЫ НА ПОКУПКУ

По-другому опционы можно было бы назвать страховкой. Попросту говоря, опцион на покупку дает право его владельцу купить акции по определенной цене в течение заранее определенного периода времени. Опцион на покупку — это своего рода страховой полис, защищающий инвестора от того, что он упустит возможность купить акции в случае внезапного увеличения их цены. Например, предположим, что тренды и графики скользящих средних указывают на то, что на рынок стало выходить больше покупателей, поэтому цены, скорее всего, пойдут вверх, и инвестор хочет иметь гарантии того, что он сможет купить акции по лучшей цене в случае, если произойдет такой подъем. Давайте возьмем пример акций, цена на которые сегодня составляет 50 долларов за штуку. Инвестор звонит своему брокеру и говорит, что хочет приобрести опцион на покупку 100 акций по цене 50 долларов за каждую. За этот опцион он заплатит, скажем, из расчета доллар на акцию, что в целом обойдется ему в 100 долларов (каждый опцион покрывает 100 акций). Таким образом он защищает себя от внезапного движения рынка вверх.

Через три недели инвестор возвращается с рыбалки и обнаруживает, что цена одной акции выросла до 60 долларов. Опцион на покупку технически дает инвестору право купить 100 акций по цене 50 долларов. После чего он сможет, если захочет, продать эти 100 акций по их текущей цене — 60 долларов за штуку.

Если же, наоборот, рыночная цена на акции останется на уровне 50 долларов или упадет еще ниже, тогда к моменту завершения срока действия опциона он так и не принесет пользы своему держателю, или, как говорят искушенные инвесторы, опцион будет «без денег».

В первом случае — когда акции поднимаются в цене до 60 долларов за акцию — средний инвестор воспользовался бы своим правом купить 100 акций по цене 50 долларов, то есть всего за 5000 долларов, и одновременно продал бы эти 100 акций по их рыночной цене — 6000 долларов, получив, таким образом, прибыль в 900 долларов (6000 минус 5000 минус цена опциона 100). С другой стороны, искушенный инвестор вместо этого предпочел бы просто продать свой опцион по цене из расчета 10 долларов на одну акцию, то есть всего за 1000 долларов, получив, таким образом, ту же прибыль в 900 долларов (1000 долларов минус цена опциона 100).

Если вы внимательно изучите эту операцию, то обратите внимание, что средний инвестор инвестировал 5000 долларов, чтобы получить доход 900. В то время как искушенный инвестор инвестировал всего лишь 100 долларов, получив те же самые 900 долларов дохода. Так кто же в этом упрощенном примере больше приумножил свои деньги?

По моему мнению, тот инвестор, который покупал и продавал опционы, а именно искушенный инвестор. Средний инвестор вложил 5000 долларов, чтобы получить доход 900 долларов, то есть получил месячный доход в 18 %. В то время как искушенный инвестор вложил всего 100 долларов и менее чем за месяц получил 900, то есть его месячный доход составил 900 %.

Опять-таки, это очень упрощенный пример, и я настоятельно советую вам больше учиться, набираться опыта и найти себе компетентного биржевого брокера, который помогал бы вам в ходе этого процесса обучения.

Этот пример показывает, почему мой богатый папа не столько стремился владеть, сколько контролировать. А опционы как раз и дают вам контроль над процессом купли-продажи. Кроме того, это еще один пример того, как создается коэффициент рычага в случае бумажных активов, и того, как можно использовать этот коэффициент с меньшим риском и большей отдачей, если вы знаете, что делаете. В данном примере искушенный инвестор рискует лишь одним долларом из расчета на акцию, а средний инвестор вкладывает по 50 долларов за акцию. Возвращаясь к обсуждению скорости обращения денег, подумайте: деньги какого инвестора движутся быстрее; какой инвестор скорее разбогатеет?

Богатые люди не любят быть владельцами

Вы, возможно, заметили кое-что в этом последнем примере. А именно: не обязательно владеть акциями, чтобы обладать опционом. Эта часто игнорируемая деталь может иметь огромные финансовые последствия, если вы ее понимаете.

Дело в том, что мой богатый папа никогда не хотел ничем владеть, а бедный папа хотел. Мой бедный папа часто говорил: «Этот дом записан на мое имя», «Моя машина записана на мое имя». Богатый же папа говорил так: «Не надо стремиться чем-то владеть. Все, что надо, — это контролировать». Опционы — это еще один пример такого образа мышления. Мой бедный папа хотел владеть акциями, а богатый папа хотел владеть лишь опционом на покупку или на продажу акций. Сегодня я замечая, что многие люди гордятся тем, что владеют акциями, в то время как часто при покупке и продаже опционов коэффициент рычага значительно больше. Другими словами, для того, чтобы сделать много денег, в случае торговли опционами, требуется намного меньше денег, чем в случае покупки акций.

ОПЦИОНЫ НА ПРОДАЖУ

На предыдущем примере вы могли увидеть, как используются опционы на покупку, чтобы делать деньги в условиях растущего, или «бычьего», рынка. Когда же тренд рынка направлен вниз, искушенный, инвестор использует опционы на продажу — не только чтобы делать деньги, но также чтобы защитить стоимость своих акций в случае, если цены начнут падать.

Пусть, например, акция стоит 50 долларов. Рынок движется вниз, и цена на акцию падает до 40 долларов. Средний инвестор потерял 10 долларов на каждой акции. Если у него было 100 акций, он потерял 1000 долларов... на

бумаге, но не в реальности. Если бы он продал акции по цене 40 долларов, тогда он действительно потерял бы. Именно эта идея — о том, что потеря существует лишь на бумаге, — и заставляет многих терпящих убытки инвесторов восклицать: «Теперь мне предстоит долгий путь!» Подобные слова обычно означают, что инвестор теперь станет ждать, пока эти акции вновь не вернуться на уровень 50 долларов, что может случиться завтра, через годы или вообще никогда. Это стратегия «Купи, придержи и потеряй» неисправимых оптимистов и тех, кто не любит признавать очевидность своих ошибок.

Искушенный же инвестор будет действовать иначе. Вместо того чтобы сидеть и переживать, глядя на то, как падают цены на его акции, он попросит своего брокера установить стоп-приказ или приобрести опцион на продажу. Здесь надо оговориться, что существует множество причин, когда использовать стоп-приказ, а когда — опцион на продажу, и причины эти выходят за рамки данной книги. Важно отметить, что искушенный инвестор обязательно предпримет определенные шаги на случай, если рынок изменит направление и начнет двигаться вниз.

Искушенный инвестор не молится, чтобы рынок не повернул вниз, а, скажем, покупает опцион на продажу (заплатив за него из расчета доллар за акцию), дающий ему право продать эти акции по цене 50 долларов за штуку. Этот опцион обойдется ему в 100 долларов за 100 акций. Предположим, на рынок вышло больше покупателей, рынок начинает двигаться вниз, и цена на его акции падает до 40 долларов. Искушенный инвестор доволен, поскольку только что защитил свои позиции на уровне 50 долларов за акцию. То, что он продолжает терять на «длинной» позиции по мере того, как акции падают в цене ниже 50 долларов, он компенсирует ростом стоимости своего опциона. Инвестор без такого опциона теряет ровно столько, на сколько падают в цене его акции. Искушенный же, или «хеджированный», инвестор, по сути, остается при своих интересах. Потери на акциях в точности компенсируются выигрышем за счет роста цены опциона.

Как же искушенный инвестор делает деньги, имея на руках свой опцион на продажу, в то время как средний инвестор теряет деньги? Искушенный инвестор может воспользоваться правом, которое дает ему его опцион, а именно правом продать 100 акций по 50 долларов каждую, и получить 5000 долларов. После этого он сможет выйти на рынок и купить эти же акции по их рыночной цене — 40 долларов за штуку, заплатив 4000. И вот результат — он остался при своих 100 акциях и получил дополнительно 900 долларов (1000 долларов минус цена опциона). (Существует ряд моментов из области законодательства о ценных бумагах, которым необходимо следовать и которые нужно принимать во внимание.)

Средний инвестор, у которого опциона нет, имеет лишь свои акции, которые теперь стоят меньше, и не может вернуть себе ни цента из потерянных денег. Если все это приводит вас в замешательство, не беспокойтесь — это случается с большинством людей, когда они слышат об этом впервые. Важно помнить то, о чем я уже писал ранее в этой книге, — о необходимости мыслить противоположными категориями. Для многих людей научиться использовать опционы — это все равно что научиться есть левой рукой после того, как они всю свою жизнь ели правой. Сделать это можно. Просто требуется небольшая практика. Важно запомнить, что процесс использования опционов для защиты своих активов, а также для того, чтобы делать деньги как при растущем, так и при падающем рынке, — это не сложный процесс. Повторяю еще раз, потому что это важно: инвестирование не обязательно может быть рискованным занятием, если вы получаете правильные советы и у вас хорошие советчики. Вы не должны всю свою жизнь беспокоиться о том, что ваш инвестиционный портфель опустеет в результате крушения рынка. Вместо того чтобы бояться этого, вы можете научиться тому, как стать еще богаче, пользуясь тем, что рынок шарахается то вверх, то вниз, то в стороны.

Здесь важно отметить, что средний инвестор, потерявший деньги, частенько сидит, ждет и слушает советы своего финансового консультанта: «Держись и делай долгосрочные инвестиции». Он поступает так потому, что у него есть стратегия только для одного типа рыночного тренда, а, как вы теперь знаете, существует три разных типа.

Искушенный инвестор может и не покупать акции

Существуют искушенные инвесторы, которые вообще никогда не покупают и не продают акции. Они торгуют исключительно опционами. Когда я спросил одного моего друга, опционного трейдера, почему он инвестирует только в опционы, а не в акции, он ответил: «Инвестирование в акции — слишком медленный процесс. Я могу сделать гораздо больше денег, используя меньше денег, инвестируя в опционы. К тому же я могу сделать больше денег за более короткое время. Инвестировать в акции в надежде сделать деньги — это все равно что сидеть и ждать у моря погоды».

СТЕЛЛАЖИ, ИЛИ ДВОЙНЫЕ ОПЦИОНЫ

Стеллажи, или двойные опционы, являются наивысшей формой защиты. Говоря простым языком, это окружение цены акции опционами одновременно с двух сторон: сверху — опцион на покупку, а снизу — опцион на продажу. Например, располагая акциями, цена на которые составляет 50 долларов за штуку, искушенный инвестор может установить опцион на покупку на уровне 52 доллара за акцию и опцион на продажу на уровне 48 долларов. Если рынок вдруг подскочит до уровня 62 доллара за акцию, у инвестора будет право купить их по цене 52 доллара. Если же рынок упадет до 42 долларов, у инвестора будет право продать свои акции по 48, тем самым минимизируя убытки. Если рыночная цена на акции составляет 42 доллара, а у инвестора есть опцион на продажу (то есть право продать акции по цене 48 долларов), этот опцион внезапно становится очень ценным — иногда намного более ценным, чем сами акции. Главное здесь то, что стеллажи, или двойные опционы, используются для защиты от риска и упущенных возможностей, как на случай роста цен, так и на случай их падения. Это может быть исключительно консервативной стратегией, если вы знаете, что делаете.

Еще раз повторю: эта книга не является учебником по торговле опционами. Разумеется, я упростил процесс, причем сделал это с единственной целью — довести до читателя основную идею опциона. К тому же существуют и намного более изощренные стратегии, которые можно использовать для того, чтобы защитить активы и увеличить прибыли.

ШОРТ, ИЛИ ПРОДАЖА БЕЗ ПОКРЫТИЯ

Когда я был маленьким, меня учили не трогать чужие вещи, а тем более — не пользоваться ими. На фондовом рынке дела обстоят иначе. Когда кто-то «шортит» акции, это означает, что он продает что-то ему не

принадлежащее. Если бы моя мама узнала, что я этим занимаюсь, у нее был бы со мной долгий и серьезный разговор. Но ведь моя мама не была инвестором.

Прежде всего, *шорт* — это не опцион. Когда кто-то говорит: «Я встаю в шорт по этим акциям», — то это значит, что данный человек торгует акциями, а не опционами. Искушенный инвестор понимает разницу между шортом и опционом и знает, когда их следует использовать, а когда — нет. Но объяснение всего этого выходит за рамки данной книги.

Зачем шортить акции? Обычно когда инвестор чувствует, что цена на акции завышена и на рынке понижательный тренд, он, как искушенный инвестор, может прийти к выводу, что будет выгодно использовать шорты, чтобы делать деньги. Шортить акции — это попросту взять займы акции у кого-то другого, продать их на рынке и положить вырученные деньги себе в карман. В том случае, если рыночная цена на эти акции упадет, инвестор выкупит их обратно и вернет тому, у кого позаимствовал.

К примеру, пусть цена на акции корпорации «XYZ» — 50 долларов, а рыночный тренд направлен вниз. Ниже приводится последовательность событий, представляющих собой шорт этих акций:

1. Инвестор звонит своему биржевому брокеру и просит совершить шорт 100 акций компании «XYZ».
2. После чего брокер берет займы 100 таких акций со счета какого-нибудь другого клиента и продает их за 5000 долларов.
3. Потом брокер кладет 5000 долларов на счет инвестора, который этими акциями не владел.
4. На счету клиента, у которого были позаимствованы акции, появляется долговая расписка на 100 акций — не 5000 долларов.
5. Со временем цена на акции «XYZ» падает до уровня 40 долларов.
6. Инвестор, позаимствовавший акции, звонит брокеру и говорит ему: «Купи мне 100 акций "XYZ" по цене 40 долларов».

7. Брокер покупает эти 100 акций, по 40 долларов за штуку, и возвращает их на счет того клиента, который ссудил их нашему инвестору.

8. Биржевой брокер платит за эти 100 акций из суммы 5000 долларов, находящейся на счету инвестора. Эти 5000 долларов, как мы помним, пришли туда от первоначальной продажи 100 акций по цене 50 долларов.

9. Инвестор получил прибыль 1000 долларов (минус всевозможные комиссионные и налоги), продав акции, которыми не владел. Он сделал деньги без всяких денег. Это и есть, в упрощенной форме, процесс шорта акций. Необходимо обратить внимание еще на несколько моментов.

Момент № 1. Как только инвестор купил акции по 40 долларов и вернул их владельцу, инвестор, проводивший шорт, как говорят, «покрыл свою короткую позицию». Это очень важные слова, которые нужно запомнить.

Момент № 2. Как вы могли заметить, шорт заключает в себе огромный риск. Человек может потерять много денег, осуществляя шорт, если рынок пойдет вверх и цена на акции возрастет. В нашем примере тот же самый инвестор потерял бы 1000 долларов, если бы цена на акции поднялась до 60 долларов. Но, как часто говорил богатый папа, «то, что риск присутствует, еще не означает, что это непременно рискованное занятие». Искушенный инвестор может, например, окружить шорт *стеллажом*, приобретя опцион на покупку на уровне 51 доллара. Если тренд на самом деле вдруг повернет вверх и цена на акции взлетит до 60, он будет платить по 51 доллару за акцию, а не по 60, таким образом опять сводя свой риск до минимума.

Момент № 3. Как вы заметили, я упомянул рыночные тренды. Помните пословицу «Тренд — твой друг»? Не уподобляйтесь моему другу, который пытался плыть против течения. Важно знать определения таких слов, как шорт, стеллаж, опцион и другие, но еще важнее знать, как они связаны друг с другом. Другими словами, использовать шорт довольно безопасно в условиях, когда рыночный тренд направлен вниз, и значительно более рискованно, когда рыночный тренд направлен вверх или если он «боковой».

Момент № 4. Если вы ничего не поняли из того, что только что говорилось, не волнуйтесь. Просто нужно немного времени и практики, чтобы сделать эти слова частью вашего лексикона. Самое главное здесь заключается в том, что инвестирование не обязательно должно быть рискованным занятием, если вы готовы вложить немного времени в углубление своего образования, как вы это делаете сейчас, читая данную книгу. Научившись минимизировать риск, вы сможете значительно увеличить свою прибыль, потому что не будете делать то, что делают средние инвесторы.

Почему не обязательно иметь деньги, чтобы делать деньги

Люди часто спрашивают меня: «Разве не обязательно иметь деньги, чтобы делать деньги?» Если вы поняли, в чем состоит процесс шорта акций, то знаете ответ на этот вопрос. Когда человек осуществляет шорт акций, он получает деньги от продажи чего-то, чем он не владеет. Так что, в сущности, не обязательно иметь деньги, чтобы делать деньги. И тем не менее правильный ответ на вопрос: «Разве не обязательно иметь деньги, чтобы делать деньги?» — таков: «Это зависит от того, кто занимается инвестированием».

Богатый папа говорил: «Чем ниже ваш финансовый интеллект, тем больше денег вам потребуется, чтобы сделать немного денег. Если ваш финансовый интеллект высок, вам вообще не потребуется денег, чтобы сделать очень много денег». Это, а также важность обладания сильным и богатым финансовым лексиконом подтверждает следующий пример.

Несколько месяцев назад я позвонил моему биржевому брокеру и сказал: «Надпиши непокрытый опцион на продажу "XYZ" на десять контрактов».

Том, мой брокер, задал мне несколько вопросов, а потом сказал: «Сделано». То, что он спросил у меня, включало временной горизонт опциона и другие вопросы, которые, опять-таки, выходят за рамки этой книги.

Все, что я сделал, это продал опционы на продажу, а не купил их. Это важный момент. Важный потому, что до сих пор в наших примерах опционы использовались как «страховой полис», ради чего, собственно, большинство людей их и покупают. Слова «надпиши опцион» означают, что вы продаете его, а не покупаете. Очень богатые люди продают опционы точно так же, как и акции. Билл Гейтс стал самым богатым человеком в мире, продавая акции «Microsoft», а не покупая их. То же самое верно и в мире опционов — с той лишь разницей, что это гораздо быстрее, проще и, может быть, намного выгоднее — опять-таки, если вы знаете, что делаете.

Когда я говорил моему брокеру: «Надпиши непокрытый опцион», — то это означало: «Я хочу продать опционы на акции, которыми не владею». В данном случае речь шла об опционах на продажу и я хотел продать десять контрактов, что означает 1000 акций, поскольку один «контракт» — это 100 акций.

Позже в тот же день Том перезвонил мне и сказал: «У тебя пять долларов». Я сказал: «Спасибо», — и операция на какое-то время была завершена. Мне не нужно было следить за фондовым или еще каким-то рынком, и я мог спокойно заниматься тем, чем хочу. Когда Том сказал, что у меня пять долларов, это означало, что в тот день он положил на мой счет 5000 долларов. Другими словами, мне потребовалось менее пяти минут, чтобы сделать 5000 долларов. А самое главное заключается в том, что я не вкладывал никаких денег и не продал ничего осязаемого. По сути, я ничего не продал и сделал 5000 долларов менее чем за пять минут. (Тут необходимо пояснить, что, хотя я и не вкладывал никаких денег и не продал ничего осязаемого, на моем брокерском счете имеются иные активы, играющие в этой операции роль залога, что и позволяет мне именно так работать с моим брокером.) Через несколько недель Том позвонил мне и сказал: «Он экспирировал²⁵ без денег». «Прекрасно, — ответил я. — Кстати, когда мы пойдем играть в гольф?»

Перевод

Во-первых, я пишу об этой операции не для того, чтобы похвастаться, а для того только, чтобы проиллюстрировать силу слов. Но для меня это больше, чем слова. В моем разуме они являются чем-то реальным и живым. Это инструменты, которые делают меня богатым, позволяя мне делать деньги без всяких денег. Как любил повторять мой богатый папа, «есть слова, которые делают тебя богатым, и есть слова, которые делают тебя бедным». Когда я говорил Тому: «Надпиши непокрытый опцион на продажу "XYZ"», — то это означало: «Продай кому-нибудь право продать мне акции, которыми он владеет, по определенной цене». В тот день акции «XYZ» продавались примерно по 45 долларов за акцию. Мой опцион на продажу гарантировал человеку, который купит его у меня, что я куплю его акции по цене 40 долларов за штуку. Другими словами, я продавал «страховой полис» владельцу акций «XYZ». Если бы цены на эти акции упали до 40 долларов и этот человек воспользовался бы своим правом по опциону, я купил бы у него эти акции по названной цене, тем самым защитив его от дальнейших потерь. Когда Том перезвонил мне и сказал: «У тебя пять долларов», — то имел в виду, что я получил по пять долларов на каждую акцию, страхуемую этим опционом на продажу. В терминологии опционных трейдеров «надписать» означает продать. Подобное слово используется и в страховом бизнесе. Многим из нас приходилось слышать, как страховой агент говорит: «Я выписываю вам страховку с выплатой 100 тысяч долларов в случае смерти». Еще одно слово, используемое в страховом бизнесе, — это слово «подписать», означающее, что они гарантируют вам что-то за плату. Иными словами, «надписывать» означает «продавать» как в мире страхования, так и в мире опционов. В данном случае я надписывал, то есть страховал, риск инвестора размером в 45 долларов за плату пять долларов из расчета на одну акцию: я гарантировал инвестору, что готов купить его акции за 40 долларов, если цены на них упадут до этого уровня. В данном случае я стал «страховой компанией», поэтому и «надписывал непокрытый опцион на продажу». Я страховал нечто, чем сам не владел, а именно этим и занимаются страховые компании.

Контекст неудачника

Я словно слышу, как какая-то часть вашего контекста говорит: «Но это же так рискованно! А что, если рынок обвалится? А что, если мне придется покупать акции за 40 долларов?» Как подчеркивалось на протяжении всей этой книги, человек должен держать свой контекст открытым, если хочет чему-то научиться. Или, как говорил мой богатый папа, «то, что риск присутствует, еще не означает, что это занятие непременно должно быть рискованным».

Я приберег этот раздел к концу книги, поскольку хотел быть уверен, что ваш контекст, в определенном смысле, подготовлен к восприятию такой информации. Я никогда об этом раньше не писал, потому что раньше я никогда не писал о важности контекста. У большинства людей контекст не способен схватить, а тем более — воспринять то, что я намереваюсь объяснить. Если вы до сих пор остаетесь со мной, я вас поздравляю. Когда я разговариваю с некоторыми моими друзьями или просто с людьми, имеющими контекст неудачника — контекст, которым движет страх неудачи, — то шум, производимый этим страхом, настолько силен, что перекрывает мои слова и в результате они не в состоянии меня услышать. Страх риска и поражения мгновенно идет в наступление, а их разум начинает лихорадочно отбрыкиваться, тараторя: «Это слишком рискованно! Не говорите мне больше ничего об этом! Я не могу этого сделать!» Так что спасибо вам за то, что держитесь так долго.

В ходе этой пятиминутной операции я, по сути, согласился купить 1000 акций компании «XYZ» по цене 40 долларов за акцию у инвестора, заплатившего мне за эту мою готовность вознаграждение из расчета пять долларов на одну акцию. Эти деньги, 5000 долларов, были положены на мой счет. Через несколько недель, когда истек срок действия этого опциона, или «страхового полиса», цена на акции оказалась примерно на уровне 43 доллара; следовательно, этот опцион, как говорят, экспирировал «без денег». А остались у меня за вычетом комиссионных, сборов и налогов 5000 долларов. Здесь я хочу обратить ваше внимание на то, что все это заняло у меня менее пяти минут, я ничего не продал, ничего после этого не делал — я не должен был сидеть перед экраном компьютера, следя за взлетами и падениями цен на рынке, — и при этом получил 5000 долларов.

Многие люди не зарабатывают столько и за месяц, а если и зарабатывают, то платят куда больше налогов, чем я, с той же суммы. Рабочий человек платил бы с этих 5000 долларов налог, как работающий по найму, а я — не платил, потому что это другой вид дохода. У рабочего человека эти 5000 долларов были бы заработанным доходом, а у меня они являются портфельным доходом.

Делать деньги из воздуха

Прежде чем мы пойдем дальше, вам полезно будет поразмышлять над тем, откуда взялись эти 5000 долларов, потому что кажется, что они упали с неба. Анализируя эту операцию, начинаешь понимать, что я сделал деньги, продав что-то такое, чем не владел и чего вообще не существовало, — пока я сам не решил, что оно существует. Эта операция подобна получению денег из воздуха. Если вы действительно сможете понять, что произошло в ходе этой операции в физическом и ментальном плане, то вам станет ясно: с помощью разума можно делать деньги из ничего. Эту способность часто называют своего рода алхимией. Теперь вам должно стать понятнее, почему богатый папа заставлял меня работать задаром, когда я был мальчиком. Он хотел приучить меня думать о том, как создавать

²⁵ Экспирировал — закончился.— *Прим. перев.*

деньги, а не как работать за деньги. Он хотел выработать у меня совершенно иной контекст — контекст, не увязывающий богатство с упорным трудом.

Пусть неудачник радуется

Ох, не часто я рассказываю людям об этом. Я уже устал спорить, пытаюсь вдолбить суть этого процесса в контекст неудачника. Каждый раз, говоря об этой процедуре с опционами, я неизменно слышу подобные комментарии:

1. «На это уйдет слишком много времени. Я не хочу провести жизнь, следя за рынком».
2. «Это слишком рискованно, а терпеть убытки мне не по карману».
3. «Не имею ни малейшего представления о том, что вы говорите».
4. «Так делать нельзя. Это незаконно».
5. «А мой брокер говорит мне, что тут все не так просто».
6. «А что, если вы допустите ошибку?»
7. «Вы лжете. Так не бывает».

Другими словами, неудачник терпит неудачу потому, что не в состоянии слушать кого-то другого без того, чтобы его контекст постоянно не встревал в разговор. Эта книга — про контекст и реальность каждого отдельного человека. Причина, по которой я неохотно даю людям «текст», заключается в том, что «контекст» большинства людей не справляется с тем, что я обсуждал выше. Теперь, когда книга подходит к концу, я с большей готовностью даю вам тот «текст», которого многие от меня так ждут. Я просто надеюсь на то, что ваш контекст позволит вам воспринять, использовать его и претворить в жизнь.

Другими словами, когда я рассказываю людям о том, что делаю, их контекст начинает сопротивляться. Он замыкается, спорит, ищет причины, по которым это было бы невозможно. Теперь, когда я уделил много времени тому, чтобы разьяснить все относительно контекста, дам вам окончательный «текст» того, почему все сказанное мной о непокрытых опционах является высокоприбыльным, безопасным инвестированием даже в тех случаях, когда все складывается не так, как вы ожидали.

Цена упала до 35 долларов

Во-первых, не так уж я и боялся того, что мне придется выложить 40 тысяч долларов, чтобы покрыть мою непокрытую позицию. Есть три причины, по которым я не боялся ошибиться, а именно:

1. У меня были деньги, чтобы покрыть мою позицию в случае, если мне пришлось бы купить эти акции.
 2. Практика показывает, что в 85% случаев срок действия опционов истекает, и они так и остаются неисполненными. Если ваши шансы выиграть равны 85%, то поверьте: это намного больше, чем на рынке акций или в Лас-Вегасе.
 3. Я хотел купить эти акции в любом случае. Просто мне хотелось купить их с очень большой скидкой.
- Итак, вопрос: могло бы так случиться, что цена на акции упала бы и я был бы вынужден купить их по цене 40 долларов? Да. Это то самое обязательство, которое я продал в виде непокрытого опциона на продажу. Вся разница в том, что человек с контекстом победителя знает, что победит даже в том случае, если проиграет. Вот почему он не боится проиграть. Неудачник способен думать лишь о проигрыше, и поэтому он очень редко выигрывает. Представим себе, что цена на акции упала до 35 долларов за штуку. Человек с контекстом неудачника увидел бы в этом лишь потерю, он сказал бы: «Я только что потерял 40 тысяч, поскольку вынужден был купить 1000 акций по цене 40 долларов за каждую». Неудачник видел бы только риск и, значит, никогда не заключил бы сделку. Его контекст замкнулся бы или стал тараторить о том, какая это рискованная идея. Он не смог бы рассуждать дальше, потому что его эмоции одержали бы верх над разумом. Неудачник видел бы лишь то, что риск потерять 40 тысяч долларов перевешивает возможность приобретения 5000 долларов за пять минут. В довершение ко всему, если бы акции упали до уровня 35 долларов за штуку, он видел бы еще и дополнительную потерю 5000 долларов. И этот человек оказался бы в плену у своего контекста неудачника.
- Именно ради примеров подобных операций я и уделил столько времени в начале этой книги обсуждению рычагов разума. Когда я рассказываю людям о том, что делаю — причем неважно: в строительном бизнесе, инвестировании в недвижимость или в бумажные активы, — чаще всего именно индивидуальный контекст человека определяет, соглашается он с произносимым мною текстом или нет. Неудачник всегда — в буквальном смысле слова всегда — думает, что мои действия слишком рискованны, хотя это и не так. Бедный человек всегда — в буквальном смысле слова всегда — думает, что ему не по карману делать то, что делаю я. Работящий человек всегда скажет: «У меня нет времени заниматься тем, чем занимаетесь вы, потому что я слишком занят своей работой». А человек, которому неинтересно то, что я делаю, скажет: «Это звучит слишком уж сложно. Я ровным счетом ничего не понимаю. К тому же меня не очень-то интересуют деньги».

Большинство людей никогда не отойдут от дел молодыми и богатыми просто потому, что не обладают тем контекстом, который способен воплотить эту идею в реальность. Именно поэтому я уделил так много времени в начале книги обсуждению рычагов вашего разума и ваших планов. Контекст важнее, чем текст. То, что я делал и продолжаю делать для того, чтобы отойти от дел молодым и богатым, очень просто, если у вас соответствующий контекст. То, что я делаю, не трудно и не запутанно. Как я уже говорил, мне потребовалось менее пяти минут, чтобы сделать 5000 долларов. Для многих людей такая возможность лежит вне пределов их контекста, а это то же самое, что сказать: она — за пределами их реальности. Многие люди предпочтут работать 30 дней, чтобы заработать 5000 долларов. Они готовы трудиться все это время, потому что их контекст позволяет им думать, что 5000 долларов за 30 дней — это возможно или реально. Но 5000 долларов за пять минут не вписываются в их контекст, поэтому они встречают эту идею возгласами: «Он лжет! Это слишком рискованно! Я так делать не буду!» Другими словами, их контекст отторгает такую возможность; вместо этого он выходит с идеями, которые в него вписываются. Вот почему так много людей предпочитают всю свою жизнь в поте лица физически работать за деньги, вместо того чтобы расширить свой финансовый контекст и увеличить поток поступающего в их разум финансового текста.

Контекст победителя

Вопрос, который задал бы человек с контекстом победителя, звучал бы так: «В чем я выиграю, если проиграю?», «Что случится, если цена на "XYZ" упадет ниже 40 долларов? Как мне тогда выиграть?». Это контекст победителя.

Он знает, что может победить даже в том случае, если проиграет. И — самое важное — он может держать свой разум открытым, даже если то, что он слышит, выходит за рамки его контекста. Другими словами, победитель может держать разум открытым, даже если то, что он слышит, пугает его или является для него чем-то совсем новым. Как любил повторять мой богатый папа, «разум неудачника закрывается быстрее, чем разум победителя». Выше я писал о важности стратегии выхода. Победитель всегда ищет победную стратегию выхода, даже если он терпит поражение. Давайте возьмем в качестве примера наш непокрытый опцион на продажу. Перед тем как заключить сделку, у меня уже была стратегия выхода, которая позволила бы мне победить, даже если бы все сложилось не так, как я хотел. И опять-таки, дело здесь скорее в контексте, чем в тексте. Неважно, идет ли речь об акциях, недвижимости или бизнесе; победный контекст — вот что дает возможность победителю победить, даже если он проигрывает. В нашем примере частью такого контекста победителя является контекст наличия победной стратегии выхода. Неудачник видит только риск и потери, но никогда не видит возможности выигрыша, даже в случае, если он действительно терпит поражение. Неудачник идет на риск только тогда, когда ему гарантируют, что все сложится так, как надо. Вот почему так много людей хотят иметь гарантированную зарплату и гарантированные льготы. Они предпочитают гарантии возможностям. Победитель же ищет возможностей, зная, что выиграет даже тогда, когда все будет складываться не так, как он рассчитывал. Это больше, чем просто быть оптимистом. Как говорил богатый папа, «у многих людей есть и позитивные мысли, но они вплетаются в их контекст неудачника. Обладать контекстом победителя — значит знать, что ты победишь даже в том случае, если проиграешь».

Как побеждать, проигрывая

В тот день, когда я позвонил Тому, я уже сделал свою «домашнюю работу», что заняло у меня менее минуты. Вот что я знал перед тем, как сделать заявку:

1. Тренд рынка направлен вниз.
2. Цены на «XYZ» недавно лихорадило. Они упали почти на 20 долларов, до уровня 45 долларов за акцию. Инвесторы, державшие на руках эти акции, должно быть, здорово нервничали.
3. Я знал, что «XYZ» — надежная компания, с хорошей прибылью и дивидендами. Она хорошо управлялась и у нее были хорошие перспективы при любой экономической ситуации.
4. К этой компании проявляют большое внимание многие инвесторы.
5. Вот такой компанией я хотел бы владеть — и как можно дольше, если бы цена была подходящей.
6. На процентном счете у меня была сумма в 100 тысяч долларов на случай, если бы мне пришлось покупать эти акции. Все, что потребовалось бы тогда от Тома, — это перевести деньги и он имел на это соответствующие полномочия.

Если бы акции упали в цене до 35 долларов, я был бы в восторге, даже если бы мне пришлось заплатить лишних 40 тысяч долларов, чтобы исполнить свои обязательства по опциону на продажу. Почему? Опять-таки, ответ — моя стратегия выхода.

Допустим, мне пришлось бы заплатить 40 тысяч долларов за 1000 акций. Какой была бы для меня их реальная цена?

Ответ — 35 тысяч, потому что я уже получил 5000 за опцион. Хотя цена и упала ниже уровня моего опциона на продажу (40 долларов за акцию), я все равно заплатил бы только 35 долларов, что в любом случае было прекрасной ценой, и стал бы владельцем этих акций.

Следующим моим шагом была бы незамедлительная продажа 10 покрытых опционов на покупку (каждый опцион — на 100 акций) по цене пять долларов из расчета на одну акцию, на все мои 1000 акций. Этот опцион называется «покрытым», потому что теперь я действительно владею акциями, на которые продаю опцион. Я использовал термин «непокрытый» перед опционом на продажу, потому что тогда у меня не было соответствующих акций. И опять-таки, многие могут сказать: «Слишком рискованное дело — продавать то, что тебе не принадлежит». Так оно и есть, если у вас отсутствуют надлежащий текст и контекст.

Зачем продавать покрытый опцион на покупку? Ответ содержится в термине «скорость обращения денег», который обсуждался выше. Продавая покрытый опцион на покупку, я беру на себя обязательство продать мои акции по цене, скажем 40 долларов за каждую, в случае, если цена вдруг внезапно подскочит. Человек, который боится упустить возможности в случае, если рынок пойдет вверх, с радостью заплатит за такой опцион. Если цена на акции действительно пойдет вверх, скажем, до уровня 50 долларов за акцию, тогда я буду обязан продать мои 1000 акций за 40 тысяч долларов. В этом случае я верну обратно все мои деньги, плюс те, что я получил от продажи опционов. Так что я выиграл бы, даже если бы проиграл.

Если бы цена на акции не поднялась, я все равно получил бы кое-какие деньги, в данном случае 5000 за свои опционы на покупку, даже если бы цена на акции продолжала стоять на месте. Средний инвестор держался бы за свою убыточную позицию по этим акциям и слушал бы советы своего финансового консультанта: «Делай долгосрочные инвестиции. Не волнуйся. За последние 40 лет фондовый рынок в среднем вырос. Поэтому затяни пояс потуже и жди». Это в нем говорит его менталитет — «купи, придержи и молись», — характерный для большинства инвесторов и очень многих консультантов по инвестированию.

Продав покрытые опционы на покупку, я, возможно, положил бы еще 5000 долларов в свой карман, тем самым дополнительно снизив заплаченную мной за акции цену до 35 долларов, что меня еще больше обрадовало бы, потому что в любом случае я хотел ими владеть. Благодаря проданным мною опционам на продажу и на покупку, вместо того чтобы заплатить 40 тысяч за акции, которыми я хотел владеть, я в действительности заплатил только 30 тысяч, хотя в данном примере рыночная цена была 35 тысяч долларов.

Это все равно что учиться есть левой рукой

Опять-таки, если вы не до конца это поняли, не переживайте. Это достаточно просто, стоит только потратить на изучение предмета немного времени. Это все равно что научиться есть левой рукой после того, как вы всю свою жизнь ели правой. Труднее бывает научиться думать и действовать сообразно обстоятельствам.

То, что может сделать каждый

Для меня покупать опционы для защиты собственных активов — разумно, а продавать опционы для создания денежного потока — даже весело. Одна из причин, по которой я не волнуюсь по поводу денег, заключается в том,

что я всегда могу выйти на рынок и за считанные минуты сделать больше денег, чем большинство людей зарабатывает за многие месяцы, и при этом заплатить меньше налогов.

Может ли каждый делать то, что делаю я? Несомненно — но только при желании инвестировать некоторое время расширение своего внутреннего и финансового контекстов.

Так что же может сделать каждый? Вот некоторые предложения.

1. Возьмите в библиотеке книжку по торговле опционами. Вначале выучите определения слов, а затем прочтите ее и постарайтесь хорошо понять изложенный в ней материал.
2. Купите такую книжку в ближайшем книжном магазине или закажите через Интернет. Прежде чем покупать, все же советую вам пролистать ее, потому что лучше начинать с простой книги.
3. Посетите какой-нибудь семинар по торговле опционами. Выбор здесь большой.
4. Найдите биржевого брокера, который согласится учить и направлять вас в ходе этого процесса.
5. Поиграйте в игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 101» не менее 12 раз, чтобы научиться складу мышления фундаментального инвестора. После того как вы овладеете этой игрой, можете перейти к игре «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» — игре, которая учит людей использовать опционы на покупку, опционы на продажу, шорты и теллажи. Но что самое важное, благодаря игре «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» вы будете знать, как действовать в зависимости от изменения рыночных трендов. Мне представляется, что самый мощный аспект игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» заключается в том, что это физический, интеллектуальный и эмоциональный способ изучения столь объемного предмета. Другими словами, эта игра научит вас думать, сообразуясь с обстоятельствами. Причина, по которой многие инвесторы терпят поражение, заключается в том, что дома, в школе и на рабочем месте их этому не учили. Искушенный же инвестор должен думать о том, как делать деньги в условиях повышательного, понижительного и бокового тренда. Игра «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК 202» учит вас мыслить именно таким образом; при этом вы получаете удовольствие и используете игрушечные деньги вместо настоящих.

Рискованное ли это занятие — инвестирование?

И все-таки, рискованное это занятие — инвестирование — или нет? Мой ответ: абсолютно не рискованное. По моему мнению, быть невежественным — вот что рискованно. Если вы хотите отойти от дел молодым и богатым, самое главное — научиться защищать свои активы от убытков. Это средний инвестор предпочтет не учиться, а повторять, что инвестирование — дело рискованное, а в этом и заключен самый большой риск. Как я уже говорил, «никогда еще в мировой истории такое огромное количество людей не ставили свое финансовое будущее и свою финансовую защищенность в зависимость от взлетов и падений фондового рынка». Это рискованно только потому, что средние инвесторы знают про риск, но не предпринимают ничего, чтобы уменьшить его. Как говорил мой богатый папа: «Буква "И" в названии квадранта означает "инвестировать", а не "игнорировать"». Еще он говорил: «Инвестирование само по себе не является рискованным занятием. Быть финансово невежественным и следовать советам финансово невежественных консультантов — вот что очень рискованно. Причем не только рискованно, но и накладно. Накладно не столько в смысле денег, сколько в смысле потерянного времени. Миллионы людей проживают жизнь, держась за стабильную работу, вместо того чтобы стремиться к финансовой свободе — и все из-за финансового невежества. Из-за финансового невежества многие люди держатся за мизерную зарплату, вместо того чтобы стремиться к денежному изобилию, которое находится буквально у них под носом. Из-за финансового невежества люди кладут свои деньги на пенсионные счета, а потом дрожат, думая о том, что в нужный момент их там не окажется. Миллионы людей тратят большую часть своего времени на работе, делая богатых еще богаче, вместо того чтобы делать богаче жизнь тех, кого они любят. Нет, я бы не сказал, что инвестирование — занятие рискованное. Я бы сказал так: быть финансово невежественным — вот что рискованно и накладно.

Содержащаяся здесь информация приводится исключительно в образовательных целях и основана на докладах, сообщениях и источниках, которые считаются достоверными. Однако эти сведения не проходили специальных проверок, и мы не можем ручаться за их точность. Операции с опционами могут повлечь за собой дополнительный риск. Поэтому все инвесторы должны следовать указаниям и советам профессионалов, имеющих лицензии в области опционов.

Глава 18

РЫЧАГИ БИЗНЕСА ИЗ КВАДРАНТА «Б»

Самая денежная игра на свете

Самые богатые люди в мире — это предприниматели из квадранта «Б». Они намного богаче высокооплачиваемых профессионалов, спортсменов и кинозвезд. Когда, вернувшись из Вьетнама, я принял решение не идти по стопам моего бедного папы, именно богатый папа предложил мне начать учиться создавать бизнес. Он сказал: «Самые богатые люди планеты — люди из квадранта "Б", потому что это самый трудный квадрант, в котором можно добиться успеха. Но уж если ты сделаешь это, то перед тобой распахнутся врата изобилия и к тебе начнут стекаться несметные богатства. Если ты сможешь создать бизнес в квадранте "Б", ты играешь в самую денежную игру на свете».

Если вы обратитесь к современной истории, то увидите, что список знаменитостей из квадранта «Б» возглавляют такие люди, как Билл Гейтс, Майкл Делл, Томас Эдисон, Генри Форд, Тед Тернер, Джон Д. Рокфеллер и им подобные. Есть и много других, имена которых не столь известны. Все они стали финансовыми гигантами потому, что создали гигантские активы. Они использовали самый мощный из всех рычагов — рычаг построения бизнеса, который служит миллионам людей.

Говорят, что лучшая инвестиция, которую вы можете сделать, — это инвестиция в ваш собственный бизнес. И я с этим совершенно согласен. Отдача от такой инвестиции может превзойти любые инвестиционные расчеты, если вы знаете, что делаете. Вы можете взять несколько сотен долларов и превратить их в миллиарды. Вы можете не только

сами стать богатыми, но и сделать богатыми ваших друзей, вашу семью, ваших соратников по бизнесу, ваших сотрудников и ваших инвесторов. Вот почему это называется самой денежной игрой на свете.

Когда я был помоложе, богатый папа постоянно напоминал мне, что существует три основных типа активов:

- 1 Недвижимость.
- 2 Бумажные активы.
- 3 Бизнес.

Мне приходилось заниматься и бумажными активами, и недвижимостью, но богатый папа всегда призывал меня сосредоточиться на создании бизнес-активов. Он говорил: «Начни с самого сложного, тогда все остальное будет просто». Сегодня я склонен с ним согласиться.

Стратегия выхода

В этой книге я пишу о важности стратегии выхода. Они бывают следующие:

Бедные	25 000 долларов в год или менее
Средний класс	25 000—100 000 долларов в год
Зажиточные	100 000—1 000 000 долларов в год
Богатые	1 000 000 долларов в год или более
Сверхбогатые	1 000 000 долларов в месяц или более

По мере того как наша книга подходит к концу, я прошу вас подумать о собственной стратегии выхода. Когда будете раздумывать над ее выбором, обратите внимание на свою умственную установку, или контекст. Говорит ли ваш разум: «Я этого не могу», «Это было бы слишком хлопотно», «Я недостаточно умен» или иные подобные определяющие контекст фразы, отражающие реалии вашей личности?

Когда мой богатый папа работал со мной над выработкой моей личной стратегии выхода, мне пришлось пройти через сомнения и преодолеть ограничения, обусловленные узостью моего контекста. После многих месяцев обсуждений я понял, что у меня больше всего шансов в квадранте «Б». По моему мнению, еще до того, как вы станете выбирать свой уровень выхода, разумно будет оценить свои личные сильные и слабые стороны с тем, чтобы определить, в каком квадранте у вас больше шансов отойти от дел молодыми и богатыми.

Недавно один из слушателей на моих занятиях по инвестированию сказал: «Опра Уинфри стала самой богатой женщиной в индустрии развлечений благодаря квадранту "С"». Тогда я спросил этого человека, почему он так думает. Он ответил: «Потому, что она сама на себя работает. Если она перестанет работать, поступление доходов прекратится».

«Откуда вы знаете? — спросил я, а затем задал еще один вопрос: — Что такое "HARPO Productions"?» Он не знал. Я ему ответил: «"HARPO Productions" — это имя Опры, если прочесть его задом наперед, — это ее собственная компания, ее бизнес в квадранте "Б". Это бизнес, которым руководят другие люди и который осуществляет инвестиции в другие предприятия. Может, она и звезда в квадранте "С", но контекст ее находится в квадранте "Б"». Я говорю это к тому, что квадрант, в котором вы находитесь, мало связан с вашей профессией. Майкл Джордан, возможно, и работает по найму в баскетбольном клубе «Chicago Bulls», но у него есть собственный бизнес на стороне, в квадранте «Б». Врач может находиться в квадранте «Р», «С», «Б» или «И», в зависимости от того, какой у него контекст. Точно так же и уборщик может быть в любом из четырех квадрантов. Я говорю все это потому, что очень уж многие люди пребывают в одном-единственном контексте, который ограничен жесткими непроницаемыми стенами. Такие люди, как правило, работают упорнее других, дольше других и часто подходят к финишу, имея на руках меньше, чем другие. В наш информационный век нам всем абсолютно необходимо иметь более одного контекста и находиться более чем в одном квадранте. Если вы сможете добиться этого, то обнаружите, что вам будет намного проще обеспечить себе стратегию выхода более высокого уровня.

Другими словами, причина, по которой Ким и я можем отойти от дел на уровне сверхбогатых людей или еще на более высоком, заключается в том, что мы действуем прежде всего из квадранта «Б». Вместо того чтобы работать за тысячи или за миллионы долларов, мы работаем с расчетом обеспечить для себя стратегию выхода на уровне десятков миллионов долларов, а возможно, и больше.

Руководство богатого папы по инвестированию

В моей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я писал о том, как решил стать предпринимателем. Во всех книгах я пишу о своих многочисленных неудачах и о том, чего мне стоило после этого вновь встать на ноги. По моему мнению, главное — это иметь контекст успеха независимо от того, в каком квадранте вы находитесь. Я упомянул свою третью книгу, поскольку ее вторая половина посвящена тому, как создать бизнес — самый большой и самый денежный из всех активов. Если вы захотите создать бизнес в квадранте «Б», то, возможно, захотите прочитать или перечитать «Руководство... по инвестированию», поскольку в данной главе я на этом вопросе не буду останавливаться. И еще: я так активно выступаю за сетевой маркетинг потому, что слово «сеть» — это то слово, которое используют сверхбогатые люди. Недавно я написал книгу об индустрии сетевого маркетинга под заглавием «Бизнес-школа для тех, кто любит помогать другим людям». Эта небольшая и несложная книжка написана в первую очередь для тех, кто хочет выйти из квадрантов «Р» и «С». Книга и прилагающаяся к ней аудиокассета помогут любому, кто желает инвестировать свое время, чтобы изменить контекст представителя квадрантов «Р» и «С» на контекст квадранта «Б» — квадранта, формирующего богатейших людей в мире. Книга и кассета разъясняют, почему такие люди, как Джон Д. Рокфеллер и Билл Гейтс, создавали сети. И то и другое начинается со слов богатого папы: «Самые богатые люди на свете ищут сети и создают их; все остальные ищут работу».

Если вы захотите получить экземпляр этой книги и аудиокассеты, можете зайти на наш сайт richdad.com и заказать их.

Как-то в прошлом году один мой друг зашел ко мне и сказал: «В 1999 году я получил 35 процентов дохода от моих вкладов во взаимные фонды». Я искренне воскликнул: «Поздравляю!» Когда он спросил, какие доходы были у меня, я сказал: «Не знаю». Дело было не в том, что я не знал этого, — я не знал, как сказать ему, что мои доходы не могут быть измерены обычными мерками. В то время как мой друг, вложив свои деньги во взаимные фонды, получил от них 35 процентов дохода, что очень хорошо, мои доходы исчислялись миллионами долларов, и при этом

я не вложил ни копейки собственных денег. Помните, что говорилось в прошлой главе про скорость обращения денег? Причина, по которой я испытал затруднение, отвечая на его вопрос, заключалась в том, что при таком движении денег мой доход с математической точки зрения был равен бесконечности. Вот почему я не стал распространяться о своих доходах и просто поздравил его с успехом на рынке в 1999 году. Повторяю еще раз: я говорю об этом не ради хвастовства. Я хочу указать на разницу в контекстах. Мой друг радуется тому, что получил 35-процентный доход, в то время как человек, создающий бизнес, не стал бы этому радоваться. По моему мнению, это и есть сила, заключенная в совершенно ином контексте. Человек из квадрантов «Р» и «С» часто имеет другую точку зрения на то, что возможно в финансовом отношении. Человек из квадранта «Р» или «С» часто хочет трудиться вечно, никогда не спрашивая себя, существует ли другой способ добиться того, чего он хочет. Поэтому причина, по которой я рекомендую сетевой маркетинг с его образовательными программами, в первую очередь, состоит в том, что человек получает шанс открыть свой контекст для других точек зрения. Кстати, после марта 2000 года 35-процентный доход моего друга превратился в отрицательный доход. Теперь он злится на председателя Федерального резервного фонда Алена Гринспена и молится, чтобы рынок вернулся на прежние позиции. В противном случае, вероятно, ему самому придется вернуться на работу.

Почему не все создают бизнес в квадранте «Б»?

Возникает вопрос: если создание бизнеса в квадранте «Б» столь привлекательно, почему же все этого не делают? Частично ответ на этот вопрос дает следующий урок богатого папы.

Принимая решение начать свой первый настоящий бизнес в квадранте «Б», я спросил богатого папу:

— Если создание бизнеса — это самая денежная игра на свете, тогда почему в нее не играют все? Может, из-за нехватки денег, навыков или способностей?

Ответ богатого папы был короткий и по существу. Он сказал:

— Самое трудное в бизнесе — это работать с людьми.

— С людьми? — удивился я. — Самое трудное в бизнесе — работать с людьми?

Богатый папа утвердительно кивнул и сказал: — Большинство людей не могут создать бизнес просто потому, что у них нет навыков общения. Люди работают с людьми весь день, но то, что они работают вместе, еще не означает, что они смогут начать совместный бизнес. И даже если они начнут вместе бизнес, это еще не значит, что он будет расти и процветать.

— Так значит, если я научусь работать с людьми, то смогу играть в самую денежную игру на свете? — спросил я. — Если я научусь работать с людьми, то смогу стать очень богатым?

Богатый папа кивнул.

Если вы умеете работать с разными людьми, то можете стать таким богатым, что вам и не снилось

На протяжении ряда лет богатый папа уделял много времени тому, чтобы научить своего сына и меня работать и общаться с самыми разными людьми. Если вы читали книгу «Богатый ребенок, умный ребенок», то, возможно, помните, что богатый папа часто усаживал своего сына и меня рядом с собой, когда проводил деловые разговоры с людьми. Учиться тому, как нанимать и увольнять людей, оказалось очень интересным занятием, особенно когда люди, которых богатый папа нанимал и увольнял, были ровесниками моих мамы и папы. Для него научить нас общаться с самыми разными людьми было важнейшим начальным этапом в нашем образовании. Он постоянно говорил: «Если вы научитесь работать с разными людьми, то сможете стать такими богатыми, что вам и не снилось».

Те из вас, кто читал книгу «Квадрант денежного потока», наверное, помнят, насколько важна была для богатого папы следующая простая схема:



Богатый папа придумал эту схему, чтобы проиллюстрировать свою мысль о том, что мир бизнеса состоит из людей четырех типов. Квадрант «Р» обозначает работающих по найму, квадрант «С» — работающих на себя и владельцев малого бизнеса, квадрант «Б» — владельцев среднего и крупного бизнеса, а квадрант «И» — инвесторов. Основная задача этой диаграммы — показать, что люди из разных квадрантов отличаются по самой своей сути. Богатый папа говорил: «Чтобы преуспеть в квадранте "Б", надо знать, как общаться и работать с людьми из всех четырех квадрантов. Это единственный квадрант, где такая способность абсолютно необходима». Другими словами, бизнес может потерпеть крах, если предприниматель окажется не способен работать и ладить с людьми разных типов.

В 1980-е годы я вернулся на Гавайи и богатый папа пригласил меня на совет директоров одной компании, находящейся в тяжелом положении. И богатый папа, который был одним из ее директоров, хотел, чтобы я поучился на этом малоприятном примере. Это была маленькая начинающая компания, занимавшаяся разведкой нефтяных

месторождений в Канаде. Богатый папа не создавал эту компанию, но, когда возникли трудности, его пригласили войти в совет директоров, чтобы посмотреть, можно ли как-то ее спасти. Из-за одного-единственного решения ее финансового директора компания глубоко погрязла в долгах и находилась на грани банкротства. Когда собрание началось, богатый папа спросил остальных членов совета:

— Почему финансовому директору было позволено принимать такие важные решения без консультации с советом директоров?

Один из членов совета ответил:

— Потому, что он был первым заместителем главы нефтяного гиганта «XYZ».

Богатый папа повысил голос:

— Ну и что? Ну и что, что он в свое время был первым заместителем директора большой нефтяной компании?

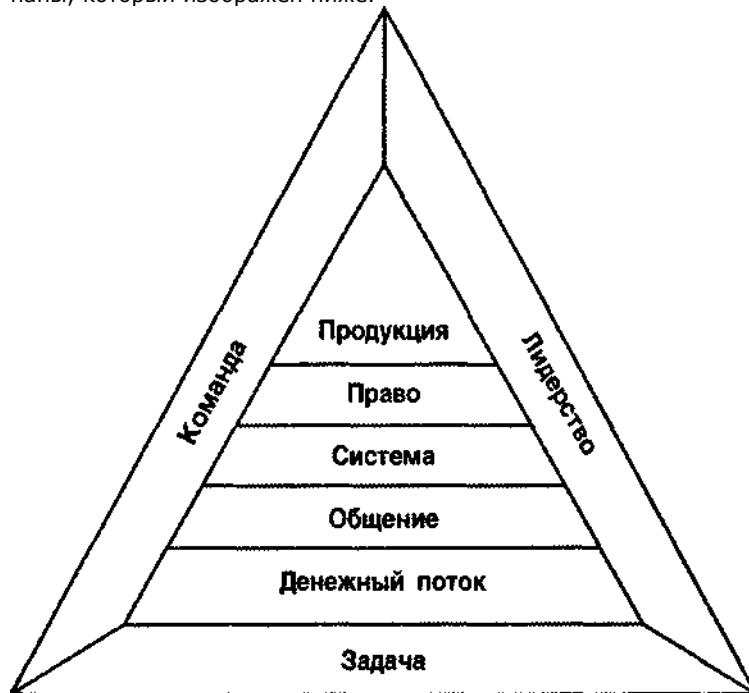
— Мы думали, он знает намного больше всех нас. Поэтому позволили ему действовать по своему усмотрению, — сказал другой член совета.

Богатый папа молча сидел, постукивая пальцами по столу, а затем сказал: «Да, он был первым заместителем директора, но он был наемным служащим на протяжении 30 лет. Он был наемным работником в большой компании. У него нет ни малейшего понятия о том, как управлять маленьким начинающим бизнесом с весьма ограниченным бюджетом. Советую вам заменить его, предпочтительно на того, кто уже владел собственной компанией и нес полную финансовую ответственность, пусть даже это была не нефтяная компания. Существует огромная разница между наемным работником и предпринимателем, независимо от того, в какой отрасли они работали. Существует огромная разница между управлением маленькой компанией и управлением большой компанией. Для большой компании ошибка такого масштаба неощутима. Для маленькой компании такая ошибка губительна.

В итоге компания обанкротилась. Через год я спросил богатого папу, почему она в конце концов потерпела крах. Он ответил: «Руководство компанией осуществлялось из рук вон плохо. И это при том, что были наняты великолепные люди и им платились большие деньги. Но эти люди так и не стали великолепной командой. Преуспевающие предприниматели создают великолепные команды. Именно так они составляют конкуренцию большим компаниям, у которых больше денег и больше служащих».

Разные навыки

В своей третьей книге, «Руководство богатого папы по инвестированию», я писал о треугольнике Б-И богатого папы, который изображен ниже.



Треугольник Б-И важен для любого, кто хочет начать бизнес в квадранте «Б» или уже имеет его. Он также важен для любого, у кого есть идея на миллион долларов и кто планирует превратить ее в бизнес. Другими словами, людям бывает трудно начать бизнес в квадранте «Б», потому что для настоящего бизнеса требуются более одного навыка и более одной специальности.

Наша образовательная система выпускает людей, обладающих такими специальными навыками. Но нужно быть истинным предпринимателем, чтобы собрать вместе людей, обладающих всеми этими навыками, заставить их работать как единая команда и таким образом создать мощную компанию.

Основная проблема

Основная проблема — это не только собрать в вашем бизнесе все четыре квадранта и иметь в наличии все технические навыки из треугольника Б-И. Проблема в том, чтобы найти лидера — предпринимателя, который сумеет заставить этих несхожих людей с разными навыками и разными базовыми системами ценностей работать вместе как одна команда. Вот почему богатый папа говорил: «Самое трудное в бизнесе — это работать с людьми. Заниматься бизнесом было бы просто, если бы не люди».

Другими словами, предприниматель должен прежде всего быть выдающимся лидером, и каждый из нас должен работать над развитием своих лидерских качеств.

Что такое предприниматель?

Богатый папа учил своего сына и меня быть предпринимателями. Когда я спросил его, что такое предприниматель, он сказал:

— Предприниматель видит какую-нибудь благоприятную возможность, собирает команду и создает бизнес, который получает прибыль от этой благоприятной возможности.

Тогда я спросил его:

— А что, если я увижу какую-нибудь благоприятную возможность, смогу я воспользоваться ею в одиночку?

— Хороший вопрос, — заметил богатый папа. — Если ты видишь возможность и можешь воспользоваться ею в одиночку, значит, ты владелец малого бизнеса или человек, занимающийся индивидуальной трудовой деятельностью, — и богатый папа принялся объяснять разницу между человеком, занимающимся индивидуальной трудовой деятельностью, и предпринимателем: — Индивидуальный торговец или специалист — это человек, который может производить товар или оказывать услугу в основном своими силами. К примеру, художник может нарисовать картину самостоятельно, зубной врач может вылечить тебе зуб своими руками. Истинный же предприниматель не может сделать то, что он задумал, только своими собственными силами. Предприниматель должен уметь собрать вместе толковых людей самых разных специальностей, владеющих разными навыками, и сделать так, чтобы они работали вместе ради общей цели. Другими словами, предприниматель создает команды, производящие такие продукты, которые ни один человек не в состоянии произвести в одиночку. Причина, по которой большинство людей так и не выходят на более широкую арену, заключается в том, что они решают только те проблемы, которые в состоянии решить самостоятельно.

— Так значит, предприниматель берется за задачи, требующие для своего решения целой команды? — сказал я. — Человек из квадранта «Б» не получит денег, пока его люди не сделают то, что они должны сделать как команда. Большинство наемных работников и людей, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью, получают деньги за то, что они делают самостоятельно. Предприниматель же не получит денег, пока его команда не добьется успеха.

Богатый папа утвердительно кивнул и продолжал объяснять:

— Подобно тому как в строительстве подрядчик, чтобы построить дом, привлекает рабочих разных специальностей (сантехников, электриков, плотников) и профессионалов из разных областей (архитекторов, бухгалтеров), точно так же и предприниматель привлекает различных рабочих, техников и профессионалов, которые помогают ему создавать бизнес.

— Вы хотите сказать, что предприниматель — это, по сути, лидер команды, хотя сам он физически может и не работать в ней? — спросил я.

— Чем лучше ты умеешь организовать работу команды из умных и квалифицированных людей, сам при этом не работая в ее составе, тем более преуспевающим и более значительным предпринимателем сможешь стать, — пояснил богатый папа. — Я владею несколькими компаниями, но не выполняю никакой работы внутри их. Так я могу сделать больше денег и принести больше пользы, сам при этом не выполняя конкретной работы. Вот почему лидерство — это важнейший навык, необходимый для того, чтобы стать истинным предпринимателем.

— А лидерским навыкам можно научиться? — поинтересовался я.

— Да, — ответил богатый папа. — Л заметил, что в каждом человеке присутствуют качества лидера. Проблема большинства людей заключается в том, что они посвящают всю свою жизнь развитию своих профессиональных и карьерных навыков, почему, собственно, большинство людей и находятся в квадрантах «Р» и «С». Очень немногие люди посвящают свою жизнь тому, чтобы развивать в себе лидерские навыки, столь необходимые в квадранте «Б». Поэтому я говорю: «Да, можно научиться быть лидером».

А еще через много лет богатый папа сказал: «Лидеры принимают вызов жизни, в то время как остальные люди ищут гарантированные рабочие места».

Уроки лидерства, полученные во Вьетнаме

Многие из вас знают, что я отправился во Вьетнам по ряду причин. Одна из них заключалась в том, что оба моих папы считали долгом сыновей защищать свою страну и сражаться за нее. Другая причина состояла в том, что я хотел научиться навыкам лидерства. Богатый папа говорил: «Требовать от солдат преодолевать страх и действовать отважно, в то время как они находятся в состоянии невероятного стресса и рискуют жизнью, — это испытание для лидерских качеств любого человека». Во Вьетнаме я видел, как люди совершают ужасные вещи, но я также видел, как они совершают чудеса героизма, которые невозможно забыть. Один из моих командиров сказал: «Внутри каждого солдата живет герой. Задача лидера — помочь выйти наружу этому герою, живущему в каждом из нас». Сегодня в своем бизнесе я использую многие из лидерских навыков, которым я научился в бою. Там мы не отдавали молодым ребятам приказов, ожидая слепого повиновения. Мы научились просить молодых ребят быть героями, и это искусство срabатывает в бизнесе не хуже, чем на войне.

Развивайте в себе качества лидера

Необязательно идти на войну, чтобы развить в себе качества лидера. Все, что от вас требуется, — это браться за дела, от которых другие бегут. Большинство из нас слышали фразы вроде «Инициатива наказуема». Для меня это кредо человека, который никогда не добьется успеха в жизни. Богатый папа любил повторять: «Лидеры отвечают на любой вызов жизни, от которого все другие шарахаются». Еще он говорил: «Масштабы лидера измеряются масштабами задач, за которые он берется». Дуайт Эйзенхауэр знаменит потому, что взялся руководить высадкой союзных войск в Европе в годы второй мировой войны. Джон Кеннеди взялся за то, чтобы человек высадился на Луну. Лидеры ищут такого вызова, которого другие избегают. Очень многие люди так и не развивают в себе лидерских качеств просто потому, что у них выработалась привычка уклоняться от вызова, который бросает им жизнь. У них выработалась привычка никогда не проявлять инициативу.

Любой бизнес, любая церковь, любое благотворительное общество, любая местная община постоянно нуждаются в новых лидерах. Любая организация предоставляет вам возможность предложить себя, взять на себя ответственность. Каждая такая возможность дает вам шанс научиться бесценным лидерским навыкам, необходимым в мире предпринимательства.

Большинство людей не способны участвовать в самой денежной из всех игр — игре создания бизнеса — просто потому, что не хотят научиться навыкам лидерства.

Организуя благотворительный обед в вашей церкви, вы приобретаете новые лидерские навыки. Даже если никто не разделит ваш порыв, вы научитесь чему-то важному. Вы пробудите героя, дремлющего в каждом из нас. Добившись этого, вы сможете с легкостью выполнить следующее лидерское поручение, причем сделать это более успешно и, конечно же, получив еще больший опыт в области лидерства. Если вы не будете развивать ваши лидерские навыки, вы можете так никогда и не создать свой бизнес и не поучаствовать в самой денежной игре на свете. Я встречал очень много умных людей с потрясающими идеями в области бизнеса, но у них просто отсутствовали лидерские навыки, необходимые для создания бизнес-команды и для того, чтобы заставить эту команду превратить идеи в миллионы, а может, и миллиарды долларов. В самой денежной игре на свете ключ — это лидерство, потому что только лидер может превратить отдельных индивидуумов в команду.

Рекомендуемая литература

Есть несколько книг, которые я читал и которые могут помочь вам развить в себе предпринимательские качества. Вот эти книги:

1. Рэнди Комисар. *Монах и загадка* (Randy Komisar. *The Monk and the Riddle*, издательство «Harvard Business School Press»). Эту книжку дал мне мой друг Том, биржевой брокер. Он прекрасный опционный трейдер, но его самый большой дар — инвестировать в маленькие начинающие компании по мере того, как они становятся все больше и больше. Том дал мне эту книгу в момент, когда я уже был готов продать одну из моих компаний и двигаться дальше. Но, прочитав книгу «Монах и загадка», я оставил компанию за собой и начал укреплять ее. Это замечательная книга об одной из величайших загадок в жизни.

2. Маркус Буккингем и Курт Коффман. *Главное — нарушить все правила* (Marcus Buckingham and Curt Coffin. *First, Break All the Rules*, издательство «Simon and Schuster»). Отличная книга для любого, кто руководит людьми или работает с ними. Она основана на проведенных институтом Гэллага углубленных интервью с более чем 80 тысячами менеджеров из более чем 400 компаний.

В индустриальном веке управлять людьми было все равно что разводить овец. В информационном веке управлять людьми — все равно что разводить котов. Это означает, что сегодня к каждому человеку надо относиться как к индивидууму, а не как к члену группы. Эта книга содержит великолепные мысли о том, как иметь дело с различными типами людей, идущих в разных направлениях, и при этом превращать их в единую команду.

3. Дэрил Трэйвис. *Эмоции и брэнды* (Daryl Travis. *Emotional Branding*, издательство «Prima Publishing»). Сколько стоит брэнд, или торговая марка? Недавно я прочел, что заводы «Coca-Cola» вместе со всем оборудованием и прочими активами стоят примерно восемь миллиардов долларов, в то время как торговая марка стоит 80 миллиардов.

Одна из наименее известных выгод от инвестирования времени в создание бизнеса — это выгода от одновременного создания торговой марки. Чем лучше вы умеете создавать бизнес и торговую марку в наш век растущей глобальной конкуренции, тем богаче становитесь.

Представьте себе на мгновение, какое преимущество имеют компьютеры «IBM» над компьютерами какой-нибудь фирмы «XYZ». Компьютеры «XYZ» сами по себе могут быть лучше по качеству, но у «IBM» лучшая торговая марка. Мы в richdad.com осознаем, что цена нашего брэнда выходит далеко за рамки наших книг, игр и прочей продукции. Мы очень серьезно относимся к созданию всемирной известной торговой марки одновременно с созданием бизнеса.

4. Майкл Лектер. *Защити свой актив № 1* (Michael Lechter. *Protecting Your № 1 Asset*, издательство «Warner Books»). Это книга из серии «Богатый папа рекомендует». Майкл Лектер — один из моих юридических консультантов. А еще он муж моего партнера по бизнесу и соавтора Шэрон Лектер. Майкл — один из ведущих адвокатов по защите интеллектуальной собственности, такой как брэнды, торговые марки и патенты. Как вы можете судить по примеру с заводом «Coca-Cola», брэнд или идея могут стоить миллиарды долларов.

Для тех из вас, у кого в голове есть идея на миллион долларов — какой-нибудь бизнес или новый продукт, — это абсолютно необходимое чтение. В информационный век актив № 1 — это ваши идеи. Прежде чем раскрывать свою идею, нужно непременно прочитать эту книгу. Гонорары Майкла высоки, поэтому данная книга — выгодное приобретение и кладезь бесценной информации.

5. Блэйр Сингер. *Собаки продаж* (Blair Singer. *SalesDogs*, издательство «Warner Books»). Это тоже книга из серии «Богатый папа рекомендует». А ее автор — один из моих лучших друзей вот уже более 20 лет. Мы вместе начинали как коммивояжеры и стоптали не одну пару ботинок на улицах гавайских городов, уговаривая людей купить наш товар.

Моими важнейшими университетами стали, во-первых, овладение искусством продавать и, во-вторых, овладение искусством руководить командой из более чем 350 коммивояжеров, разбросанных по всей Америке и Канаде. Это был нелегкий труд, но благодаря ему я многому научился. Сначала я был скверным коммивояжером и неважным менеджером по продажам. Процесс обучения искусству продавать и искусству торгового менеджмента оказался бесценным, хотя порой и очень болезненным.

Книга Сингера будет исключительно полезна любому, кто хочет усовершенствовать свое умение продавать — важнейший навык для того, кто работает с людьми и кому приходится вести людей за собой. Она будет важна и для менеджеров по продажам, потому что научиться руководить командой коммивояжеров — весьма нелегкая задача. Если в наше время управлять людьми — это то же самое, что управлять котами, то управлять командой коммивояжеров — это то же самое, что управлять собачьей сворой, где каждая лает по-своему и у каждой свой нрав. Вот почему книга названа «Собаки продаж». Даже комната, где собрались коммивояжеры, больше напоминает псарню, чем офис. В этой книге содержится много полезных идей из области управления и бизнеса, преподносимых в юмористической форме на примере различных пород собак, из которых состоит торговая команда.

«Собаки продаж» — очень важная книга для любого, кто хочет отточить свой бизнес-навык № 1, а именно умение продать идею другим людям. В своей жизни я встречал немало умных людей, едва сводивших концы с концами просто потому, что они не умеют продавать и не умеют управлять другими людьми.

Чему можно научиться, служа в морской пехоте

Когда я прибыл во Вьетнам молодым лейтенантом морской пехоты, мой командир нарисовал три слова и сказал: «На первом месте стоит боевая задача. Человек — на последнем».

ЗАДАЧА

КОМАНДА**ЧЕЛОВЕК**

Вернувшись из Вьетнама, я часто сталкивался с тем, что у людей совсем иная шкала приоритетов. В бизнесе и вообще «на гражданке» я часто встречаю людей, у которых шкала приоритетов выглядит так:

**ЧЕЛОВЕК
КОМАНДА
ЗАДАЧА**

Другими словами, на первом месте стоит сам бизнесмен, на втором — его команда, а задача бизнеса или организации — на последнем, если вообще для нее находится место.

Во Вьетнаме командиры объясняли нам, что наша задача как младших офицеров состоит в том, чтобы защищать свое дело и свою команду от измены отдельных людей. Другими словами, нас учили выявлять и устранять тем или иным способом любого из наших рядов, кто думал прежде всего о себе лично и, делая это, ставил под угрозу команду и общее дело. Овладение этим навыком и его осуществление на практике, в бою, во многом повлияло на мое умение управлять бизнесом.

Если вы смотрели фильм Стивена Спилберга «Спасти рядового Райана» (по моему мнению, самый реалистичный фильм о войне из всех, которые я видел), то могли заметить, что в нем есть один очень важный урок. Том Хэнкс, школьный учитель, ставший армейским лейтенантом, не смог застрелить пленного немца. Я считаю, что это поворотный момент в фильме и один из величайших уроков. Из-за того, что Том Хэнкс не смог как надо выполнить свою задачу, что в данном конкретном случае заключалось в устранении отдельного человека, немецкого пленного, он поставил под угрозу самого себя, свою команду и стоящую перед ней миссию. В конце фильма из-за него оказываются убитыми не только большинство его людей, но и вся миссия практически терпит крах, а самого Тома Хэнкса в конце концов убивает тот самый человек, которого он не смог убить.

К счастью, большинству людей не приходится сталкиваться с ужасами войны и трудными, калечащими душу решениями, которые нужно принимать в таких условиях. И тем не менее перед каждым из нас встает необходимость принимать трудные решения как в личной жизни, так и в бизнесе. Вот некоторые примеры.

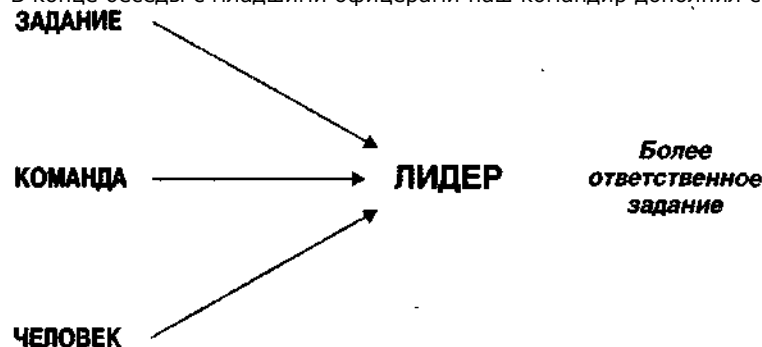
1. Недавно на вечеринке у моего друга один из гостей сильно перебрал. Когда он собрался уходить, хозяин попросил у него ключи от машины и предложил вызвать для него такси. Гость очень обиделся и стал доказывать, что он не настолько пьян и может вести машину. Произошла неприятная сцена; хозяин настаивал и в конце концов схватил гостя, повалил на пол и силой отнял у него ключи. Вызвали такси, и гость был благополучно доставлен домой, правда, очень обиженный. С тех пор гость и хозяин больше не разговаривают друг с другом. И, что еще хуже, некоторые другие гости сочли, что хозяин перегнул палку, и тоже решили с ним не разговаривать. Лично я считаю, что хозяин действовал очень отважно, и в ту минуту это было лучшее, что он мог сделать. Мог ли хозяин по-другому разрешить эту ситуацию? Конечно. Но он сделал то, что считал самым правильным в тот момент. Именно так поступают лидеры, даже если то, как они поступают, оказывается не самым лучшим решением вопроса.

2. Много лет назад мой богатый папа узнал, что один из высоких начальников в его компании завел роман с одной из секретарш. Он немедленно вызвал этого человека к себе на ковер и уволил его. Секретарша тоже была уволена. Когда я спросил его почему, он ответил очень просто: «У обоих семья и дети. Тот, кто предаст семью и детей, предаст любого». Я не хочу сказать, что богатый папа поступил правильно, но повторяю — он сделал то, что считал самым правильным на тот момент. Хотя оба сотрудника были очень ценными, по его мнению, их действия шли вразрез с теми ценностями, на основе которых он стремился строить свою компанию. Он сказал: «Когда я занимаю твердую позицию, все остальные знают, какую позицию занимать им».

Обе истории служат примером того, как поступают лидеры. Как говорится, «лидеры делают то, что правильно, а менеджеры правильно делают то, что делают». Богатый папа был согласен с этим высказыванием. Он говорил: «Лидерство — это не конкурс на популярность. Лидеры вдохновляют других быть лидерами».

Последний урок, полученный во Вьетнаме

В конце беседы с младшими офицерами наш командир дополнил составленную ранее шкалу приоритетов:



Затем он сказал: «Лидер отвечает за задание, за команду и за людей. Но, как видите, хороший лидер должен быть еще и хорошим подчиненным... понимая то, что задание его команды является важным лишь постольку, поскольку оно составляет маленькую часть более значительного задания, отвечающего более высокому предназначению». Богатый папа говорил: «Праща — это всего лишь праща. Когда Давид вызвался сразиться с Голиафом, величайшие силы мира пришли ему на помощь». И еще он говорил: «Всегда помните, что самая денежная игра на свете — это всего лишь игра, но у нее есть своя задача и высшее предназначение».

Завершая рассказ, я оставляю вас с этой мыслью. Каждый день в мире рождаются новые Голиафы, и они бросают нам вызов. Что нужно миру, так это больше и больше Давидов, пусть вооруженных одной лишь пращей, но за которыми стоят мощнейшие силы мира. Независимо от того, решите вы играть в самую денежную игру на свете или нет, просто знайте, что вам тоже доступна та сила, которая направляла пращу Давида. Все, что вам нужно, — это точно знать, кто ваш Голиаф, а затем найти в себе мужество смело выйти ему навстречу. В тот самый миг, когда вы сделаете это, вы начнете играть в самую денежную игру на свете — игру, награда в которой намного важнее денег.

Если вы будете смело отвечать на любые вызовы, вам станет доступна та сила, которая стояла за пращей Давида. Когда вы найдете эту силу, ваша жизнь уже никогда не будет такой, как прежде. Как это прозвучало в фильме «Звездные войны» — современной версии истории Давида и Голиафа, «да придёт с вами сила». Эта невидимая сила — величайший из рычагов, доступный каждому из нас. Все, что от вас требуется, — это шагнуть вперед навстречу чему-то большему, чем вы сами.

Далее вы узнаете о том, что сможете получить в результате создания или приобретения активов, которые так усердно работают на вас, что вам работать уже не обязательно.

Глава 19

ЦЕННЫЕ СОВЕТЫ

Что можно сделать, чтобы быстро разбогатеть и оставаться богатыми всю жизнь

Чтобы отойти от дел молодыми и богатыми, необходимы скорее умственные и эмоциональные усилия, нежели физические. Если вы достаточно подготовлены в первых двух отношениях, физически вам останется сделать совсем немного. Ниже описываются некоторые дополнительные умственные и эмоциональные процессы, которые вы, возможно, решите сделать частью своей жизни. В этом случае, я уверен, перспектива отойти от дел молодыми и богатыми станет для вас намного более реальной.

Зачем вам зарплата?

Когда я был школьником, богатый папа часто приглашал меня к себе и усаживал рядом, чтобы я и его сын могли понаблюдать, как он нанимает на работу новых служащих. На одно из таких собеседований пришел мужчина, который был на несколько лет старше богатого папы: он хотел получить должность менеджера в одной из его компаний. Этому человеку было примерно 45 лет, у него было прекрасное образование, очень внушительный послужной список, большой опыт работы; он был прекрасно одет и производил впечатление очень уверенного и компетентного человека. По ходу беседы он неоднократно упоминал, что окончил первоклассное высшее учебное заведение, а диплом магистра в области управления бизнесом получил в престижном университете на Восточном побережье США, причем диплом с отличием.

— Я заинтересован в том, чтобы нанять вас, — сказал богатый папа после почти часового собеседования, — но почему вы просите такую высокую зарплату?

И кандидат на должность опять заговорил о своем впечатляющем образовании и послужном списке:

— У меня хорошее образование, есть необходимый опыт работы, поэтому я считаю, что подхожу для данной должности и могу претендовать на такую зарплату.

— Не спорю, — согласился богатый папа. — Но позвольте вас спросить: если у вас такое прекрасное образование и такой опыт, зачем вам нужна работа? И если вы так умны, зачем вам зарплата?

Кандидат буквально опешил от подобного вопроса. Он пробормотал что-то невнятное, а затем сказал:

— Но ведь каждому нужна работа. Всем нам нужна зарплата.

В комнате наступила тишина — богатый папа хотел, чтобы его ответ проник в мое сознание. Было очевидно, что кандидат на должность пришел из совершенно иной реальности, иного контекста, иной умственной установки, чем богатый папа. Он начал спорить и отстаивать свою реальность, вместо того чтобы попытаться понять реальность богатого папы. Пристально посмотрев на кандидата, богатый папа тихо сказал:

— А вот мне не нужна. Если даже этот бизнес свернется, мне все равно никогда не будет нужна зарплата.

Затем, повернувшись к нам, он добавил:

— И этим мальчикам она не нужна. Они работают на меня бесплатно. Вот почему в один прекрасный день они станут намного богаче вас, даже если не закончат таких престижных учебных заведений, какие закончили вы, и не получают дипломов с отличием. Я не хочу, чтобы эти мальчики когда-нибудь нуждались в зарплате, — с этими словами богатый папа взял в руки его заявление и положил в стопку поверх других.

— Если я решу взять вас на работу, я вам позвоню. На этом собеседование закончилось.

Ценные советы относительно того, как быстро разбогатеть

В книжке «Богатый папа, бедный папа» я писал о том, как богатый папа лишил меня заработка 10 центов в час, а взамен предложил свою реальность, в которой я мог бы стать богатым быстрее, работая без зарплаты. Люди часто говорят: «На самом деле вы работали не бесплатно» или «Мой дом — вот мой актив». Что они понимают в этом, если даже прочитав эту книгу, продолжают смотреть на мир из той же реальности, имея ту же ментальную установку?!

Когда богатый папа спросил человека, пришедшего на собеседование: «Если у вас такое прекрасное образование и такой опыт, зачем вам нужна работа? И если вы так умны, зачем вам зарплата?» — он тем самым давал ему возможность расширить свою реальность. Но вместо того чтобы принять вызов, тот начал спорить и защищать свою реальность, наглухо закрыв свой разум и тем самым фактически лишив себя шансов получить работу у богатого папы.

Мир, в котором живут без зарплаты

Я разработал игру «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», чтобы научить людей, как жить в мире, где не получают зарплату. Те, кто постоянно играет в эту игру, часто обнаруживают, что такой мир намного интереснее, чем мир людей, работающих за зарплату. Если вы хотите отойти от дел как можно более молодыми и богатыми, то должны рассмотреть для себя возможность жить в мире без зарплаты. Если в вашей реальности, в вашем контексте или при вашей ментальной установке вам непременно необходима зарплата, ваши шансы отойти от дел молодыми и богатыми просто мизерны. Богатый папа часто повторял: «Люди, которым нужна зарплата, — это рабы денег. Если вы хотите освободиться от этого рабства, то должны навсегда перестать нуждаться в зарплате и стабильном рабочем месте». Так что если у

вас есть серьезное намерение отойти от дел молодыми и богатыми, вам придется изменить свою реальность на ту, где возможна жизнь без регулярной зарплаты и постоянного места работы. Когда я говорю про этот контекст большинству людей, то чувствую, как у них поднимается давление, спирает в груди и начинаются спазмы в животе; я слышу, как их подсознание подавляет мысли, поступающие в сознание. Страх лишиться зарплаты и потерять стабильные источники дохода большинству из нас хорошо знаком. Если вам трудно представить себя в мире, где не нужны зарплата и стабильная работа, тогда ваш первый шаг — это спросить себя: «Как я мог бы разбогатеть без зарплаты и стабильного места работы?» В тот момент, когда вы начнете задавать себе этот вопрос, вы откроете свой разум и начнете перемещение в другую реальность.

Когда богатый папа спрашивал кандидата на должность: «Если у вас такое прекрасное образование и такой большой опыт, зачем вам нужна работа? И если вы так умны, зачем вам зарплата?» — он тем самым хотел помочь ему увидеть другую реальность. Но вместо этого кандидат начал спорить и защищать свою реальность, считая, что она — единственно возможная. Я видел, как богатый папа задавал тот же самый вопрос и другим кандидатам. Таким образом он старался помочь этим людям; он хотел преподать им очень важный, стержневой финансовый урок относительно того, что деньги не сделают человека богатым, что одна лишь высокооплачиваемая работа не решит всех финансовых проблем. Задавая людям этот вопрос, он хотел дать им понять, что между успехами в учебных заведениях и финансовыми успехами вовсе не обязательно стоит знак равенства. Богатый папа любил повторять: «Высокие баллы в учебных заведениях еще не означают высоких финансовых баллов». Во время собеседования с тем человеком, который так гордился высокими баллами в своем дипломе, богатый папа на самом деле пытался выяснить, заинтересован ли этот человек в повышении своих «финансовых баллов». Ниже приводятся ценные советы, помогающие вам повысить свои финансовые баллы, чтобы начать жить в мире, где нет необходимости в заработной плате. Чем быстрее вы сможете увидеть мир без зарплаты, тем выше будут ваши шансы быстро разбогатеть.

СОВЕТ №1

Итак, совет № 1: начать видеть себя в мире, или реальности, где вам больше никогда не понадобятся зарплата и стабильное рабочее место. Это не означает, что вы больше никогда не будете работать, — вы просто перестанете быть до такой степени финансово зависимыми, чтобы продавать свою драгоценную жизнь за каких-то жалких несколько долларов, пребывая в постоянном страхе потерять работу и оказаться без средств к существованию. Как только вы сможете представить себе мир, где вам больше никогда не понадобится зарплата, вы начнете видеть тот, другой мир — мир без зарплаты.

Билл Гейтс получает маленькую зарплату

Несколько лет назад я прочел в какой-то газете заголовок: «Билл Гейтс — не самый высокооплачиваемый человек в мире». В статье говорилось, что есть немало служащих в мире бизнеса, у которых зарплата значительно выше, чем у Билла Гейтса, и тем не менее Гейтс — самый богатый человек планеты. Там было сказано, что его зарплата составляет около 500 тысяч долларов в год, в то время как его активы оцениваются миллиардами долларов и продолжают расти.

СОВЕТ № 2

Если вы откажетесь от мысли, что вам нужна стабильная зарплата, то есть заработанный доход, следующий вопрос, который вы должны себе задать, это:

«Какой тип дохода вы хотели бы получать?». Ранее я уже объяснял, что существует три основных типа доходов:

1. Заработанный доход: 50-процентные деньги.
2. Портфельный доход: 20-процентные деньги.
3. Пассивный доход: 0-процентные деньги.

Это три основные категории, но есть и еще много других. Большинство людей всю свою жизнь трудятся в поте лица за заработанный доход; они и учатся ради этого. Вот почему лишь немногие могут отойти от дел молодыми и богатыми. Если у вас вполне серьезные намерения, начинайте изучать другие типы доходов, которые позволят вам стать богатыми без необходимости трудиться всю свою жизнь. Вот некоторые из них:

4. Остаточная прибыль — доход от бизнеса (такого, как сетевой маркетинг или франшиза), принадлежащего вам, но которым занимаются другие.
5. Дивиденды — это обычно доход от акций.
6. Проценты — доход от сбережений или облигаций.
7. Роялти²⁶ — гонорары за песни, книги, которые вы написали, за использование созданных вами торговых марок или изобретений (запатентованных или не запатентованных).
8. Доход от финансовых инструментов, например от трастовых договоров в недвижимости.

Итак, совет заключается вот в чем: привыкнув к мысли, что у вас нет постоянной работы, вы начнете изучать различные типы доходов, которые приносят активы. Богатый папа заставлял Майка и меня изучать различные типы доходов, а потом решать для себя, какие из них мы хотели бы изучить более глубоко.

Вы можете пойти в библиотеку или расспросить своего бухгалтера о доходах, которые приходят от иных источников, кроме приложения вашего личного труда. В тот момент, когда вы начнете открывать для себя различные виды доходов и они вас заинтересуют, это постепенно станет частью вашей новой, расширяющейся реальности.

Но тут важно не переусердствовать. Просто дайте разным видам доходов и активов войти в вашу реальность. Чем дольше вы будете держать в голове мысли о разнообразных типах доходов, чем чаще будете обдумывать их, не принуждая себя предпринимать что-либо в этом направлении, тем глубже эта идея укоренится в вашем сознании и начнет интенсивно разрастаться. Большинство людей думают, что они должны немедленно что-то предпринимать, я же считаю иначе. В свое время я просто позволил идее об инвестировании в недвижимость ради пассивного дохода

²⁶ Роялти — лицензионный платеж владельцу патента. — Прим. перев.

постоянно вертеться у меня в голове, и так на протяжении многих лет, — я не купил первый объект. Просто однажды утром я проснулся и понял, что настало время приступать к инвестированию. Это произошло без всяких усилий — но смогло произойти лишь после того, как я позволил данной идее стать частью моей новой реальности. Если вы посмотрите на какой-нибудь финансовый отчет, то вам станет понятно, почему мой бедный папа ратовал за стабильную работу.

Поскольку у моего бедного папы не было активов и он всегда говорил: «Инвестирование — вещь рискованная», — то вполне естественно, что он изо всех сил держался за свое место работы. В конце концов, это все, что у него было, а единственный доход, о котором он знал, — это заработанный.



Богатый же папа заставлял своего сына и меня сосредоточиваться на приобретении активов и развитии с этой целью нашего финансового интеллекта. Поскольку мы с Майком уяснили для себя важность финансового интеллекта, то усердно трудились над постоянным развитием способностей, необходимых для приобретения таких активов. И хотя поначалу мы сильно нервничали, сегодня это стало для нас занятием веселым, легким и увлекательным. Когда я говорю, что быстро разбогатеть и навсегда остаться богатым легко, это действительно так, но только если вы уделите время тому, чтобы эта реальность стала вашей.

Во время моего турне по Австралии регистратор багажа в аэропорту, молодой парень, взял мои чемоданы и сказал: — Мне нравятся ваши книги.

Я поблагодарил его за комплимент и спросил, чему же они его научили.

— Первое, чему я научился, — это понял, что моя работа никогда не сделает меня богатым. Поэтому по ночам я работаю на другой работе, а деньги, которые там получаю, инвестирую в недвижимость.

— Замечательно, — ответил я. — И какие на сегодняшний день результаты?

— За полтора года я купил шесть объектов собственности.

— Отлично, — похвалил я его. — Я вами горжусь. Получили какие-нибудь деньги?

— Вообще-то, еще нет, — признался этот симпатичный юноша. — Но я научился кое-чему очень важному.

— Чему именно? — поинтересовался я.

— Делать инвестиции становится все легче. Преодолев первоначальные сомнения, страхи и нехватку денег, я начал понимать, что быть инвестором не так уж трудно. Чем больше потенциальных сделок я рассматриваю, чем больше объектов покупаю, тем легче становится процесс инвестирования. Мой финансовый интеллект никогда не начал бы расти, если бы я позволил сомнениям и страхам по-прежнему мешать мне действовать. Сегодня я испытываю не страх, а приятное волнение, хотя пока что не заработал больших денег... По правде говоря, по двум из шести инвестиций я понес убытки. Но, как вы пишете в своих книгах, ошибки — это полезный опыт; они бесценны, если на них учишься. Я мечтаю о том, как в один прекрасный день стану заниматься исключительно инвестированием. Через несколько лет мне больше уже никогда не понадобятся работа и зарплата.

— А у вас есть цель, я имею в виду конкретную дату, когда вы планируете вырваться из «крысиных бегов» и стать финансово свободным? — спросил я.

— Разумеется, — с улыбкой ответил молодой человек. — У меня есть три друга, примерно моего возраста, с которыми мы занимаемся этим делом. Мы не тратим время попусту, как другие ребята нашего возраста. Вместо этого мы учимся, ходим на семинары и помогаем друг другу инвестировать. Мы не собираемся идти по стопам наших родителей; не хотим повторить их ошибки — работать 45 лет в постоянном страхе потерять работу, надеясь на прибавку к зарплате и дожидаясь, когда тебе стукнет 65 и ты сможешь уйти на пенсию. Мои родители так усердно работали, стараясь подняться по служебной лестнице, что у них не было времени на воспитание детей и на все то, что они по-настоящему любили. Сейчас они готовятся выйти на пенсию, но они уже старые. Я не хочу быть таким, как они. Я не хочу быть старым, когда перестану работать. Всем нам четверым нет еще 24, и у всех у нас цель — стать финансово независимыми к 30 годам.

— Поздравляю! — похвалил я юношу и пожал ему руку. Когда он завершил регистрацию моего багажа для вылета, я поблагодарил его за то, что он прочел мои книги и дал мне почувствовать, что значит быть «богатым папой».

Когда я отходил от стойки, молодой человек улыбнулся и прокричал мне вслед: «Главное, что делать это становится все легче! Чем больше я занимаюсь созданием активов, тем легче мне это дается!»

Я помахал ему рукой и поспешил на самолет.

Заходите на наш Интернет-сайт за новыми идеями

В ближайшие годы мы будем добавлять все больше и больше новой информации на наш Интернет-сайт richdad.com. Его задача — помочь каждому почерпнуть идеи, образование и опыт, благодаря которым он сможет отойти от дел молодым и богатым. Регулярно посещайте наш сайт, и вы сделаете это своей реальностью.

Что касается моей реальности, то чем лучше умеешь приобретать активы, тем легче и быстрее можно разбогатеть. И если, став богатым, вы не утратите скромность, не будете кичиться своими деньгами, а будете благодарить за них судьбу, я верю: у вас будет больше шансов удержать эти деньги навсегда.

Так что регулярно заходите на наш сайт за последней информацией и свежими идеями. В ближайшее время наши игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК» 101 и 202 заработают в режиме реального времени в Интернете, и вы сможете развлекаться, играя в них и учась вместе с другими людьми, такими же, как вы, которые тоже хотят отойти от дел молодыми и богатыми.

Лично от Шэрон

Когда Роберт и я в соавторстве пишем книги про богатого папу, по ходу дела я вплетаю свою финансовую философию в философию Роберта, при этом стараясь оставаться в тени. Но временами тот или иной из обсуждаемых нами вопросов настолько задевает меня за живое, что мы решаем выделить его для вас особо. Сейчас как раз один из таких моментов!

Большинство моих коллег — бухгалтеров, финансовых плановиков и банкиров — просто не понимают главного! Путь к финансовой свободе — это просто:

ПОКУПАТЬ АКТИВЫ

«Покупайте активы, создающие денежный поток, — СЕЙЧАС, а не когда-нибудь в будущем!»

Вспомните, как богатый папа определяет слово «актив»: «актив кладет деньги в ваш карман, пассив вынимает деньги из вашего кармана». Все очень просто: чем больше активов вы покупаете, тем больше денег будет работать на вас.

Многие бухгалтеры, финансовые плановики и банкиры зациклились на вычислении чистой стоимости. Они просто не понимают, что такое денежный поток. Их учили, что надо откладывать деньги на тот случай, если они понадобятся вам когда-нибудь в будущем, — это менталитет накопителя. Если бы они работали со своими клиентами с целью создания денежного потока от активов ПРЯМО СЕЙЧАС, финансовое положение их клиентов было бы значительно лучше — и сейчас, и в будущем.

Проблема в том, что они вычисляют чистую стоимость вашего имущества, включая в нее ваш дом, машину, клюшки для гольфа и прочее личное имущество в качестве активов. Мы называем все перечисленное безделушками. Инвестор же НЕ ТАК видит чистую стоимость. Посмотрите на свой финансовый отчет и уберите из колонки «Активы» все позиции, которые в данный момент не создают денежный поток.

Когда у вас есть активы, создающие достаточный ежемесячный денежный поток, чтобы покрывать все ваши расходы в течение месяца, — тогда вы действительно финансово свободны!

ПОКУПАЙТЕ АКТИВЫ, а не пассивы!

Шэрон Лектер

СОВЕТ № 3

Совет № 3 звучит несколько странно, поэтому, пожалуйста, читайте его внимательно. Вот он: надо уметь лгать о своем будущем.

Молодой регистратор багажа видел свое будущее, и оно его воодушевляло. Не каждый видит свое будущее в таком радужном свете, и именно поэтому совет № 3 звучит так странно. В то же время это важно, если вы хотите отойти от дел молодым и богатым.

Несколько месяцев назад я вел курс по инвестированию, и некоторые слушатели не могли удержаться от таких фраз:

1. «Я так не смогу».
2. «Мне никогда не стать богатым».
3. «Мне не стать хорошим инвестором».
4. «Я недостаточно сообразителен».
5. «Инвестирование — занятие рискованное».
6. «Мне никогда не собрать денег на то, что я задумал».

Среди слушателей была одна очень преуспевающая женщина-психотерапевт. Она подняла руку и сказала: — Все, что говорится о будущем, — это ложь.

— Будущее — это ложь? — спросил я. — Почему вы так думаете?

— Во-первых, — пояснила она, — сразу внесу ясность: я не призываю никого лгать, чтобы намеренно вводить людей в заблуждение. Это ясно?

Я утвердительно кивнул:

— Ясно. Но все-таки ответьте мне, почему вы говорите, что будущее — это ложь?

— Хороший вопрос, — сказала она. — Рада слышать, что вы держите свой разум открытым. Когда я говорю, что будущее — ложь, то имею в виду, что будущее — это факты, которые еще не свершились, следовательно, все, что вы говорите о чем-либо в будущем, с формальной точки зрения является ложью.

— Так что же здесь полезного для тех из наших слушателей, которые не могут отказаться от негативных представлений о себе и своих способностях?

— Когда человек говорит: «Мне никогда не стать богатым», — он тем самым делает заявление о чем-то, что еще только должно стать правдой в будущем, причем предположительно... В данном случае это не более чем идея о том, что он никогда не станет богатым, — пояснила женщина-психотерапевт. — Так вот, это заявление с формальной точки зрения является ложью. Я не называю человека, который так говорит, лжецом. Я просто говорю, что его утверждение — ложь, потому что будущее еще не наступило.

— И что же это значит? — спросил я.

— В точности то же самое, что вы все это время пытались донести до аудитории. Им следует понять: все то, что они говорят и о чем они думают, реально и способно стать их реальностью. Очень многие люди говорят неправду о своем будущем, и эта ложь потом действительно становится их будущим.

— Вы хотите сказать, что, когда кто-то говорит: «Я никогда не стану богатым», — он лжет и строит на этой основе планы на будущее. Вы это хотите сказать?

— Совершенно верно, — сказала психотерапевт. — И проблема в том, что ложь становится-таки правдой.

— Так значит, если кто-то говорит: «Инвестирование — занятие рискованное», — он в каком-то смысле лжет, если имеет в виду будущее?

— Да... А потом ложь — если он ее не изменит — становится правдой. Всегда помните, что все сказанное о будущем, с формальной точки зрения является ложью, потому что ничто из будущего еще не стало фактом, то есть правдой.

— Так какую же пользу можно извлечь из этой информации? — опять спросил я.

— Видите ли, как психотерапевт, я убедилась в том, что наиболее неудачливые, несчастные, не реализовавшие себя люди говорят о себе самую страшную ложь. Они говорят как раз то, что, по-вашему, они не должны говорить, а именно: «Мне никогда не стать богатым», «Я никогда не смогу этого сделать», «Это не сработает». Сплошная ложь... Но ложь, которая способна стать правдой.

— Даже если они сами и не произносят эту ложь, то находятся в обществе таких людей, которые говорят им это, — добавил я.

— Вот именно, — подтвердила психотерапевт. — С кем поведешься, от того и наберешься.

— Ложь заразна, — подтвердил я.

Женщина-психотерапевт засмеялась и утвердительно кивнула головой.

— Итак, я спрашиваю вас еще раз: какую же пользу можно извлечь из этой содержательной информации? — спросил я.

— Поскольку все, что вы говорите о будущем, формально является ложью, то почему бы вам не говорить ложь о том будущем, которого мы хотим? — ответила психотерапевт вопросом на вопрос.

Я помолчал, обдумывая то, что она сказала; в аудитории стояла тишина. Наконец я сказал:

— Значит, преднамеренно лгать о будущем?

— Ну конечно! Мы все этим занимаемся. Некоторые из нас делают это бессознательно, автоматически. Позвольте мне задать вам такой вопрос: когда речь заходила о деньгах, ваш богатый папа говорил о будущем оптимистично?

— Ну да, — ответил я.

— И большая часть того, о чем он говорил, стала правдой? — спросила она.

— Да, — снова ответил я.

— А ваш бедный папа, когда речь заходила о деньгах и о будущем, говорил об этом пессимистично?

— Да, — сказал я.

— И все, что он говорил, стало правдой? Я утвердительно кивнул.

— Две лжи, и обе стали правдой, — сказала психотерапевт.

Я снова кивнул, вдруг начав осознавать, что они оба лгали о своем будущем и все же их ложь потом превратилась в правду.

— Значит, вы считаете, что если уж лгать, то лучше описывать то будущее, которого я для себя хочу, чем то, которого я не хочу?

— Да, — сказала она, — именно так я считаю. Спорим, что вы это уже делаете. Спорим, что, будучи на мели, вы все время говорили своей жене и близким друзьям о том, какое светлое у вас будущее и как много денег вы сделаете. Вы все время говорили об этом, хотя на счету у вас не было ни цента.

Смеясь, я вынужден был согласиться:

— Да, так оно и было. Но эту ложь я говорил лишь друзьям, которые любили и поддерживали меня. Я никогда не стал бы оптимистично лгать про будущее людям, которые могли бы поставить меня на место и разнести в пух и прах мою ложь.

— И это очень мудро с вашей стороны, — согласилась со мной психотерапевт. — Так какую же ложь вы говорили вашей жене в самую трудную в финансовом отношении минуту?

— Вы что, хотите, чтобы я сказал об этом перед всей аудиторией? — спросил я, начиная немного смущаться.

— Ну да. Расскажите-ка всем нам, какую лапшу вы ей вешали на уши, когда вам было труднее всего.

Я задумался и стал вспоминать то время, когда у нас с Ким были финансовые проблемы. Стоя перед аудиторией, я тихо произнес:

— Помню, я крепко обнял ее и сказал: «Настанет день, когда все это будет далеко позади. Настанет день, когда мы будем такими богатыми, что нам и не снилось. Сегодня мы не знаем, где достать деньги, но скоро не будем знать, куда их девать».

— И это стало правдой? — спросила психотерапевт.

— Да, — сказал я. — Причем в гораздо больших масштабах, чем мы могли себе представить. Мне как-то неловко признаваться, что сегодня для нас большая проблема — избыток денег. Только теперь, когда мы с Ким не можем придумать, что купить, я начал по-настоящему понимать, из какой бедной среды вышел. Большая часть наших денег идет на благотворительность, но даже и те, которые остаются, некуда девать, и нам необходимо все время расширять свою реальность в смысле покупок, потому что мы можем позволить абсолютно всё. Иногда бывает даже смешно, когда мы стараемся придумать что-то такое, на что у нас не хватило бы денег.

— А как вы считаете, почему ваша ложь сбылась? — спросила женщина-психотерапевт.

20 процентов всех людей — патологические лжецы

— Потому, что и богатый, и бедный папы учили меня, что никогда нельзя давать обещаний, которые я не смогу исполнить. И если бы вдруг оказалось, что я не в состоянии сдержать обещание, то мне следует сказать человеку, по отношению к которому я не сдержал свое слово, что взятые мною обязательства не могут быть исполнены. Оба папы подчеркивали, что мы стоим ровно столько, насколько твердо наше слово; они всегда были верны своему слову.

— Очень хорошо, — сказала психотерапевт. — Видите ли, 80 процентов всех людей в основе своей честные. Примерно 20 процентов — патологические лжецы, причем в любой ситуации. Так что, даже если они и станут оптимистично лгать о своем финансовом будущем, это все равно станет отрицательной ложью, поскольку у

патологических лжецов нет стержня в душе. Но я убедилась, что большинство людей относятся к категории честных, так что, даже если они и лгут, их ложь становится правдой, — психотерапевт немного помолчала, а потом сказала: — Ну ладно. Хватит про ложь. Давайте начинать учиться оптимистично лгать про свое будущее. И помните: цель этого упражнения — не обманывать, а помогать друг другу двигаться к новой, лучшей реальности для самих себя.

Я согласился, и женщина-психотерапевт разбила класс на пары.

— А теперь, — сказала она, — я хочу, чтобы каждый из вас сказал своему партнеру самую невероятную и самую радужную ложь про то, какими богатыми вы будете в будущем. Расскажите ему про миллионы долларов, которые вы будете ежемесячно получать от своих инвестиций в недвижимость, про доходы от ваших нефтяных компаний, про то, в каких огромных дворцах вы будете жить.

Для некоторых оказалось нелегким делом лгать о своих будущих финансовых успехах. Другие же оказались довольно хорошо подготовленными в этом плане. Как бы там ни было, за считанные минуты энергия в аудитории возросла на 100 процентов и поднялся невероятный шум. Слышались взрывы истерического хохота в ответ на рождающиеся невероятные байки про будущее. Большинству очень понравилось, что им вдруг было позволено вволю фантазировать о своих будущих финансовых победах. Многие потом признались, что их жизнь и будущее изменились в ту самую минуту.

Итак, совет № 3 состоит в том, что, как только вы почувствуете упадок духа, поймаете себя на том, что пессимистично лжете о себе и своем финансовом будущем, найдите друга, которому вы доверяете, и спросите, можно ли поведать ему большую, сочную ложь про то, каким преуспевающим в финансовом отношении человеком вы вскоре станете. Думаю, это будет для вас отличной психотерапией, и кто знает, быть может, настанет день, когда эта ложь станет реальностью. А если вы человек достаточно решительный, то не ждите, когда вас охватит тоска, чтобы начать оптимистично лгать. Как можно скорее найдите себе надежного друга или любимого человека и попросите у него разрешения выслушать ваши невероятные фантазии на тему прекрасного финансового будущего, которое вас ожидает. Как я уже сказал, вы можете вдоволь повеселиться, а ложь, которую вы городите сегодня, завтра может стать правдой.

Король бейсбола

Суть в том, что ваше будущее вам еще только предстоит создать. А раз так, то почему бы не состряпать его уже сегодня и не сделать таким, каким вы хотите его видеть. Когда люди задумываются над тем, чтобы изменить свое финансовое будущее, многие при этом рисуют в воображении самый худший, а не лучший сценарий. Но каков бы ни был сценарий, это в любом случае ложь, по крайней мере, так считает наша психотерапевт У великого Бэйба Рута была привычка перед тем, как отбить мяч, указывать своей бейсбольной битой в сторону ограждений, мол, «сейчас отобью аж за ограждения». Он делал это постоянно, хотя мазал по мячу чаще, чем большинство игроков; но, несмотря на это, никогда не переставал указывать битой на дальние ограждения, и сегодня он известен как «король бейсбола», а не как «король-мазила».

Бармалей

В детстве многие из нас представляли, что под кроватью или в шкафу прячется Бармалей. Кое-кто, лежа в постели поздно ночью, когда повсюду погашен свет, не мог даже уснуть, дрожа и трепеща перед этим персонажем, который существовал лишь в его воображении. Когда мы выросли, для многих из нас Бармалея сменил судебный исполнитель или какая-нибудь ужасная финансовая катастрофа, которая еще не нагрянула, но, как нам кажется, маячит на горизонте. Но будь то Бармалей или судебный исполнитель, результат один — мы лежим ночью с широко открытыми глазами, беспокоясь о том, о чем, в сущности, не стоит беспокоиться. Мы сами омрачаем себе будущее, рассказывая ложь о каких-то финансовых бедствиях или катастрофах, которые не произошли и, возможно, никогда не произойдут.

Вместо того чтобы просыпаться поутру и, подобно Бэйбу Руту, указывать победным жезлом на дальние ограждения, мы обречены плетемся на работу, продаем свою драгоценную жизнь за каких-то жалких несколько долларов, живя с ложным чувством финансовой защищенности от какого-нибудь воображаемого Бармалея, и постоянно говорим себе: «А что, если случится то? А что, если случится это? А что случится, если...?» Человек становится старше, а Бармалей по-прежнему существует и продолжает грабить людей, отбирая у них прекраснейшие возможности, которые предоставляет им жизнь. Именно поэтому ложь о своем будущем может стать ценным приемом для честных людей, которые хотят бесстрашно идти вперед, указуя битой на далекие рубежи.

Богатый папа говорил: «У всех нас бывает и везение, и невезение. Неудачники проживают жизнь, ничего не делая, избегая как невезения, так и везения. Но не будет ни того ни другого, если вы парализованы страхом и ничего не делаете. Удачлив тот, кто действует и принимает как хорошее, так и плохое, зная, что всегда сумеет превратить невезение в везение».

Однажды репортер спросил меня, как я преодолел страх перед неудачей, и попросил поделиться секретами моего успеха. Я подумал немного, а затем ответил: «Богатый папа учил меня превращать невезение в везение». Поэтому, чтобы вам везло, начните с самых маленьких шагов и идите к той жизни, о которой мечтаете, вместо того чтобы постоянно жить под гнетом страха перед каким-то воображаемым кошмаром. Не позволяйте Бармалею украсть ваши мечты. Будьте, как Бэйб Рут... Рассказывайте грандиозные байки про свое будущее и бесстрашно забрасывайте свой мяч как можно дальше.

Важное замечание. Пожалуйста, запомните, что этот совет не является разрешением лгать с намерением ввести в заблуждение или скрыть правду — подобную практику я бы не стал приветствовать. Приведенная выше рекомендация предназначена только для честных людей, а не для патологических лжецов. Если вы патологический лжец, тогда обратитесь за помощью к профессионалам и начинайте учиться говорить правду.

Еще 12 советов

Резюме данных выше советов из этой книги плюс несколько дополнительных

Во введении я обещал, что дам список того, что может сделать каждый, чтобы повысить свои шансы отойти от дел молодым и богатым. Большинство из этих советов уже обсуждалось, но думаю, полезно было бы просмотреть их вкратце еще раз.

Всегда помните — возможность отойти от дел молодым и богатым — это в большей степени умственный и эмоциональный процесс, чем физический. Как только вы встанете на этот путь в своем разуме и сердце, остальная часть вашего тела вскоре сама последует за ними.

1. Примите решение. Каждый день, просыпаясь утром, я выбираю для себя, кем и чем я хочу быть: я хочу прожить сегодняшний день человеком с контекстом бедняка, с контекстом человека среднего класса или с контекстом богача?

Помните: человек с контекстом бедняка будет говорить примерно так: «Мне никогда не стать богатым». Человек с контекстом среднего класса может сказать: «Важно иметь надежную работу». А человек с контекстом богача скажет: «Мне нужно повышать свой финансовый интеллект, чтобы я мог меньше работать и делать при этом больше денег».

2. Найдите себе друга или любимого человека, который захочет отправиться в это путешествие вместе с вами. Я знаю, что никогда не достиг бы того, чего достиг, если бы не моя жена Ким и не мои друзья, такие как Лэрри Дарк. Это обязательно должны быть такие друзья, которые будут вдохновлять вас на большее, а не твердить, почему вы не можете сделать то, что хотите сделать.

Выбор правильных друзей и спутников жизни очень важен для достижения успеха. Если у вас такие друзья и такая семья, которые не стремятся повысить свой финансовый интеллект, жизнь может превратиться в череду бесконечных лишений, независимо от того, сколько денег вы будете получать.

3. Ищите компетентных советчиков и начинайте создавать свою собственную команду финансовых и юридических советчиков. Всегда помните, что говорил богатый папа: «Самый дорогой совет — это бесплатный совет от испытывающих финансовые трудности друзей или родственников». Позже богатый папа расширил это свое предостережение, включив в него финансовых советчиков, которые сами не делают того, что советуют делать другим, и не покупают ту инвестиционную продукцию, которую пытаются всучить вам. Повторяю: выбор правильных людей — очень важное искусство. Люди могут быть либо активом, либо пассивом.

Однажды богатый папа сказал мне: «Если у тебя сломалась машина, ты везешь ее к автослесарю на починку. Когда ты ее забираешь, тебе сразу же становится ясно, хороший это мастер или нет. А вот в случае с так называемыми "профессиональными" финансовыми советчиками ты узнаешь об этом только по прошествии многих лет. А что делать, если ты начал консультироваться у финансового советчика в 25 лет, а когда тебе стукнуло 65, вдруг понял, что все это время он давал тебе плохие советы? Ты ведь не можешь взять свою загубленную финансовую жизнь и вернуть ему, подобно тому как отвозишь машину обратно к автослесарю. Я больше доверяю автослесарям и продавцам подержанных автомашин, чем большинству финансовых советчиков просто потому, что я могу скорее увидеть результат их работы. Причина, по которой многие в итоге оказываются бедными или людьми среднего класса, заключается в том, что они гораздо больше времени тратят, когда выбирают себе подержанную машину, чем когда выбирают для себя хорошего финансового советчика».

Вывод таков: будьте очень внимательными при выборе тех советов, которые принимаете в качестве руководства к действию. Не бойтесь потратить время на выбор хороших финансовых советчиков. Они есть, и плата за их услуги может стать вашей самой лучшей инвестицией.

4. Наметьте дату отхода от дел. Сядьте рядом с кем-нибудь из ваших близких или со своими советчиками и определите дату своего раннего отхода от дел. Это подобно тому, как Бэйб Рут указывал битой на дальние ограждения. Если вы действительно займетесь этим и будете обсуждать реальную дату с этими людьми, то ваш нынешний контекст, возможно, вступит в противоречие с будущим контекстом. Это замечательный и увлекательный процесс. Вы обязательно столкнетесь с множеством самых разных реальностей и контекстов.

Собирайтесь вместе раз в квартал и продолжайте обсуждать вашу раннюю дату ухода на отдых.

5. Определив для себя эту дату, составьте и запишите план, согласно которому вы собираетесь рано отойти от дел. Прикрепите его к холодильнику, чтобы видеть каждый день. По ходу дела, узнавая все больше и больше, вносите в свой план коррективы.

Когда Ким, Лэрри и я проводили ту неделю на покрытой снегом горе Уистлер, план, который у нас тогда созрел, изменил направление всей нашей жизни. Вот в чем сила плана: то, что вы бедны сегодня, еще не означает, что вы должны быть бедны и завтра. Для того чтобы стать и оставаться богатым, требуются план и решимость следовать ему день за днем. Мы с Ким следовали нашему плану день за днем на протяжении почти 10 лет. Как я уже говорил, сегодня наша проблема заключается в том, что у нас слишком много денег и мы с трудом находим способы тратить их с умом; но это те трудности, которые я люблю и которых желаю вам.

6. Заранее запланируйте банкет по случаю своего раннего ухода на отдых. Здесь надо проявить щедрость и расточительность. Ведь если вы будете готовы рано отойти от дел, значит, деньги для вас уже не являются проблемой. Но даже если вы не достигнете своей цели, такая подготовка будет для вас весьма приятным занятием. Кто знает, может, вам придется закатить этот банкет гораздо раньше, чем вы думаете.

7. Изучайте по сделке в день. Помните: чтобы ходить по магазинам, платить не обязательно. Просто каждый день нужно делать что-то такое, что повышало бы ваш финансовый интеллект, уделяя этому по крайней мере десять минут. Это может быть чтение одной статьи в день из финансового или делового раздела местной газеты... даже если эта статья вам не интересна. Так вы начнете обогащать свой словарный запас. Слушайте компакт-диски или аудиокассеты по финансам и бизнесу, когда едете в машине или занимаетесь на тренажере. Раз в год посещайте какой-нибудь финансовый семинар. Если не хотите платить за него, можете полистать финансовый раздел вашей местной газеты и найти там сведения о бесплатных семинарах по инвестированию. Даже если вы ничему там не научитесь, встречи с такими же людьми, как вы, будут вам очень полезны.

8. Помните, что у каждого рынка существует три основных типа трендов: повышательный, понижательный и боковой. Для некоторых рынков движение вверх, вниз или в сторону может продолжаться на протяжении многих лет, а на некоторых других рынках повышательный, понижательный и боковой тренды могут сменять друг друга в течение одной минуты. Вот почему, когда кто-то советует вам «делать долгосрочные инвестиции», спросите его, что

он имеет в виду. Попросите объяснить это подробнее. Большинство финансовых советчиков, как попугаи, повторяют слова своего начальника, поэтому, вероятно, им будет трудно объяснить, что именно они хотели сказать. Если вы хотите быстро разбогатеть, то наилучшее время для этого — когда тренд меняет направление. Как говорится, нужно оказаться в нужном месте в нужное время. Если вы будете каждый день просматривать сделки, то станете лучше чувствовать приближающиеся перемены, и ваши шансы оказаться в нужном месте в нужное время будут намного выше. К примеру, если бы вы вышли на фондовый рынок в 1991 году и инвестировали много денег в акции компании в сфере высоких технологий, сегодня вы были бы богаты. Но если бы вы не изменили свою стратегию в марте 2000 года, когда тренд изменился на понижательный, то потеряли бы все, что до этого получили. Если бы вы изменили свою стратегию в марте 2000 года, то сделали бы деньги еще быстрее в ходе движения рынка вниз... Вместо того чтобы потерять свое состояние, вы приумножили бы его. Вот почему, если вы хотите быстро стать и оставаться богатым, то должны знать про тренды и иметь три различные стратегии для трех различных трендов. Я встречал много людей, которые делали деньги на одном тренде и оказывались банкротами, когда тренд менялся.

Покупайте подороже, продавайте подешевле

В журнале «Forbes» за июнь 2001 года была напечатана интересная статья под заголовком: «Покупайте подороже, продавайте подешевле. Вы всегда знали: аналитики — хорошие советчики; послушайте их, но поступите наоборот».

Вот цитата из этой статьи:

«Новое исследование, проведенное четырьмя калифорнийскими профессорами, показывает, что вы не только не потеряли бы деньги, не покупая акции, за которые агитировали аналитики в прошлом году, но и наоборот — вы сделали бы деньги, если бы покупали те акции, которые они советовали продавать. И получили бы не просто небольшую прибыль; от вложенных денег вы получили бы доход в 38 процентов — это лучше, чем показатели индекса S&P 300 начиная с 1958 года».

В другой статье под заголовком «Всерьез ли Уолл-Стрит говорит о реформе?», напечатанной в журнале «Fortune» от 16 июля 2001 года, автор статьи Шон Тулли, похоже, соглашается с этим. Там написано: «Пасмурным июньским утром конгрессмен Ричард Бейкер, неотесанный республиканец из Луизианы, открыл в конгрессе бурные слушания на тему, волнующую всех — от барменов до футбольных фанатов, — которая звучит так: «Как Уолл-Стрит оболванивает маленького человека». Бейкер, речь которого отличается мужицким южным акцентом, яростно обрушился на новых аристократов с Уолл-Стрит — фондовых аналитиков, — безжалостно обирающих мелких держателей акций».

По моему мнению, большинство аналитиков и финансовых советчиков не являются профессиональными инвесторами. Они не знают того, что обязан знать профессиональный инвестор. Поэтому большая часть советов, которые они дают относительно инвестирования, хороши для среднего инвестора, но плохи для профессионального, особенно если вы хотите стать богатыми быстро и остаться такими навсегда.

Профессиональный инвестор знает, что тренд — его лучший друг. Он понимает, что никто не сможет идти против тренда. Будучи детьми и занимаясь серфингом, мы всегда с большим уважением относились к капризам океана. Это туристы, приехавшие к нам и умевшие плавать лишь в пруду или бассейне, в океане попадали в беду, а иногда даже тонули. Нужно уважать тренды, так же как серфист должен уважать силу океана. Если вы хотите иметь последнюю информацию о трендах и их изменениях, то, конечно же, последуйте моему совету № 9.

9. Регулярно заходите на наш Интернет-сайт. Мы считаем своей обязанностью постоянно обновлять этот сайт и делать его как можно более интересным. Наш сайт — это своеобразный клуб для людей, желающих быть молодыми и богатыми, когда уйдут на отдых.

В ближайшем будущем наши игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК» заработают в режиме реального времени и вы сможете наслаждаться преимуществами быстрого обучения инвестированию и встречаться с людьми, которые мыслят так же, как и вы. Так что уже в ближайшем будущем вы будете играть в наши игры, которые научат вас действовать в условиях повышательного, понижательного и бокового трендов и делать деньги при любом направлении рынка. Когда кто-то говорит вам: «Делайте долгосрочные инвестиции», — спросите его, что он имеет в виду под долгим сроком. Для среднего инвестора это означает одно, а для профессионального — совершенно другое. Если вы хотите быстро стать и быть богатым, вам нельзя быть средним долгосрочным инвестором. Вы должны быть профессиональным инвестором, который является намного более образованным, чем средний. Вот почему я рекомендую вам регулярно посещать наш сайт richdad.com. Это наша работа — обеспечить вам самое современное, самое увлекательное и самое прибыльное финансовое образование в мире.

Если вы не планируете идти по стопам ваших родителей, работая в поте лица всю свою жизнь, тогда начинайте регулярно посещать сайт richdad.com. Следуя советам своих родителей в том, что касается денег, вы сами создаете себе проблемы, поскольку финансовые технологии и требования к финансовому интеллекту меняются быстрее, чем контекст большинства людей. Сегодня можно стать богатым быстро и на всю жизнь, если находишься на острие последних изменений в финансовых технологиях и финансовых знаниях. Так, например, сегодня появляются новые опционы под названием «нокаут-опционы». Через несколько лет эти новые «экзотические опционы», как их еще называют, начнут просачиваться на фондовый рынок. Не углубляясь в детали, скажу лишь, что они позволяют делать больше денег, чем обычные опционы, причем быстрее и безопаснее. Просто помните следующее: одновременно с прогрессом в технике происходит прогресс и в финансовом сознании людей. Это значит, что разбогатеть быстрее и с меньшим риском становится все легче и легче. Как? Нужно только не отставать, постоянно учиться и найти себе хороших советчиков. Именно поэтому вы, несомненно, захотите быть на острие, регулярно посещая наш Интернет-сайт.

Старые псы учатся новым повадкам

Как вы уже, наверное, догадались, мне нравится журнал «Forbes». В номере «Forbes Global» за май 2001 года — специальной версии журнала для бизнесменов и инвесторов международного масштаба — была опубликована интересная статья про Сэра Джона Темплтона. Сэр Джон Темплтон — знаменитый «бык» — инвестор, скупающий по всему миру акции, цены на которые сильно занижены, а потом наблюдающий за тем, как эти акции растут в цене. В статье, озаглавленной «Пес старый, повадки новые», описывается, как даже Темплтон, закоренелый «бык» и фундаментальный инвестор, на старости лет заделался техническим трейдером, начав инвестировать в «медвежий

рынок». В статье описывается, как в 2000 году, вместо того чтобы заниматься долгосрочным инвестированием, что он всегда советовал делать, он в первый раз в жизни встал в шорт. Этот метод инвестирования для него был в новинку. Тем не менее он прекрасно овладел им и за год сделал более 86 миллионов долларов. Как говорил богатый папа, «деньги — это всего лишь идея». Но в наши времена новые идеи не обязательно придумывать самому. Раз уж Сэр Джон Темплтон смог изменить контекст в свои 88 лет, то и вы тоже сможете.

В то время как средний инвестор слушал советы своих финансовых консультантов про долгосрочное инвестирование, настоящие инвесторы сменили стратегию и перешли на короткие позиции. Миллионы инвесторов, оставшихся на длинных позициях, следуя подобным советам, в конечном счете потеряли триллионы долларов. Может ли такое повториться? Несомненно. Вот почему, если вы хотите стать богатыми быстро и оставаться такими всегда, вы должны быть очень разборчивы в отношении тех, кто дает вам финансовые советы.

10. Всегда помните, что слова ничего не стоят. Если вы хотите быстро разбогатеть, вам необходимо иметь огромный словарный запас. Всегда помните, что есть три основных класса активов. Это компании, бумажные активы и недвижимость. Для каждого из этих активов используются свои слова. Каждый из них — это все равно что другая страна, где говорят на другом, иностранном языке. Если вас интересует недвижимость, начинайте изучать соответствующую терминологию и жаргон.

Слова — самое мощное орудие труда, которым мы, разумные люди, обладаем. Так что выбирайте их тщательно. Всегда помните, что существует два базовых типа слов:

1. Носители содержания. Например, «полная доходность» — это важная группа слов, особенно для инвесторов в недвижимость, использующих мощные рычаги инвестирования.

2. Носители контекста. Например, если кто-то говорит: «Мне никогда не понять, что такое полная доходность», — то этот человек описывает, как его умственный контекст воспринимает слова содержания.

Постоянно расширяйте словарный запас содержания и следите за словами контекста, потому что слова — это инструменты, с помощью которых работает ваш мощнейший актив — разум. Именно поэтому я предлагаю вам навсегда запретить себе произносить фразы типа «Мне это не по карману», «Я не сумею этого сделать» и «Я никогда не смогу этому научиться». Вместо этого спрашивайте себя: «Как сделать так, чтобы мне это было по карману?», «Как мне суметь сделать это?» и «Как мне этому научиться?».

Помните, что вся разница между богатым человеком и бедным — в качестве их слов. Ваш финансовый интеллект начинается с вашего финансового лексикона. Поэтому следите за своими словами — ведь они действительно обладают свойством воплощаться в реальность и становиться вашим будущим. Если вы хотите быстро стать и быть богатым всегда, работайте над своими словами. А слова ничего не стоят.

11. Говорите о деньгах. Когда я недавно был в Китае и Японии, многие подходили ко мне и говорили: «У нас, на Востоке, говорить о деньгах считается невежливым, поэтому мы никогда об этом не говорим». Когда я нахожусь в Америке, в Австралии или в Европе, то замечаю, что и тут многие люди твердят то же самое: «В нашей семье не принято говорить о деньгах».

Поэтому очередной мой совет вам: говорите о деньгах. Если ваши друзья не желают говорить о деньгах, тогда, возможно, вам следует найти себе новую компанию. В моей компании мы постоянно говорим о деньгах, о бизнесе, об инвестировании, об успехах и проблемах. Большинство моих друзей, как и я, очень богаты, и наш с ними контекст свободен от представлений, что деньги — это нечто плохое и грязное. Мы с женой, к примеру, говорим о деньгах постоянно. Для нас делать деньги, богатеть и жить в изобилии — это удовольствие... Мы получаем удовольствие от игры в деньги, поэтому все время о них говорим. У людей бывают разные увлечения. Наше увлечение — это игра в деньги. А поскольку это наше общее увлечение, наши семейные отношения крепче, познавательнее, увлекательнее и интереснее. Деньги — это то, что объединяет все народы мира. Так почему же не говорить о них?

12. Сделайте миллион долларов из ничего. Одна из причин, по которой мне не нужны работа и зарплата, заключается в том, что мой богатый папа научил меня делать деньги из ничего.

Сегодня меня больше всего огорчает то, что люди не знают, как делать деньги из ничего. На днях молодая женщина пришла наниматься на работу в одну из моих компаний. До этого она работала в большой транснациональной корпорации, где занимала должность первого вице-президента по маркетингу. Она попала под сокращение и теперь хотела попробовать себя в качестве замдиректора по маркетингу в моей маленькой предпринимательской компании. В качестве испытания я попросил ее составить рекламный бюджет. Через три дня она вернулась с бюджетом размером в 1,6 миллиона долларов в год.

— 1,6 миллиона! — ахнул я. — Это же уйма денег!

— Да, это так, — сказала она стальным голосом чиновника из очень большой корпорации. — Но если вы хотите достичь желаемого результата, это будет стоить именно столько.

— Я готов заплатить эту сумму, — сказал я. — Но прежде, чем утвердить этот бюджет, я хотел бы спросить вас, как достичь того же результата за 160 тысяч долларов или вообще не тратя денег.

— Не получится, — отрезала она безапелляционным корпоративным тоном. — Чтобы сделать деньги, необходимо вложить деньги.

Естественно, работу она не получила. Мы с ней вышли из абсолютно разных миров, из разных контекстов. Как предприниматель, я создавал компании, абсолютно ничего не тратя на формальную рекламу. Да, мы вкладываем деньги в пиар, то есть в связь с общественностью, но не вкладываем в то, что принято называть формальной рекламой. Если вы посмотрите на успех richdad.com, то увидите, что он известен по всему земному шару, имеет объемы продаж в сотни миллионов долларов — и ни доллара на формальную рекламу... То, как мы сделали это, однажды, возможно, станет темой для очередной книги. Но этим успехом мы обязаны богатому папе, который научил нас с Майком делать миллионы из ничего или почти из ничего.

Мне грустно смотреть, что высокооплачиваемые управляющие крупнейших корпораций знают, как тратить огромные деньги, но не знают, как самостоятельно их делать. Я вхожу в советы директоров нескольких крупных акционерных компаний, и мне приходится наблюдать, как эти управляющие ворочают деньгами инвесторов, как это делали, например, управляющие Интернет-компаний в конце 1990-х, а прибыль получить не в состоянии.

Богатый папа любил повторять: «Существует огромная разница между предпринимателями и бюрократами.

Большинство — бюрократы, потому что наша образовательная система готовит именно такой тип людей.

Предприниматель должен уметь быть и тем и другим. Многие бюрократы мечтают стать предпринимателями, но большинству из них это никогда не удастся». Богатый папа говорил: «Бюрократ знает лишь то, как делать деньги, если ему их дали. Предприниматель может делать деньги из ничего».

Несколько месяцев назад я беседовал с управляющим одним крупным международным издательством, который присутствовал на одном из моих выступлений, посвященных предпринимательству и созданию бизнеса. Он посмотрел мне прямо в глаза и сказал: «Я никогда не стану богатым, ведь, чтобы сделать деньги, нужно иметь очень много денег. У меня расходы на одну только рекламу составляют 20 миллионов долларов, и каждый доллар из этой суммы мне абсолютно необходим, чтобы обеспечить нужный объем продаж». В ту самую минуту я понял, почему он бюрократ в крупной корпорации, а не предприниматель. Его реальность будет удерживать его там вечно. Еще мне грустно смотреть на маленькие компании, которые не могут расти, потому что предприниматель не знает, как делать деньги из ничего или почти из ничего. Богатый папа говорил: «Существует большая разница между "бизнесом-младенцем" и малым бизнесом. "Бизнес-младенец" обладает потенциалом вырасти и стать большим бизнесом квадранта "Б". Малый же бизнес может быть прибыльным, но у него отсутствует потенциал вырасти и стать большим». Далее богатый папа пояснял, что разница не в бизнесе, а в складе ума предпринимателя, который стоит за ним. Классический пример — история «McDonald's» и человека по имени Рэй Крок. Рэй Крок взял маленькую палатку, где эти братья продавали гамбургеры, и превратил ее в очень, очень, очень большой бизнес мирового масштаба.

Короче, Рэй Крок, наемный работник из квадранта «Р», торгующий шейкерами, купил бизнес квадранта «С» и превратил его в большой бизнес квадранта «Б». Вот какова сила того простого процесса, о котором я сейчас вам расскажу, — процесса, которым вы можете заниматься регулярно и который не будет стоить вам ровным счетом ничего, но который может сделать вас такими богатыми, как вам и не снилось.

Итак, последний совет таков, методом «мозгового штурма» изучайте вместе с любимым человеком или с друзьями всевозможные варианты того, как взять какую-нибудь идею и превратить ее в миллионы долларов, не имея никаких или имея совсем немного денег. Этот процесс аналогичен походам в спортивный зал для тренировки мышц. Подобные регулярные упражнения укрепят ваш разум и подготовят его к тому моменту, когда вы сделаете свой первый шаг.

Еще до нашего знакомства с Ким мы с Лэрри частенько бывали в кафетерии на нижнем этаже здания, где находился офис компании «Хегох». Мы часами просиживали там и выпили немало кофе, ломая голову над тем, как сделать миллионы долларов из ничего. Порой к нам приходили действительно хорошие идеи, порой — плохие, и очень, очень много дурацких идей. Что только нам не приходило в голову: разного вида майки, головоломки из дерева, гавайские сувениры, финансовые информационные листки. Большинство из этих идей так никогда и не увидели свет, тем не менее это было отличное упражнение для ума. Именно таким образом к нам пришла идея снабдить всевозможные изделия застёжками на «липучках», благодаря чему мы заработали миллионы долларов. К несчастью, мы не предприняли никаких шагов, чтобы защитить эту идею, и потому в конце концов потеряли ее в результате конкуренции.

Выше я уже упоминал, как где-то я вычитал, что капитализация компании «Coca-Cola» составляет чуть более восьми миллиардов долларов, в то время как стоимость ее торговой марки равна примерно 80 миллиардам — почти в 10 раз больше, чем капитализация всей компании. Как такое возможно? «Coca-Cola» агрессивно защищает свою интеллектуальную собственность по всему миру, поэтому ее торговая марка стала чрезвычайно ценной.

«Богатый папа» — это всего лишь два слова!

Давайте посмотрим на успех слов «богатый папа». Богатый папа — это всего лишь два слова.

Когда Ким и я познакомились с Шэрон Лектер и в 1997 году создали нашу компанию «CASHFLOW® Technologies, Inc.», слова «богатый папа» были просто двумя словами, ничего не означавшими и ничего не стоившими.

Сегодня слова «богатый папа» стоят десятки миллионов долларов. Как это случилось? Мы последовали совету Майкла Лектера, мужа Шэрон и нашего юридического консультанта по вопросам интеллектуальной собственности (который, как некоторые из вас знают, и познакомил нас с Шэрон). Мы сели с ним вместе и не торопясь выработали стратегию по созданию активов интеллектуальной собственности в мировом масштабе. Под его руководством мы твердо следовали этой стратегии, создавая и защищая нашу интеллектуальную собственность. Все наши изобретения мы в обязательном порядке защищали патентами. Мы создали и защитили мощную товарную марку «Богатый папа», товарную марку «Денежный поток», а также нашу фирменную одежду (в пурпурных, черных и золотых тонах), которую сегодня узнают во всем мире. В свое время регистрация торговой марки обошлась нам менее тысячи долларов. В будущем году, когда мы запустим Интернет-версию игры «Денежный поток», стоимость наших товарных марок может достичь миллионов долларов. Наш опыт показывает, что можно сделать деньги, вложив лишь очень немного денег или вообще ничего.

Более подробную информацию о том, как вы можете сделать деньги, вложив лишь немного денег или вообще их не вкладывая, вы найдете в книге Майкла «Защити свой актив №1: Как создать состояние на своих идеях: руководство по защите интеллектуальной собственности» (Michael Lechter. *Protecting Your №1 Asset Creating Fortunes from Your Ideas — An Intellectual Property Handbook*, издательство «Warner Books»). Майкл — всемирно признанный специалист в области защиты интеллектуальной собственности, который помог очень многим людям сделать состояние на своих идеях. По его собственному выражению, он «строит форты и сражается с пиратами», защищая интеллектуальную собственность. Майкл любит повторять: «У каждого из нас есть идея на миллион долларов! К несчастью, очень немногие из нас предпринимают шаги, чтобы защитить ее. А если вы ее не защитите, тогда этот миллион за нее получите не вы». Двадцатидолларовое капиталовложение в книгу Майкла поможет вам увидеть, как сколотить состояние на вашей идее.

Заключение

Мы с вами знаем, что наш разум — это по-прежнему наш самый неиспользованный актив. В нем еще много лошадиных сил, которые предстоит использовать. Богатый папа говорил: «Ленивые люди хотят быстро стать богатыми, а преуспевающие люди хотят быстро стать финансово сообразительными и постоянно развивать свою смекалку в этой области». Суть в том, что, если вы хотите отойти от дел молодым и богатым и у вас не так уж много денег, образования или опыта, — начинайте шевелить мозгами. В моей реальности, чтобы стать богатым, не нужны деньги. В моей реальности для этого нужны сила ума и эмоций. Теперь в вашем распоряжении есть все необходимые для этого рекомендации — так что изучайте их и действуйте, если хотите.

И наконец, последнее, что я хочу сказать по поводу всех этих рекомендаций: ни одна из них не потребует больших вложений времени или денег. Все перечисленные упражнения помогут вам отойти от дел молодыми и богатыми,

если вы будете выполнять их регулярно и добросовестно. И всегда помните: ваше будущее определяется тем, что вы делаете сейчас, а не тем, что будете делать завтра. Если вы сознательно сделаете некоторые из этих простых упражнений неотъемлемой частью своей жизни, то в один прекрасный день вы вдруг обнаружите, что оказались в совершенно ином мире. Но это тема следующей главы.

Заключительное замечание к разделу III

Вы уже эксперт

Как вы уже поняли, станете ли вы богатым, зависит не столько от того, что именно вы *делаете*, сколько от того, каков ваш контекст. Вот почему, когда люди спрашивают меня, что я делаю или во что я инвестирую, я отвечаю: «Пожалуйста, не спрашивайте меня, что я делаю. Спросите меня лучше, что я думаю о том, что я делаю». К примеру, в акции инвестируют многие, но лишь немногие из них становятся богатыми.

То же самое справедливо и в отношении других видов бизнеса. В чем же разница? В вашем контексте. Я встречал людей, которые говорили мне: «Недвижимость — никчемная инвестиция. Я не заработал на ней ни гроша». А по-моему, это не недвижимость — никчемная инвестиция, а человек этот — никчемный инвестор. Человек с контекстом богатого инвестора может взять плохую инвестицию и превратить ее в хорошую. В сущности, именно этим и занимаются большинство богатых инвесторов.

«Все долги хороши»

То же самое верно и в отношении долгов. Большинство людей знают, как залезать в долги; они в этом отношении настоящие эксперты. Проблема в том, что они залезают в долги и при этом становятся еще беднее. Большинство людей берут хороший долг и превращают его в плохой. Как однажды сказал мне богатый папа, «все долги хороши. Но не все люди знают, как использовать долг, поэтому они превращают хороший долг в плохой».

Если вы хотите стать богатым, то первым делом должны поработать над своим контекстом — в большей степени, чем над тем, что именно вы делаете. Как говорил богатый папа, «большинство людей знают, как залезать в долг. Проблема в том, что они не знают, как извлечь из него пользу. Если кто-то хочет стать богатым, используя для этого долг, он должен сначала изменить свой контекст». Если вы не можете изменить свой контекст бедняка или человека среднего класса в отношении долга, тогда вам лучше всего закрыть кредитные карточки, как можно быстрее расплатиться по закладной за дом и просто попытаться скопить побольше денег.

Если вы хотите отойти от дел молодым и богатым, то в первую очередь должны изменить свой контекст. Вот почему я советую вам время от времени просматривать приведенные выше советы и постоянно работать над совершенствованием своего контекста. Если у вас контекст богача, то, что бы вы ни делали, вы будете становиться все богаче и богаче. Если у вас контекст бедняка, то, что бы вы ни изучали и что бы вы ни делали, результат будет один — бедность. Помните: именно ваш контекст, или то, что вы считаете реальным, становится вашей реальностью, независимо от того, что вы делаете. Как говорил богатый папа, «долг не всегда делает вас бедными. Контекст же бедняка или человека среднего класса — всегда».

Бесплатное предложение

Если вы хотите услышать, как я рассказываю про эти рекомендации, приглашаю вас на наш Интернет-сайт по адресу richdad.com послушать аудиопрезентацию, которую я подготовил специально для таких людей, как вы, — людей, которые, уходя на пенсию, хотят быть молодыми и богатыми и жить в свое удовольствие. Если же вы предпочитаете работать в поте лица всю свою жизнь ради стабильной зарплаты или инвестировать с большим риском и малой отдачей, тогда для вас в Интернете есть сайты и получше нашего.

Глава 20

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭКЗАМЕН

Ниже приводится факультативное упражнение, которое вы можете проделать, если у вас хватит смелости. Следующие вопросы вы можете задать на ближайшем званом ужине, во время обеденного перерыва или просто в компании друзей и членов вашей семьи. Я назвал это упражнение факультативным, потому что оно выявит большие различия во взглядах на деньги.

Если вы дадите человеку время до конца ответить на каждый поставленный вопрос, то выявятся самые неожиданные причины, оправдания, выдумки, предположения и всевозможный бред — все то, что характеризует взгляды людей на деньги и на собственную жизнь. Вы можете услышать в ответ: «Какой дурацкий вопрос!», «Что этот парень возомнил о себе?», «Ты этого не сумеешь!», «Это невозможно!», «Я люблю свою работу. И никогда ее не брошу». Вместо того чтобы соглашаться или не соглашаться с ответами или комментариями, просто выслушайте и попробуйте определить для себя, какова реальность данного человека в отношении денег и своей финансовой жизни. Если у вас хватит духу задать эти вопросы тем, кого вы любите, друзьям, сослуживцам, то я желаю вам удачи. Если вы проделаете это упражнение с разными людьми, то, думаю, поймете, какое колоссальное влияние оказывает личная реальность человека на его финансовое положение в жизни. Вот вопросы, которые следует задавать.

Какую жизнь вы хотите прожить?

Сравнение реальностей

1. Если бы у вас были все деньги мира и вам не нужно было бы больше работать, что бы вы делали со своим свободным временем?
2. Если бы вы (и ваша половина, если у вас семья) сегодня оставили работу, что случилось бы с вашей жизнью? Как долго вы смогли бы продержаться, следуя своему привычному образу жизни?
3. Когда вы сможете отойти от дел, если еще не достигли пенсионного возраста? Вы хотели бы отойти от дел раньше? Когда вы уйдете на отдых, вы будете получать больше денег, чем получаете сегодня, или меньше?

4. Какую жизнь вы предпочли бы: где вам больше не нужна будет зарплата или где у вас будет высокооплачиваемая работа? Что вы предпочли бы: меньшую занятость или большую? Как бы вы охарактеризовали в данном отношении свою сегодняшнюю жизнь?
5. Что вы предпочли бы: ломать голову над тем, как потратить побольше денег, потому что их у вас в избытке, или над тем, как отложить побольше денег? Как бы вы охарактеризовали в данном отношении свою сегодняшнюю жизнь?
6. Какую жизнь вы предпочли бы: где вам не требуется работать больше, чтобы получать больше денег, или где вам необходимо работать больше, чтобы получать больше денег? Как бы вы охарактеризовали в данном отношении свою сегодняшнюю жизнь?
7. Считаете ли вы, что инвестировать рискованно? Считаете ли вы, что для того, чтобы сделать деньги, необходимо их иметь? Хотели бы вы уметь инвестировать, не вкладывая денег, без особого риска и с очень высоким процентом прибыли? Если бы вы могли инвестировать, используя для этого чужие деньги, вы стали бы это делать?
8. Назовите шестерых человек, не считая членов вашей семьи, с которыми вы проводите больше всего времени. Каково их отношение к деньгам? Это отношение богатого, бедного или человека из среднего класса? Из этих шестерых сколько смогут отойти от дел молодыми и богатыми? Может, пора заводить новых друзей?
9. Что вы предпочли бы: работать, чтобы стать богатым, создавая или покупая активы, или работать, чтобы иметь надежное место работы и получать стабильный оклад? Как бы вы охарактеризовали в данном отношении свою сегодняшнюю жизнь?
10. Если бы вам предложили миллиард долларов за то, чтобы вы ушли со своей работы, вы бы сделали это? Если миллиард долларов для вас важнее, чем ваша работа, тогда почему бы не отправиться на поиски этого миллиарда? Что конкретно вас удерживает? Если вы не согласны оставить свою работу ради миллиарда долларов, то позвольте спросить: «Почему?» Разве вы не могли бы, используя этот миллиард, сделать гораздо больше полезного, чем делаете сейчас?
11. Вы делаете деньги независимо от того, движется рынок вверх или вниз, или живете под страхом того, что рынок обвалится и вы потеряете свои деньги? Какой из этих типов действий характерен для вас? И почему?
12. А если допустить, что вы могли бы устроить все по-другому относительно своего финансового положения, то что вы сделали бы иначе? И если это возможно, то почему вы этого не делаете?
- Причина, по которой я предлагаю вам выполнить это упражнение лишь в том случае, если у вас хватит смелости, заключается в том, что после обсуждения вы можете остаться без друзей и вам придется заводить себе новых. Если ваши родные, друзья и сослуживцы пришли не из того контекста, из которого хотелось бы прийти вам, тогда обращайтесь к нашему Интернет-сайту по адресу richdad.com и познакомьтесь с теми, кто приходит из этого контекста. В любом случае вы сможете поразвлечься, обсуждая ответы, которые получите на эти 12 экзаменационных вопросов. Вы увидите различные миры, различные реальности, которые выявляются у людей, когда речь заходит о деньгах. Как сказал богатый папа, «деньги — это всего лишь идея». Задавая эти вопросы, вы узнаете много разных идей и разных реальностей.
- Самое важное в этом упражнении — узнать разные мысли и реальности и определить, какую реальность и какой финансовый мир вы хотели бы для себя. То, что у меня было два папы, позволило мне увидеть оба мира, и я сделал для себя определенный выбор. Теперь выбирать вам. Если вы зададите эти вопросы своим родным и друзьям, они выскажут вам свои идеи. После этого вам будет легче выбрать для себя нужные идеи и подходящий образ жизни.

Поделитесь своими результатами

Заходите на наш Интернет-сайт richdad.com и поделитесь ответами, которые получите на этот тест. Вы можете поделиться самыми остроумными, самыми циничными, самыми смешными и самыми неожиданными ответами на вопросы, задаваемые в рамках нашего дискуссионного форума. На этих форумах вы сможете познакомиться с вашими будущими деловыми партнерами и стать богаче, чем ваши друзья; а может быть, даже богаче Билла Гейтса. Возможно, вы даже сможете уйти на отдых очень молодыми и очень богатыми.

Раздел IV

РЫЧАГ ПЕРВОГО ШАГА

Богатый папа сказал:

- Первый шаг — решить, в каком мире ты хочешь жить: в мире бедного человека, богатого или среднего класса.
- А разве большинство людей не предпочли бы жить в мире богатых? — спросил я.
- Нет, — ответил богатый папа. — Большинство людей лишь мечтают жить в мире богатых, но не делают первого шага, который состоит в том, чтобы принять решение. Как только ты примешь решение, пути назад уже не будет. В этот миг изменится весь твой мир.

Глава 21

КАК ВСЕ ВРЕМЯ ИДТИ ВПЕРЕД

Меня часто спрашивают: «После того как вы приняли решение отойти от дел молодыми, что помогало вам и вашей жене продолжать все время идти вперед? Как вы справлялись со всеми невзгодами и находили в себе силы не повернуть назад, когда было особенно трудно?» Чаше всего я отвечаю стандартными фразами, говоря о целеустремленности, силе воли и правильном видении. Я использую эти избитые фразы, потому что у меня редко бывает достаточно времени, чтобы углубляться, в объяснение того, о чем уже писал в этой книге. Поскольку вы уже так много прочли и, надеюсь, поняли большую часть из того, что уже написано, я постараюсь более подробно и откровенно объяснить вам, что помогало нам все время идти вперед.

Две сказки из тех, что в свое время давал мне читать богатый папа, произвели на меня наиболее глубокое впечатление. Это были «Алиса в стране чудес» и «В Зазеркалье» Льюиса Кэрролла. Эти книги — путешествие в другую реальность. В первой Алиса следует за Белым Кроликом в его норку и попадает в другой мир, который напоминает мне сферу финансовых услуг. Во второй девочка опять совершает путешествие в иную реальность — по ту сторону зеркала. В Зазеркалье Алиса видит зеркальные книги, которые невозможно прочесть, пока не поднесешь к ним зеркало — точь-в-точь как финансовый отчет. Для богатого папы ценность этих двух книг заключалась в идее путешествия из одной реальности в другую. Он говорил: «Проблема в том, что большинство людей живут только в одной реальности и думают, что она единственная».

Ответ на вопрос, который мне часто задают

Чаще всего мне задают вопросы: «Что помогало вам с женой двигаться все время вперед? Как у вас хватало сил идти вперед, когда не было денег, не было работы, когда финансовая удача отворачивалась от вас?» Я отвечаю уже испытанными, верными и простыми фразами: «Для этого требовалась лишь целеустремленность» или «Мы знали, что назад дороги нет». Но эти фразы не объясняют истинную суть дела. Я всегда нахожусь в большом сомнении, стоит ли углубляться в объяснения, потому что ответ находится вне реальности большинства людей, так что обычно в таких случаях я бываю весьма немногословен.

Несколько недель назад на одном семинаре у меня было достаточно времени, чтобы более подробно объяснить причину, по которой мы с Ким, несмотря ни на что, продолжали упорно двигаться вперед. Поскольку вы уже прочли так много, я расскажу вам то, чем поделился тогда с моей аудиторией. Не думаю, что это будет исчерпывающий ответ, но он даст вам дополнительную пищу для размышлений.

Когда семинар подходил к концу, один студент поднял руку и спросил:

— Что помогало вам с женой упорно идти вперед в самые трудные периоды жизни? Я хочу услышать истинную причину, а не те ответы, которые вы давали нам до сих пор.

Ответ

Какое-то время я молча думал, стоит ли мне удовлетворить его просьбу, и в конце концов решил открыть, что помогло нам с Ким отойти от дел молодыми и богатыми. Объяснение свое я начал так:

— Когда мне было около 30, богатый папа начал свой очередной урок именно этим вопросом. И урок наш растянулся на долгие годы... Хотя богатого папы уже нет, я все время повторяю этот урок и ищу все новые ответы.

Мир, где нет риска и не нужно вкладывать деньги

— Что ты стал бы делать, если бы для того, чтобы стать богатым, не нужно было вкладывать деньги и в этом не было бы никакого риска? — спросил богатый папа.

— Не было бы риска и не нужно было бы вкладывать деньги? — переспросил я, еще плохо понимая, к чему клонит богатый папа. — И зачем об этом спрашивать? Такого мира не существует.

Богатый папа ничего не сказал, предоставив мне возможность какое-то время поразмышлять. Это молчание означало, что мне нужно как следует прислушаться к своему ответу и еще раз не спеша осмыслить его. Решив, что я уже подумал над своим ответом, он сказал:

— А ты уверен, что такого мира не существует?

— Мира, где нет риска и не надо вкладывать деньги? — спросил я еще раз, желая убедиться, что мы говорим об одном и том же. При этом в ушах у меня звучали слова моего бедного отца: «Инвестировать рискованно», «Чтобы делать деньги, нужны деньги».

Богатый папа утвердительно кивнул:

— Да. Что бы ты стал делать, если бы такой мир существовал?

— Ну... отправился бы искать его, — сказал я. — Но только в том случае, если бы он действительно существовал.

— А почему бы ему не существовать? — спросил богатый папа.

— Потому, что это невозможно, — ответил я. — Разве может быть мир, где нет финансового риска, где не требуются деньги, чтобы разбогатеть?

— Что ж, если ты уже решил для себя, что такой мир не может существовать, значит, так оно и есть, — снисходительным тоном сказал богатый папа.

— Вы что, хотите сказать, что он существует? — спросил я.

— Неважно то, что думаю я. Важно то, что думаешь Ты, — сказал богатый папа. — Раз ты говоришь, что его не существует, значит, не существует. То, что думаю я, в данном случае к делу не относится.

— Но такой мир невозможен, — повторил я. — Я знаю, что он невозможен. Какой-то риск обязательно должен быть.

— Ну, значит, его не существует, — пожал плечами богатый папа. — Раз ты считаешь, что он невозможен, значит, он невозможен, — теперь богатый папа говорил более жестким тоном, и в его голосе улавливалось некоторое раздражение. — Такого мира не существует потому, что у тебя по-прежнему реальность и убеждения твоего отца. Ты держишься за них, потому что это та реальность, в которой ты воспитывался. Я не смогу научить тебя чему-то большему до тех пор, пока ты не захочешь изменить эту свою реальность. Я могу давать тебе все новые и новые советы относительно того, как стать богатым, но все они будут бесполезны, если ты будешь упорно держаться за реальность своей семьи в том, что касается денег и взглядов на жизнь.

— Нет, но как же без денег и без риска? Будет вам! — сказал я. — Вернитесь на землю. Никто не верит в то, что существует мир без денег и риска.

— Знаю, — сказал богатый папа. — Вот почему так много людей держатся за свое рабочее место и считают, что инвестировать рискованно, что нужны деньги, чтобы делать деньги. Они не подвергают сомнению свои представления; они не бросают им вызов. Вместо этого они принимают на веру то, что эти представления реальны, и никогда не задают себе вопрос, могут ли существовать другая реальность или другие представления. Ты не сможешь стать богатым, если сначала не подвергнешь сомнению те представления, которые лежат в основе твоих убеждений. Вот почему так мало людей становятся богатыми и по-настоящему финансово независимыми. Но ты до сих пор не ответил на мой вопрос.

— Повторите вопрос, — попросил я, уже изрядно разозлившись и не понимая, что он имеет в виду, говоря, что я не подвергаю сомнениям свои представления.

— Вопрос звучал так: «Что бы ты стал делать, если бы для того, чтобы стать богатым, не нужно было вкладывать деньги и в этом не было бы риска?» — сказал богатый папа, намеренно произнося слова медленно, чтобы погасить мою эмоциональную реакцию и дать мне возможность услышать суть вопроса.

— Я считаю, что это нелепый вопрос, но все равно отвечу на него, — сказал я.

— Почему ты говоришь, что он нелепый? — спросил богатый папа.

— Потому, что такого мира нет! — выпалил я. — Глупый вопрос и пустая трата времени. С какой стати мне отвечать на него и вообще думать об этом?

— Ладно, — сказал богатый папа. — Ты знаешь мой ответ. Я выслушал все твои доводы. Для тебя пустая трата времени даже думать о таком мире, поэтому тебе и не хочется обдумывать этот вопрос. Ты изначально предположил, что такого мира не существует, поэтому считаешь, что подвергать сомнению это предположение — пустая трата времени. Ты не хочешь подвергать сомнению свои представления. Считаю, что такого мира не существует, ты не хочешь даже думать о нем. Ты хочешь думать только так, как думал всю свою жизнь. Ты хочешь стать богатым, но по-прежнему жить в страхе потерять деньги или с мыслью о том, что у тебя их недостаточно. Для меня это странная реальность, тем не менее я принимаю твой ответ. Я понимаю твои представления, потому что это достаточно распространенное явление.

— Хорошо, — сказал я. — Я отвечу на ваш вопрос. Мне просто интересно знать — вы что, хотите сказать, что такой мир существует? — я говорил повышенным тоном, становясь все более раздраженным и упрямым.

Богатый папа опять сделал паузу, он сидел молча и не отвечал на мой вопрос, предоставляя мне возможность услышать эхо собственных слов: он хотел, чтобы я услышал, что говорит мне моя реальность.

— Так что, вы хотите заставить меня поверить, что такой мир существует? — разгорячено настаивал я.

— Повторяю еще раз: неважно, во что верю я, важно, во что веришь ты, — сказал богатый папа.

— Ладно, — сказал я. — Если бы такой мир существовал, тогда я был бы таким богатым, как мне и не снилось. Я бы ничего не боялся. Я бы не оправдывался тем, что у меня нет денег или что я могу потерпеть неудачу. Жил бы себе спокойно в мире бесконечного изобилия, где мог бы иметь все, что только пожелаю. Я жил бы в совершенно другом мире — уж точно непохожем на тот, в котором воспитывался.

— Значит, если бы такой мир существовал, стоило бы отправиться в путешествие, чтобы найти его? — спросил богатый папа.

— Естественно! — резко ответил я. — Кто бы не отправился в такое путешествие?

Богатый папа снова лишь молча пожал плечами, опять предоставляя мне возможность прислушаться к собственным словам.

— И все-таки, вы хотите сказать, что такой мир существует? — упорствовал я.

— Это тебе решать. Тебе решать, какой мир существует. Я не могу сделать это за тебя, — сказал богатый папа. — Свое решение относительно этого мира я принял много лет назад.

— И вы нашли свой мир? — спросил я.

Богатый папа так никогда и не ответил на этот вопрос. Он сказал только:

— Ты помнишь сказку про Алису в Зазеркалье? Я кивнул головой.

— Так вот, много лет назад, — сказал он, — я прошел через зеркало. Если ты веришь, что такой мир существует, можешь принять решение и отправиться в путешествие. Но ты достигнешь цели лишь в том случае, если веришь в возможность существования такого мира. Если же ты не веришь, что он существует, будешь видеть перед собой лишь зеркало и останешься по эту сторону, глядя на себя, глядящего на себя, а тот, что в зеркале, в свою очередь глядит на тебя, и так до бесконечности...

Мой ответ аудитории

Когда я поведал эту историю своим слушателям, в аудитории стало тихо. Не знаю, усмотрели ли они в моем ответе хоть какой-то смысл или нет, но я рассказал им, что стояло за моей историей. Подытоживая свой ответ, я сказал:

— Вот тогда-то и началось мое путешествие. После той беседы с богатым папой я много размышлял. Я несколько лет думал над тем, что он сказал. Чем больше я об этом думал, тем более возможным начинало казаться мне то, о чем он говорил. Когда мне было уже за 30, я понял, что мне пора потропить свою реальность. Я понял, что мои уроки у богатого папы закончились; он больше не может меня ничему научить или дать мне еще какие-то ответы — пока я сам не приму решение изменить свою реальность и отправиться в это путешествие. Дополнительные ответы мне уже ничего не дали бы. Мне нужна была новая, более емкая реальность. Я знал, что настало время, как говорится, покинуть гнездо. Я не знал, существует ли такой мир, но уже хотел, чтобы он существовал. Мое путешествие началось в тот момент, когда я решил для себя, что такой мир возможен. С этим решением я отправился искать его — мир, где можно делать деньги без риска и не вкладывая их. Я устал смотреть в зеркало и огорчаться тому, что в вижу нем. Вот когда я отправился искать Зазеркалье.

В аудитории по-прежнему было тихо. Чувствовалось, что кое-кто из слушателей был открыт для такой идеи, а кое-кто внутренне сопротивлялся ей. Один студент поднял руку и спросил:

— Так вы поверили, что такой мир существует? Вы это хотите нам сказать?

Я не стал отвечать, вместо этого просто продолжил свой рассказ:

— Вскоре после того, как я решил для себя, что такой мир возможен, я познакомился с Ким и рассказал ей про путешествие, в которое собрался. И почему-то она захотела пойти со мной. Она сказала: «Что ж, то, о чем ты говоришь, не вписывается в мою теперешнюю реальность, где я должна ходить на работу всю свою жизнь. И мне такая реальность не нравится. Я хочу отправиться на поиски новой».

Студент, который хотел получить от меня ответ, в конце концов опустил руку и просто стал слушать.

— Ким была первой женщиной, которая захотела разделить со мной подобные безумные мысли. Поначалу я сомневался, рассказывать ей или нет, но, к моему изумлению, она не стала сопротивляться моим идеям. Наоборот, день за днем она слушала меня, а я рассказывал ей про мир, который считал возможным. Тогда и началось наше путешествие. Главным в нем были не деньги, а поиск другого мира. Поэтому признаюсь откровенно: именно поиск этого мира — больше чем что бы то ни было — помог нам с Ким продолжать идти вперед, несмотря ни на что. Мы знали, что, отправившись в такое путешествие, должны быть бесстрашными, скромными, должны учиться, учиться постоянно, на каждом уроке, который преподносит нам жизнь, и, что самое важное, мы все время раздвигали горизонты нашей реальности, потому что знали: наше путешествие — это путешествие исключительно в наших сердцах и в наших умах. Мы знали, что оно, по сути, не имеет отношения к миру вокруг нас, зато напрямую связано с реальностью внутри нас. Когда становилось особенно трудно, именно этот поиск другой реальности

заставлял нас идти дальше. Когда путешествие началось, мы знали, что никогда не повернем назад. Поиск другого мира — вот что давало нам силы двигаться дальше.

Какое-то время в аудитории царила тишина. Неожиданно какая-то слушательница подняла руку.

— Так вы нашли его? — спросила она. — Если вы нашли его, скажите и мне! Если он существует, то и я хочу туда! Я не хочу потратить 50 лет жизни, работая ради денег. Я не хочу всю жизнь быть на побегушках у денег, живя в страхе, что мне их не хватит. Скажите мне, он действительно существует?!

Я выдержал паузу, точно так же, как много много лет назад сделал это мой богатый папа, предоставляя возможность аудитории прислушаться к их собственной реальности.

— Это вам решать, — ответил я после длинной паузы. — Существует не то, во что верю я, а то, во что верите вы. Если вы считаете, что подобный мир для вас существует, тогда вы попадете туда. Если нет, то останетесь по эту сторону зеркала, глядя на себя, глядящего на себя, и так далее. Когда речь идет о деньгах, вам решать, что реально и в какой реальности вы хотите жить.

Урок закончился. Большая часть аудитории сидела в глубоком раздумье. Собрав свой портфель, я повернулся к ним и сказал:

— Спасибо за внимание. Спасибо, что выслушали меня. Все свободны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Осенью 1994 года мы с Ким решили устроить себе длительный отпуск и провести его на Фиджи. Один из наших друзей посоветовал нам отправиться на маленький эксклюзивный курорт на небольшом островке, являющемся частным владением. И вот как-то утром, незадолго до восхода солнца, у дверей наших роскошных апартаментов, сделанных в виде травяной хижины, появился человек из обслуживающего персонала отеля и вежливо, почти шепотом поприветствовав нас, с улыбкой сказал: «Ваши лошади готовы».

К тому времени мы уже провели на острове пять дней. Я наконец начал расслабляться, отходить от забот и все больше и больше вливался в мерный ритм жизни этого дивного райского островка, окруженного прозрачными голубыми водами Тихого океана. Девять лет прошло с того момента, когда Лэрри, Ким и я сидели в лачуге на горе Уистлер, занесенные снегом, дрожа от холода и строя планы по обретению финансовой свободы. Садясь на лошадь, я вспомнил о тех временах на холодной ледяной горе; и подумал о том, как изменилась наша жизнь. Мы больше не дрожали от холода, мы не были бедными, без гроша в кармане. Но, что еще важнее, теперь мы были свободны. Никогда в жизни нам больше не придется работать ради денег.

Лошади неторопливо брели по тропе, проходящей параллельно великолепному белому песчаному пляжу, окружающему остров. Я ничего не видел, поскольку было еще темно, но слышал шум океана всего в нескольких футах от меня и ощущал дуновение океанского бриза. Запахи этой экзотической земли и тропических растений в сочетании с соленым морским воздухом перенесли меня во времена моего детства на Гавайи, те времена, когда Гавайи еще были Гавайями. Хотя наша прогулка верхом длилась недолго, нахлынувшие на меня воспоминания охватили целую жизнь.

После получасовой езды верхом наш провожатый остановил лошадей и помог нам спешиться. Неподалеку виднелись колеблющиеся на ветру огоньки нескольких зажженных свечей. Провожатый взял нас за руки и учтиво повел туда, где горели свечи. Они стояли на столе, покрытом белой скатертью. Кругом были лишь песок и волны, тихо плещущие всего в нескольких шагах от столика. Наш провожатый усадил Ким и меня за столик, единственный в этом самом красивом в мире ресторане. Как только мы уселись, появился другой человек из обслуживающего персонала с бутылкой любимого шампанского моей жены. Глядя друг на друга поверх свечей, мы с Ким подняли бокалы за нас и за наше путешествие. Казалось, я никогда еще так сильно не любил свою красавицу жену, как в тот момент. Она была рядом со мной в самые тяжелые минуты моей жизни. Молча мы протянули друг другу руки через этот маленький столик и крепко сжали их; в другой руке каждый из нас держал бокал с шампанским, и мы взглядом говорили друг другу: «Спасибо, я люблю тебя». Да, мы смогли сделать это.

И, словно по команде, в тот самый миг горизонт океана озарился солнечным светом, и нашему взору открылось все великолепие окружавшей нас природы. По одну сторону предстал утопающий в буйной зелени остров, будто вырастающий из моря. Прямо перед нами тянулся белый безлюдный пляж, а позади возвышались огромные зеленые деревья, в кронах которых начинали щебетать только что проснувшиеся птицы. А за песком, словно собирая все воедино, простирался вдаль навстречу солнцу величественный голубой океан.

Официант принес нам завтрак из свежих тропических фруктов, а мы сидели молча и смотрели, как медленно встает из воды солнце, постепенно освещающая окружающую нас красоту. Если не считать официанта, кроме нас двоих, там не было никого. Стояла абсолютная тишина — слышны были лишь звуки природы. Не было ни соседей, ни машин, ни курортников, ни громкой музыки, ни сотовых телефонов. И, что лучше всего, не было дел, к которым надо возвращаться. Никаких совещаний. Никаких крайних сроков. Никаких бюджетов. Все! Бизнес сделал свое дело, и мы его продали. Дома нас не ожидало ничего, кроме полной свободы. Ничего не существовало в ту минуту — только Ким, я и всеобъемлющая красота природы — этого бессмертного творения Господа.

Как только солнечный диск наконец отделился от воды, что-то будто щелкнуло в моей голове. Нет, не то чтобы у меня помутилось в глазах, — просто все как будто заплесало вокруг, а затем по всему телу прошла мгновенная дрожь. Это было как мини-землетрясение, как волна, окатившая меня снаружи и изнутри. Где-то в глубине души произошло какое-то изменение. Все эти ощущения помогли мне расслабиться еще больше. Одновременно с теплом солнечных лучей, которые начали доходить до нас из-за океана, чувство невыразимой благодарности начало согревать мне грудь и расходиться по всему телу. Совершенно незаметно для меня мой контекст наконец окончательно изменился — я прошел через зеркало и теперь мог ясно увидеть совершенно новую жизнь. Из глаз у меня потекли слезы. Нет, я плакал не от горя. Я плакал от глубочайшего восторга, охватившего меня от осознания совершенства, щедрости и изобилия, окружающих не только Ким и меня, но и всех нас.

Мало-помалу ко мне начало приходить понимание того, что страх кем-то не стать или чего-то не получить большую часть моей жизни не позволял мне впустить внутрь себя то изобилие, которое предоставляет всем нам эта жизнь на земле. Я начал осознавать, что все мое стремление стать богатым было на самом деле стремлением победить страх перед бедностью. И еще я понял, почему мой богатый папа всегда говорил: «Твой страх — вот кто делает тебя твоим собственным пленником. Страх — вот кто запирает тебя в твою собственную тюрьму, куда не проникает Божье изобилие». Моя память перенесла меня далеко назад, в дни моей юности, и я словно услышал голос моего

богатого папы: «Слишком часто нам кажется, что мы совершенно одиноки в этом мире и надо выжить, рассчитывая только на себя. Слишком часто нам кажется, что для того, чтобы выжить, нам надо делать свою работу в одиночку. Мы часто слышим, что выживает сильнейший и если мы не будем сильными, нам не выжить. Именно так рассуждает заключенный. Многие люди — пленники собственного страха, заключенные в тюрьму своих финансовых затруднений. Вот почему они судорожно хватаются за соломинку защищенности, становятся жадными и борются за жалкие гроши, подобно псам, грызущимся за обглоданную кость, вместо того чтобы стремиться к финансовой свободе. Найти свою личную свободу нетрудно. Нужно просто осмотреться вокруг и постараться понять, каких действий ждет от нас Бог, а затем сделать это, используя те дарования, которыми Он нас одарил. Если вы будете делать это честно, то Божье изобилие наполнит вашу жизнь, смысл которой заключается вовсе не в том, чтобы в поте лица работать до конца своих дней. Посмотрите на птиц, на растения, на все творения природы. Птицы не зарабатывают себе на жизнь. Они и другие создания просто делают то, зачем они посланы сюда. Если вы доверитесь Богу и будете делать то, ради чего Он послал вас сюда, то Божье изобилие будет с вами вечно». И еще богатый папа говорил: «Вам не нужно делать то, что делают птицы, — они уже делают свое дело». Он сказал это потому, что видел, как многие люди дерутся за рабочие места, вместо того чтобы осмотреться вокруг и увидеть, что нужно сделать. Он говорил: «Когда вы научитесь смотреть вокруг себя, находить то, что должно быть сделано, и будете это делать, тогда начнете черпать из источника Божьего изобилия».

Мы с Ким еще целый час просидели за нашим столиком на пляже. Я впервые понял, что имел в виду богатый папа. Раньше я не понимал этого до конца. У меня все еще оставался мой личный контекст, или реальность, не позволявший мне понять смысл его слов. Но тогда, на том пляже, я наконец шагнул через зеркало и полностью понял моего богатого папу.

Ветер с океана усиливался, было слышно, как начинают нервничать наши лошади, стоявшие неподалеку. Им пора было возвращаться домой, да и нам с Ким тоже. Год спустя я сидел в тиши моего домика на вершине горы и опять задавал себе все те же вопросы: «Что нужно сделать?» и «Что я способен сделать?».

Когда сегодня люди спрашивают меня, почему я продолжаю работать, несмотря на то что деньги мне больше не нужны, я отвечаю им так же, как отвечал богатый папа: «Я продолжаю работать, поскольку вокруг есть много такого, что должно быть сделано». Сегодня все, чем занимаемся мы с женой, — это делаем еще больше из того, что должно быть сделано, используя освоенные рычаги. Ирония заключается в том, что чем больше мы применяем наши рычаги, чтобы делать то, что должно быть сделано, тем счастливее и богаче становимся.

Хорошая новость заключается в том, что вам не обязательно бросать работу или уходить на покой, чтобы делать то, что требует своего выполнения. Просто осмотритесь вокруг — и вы увидите, к чему нужно приложить руки. Все, что от вас требуется, — это осуществить то, что должно быть сделано, используя свои уникальные дарования. Если вы сделаете это, то начнете черпать из источника изобилия, которое есть и всегда было под руками у всех нас — а не только у избранных.

Свой последний день на том изумительном островке архипелага Фиджи мы провели на пляже в полном безделье. Дома меня не ожидали никакие дела, кроме совершенно нового образа жизни свободного человека. Я держал за руку Ким, пытаюсь дать ей понять, как люблю ее, уважаю и благодарю за то, что она была рядом на протяжении всего нашего пути. Без нее я не осилил бы его. Когда мы уже собирались свернуть наши пляжные матрасы и отправиться на обед, я вдруг опять услышал голос богатого папы: «Многие маленькие люди всю свою жизнь занимаются лишь тем, что набрасываются на великанов. Они критикуют их, сплетничают, распускают всякие слухи, изо всех сил стараются свалить их. Они видят, что в великанах плохо, но не замечают, что в них хорошо. Вот почему они остаются маленькими людьми. Пусть Давид был юн и у него почти ничего не было, кроме примитивной пращи. Пусть он был физически слабее Голиафа. Но Давид не был *маленьким* человеком». Суть этой книги заключается в том, что внутри каждого из нас живет маленький Давид и большой Голиаф. Давид мог бы так и остаться маленьким человеком, если бы придерживался свойственного таким людям контекста: «Он больше меня. Как я могу выйти против такого гиганта с одной лишь пращой?» Но вместо этого Давид стал гигантом, избрав для себя контекст великана. Вот как он победил Голиафа и сам стал гигантом. И вы тоже можете это сделать.

Подведем итог: рычаги есть повсюду. Рычаги — это сила. Они есть внутри каждого из нас, они повсюду вокруг нас, и мы сами изобретаем их. С каждым новым изобретением, таким как автомобиль, самолет, телефон, телевидение или Интернет, возникает и новый рычаг. С появлением каждого нового типа рычага рождаются новые миллионеры и миллиардеры, потому что используют его во благо, а не уничтожают и не используют во вред. Так что всегда помните: рычаг можно использовать во благо, во вред или бояться его. Как именно вы будете применять его — решать вам и только вам.

Спасибо вам за то, что прочли эту книгу, и не забывайте держать свой контекст открытым. Всех нас ждет светлое будущее и финансовая свобода.

ОБ АВТОРАХ

Роберт Т. Кийосаки

Роберт Кийосаки, американец японского происхождения в четвертом поколении, родился и вырос на Гавайях. Закончив колледж в Нью-Йорке, он вступил в ряды морской пехоты и отправился во Вьетнам в качестве офицера и пилота боевого вертолета.

Вернувшись с войны, Роберт пошел работать в корпорацию «Хегох», а в 1977 году основал компанию, которая стала выпускать первые нейлоновые бумажники на «липучках». В 1985 году он основал международную образовательную компанию, обучающую десятки тысяч людей по всему миру бизнесу и инвестированию.

В 1994 году, в возрасте 47 лет, Роберт продал свою компанию и оставил работу. Едва успев отойти от дел, он написал книгу «Богатый папа, бедный папа». Вскоре после этого Роберт написал книги «Квадрант денежного потока», «Руководство богатого папы по инвестированию» и «Богатый ребенок, умный ребенок». Все они успели побывать в списках бестселлеров таких ведущих изданий, как «Wall Street Journal», «Business Week», «New York Times», «E-Trade.com» и другие. Роберт является также создателем настольной учебной игры «ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК», обучающей людей финансовым стратегиям, которым на протяжении многих лет учил Роберта его богатый папа и которые позволили ему оставить работу в возрасте 47 лет.

Роберт часто говорит: «Мы поступаем в учебные заведения, чтобы учиться усердно работать за деньги. Я пишу книги и создаю другую образовательную продукцию, чтобы научить людей тому, как заставить деньги усердно работать на них... чтобы они могли радоваться чудесам этого прекрасного мира, в котором мы живем».

Шэрон Л. Лектер

Дипломированный бухгалтер-аудитор, соавтор серии книг «Богатый папа рекомендует», один из руководителей и основателей компании «CASHFLOW® Technologies, Inc.», Шэрон Лектер посвятила свою профессиональную деятельность сфере образования. Она с отличием закончила Университет штата Флорида, получив диплом бухгалтера, и поступила на работу в одну из восьми крупнейших на тот момент бухгалтерских фирм, а затем продолжала занимать ведущие посты в компаниях, занимающихся компьютерной техникой, страхованием и издательской деятельностью — не прекращая при этом своей профессиональной деятельности в качестве дипломированного бухгалтера-аудитора.

Вот уже более 20 лет Шэрон замужем за Майклом Лектером, и у них трое детей: Филипп, Шелли и Вильям. По мере того как подрастали дети, Шэрон активно занималась их образованием, руководила общественными комитетами при школах, где они учились. Она озвучивала для детей учебные курсы по математике, компьютерной грамотности, чтению и письму. Поэтому в 1989 году она с радостью объединила свои усилия с изобретателем первой в мире электронной «говорящей книги» и помогла ему расширить производство этой продукции, превратив его в многомиллионную отрасль мирового масштаба. Она и сегодня остается пионером в деле разработки новых технологий, которые помогают книге снова занять важное место в жизни детей. Как соавтор книг серии «Богатый папа рекомендует» и одна из руководителей компании «CASHFLOW® Technologies, Inc.», Шэрон сосредоточивает свои усилия на финансовом образовании. «Существующая в нашей стране образовательная система не поспевает за глобальными технологическими изменениями, которые происходят в современном мире. Мы должны учить детей навыкам — как научным, так и финансовым, — которые понадобятся им в жизни не только для того, чтобы выжить, но и для того, чтобы процветать».

Будучи неугомонной филантропкой, Шэрон много сил отдает служению людям, активно занимаясь общественной деятельностью и благотворительностью. Она руководит Фондом финансовой грамотности, входит в совет директоров Аризонского отделения «Childhelp USA» — общенациональной организации по защите детей в США, является активным членом Организации женщин-руководителей; разрабатывает сетевые программы, в которых по всей стране задействовано большое число женщин — профессионалов в различных областях.

Роберт Кийосаки, автор книг серии «Богатый папа рекомендует» и ее деловой партнер, так говорит о ней: «Шэрон — предприниматель от природы, таких редко встретишь. Мое уважение к ней растет с каждым днем нашей совместной работы». Вы можете связаться с Шэрон по электронной почте: sharon@richdad.com.