

Роберт Т. Киосаки и Шарон Л. Лечтер

"Богатый ребенок, умный ребенок"

Содержание

Введение

Почему в банке у вас не спрашивают табель успеваемости

Часть I Деньги — это всего лишь идея

- Глава 1 Все дети рождаются богатыми и умными
- Глава 2 Талантлив ли ваш ребенок?
- Глава 3 Дайте вашим детям силу, прежде чем давать деньги
- Глава 4 Если хочешь стать богатым, нужно делать домашние задания
- Глава 5 Сколько формул победы нужно вашему ребенку?
- Глава 6 Отстанет ли ваш ребенок от времени к тридцати годам?
- Глава 7 Сможет ли ваш ребенок оставить работу к тридцати годам?

Часть II Деньги не делают тебя богатым

- Глава 8 Мой банкир никогда не просил меня показать табель
- Глава 9 Дети учатся в процессе игры
- Глава 10 Почему сбережения — верный путь к проигрышу
- Глава 11 Разница между хорошими и плохими долгами
- Глава 12 Обучение на настоящих деньгах
- Глава 13 Другие способы повышения финансового IQ вашего ребенка
- Глава 14 Зачем нужны карманные деньги?

Часть III Откройте талант вашего ребенка

- Глава 15 Как распознать природный талант вашего ребенка?
- Глава 16 Успех — это свобода быть самим собой

Заключение

Самая главная работа на свете

Приложение 1

Карманные деньги. Извечный вопрос: давать или не давать?

Приложение 2

Финансовая практика: упражнения по обращению с деньгами, которые родители могут предложить детям

Введение

Почему в банке у вас не спрашивают табель успеваемости

В наши дни роль образования высока, как никогда в истории человечества. После того как мы оставили позади век промышленности и вступили в век информации, ценность образования стала расти непрерывно. Весь вопрос в том, соответствует ли уровень знаний, который дает вам или вашему ребенку система образования, требованиям распахнувшегося перед нами нового, удивительного мира?

В век промышленности человек мог получить хорошее образование и на его основе строить свою карьеру. Обычно для достижения успеха в жизни не было необходимости в дополнительном обучении просто потому, что ситуация менялась не так быстро. Другими словами, полученных знаний нам хватало до конца жизни.

Однако сегодня, когда миллионы беби-бумеров (людей, родившихся в период демографического взрыва после второй мировой войны) готовятся выйти на пенсию, многие из них обнаруживают, что их образования явно недостаточно для жизни в условиях изменившегося мира. Впервые в истории многие блестяще образованные люди испытывают те же экономические трудности, что и люди почти неграмотные. Они постоянно сталкиваются с необходимостью приобретения новых знаний и навыков, без которых трудно соответствовать требованиям современного мира.

Чем измеряется достаточность образования?

Что можно считать мерилom образования конкретного человека? Может, это университетский диплом или степень, полученные им в возрасте, скажем, двадцати пяти лет, или эффективность образования измеряется положением, которого он добился к моменту ухода на пенсию, лет, скажем, в шестьдесят пять?

Наша местная газета "Arizona Republic" от 16 июля 2000 года привела следующую статистику: "Согласно ежемесячному отчету Американской ассоциации по планированию здравоохранения, около семисот тысяч людей преклонного возраста будут вычеркнуты из списков комиссий по здравоохранению, предоставляющих медицинскую страховку по программе "Medicare".

В статье утверждалось, что предоставление медицинского обслуживания престарелым гражданам обходится слишком дорого и не приносит дохода страховым компаниям, поэтому престарелые граждане будут лишены дополнительной медицинской помощи. Однако проблема медицинского обслуживания пожилых людей будет только расти, ведь семьдесят пять миллионов беби-бумеров достигнут этой возрастной черты в последующие десять лет.

Статистика санитарного просвещения и социального обеспечения

На основании исследований, произведенных Министерством здравоохранения, просвещения и социального обеспечения США, из каждых ста человек в возрасте шестидесяти пяти лет один человек богат, четверо обеспечены, пятеро продолжают работать, пятьдесят шесть нуждаются в поддержке государства или семьи, остальные умерли.

Эта книга не о том, как научить быть богатым одного отдельно взятого человека. Меня беспокоит судьба тех пятидесяти шести, которые по-прежнему нуждаются в том, чтобы их кто-то поддерживал. Я не хочу, чтобы вы или ваш ребенок в конце жизненного пути оказались в числе этих несчастных.

Люди часто говорят мне: "Когда я уйду на пенсию, мне не нужно будет столько денег, потому что у пенсионера расходы на жизнь небольшие". Действительно, для жизни пенсионерам нужно не много, но есть один вид расходов, который зачастую превышает все остальные — расходы на лечение. Вот почему вышеупомянутые комиссии по здравоохранению отказывают пожилым в дополнительном медицинском обеспечении. Обслуживание пожилых граждан обходится слишком дорого. В самые ближайшие годы мы увидим, как для миллионов стариков медицинское обслуживание станет в буквальном смысле проблемой жизни и смерти. Проще говоря: есть у вас деньги — живите, нет — умрите. Отсюда вопрос: разве система образования подготовила людей старшего поколения к столь тяжелому финансовому испытанию в конце жизни? Вопрос второй: что общего имеет незавидная участь этих стариков с воспитанием ваших собственных детей?

На эти вопросы есть два ответа. Первый состоит в том, что именно вашему ребенку придется в конечном итоге заплатить за медицинское обслуживание этих миллионов стариков, если они будут не в состоянии заплатить за себя сами. Второй включает в себе новый вопрос: позволит ли образование вашего ребенка обеспечить ему достаточную финансовую безопасность, чтобы не рассчитывать на финансовую и медицинскую поддержку государства после того, как придет его собственный черед уходить на пенсию?

Правила изменились

В век промышленности было принято учиться, получить хороший аттестат или диплом, найти надежную работу с гарантированными льготами и держаться за нее всю жизнь. Проработав примерно двадцать лет, человек выходил на пенсию, и до конца жизни о нем заботились компания и правительство.

В век информации правила изменились. Теперь человек учится, получает хороший аттестат или диплом, находит работу и первым делом проходит курс переподготовки. Затем находит новую компанию, новую работу и снова проходит переподготовку. А затем молит Бога, чтобы отложенных денег ему хватило на жизнь после шестидесяти пяти, потому что в наше время старики живут долго.

В век промышленности определяющей теорией эпохи была формула Эйнштейна $E = mc^2$. В век информации определяющей теорией эпохи стал закон Мура, который гласит, что каждые восемнадцать месяцев количество информации удваивается. Другими словами, чтобы успеть за переменами, вам каждые полтора года придется учиться всему практически заново.

В век промышленности перемены происходили медленно. Те знания, которые вы получали в процессе учебы, могли служить достаточно долго. В век информации все ваши знания очень быстро устаревают. То, чему вы научились, важно, но гораздо важнее то, насколько быстро вы можете переучиваться, меняться и приспосабливаться к новой информации.

Мои родители росли в период Великой Депрессии. В их жизни работа была всем, и поэтому, когда они говорили: "Ты должен учиться, чтобы потом получить надежную гарантированную работу", — в их голосе всегда чувствовались панические нотки. Кстати, если вы заметили, сегодня рабочих мест хоть отбавляй. Главное — не застрять на бесперспективной работе и не отстать от жизни. Еще несколько небольших, но значительных различий между веками. В век промышленности за пенсионное обеспечение работника отвечал работодатель. В век информации за это отвечает сам работник. Если после шестидесяти пяти у вас кончаются деньги, то это проблема не компании, а ваша личная.

В век промышленности возраст увеличивал ценность работника. В век информации возраст работника уменьшает его ценность. В век промышленности люди всю жизнь работали по найму. В век информации все больше людей не связаны контрактами. В век промышленности умные дети становились врачами и адвокатами. Им платили бешеные деньги. В век информации бешеные деньги платят спортсменам, актерам и музыкантам. Многие врачи и прочие профессионалы зарабатывают намного меньше, чем в век промышленности. В век промышленности человек в бедственном финансовом положении мог рассчитывать на помощь государства.

С началом века информации все больше и больше политиков обещают спасти Фонд социальной безопасности и другие программы государственного обеспечения. Но мне ли вам объяснять, что щедрые обещания политиков на деле обычно означают только одно: то, что они обещают спасти, спасать уже поздно. Любые перемены обычно встречаются в штывы. Однако за последние несколько лет было много случаев, когда люди воспользовались возможностями, возникающими в период перемен.

1. Билл Гейтс стал самым богатым человеком в мире, потому что умудренные опытом "зубры" из "IBM" не смогли разглядеть изменений в правилах и структуре рынка. Из-за того что отставшие от жизни директора не сумели отреагировать на эти перемены, акционеры "IBM" потеряли миллиарды долларов.

2. Сегодня компании века информации, основанные двадцатилетними молодыми людьми, скупают на корню корпорации века промышленности, которыми управляют сорокапятилетние асы бизнеса (наглядный пример — слияние "AOL" и "Time Warner").

3. Сегодня двадцатилетние клерки становятся миллиардерами только потому, что сорокапятилетние управляющие не могут разглядеть те возможности, которые очевидны для тех, кому двадцать.

4. Сегодня миллиардерами становятся двадцатилетние самоучки, которые нигде никогда не работали, в то время как сорокапятилетним трудягам приходится все начинать сначала и проходить переподготовку для новой работы.

5. Говорят, что в недалеком будущем люди не будут подавать заявления о приеме на работу, а станут выходить в Интернет и участвовать в конкурсах. Говорят, что желающим найти гарантированную постоянную работу сроком больше чем на год придется соглашаться на меньшую зарплату.

6. Вместо того чтобы надеяться найти хорошую работу в крупной компании, все больше и больше студентов открывают собственный бизнес, не выходя из комнаты в общежитии. В Гарвардском университете есть даже специальная служба, которая помогает студентам в создании таких комнатных предприятий — навязывая помощь в организации бизнеса, она явно стремится удержать молодых людей в стенах заведения.

7. В то же время половина работающих у одного из крупнейших работодателей Америки зарабатывают такие гроши, что им впору обращаться за продовольственными талонами. Что же будет с ними, когда они будут слишком стары для работы? Можно ли считать их образование достаточным?

8. Домашняя форма обучения никого больше не пугает. Сегодня количество детей, обучающихся на дому, увеличивается на 15 процентов в год.

9. Все больше родителей обращаются к альтернативным системам обучения и отдают детей в частные школы — вальдорфские или Монтессори — единственно для того, чтобы избавить их от устаревшей государственной образовательной системы, которая не в силах удовлетворить потребности нового поколения. Все больше родителей понимают, что начальное образование имеет такое же значение для развития ребенка, как и образование в колледже.

Ускоренная интенсивная программа обучения “Super Camp”, использующая методику погружения в среду и самые современные технические средства, помогает улучшить результаты тестов и развивает у подростков уверенность в своих силах. Она спонсируется организацией “Learning Forum” и ее можно найти на сайте www.supercamp.com.

10. Проще говоря, век информации повлечет за собой экономические перемены, которые сделают пропасть между бедными и богатыми еще больше. Для некоторых людей эти перемены станут благом, для других проклятием, для третьих вовсе не будут иметь никакого значения. Как говорил мой богатый папа, “есть люди, которые заставляют вещи происходить; есть такие, кто наблюдает, что происходит; и есть те, кто спрашивает, что произошло”.

Роль образования высока, как никогда раньше

Роль образования в наши дни высока, как никогда раньше, потому что вещи будут меняться быстрее, чем когда-либо. Впервые в истории те, кто хорошо успевает в школе, могут столкнуться с теми же экономическими трудностями, что и те, кто успевает плохо. Мы все должны понять, что наши банкиры потребуют от нас финансовый отчет, а не табель успеваемости. Банкиры хорошо знают, что в жизни главное. Я написал эту книгу о том, чему должны научиться ваши дети, чтобы достичь успеха в личном и в финансовом плане. Прежде чем читать дальше, прошу вас задуматься над следующими вопросами:

Насколько хорошо получаемое сегодня вашими детьми образование готовит их будущему? Отвечает ли школьная система конкретным нуждам вашего ребенка? Что делают родители, если их ребенок не любит школу или плохо успевает? Являются ли хорошие отметки гарантией будущего профессионального и финансового успеха? Нужно ли вообще вашему ребенку ходить в традиционную школу, чтобы получить то образование, которое ему нужно?

Для кого предназначена эта книга?

Эта книга написана для родителей, которые понимают, что мир изменился и современная система образования не соответствует специфическим нуждам их детей. Эта книга написана для родителей, которые предпочитают играть более активную роль в образовании их детей, а не перекладывать ответственность на плечи школьной системы.

Она написана для того, чтобы помочь родителям подготовиться к реальному миру — миру после окончания школы. Она написана специально для родителей, которые:

- хотят дать своим детям финансовый старт в жизни, не тратя на это целое состояние;
- хотят быть уверены в том, что природный талант и стиль обучения их ребенка будут защищены и ребенок выйдет из школы, горя желанием всю жизнь учиться дальше;
- видят, что их ребенок не любит школу или ему не подходят традиционные методы обучения. Эта книга для них и только для них.

Как составлена эта книга

Книга состоит из трех частей. В первой части я излагаю мои взгляды на академическое и финансовое образование. Те, кто прочел другие мои книги, уже знают, что у меня в жизни было, можно сказать, два отца. Один из них, которого я называю моим богатым папой, был отцом моего друга Майка; другой, которого я называю моим бедным папой, был моим настоящим отцом. У человека, которого я называю моим бедным папой, на мой взгляд, был колоссальный академический и преподавательский талант. После девяти лет у меня начались серьезные проблемы в школе. Мне не нравилось то, чему и как меня учили. Я не видел связи между тем, что меня заставляли учить, и тем, как я мог использовать это в реальной жизни.

Первая часть этой книги рассказывает о том, как мой умный, но бедный папа продолжал вести меня через эту очень трудную часть моей жизни. Если бы не мой умный папа, я бы бросил школу или меня бы оттуда выгнали, и я никогда не закончил бы колледж.

Здесь также говорится о том процессе обучения, через который провел меня мой второй, богатый, папа. На мой взгляд, у богатого папы был колоссальный финансовый талант, и он тоже был превосходным учителем. В этой части я объясняю, как богатый папа начал приучать мой юный ум думать так, как думает богатый человек. Между девятью и двенадцатью годами под руководством моего богатого папы я развил в себе абсолютную уверенность в том, что заработаю большое богатство независимо от того, хорошо или плохо буду успевать в школе и получу ли хорошо оплачиваемую работу. К двенадцати годам я знал, что обогащение имеет мало общего с тем, чему меня

учили в школе. Знание того, что я собираюсь стать богатым независимо от школьных успехов, стало причиной возникновения нескольких специфических проблем, связанных с отношением к учебе. Вторая часть этой книги рассказывает о том, как оба папы помогали мне справляться с этими проблемами и убедили получить высшее образование.

Здесь также говорится о некоторых простых действиях в академическом и финансовом плане, которые родители могут предпринять в начале процесса подготовки их ребенка к реальному миру. Эта часть начинается с рассказа о том, как я чуть не бросил школу и что помогло умному и богатому папам убедить меня остаться в школе, а также как богатый папа использовал мои академические провалы, чтобы подготовить меня к тому, чтобы стать богатым.

Во второй части мой богатый папа объясняет мне, почему его банкир никогда не просил его показать табель успеваемости. Он говорил: "Мой банкир никогда не спрашивал, какие у меня были отметки. Все, что он хотел видеть, — это мой финансовый отчет". К этому он часто добавлял: "Понимание того, как работают финансовые отчеты, важно для любого, кто желает построить финансово безопасную жизнь". В современном мире, где безопасность работы все уменьшается, не менее важно, чтобы ваш ребенок получил навыки обеспечения финансовой безопасности в жизни.

Если вы внимательно рассмотрите и проанализируете современную образовательную систему, то станет ясно, что она фокусируется на двух основных областях обучения:

- *формальное образование*, т. е. развитие способности читать, писать и производить арифметические действия;
- *профессиональное образование*, т. е. обучение профессии врача, юриста, водопроводчика, секретаря или любого, кем вы хотите стать, чтобы зарабатывать деньги после окончания школы.

Америка и многие страны Запада проделали огромную работу, чтобы сделать эти два фундаментальных типа обучения доступными для граждан. Такое обучение внесло огромный вклад в достижение Западом существующего положения в современном мире. Вся проблема, как я уже говорил, в том, что изменились правила. В век информации нам больше необходимо новое образование, а не больше старого образования. Теперь каждому студенту нужна часть той образовательной базы, которую дал мне мой богатый папа: *финансовое образование*, т. е. обучение, необходимое для превращения денег, которые вы зарабатываете своей профессией, в пожизненное богатство и финансовую безопасность. Финансовое образование, которого не имеют 700 тысяч пожилых граждан страны, но которое поможет гарантировать то, что в последующей жизни вашего ребенка не постигнет финансовый крах или он не останется бедным и одиноким после того, как проработает всю жизнь и вырастит детей.

Причина, по которой вашему банкиру не нужно видеть ваши отметки, в том, что ему нужно увидеть, как вы смогли проявить свой ум после окончания школы. Он желает видеть степень вашей финансовой образованности, а не уровень вашего формального образования. Ваш финансовый отчет намного лучше характеризует вашу финансовую образованность, чем отметки в табеле.

Во второй части есть несколько простых и конкретных рекомендаций, которым родители могут последовать, чтобы дать своему ребенку финансовый старт в реальный мир работы и денег. Третья часть рассказывает о некоторых последних технологических прорывах в области образования, которые повысят способность родителей определять природные способности их ребенка к обучению и тип его природного таланта, а также о том, как дать вашему ребенку академический рывок на старте.

Много лет назад один из учителей Эйнштейна усмехнулся и сказал: "Он никогда ничего не добьется". Многие учителя считали его тупым, потому он не был способен к обучению путем механического запоминания. Через годы, когда Эйнштейну передали мнение одного известного изобретателя, утверждавшего, что знание фактов имеет решающее значение, Эйнштейн не согласился. Он сказал: "Чтобы изучить факты, человеку не нужно ходить в колледж. Факты он может узнать из книг. Ценность изучения общеобразовательных предметов в колледже заключается в том, что они учат мозг думать". И добавил: "Воображение важнее знания". Когда во время интервью один из репортеров спросил: "Какова скорость звука?" — Эйнштейн ответил: "Не знаю. Я не держу в голове информацию, которую легко можно найти в книгах".

Почти каждый из родителей, с которыми я встречался, уверен, что их ребенок умен и талантлив. Однако когда этот ребенок достигает до школы, то его природный талант куда-то прячется или же занимает подчиненное положение по отношению к общепринятому типу таланта и общепринятому стилю обучения, которого придерживается образовательная система как единственно правильной методики. Мой умный папа и многие другие педагоги понимают, что современная школьная система не способна развивать все типы талантов, с которыми рождаются дети.

К несчастью, наша современная образовательная система увязла в болоте устаревших идей и противоречий. В то время как наша современная система, возможно, знакома со многими из этих образовательных достижений, политики и бюрократы, вращающиеся в сфере просвещения, препятствуют внедрению многих прогрессивных путей защиты таланта вашего ребенка от того, чтобы он стал частью системы.

Мой умный папа возглавлял образовательную систему на Гавайях. Он делал все, чтобы изменить систему, но, несмотря ни на что, система его сломала. Впоследствии он сказал мне: "В системе есть три разных типа учителей и

администраторов. Одна группа усердно трудится, чтобы изменить систему. Другая группа упорно противостоит любым переменам. Третьей же группе решительно все равно, изменится система или нет. Для таких людей главное — сохранить свою работу и зарплату. Именно поэтому система годами остается неизменной”.

В заключение

Мой умный папа часто говорил: “Самые главные учителя ребенка — это его родители. Многие из них говорят своим детям: “Ходи в школу и учись хорошо. Хорошее образование — это главное”. Проблема в том, что многие родители, которые это говорят, не продолжают собственное обучение”. Мой умный папа также говорил: “Родители — самые главные учителя своего ребенка, но ученики больше учатся наблюдая, чем слушая. Дети чутко улавливают разницу между словами и действиями”. Они любят ловить родителей на том, что те говорят одно, а делают другое. Мой богатый папа любил повторять; “Твои действия говорят громче, чем твои слова”. Он также говорил: “Если ты хочешь быть хорошим отцом, то твои слова не должны расходиться с делом”. Если у вас есть дети, то я благодарю вас за интерес, проявленный к этой книге, а также за интерес к обучению вашего ребенка. Большинство родителей говорят, что образование — это главное для ребенка, но лишь у немногих доходят руки до учебных пособий.

Часть I

“Деньги — это всего лишь идея”

Когда я был маленьким мальчиком, мой богатый папа часто говорил: “Деньги – это всего лишь идея”. Дальше он продолжал: “Деньги могут быть всем, чем ты хочешь, чтобы они были. Если ты говоришь: “Я никогда не буду богатым”, - то вполне вероятно, что богатым ты никогда не станешь. Если ты говоришь: “Я не могу себе этого позволить”, - то вполне вероятно, что и в самом деле не сможешь”. Мой умный папа говорил почти то же самое об образовании. Возможно ли, чтобы каждый ребёнок рождался потенциально богатым и умным? Есть некоторые люди, которые думают, что это возможно, но есть и такие, которые так не считают. Первая часть этой книги посвящена защите такого потенциала в вашем ребенке.

Глава 1

Все дети рождаются богатыми и умными

Оба моих папы были прекрасными учителями. Оба были умными людьми. Но их ум проявлялся в разных областях, и учили они разным вещам. Однако, несмотря на это, оба они одинаково верили в возможности всех детей. Верили в то, что все дети рождаются умными и что все дети рождаются богатыми. Верили в то, что детей просто учат быть бедными и учат верить в то, что они менее умны, чем другие дети. Оба папы были отличными учителями, потому что верили в возможность выявления таланта, с которым рождается каждый ребенок. Другими словами, они считали, что *выявлять* талант ребенка гораздо важнее, чем *вкладывать* в него знания.

Английское слово *education* (образование, просвещение) происходит от латинского слова *educare*, что означает “вынимать, извлекать”. К несчастью для многих из нас, наши воспоминания об учебе связаны с долгой, мучительной практикой вколачивания крупниц информации в наши головы, зазубривания их перед экзаменом, с последующим мгновенным забыванием только что выученного материала. Оба моих папы были прекрасными учителями, потому что они редко пытались вбивать свои идеи в мою голову. Очень часто они говорили мало, желая вместо этого, чтобы я задавал вопросы, когда хотел что-то узнать. Или же они *задавали мне вопросы*, стараясь выяснить, что знал я, вместо того чтобы просто *сообщать* мне то, что знали они. Оба моих папы были отличными учителями, и я считаю, что мне исключительно повезло с ними.

Не могу не упомянуть о мамах. Моя мама была превосходной учительницей и настоящим образцом для подражания. Она учила меня безграничной любви, доброте и необходимости заботиться о других. К несчастью, моя мама умерла совсем молодой — ей было всего сорок восемь лет. Большую часть своей жизни она болела, с детства страдая от ревматизма сердца. Именно ее способность проявлять доброту и любовь к другим, несмотря на собственную боль, преподавала мне жизненно важный урок. Каждый раз, когда меня выводят из себя, и я готов выместить злобу на окружающих, я просто вспоминаю мою маму и стараюсь быть добрее, вместо того чтобы злиться. Лично я нуждаюсь в ежедневном напоминании об этом исключительно важном уроке.

Однажды я слышал, что молодые люди берут в жены девушек, похожих на своих матерей, и в том, что касается меня, это именно так. Моя жена Ким тоже исключительно добрый и любящий человек. Мне очень жаль, что она и моя мама никогда не встречались. Я думаю, они могли бы стать лучшими друзьями, так же как Ким и ее мама, Я хотел найти жену, которая была бы к тому же моим партнером в бизнесе, потому что счастливейшие дни в супружестве моих родителей были те, когда они вместе работали в Корпусе мира. Я помню, когда президент Кеннеди объявил о создании Корпуса мира. Мои мама и папа одинаково загорелись этой идеей, и им просто не

терпелось вступить в организацию. Когда моему папе предложили должность директора Центра подготовки кадров для Юго-Восточной Азии, он согласился и попросил, чтобы мою маму приняли в штат медсестер. Я верю, что это были два самых счастливых года их совместной жизни.

Я не очень хорошо знаю маму моего лучшего друга Майка. Я видел ее, когда приходил к ним на ужин, что бывало часто, но не могу сказать, что действительно ее знал. Она проводила много времени с другими своими детьми, в то время как мы с Майком проводили большую часть нашего времени с его папой на работе. И все же в те моменты, когда я бывал у них дома, мама Майка всегда с добротой и вниманием относилась к тому, что мы делали. Могу сказать, что она была великолепным спутником жизни для папы Майка. Каждый из них всегда с любовью, добротой и участием относился ко всему, что происходило с другим.

Несмотря на всю свою занятость, она всегда проявляла интерес к тому, что мы с Майком изучали в школе и в бизнесе. Поэтому, хотя я и не знал ее очень хорошо, только благодаря ей я понял, как важно выслушивать других людей, позволять им высказаться и проявлять уважение к их идеям, даже если они противоречат моим собственным. Она стала для меня образцом общительного и при этом ненавязчивого человека.

Уроки моих мамы и папы

Меня сильно беспокоит постоянный рост количества неполных семей. Возможность иметь двух учителей сыграла огромную роль в моем развитии. В детстве я был выше и весил больше, чем большинство сверстников, и моя мама всегда боялась, что я стану хулиганом. Поэтому она буквально требовала, чтобы я развивал в себе то, что теперь называют «женственной стороной натуры». Как я сказал, она была очень добрым, любящим человеком и хотела, чтобы я тоже был добрым и любящим. И я был таким. Однажды в первом классе я пришел домой и принес дневник, в котором учительница написала: «Роберту нужно быть более уверенным в себе. Он напоминает мне быка Фердинанда (из рассказа о большом быке, который, вместо того чтобы нападать на матадора, уселся на арене и принялся нюхать цветы, которые бросали зрители. Между прочим, один из любимых маминых рассказов, которые она читала мне на ночь). Все остальные мальчики дразнят и задирают его, хотя Роберт намного крупнее их».

Моя мама, прочитав эти строки, пришла в умиление. Но когда вернулся с работы папа и просмотрел дневник, он превратился в разъяренного быка, совсем не такого, который нюхал цветы.

— Как прикажешь понимать «остальные мальчики тебя задирают»? Почему ты позволяешь им издеваться над собой? Ты что, хочешь, чтобы тебя считали плаксой? — сказал он, обращая внимание в первую очередь на характеристику моего поведения, а не на оценки.

Когда я объяснил ему, что всего лишь следовал маминим советам, мой папа повернулся к ней и сказал:

— Маленькие мальчики любят хулиганить. Научиться давать отпор хулиганам важно для каждого мальчишки. Если они не смогут постоять за себя в самом начале жизни, то часто, став взрослыми, продолжают позволять помыкать собой. Умение быть добрым ~ это один способ обращения с наглецами, но если доброта не срабатывает, всегда нужно уметь дать отпор.

Повернувшись ко мне, папа спросил:

— И как ты себя чувствуешь, когда другие мальчишки тебя задирают?

Я расплакался и ответил:

— Ужасно. Я чувствую себя беспомощным и очень боюсь. Я не хочу ходить в школу. Мне хочется дать сдачи, но я должен быть хорошим мальчиком и делать то, что вы с мамой мне говорите. Я ненавижу, когда меня дразнят «жирным» или «слоном» и щипают. Больше всего я ненавижу стоять и терпеть. Я чувствую себя маменькиным сыночком и плаксой. Даже девчонки смеются надо мной, потому что я просто стою и плачу.

Папа повернулся к маме и выразительно посмотрел на нее, давая понять, что ему не нравится то, чему она меня учит.

— Так что же ты хочешь сделать? — спросил он меня.

— Я хотел бы дать сдачи, — сказал я. — Я знаю, что могу побить их. Они просто сопляки, которые пристают к людям, и им нравится приставать ко мне, потому что я самый большой в классе. Все говорят: «Не бей их, ведь ты же больше их», — но я ненавижу просто стоять и терпеть. Я хотел бы что-нибудь сделать. Они знают, что я ничего им не сделаю, поэтому и задирают меня на глазах у всех. Я бы с удовольствием взял их за шкуру и хорошенько отлупил.

— Нет, бить их не надо, — спокойно сказал папа. — Но постарайся дать им понять, что больше ты не позволишь себя задирать. Сейчас тебе пора усвоить очень важный урок уважения к себе и способности постоять за свои права.

Только не нужно драться. Используй свой ум, чтобы найти способ дать им понять, что больше ты не позволишь себя заирать.

На следующий день моих маму и папу вызвали в школу. Моя учительница и директор школы были очень расстроены. Когда мама и папа вошли в кабинет директора, я сидел в углу, весь в грязи. Мой папа сел на стул и спросил:

— Что случилось?

— Думаю, эти ребята должны были понимать, что вечно так продолжаться не может, — сказала учительница. — Но после того как я сделала запись в дневнике Роберта, что-то подобное должно было произойти.

— Он побил их? — с тревогой спросил мой папа.

— Нет, — сказал директор. — Я видел, как все было. Ребята начали дразнить его. Но на этот раз Роберт, вместо того чтобы стоять и терпеть, попросил их перестать, но они не унимались. Он спокойно попросил их перестать еще три раза, но они только раззадорились. Внезапно Роберт вернулся в класс, схватил коробки ребят с обедами и выбросил содержимое в большую грязную лужу. Пока я бежал через двор к месту происшествия, ребята набросились на Роберта. Они стали его бить, но он не стал драться.

— Что же он сделал? — спросил мой папа.

— Прежде чем я добежал, чтобы вмешаться, Роберт ухватил двух мальчишек за шиворот и толкнул их в ту же самую лужу. Поэтому он так вымазался. Я послал остальных ребят домой переодеться, потому что они насквозь промокли.

— Но я их не бил, — сказал я из своего угла. Мой папа пристально посмотрел на меня, приложил к губам указательный палец, показывая, что я должен держать язык за зубами, затем повернулся к директору и учительнице и сказал:

— Мы разберемся с этим дома. Директор и учительница кивнули головами, и учительница сказала:

— Я рада, что была свидетельницей развития событий за последние два месяца. Если бы я не знала всей предыстории этого случая с лужей, я бы винила только Роберта. Но вы можете быть уверены, что я вызову для беседы родителей других двух мальчиков. Я не оправдываю того, что мальчиков и их обеды бросили в лужу, но надеюсь, теперь мы увидим, как этому хулиганству и издевательствам придет конец.

На следующий день мы встретились с этими двумя ребятами, помирились и пожали друг другу руки. Во время перемены в тот же день ко мне подошли другие ребята, пожали мне руку и похлопали по спине. Они поздравили меня с тем, что я дал отпор двум хулиганам, которые задирали и их тоже. Я поблагодарил их за поздравления, но при этом сказал: "Вам нужно научиться постоять за себя самим. Если вы не сумеете, то вырастаете трусами и будете всю жизнь позволять хулиганам помыкать собой". Мой папа был бы горд, услышав, как я повторяю слова его поучений, предназначенных для меня. После этого дня учеба в первом классе стала для меня гораздо более приятной. Я приобрел столь важную уверенность в себе, завоевал уважение класса, и со мной стала дружить самая красивая девочка в классе. Но что самое интересное, два хулигана в конечном итоге стали моими друзьями. Я научился добиваться мира благодаря тому, что был сильным, вместо того чтобы бояться и терпеть издевательства, потому что был слабым.

В течение следующей недели с помощью мамы и папы я извлек несколько ценных жизненных уроков из инцидента с лужей. Этот случай стал главной темой для обсуждения за ужином. Я понял, что в жизни нет правильных или неправильных ответов. Я понял, что в жизни у нас есть возможность выбирать и что каждый выбранный вариант имеет свои последствия. Если нам не нравится наш выбор и его последствия, тогда мы должны искать новый вариант выбора с другими последствиями. Благодаря этому инциденту с лужей я осознал, насколько важно быть добрым и любящим, как учила мама, и уметь давать отпор, как учил папа. Я понял, что если берешь слишком много от одного из них, или берешь все от одного и ничего от другого, то этим ограничиваешь себя. Точно так же, как слишком большое количество воды может погубить растение, умирающее от жажды, мы, люди, в своем поведении можем часто зайти слишком далеко в ту или другую сторону. Как сказал мой папа в тот вечер, когда мы возвращались из кабинета директора, "многие люди живут в черно-белом мире или в мире, где только два понятия — правильно и неправильно. Многие будут советовать тебе: "Никогда не давай сдачи", — остальные скажут: "Всегда бей в ответ". Но ключ к успеху заключается в следующем: если ты просто даешь сдачи, то должен точно знать, насколько, сильно бить. Точное знание того, насколько сильно надо бить, требует намного больше ума, чем просто сказать: "Не давай сдачи" или "Бей в ответ".

Мой папа часто говорил:

— Настоящий ум — это знание того, что *уместно*, а не просто того, что *правильно* или *неправильно*.

Уже шестилетним мальчиком я научился от мамы, что я должен быть добрым и уступчивым, но тогда же понял, что можно стать чересчур добрым и уступчивым. От папы я научился быть сильным, но в то же время понял, что должен

быть разумным и соразмерять свою силу. Я часто повторяю, что у каждой монеты две стороны. Я никогда не видел монеты с одной стороны. Но мы слишком часто забываем об этом факте. Мы часто думаем, что та сторона, которую мы видим, — *единственная* или *единственно правильная*. Тот, кто так считает, может быть умным, может знать необходимые факты, но при этом вполне возможно, что он просто сужает рамки своего мировоззрения.

Один из моих учителей однажды сказал:

— Бог дал нам правую и левую ногу. Бог не дал нам *правильную* и *неправильную* ногу. Люди продвигаются вперед, сначала отклоняясь в правую, а затем в левую сторону. Люди, которые думают, что они должны всегда быть правы, подобны людям с одной правой ногой. Они думают, что движутся вперед, но на самом деле ходят кругами.

Я думаю, что как обществу нам нужно тщательнее рассчитывать наши силы и наши слабости. Мы должны научиться более разумно использовать как нашу женственную, так и мужественную стороны. Помню, когда в школе я ссорился с кем-нибудь из ребят, мы шли в спортзал и выясняли отношения кулаками. После одного или двух ударов мы начинали бороться, пока не выбивались из сил, и тогда схватка заканчивалась. Самое худшее, что когда-либо случалось, — это случайно порванная рубашка или разбитый нос. После окончания схватки мы часто становились друзьями. Сегодняшние дети ссорятся, начинают оперировать упрощенными понятиями “правильно-неправильно”, достают оружие и стреляют друг в друга. И это касается как мальчиков, так и девочек. Мы можем жить в век информации, и дети могут быть более “прагматичными”, чем их родители, но все мы можем научиться более разумно распоряжаться своими знаниями и эмоциями. Как я сказал, нам нужно учиться и у мам и у пап, потому что при таком объеме информации нам необходим как можно более разносторонний интеллект.

Эта книга предназначена для родителей, желающих воспитать своих детей так, чтобы те были умнее, богаче и, кроме того, образованнее в финансовом отношении, чем они сами.

Глава 2

Талантлив ли ваш ребенок?

— Что нового? — спросил я друга, которого не видел несколько лет. Он немедленно достал бумажник и показал мне фотографию своей одиннадцатимесячной дочурки. Гордо улыбаясь, он сказал:

— Она такая умница. Просто не верится, как быстро она учится.

В течение следующих двадцати минут этот гордый папа расписывал в подробностях все вещи, которым научилась его талантливая дочка. Наконец он понял, что его болтовня меня утомляет, и сказал, извиняясь:

— Прости. Просто я так горжусь моей дочуркой. Просто поражаюсь, какая она умница и как быстро она учится. Уверен, у нее настоящий талант.

Свойственна ли подобная гордая похвальба лишь немногим молодым родителям? Думаю, нет. По крайней мере, мой опыт говорит другое. Наблюдая за родителями, я подметил одну интересную вещь. Всех их просто изумляет скорость, с которой учатся их дети. Каждый из них уверен, что их ребенок — самый умный на свете, может быть, даже гений. И я соглашаюсь с ними. И думаю, что все дети рождаются талантливыми. Но в случаях со многими детьми этот талант словно куда-то исчезает, затухает или развивается не в том направлении.

Несмотря на то, что у нас с моей женой Ким нет своих детей, новорожденные всегда меня очаровывают. Мне нравится смотреть им в глаза. Когда я ловлю их взгляд, то всегда вижу в нем любознательность и вопрос. Легко заметить, что процесс обучения у детей происходит скачкообразно и суммарно. Под словом “суммарный” я подразумеваю целостный, всеобъемлющий характер восприятия. Их база знаний должна удваиваться каждую секунду. Все, на что падает их взгляд, является новым, удивительным и вносится в их банк данных в неотредактированном виде, без оговорок или предрассудков. Они буквально впитывают новый опыт, именуемый жизнью.

Как-то на днях я пришел в гости к другому другу. Он был в бассейне с трехлетней дочерью. Когда я помахал ему и направился к бассейну, он крикнул: “Взгляни на мою малышку. Она будет чемпионкой Олимпийских игр по плаванию”. Я посмотрел, как эта маленькая девочка храбро барахталась в воде, захлебываясь, но все же продвигаясь вперед к сиявшему от гордости отцу. Я затаил дыхание, глядя, как эта маленькая девочка, на которой не было спасательного круга и которая едва могла удерживать голову на поверхности, чтобы не захлебнуться, молотила ногами по воде, прокладывая путь к отцу, ожидавшему в глубоком конце бассейна. Я вздохнул с облегчением, когда, наконец, папа поднял ее на руки и сказал: “Моя храбрая пловчиха, когда-нибудь ты станешь звездой Олимпийских игр”. И, я думаю, так и будет.

Но больше всего меня удивило то, что всего неделю назад та же самая девчушка панически боялась воды. Всего неделю назад она настолько страшилась воды, что орала благим матом, когда отец нес ее к бассейну. А теперь он

называет ее будущей чемпионкой Олимпиады по плаванию. Я считаю это ярким примером суммарного обучения, для которого нужен настоящий талант, и каждый ребенок рождается способным к обучению на этом уровне.

Мой папа верил, что все дети рождаются талантливыми

Как я уже рассказывал в книге "Богатый папа, бедный папа", мой родной отец был директором Департамента образования в штате Гавайи в конце 1960-х и начале 1970-х годов. В конечном итоге он подал в отставку, чтобы баллотироваться на пост заместителя губернатора штата от республиканской партии, что оказалось не самым удачным поступком. Его решение выдвинуть свою кандидатуру было вызвано моральными соображениями. Он был чрезвычайно встревожен уровнем коррупции, с которым столкнулся в правительстве, и хотел изменить систему образования. Он думал, что сможет что-нибудь сделать для ее реформирования, если станет бороться за этот пост. Зная, что у него мало шансов выиграть, он все равно вступил в предвыборную гонку и использовал кампанию для того, чтобы вынести на свет те несправедливости, которые, по его мнению, следовало исправить. Но, как мы все знаем, обыватели не всегда голосуют за наиболее честных и порядочных кандидатов.

Я до сих пор верю, что у моего папы был академический талант. Он был ненасытным читателем, прекрасным писателем, блестящим оратором и превосходным преподавателем. Он всегда был первым учеником и исполнял обязанности старосты класса. Он окончил Гавайский университет намного лучше остальных студентов и стал одним из самых молодых директоров школ за всю историю Гавайев. Его приглашали в аспирантуру Стэнфордского, Чикагского и Северо-Западного университетов. В конце 1980-х годов коллеги называли его одним из лучших просветителей за всю 150-летнюю историю Гавайев и присвоили ему почетную докторскую степень. Хотя я и называю его моим бедным папой, потому что он всегда терпел крах, независимо от количества денег, которые зарабатывал, я всегда гордился им. Он часто говорил: "Деньги меня не интересуют". И обычно добавлял: "Я никогда не буду богатым". Эти слова оказались пророческими.

Прочитав "Богатого папу, бедного папу", многие люди говорят: "Жаль, что я не прочитал эту книгу двадцать лет назад". Затем некоторые спрашивают: "Почему вы не написали ее раньше?" Мой ответ таков: "Потому что я ждал, пока мой папа уйдет в мир иной". Я ждал пять лет из уважения. Я знаю, что ему было бы больно читать эту книгу при жизни, но думаю, что, перейдя в мир духов, он одобряет уроки, которые мы все можем извлечь из его судьбы.

"Богатый ребенок, умный ребенок" — это книга, в которой многие идеи о том, как дети обучаются и почему все дети рождаются умными, исходят от моего папы. Расскажу вам историю о моем однокласснике, которому в самом начале жизни присвоили титул "Талант". Кроме того, она о том, что талантом является каждый из нас — в той или иной степени.

Насколько высок финансовый IQ вашего ребенка?

Когда вы говорите, что у кого-то высокий IQ, что это значит? Что измеряется показателем IQ? Гарантирует ли высокий IQ, что вы добьетесь успеха? Означает ли высокий IQ, что вы будете богатым?

Когда я учился в четвертом классе, учительница объявила классу: "Дети, нам выпала честь растить в наших рядах настоящего талант. Это очень одаренный ребенок и у него очень высокий IQ". Затем она заявила, что один из моих лучших друзей, Эндрю, является одним из самых блестящих учеников, которых она когда-либо удостаивалась чести учить. До этого времени Энди Муравей, как мы его называли, был всего лишь одним из мальчишек в классе. Мы звали его так потому, что он был очень маленького роста, а толстые очки делали его похожим на жука. Теперь нам пришлось величать его "Башковитый Муравей Энди".

Не понимая, что означает IQ, я поднял руку и спросил учительницу:

— А что такое IQ?

Учительница фыркнула и ответила:

— IQ — это показатель интеллекта. Затем она наградила меня одним из своих уничтожающих взглядов, как бы говоря:

— Теперь ты знаешь, что значит IQ?

Проблема была в том, что я по-прежнему не понимал, что такое IQ, и поэтому я поднял руку снова. Учительница долго демонстративно не обращала на меня внимания, но в конце концов повернулась и спросила, растягивая слова:

— Да. Что еще ты хочешь спросить?

— Вот вы сказали, что IQ — это показатель интеллекта, но что это такое?

Она снова негодуяще фыркнула.

— Я уже говорила вам, что если вы не знаете какого-нибудь определения, то должны обратиться к толковому словарю. А теперь возьми словарь и посмотри сам.

— Хорошо, — сказал я с усмешкой, быстро сообразив, что она сама не знает этого определения. Если бы она знала, то с гордостью продемонстрировала бы это всему классу. Мы давно поняли, что если она чего-то не знает, то никогда не признается, а только отошлет нас к словарю.

Отыскав, наконец, в словаре статью "Показатель умственных способностей", я вслух зачитал определение. Вот что там было написано: "Существительное (1916): число, используемое для выражения очевидных относительных умственных способностей человека, определяемое путем деления его умственного возраста, устанавливаемого в результате стандартизованного теста, на его биологический возраст и умножения полученного числа на 100". Когда я закончил читать определение, то оторвал глаза от книги и сказал:

— Я все равно не понимаю, что такое IQ. В полном отчаянии учительница повысила голос и сказала:

— Ты не понимаешь, потому что не хочешь понять. Если ты не понимаешь этого, то тебе необходимо провести собственное исследование.

— Но это ведь вы сказали, что это важно, — отпарировал я. — Если вы думаете, что это важно, по крайней мере, могли бы сказать нам, что это значит и почему это важно.

В этот момент Энди Муравей встал и сказал:

— Я объясню классу.

Он выбрался из-за деревянной парты и прошел к доске у передней стены. Затем он написал на доске:

$$\frac{18 \text{ (умственный возраст)}}{10 \text{ (биологический возраст)}} \times 100 = 180 \text{ IQ}$$

— Теперь вам понятно, что люди называют меня талантом, потому что мне десять лет, но результаты моих тестов соответствуют человеку, которому восемнадцать.

Некоторое время класс сидел молча, переваривая информацию, которую Энди только что изложил на доске.

— Другими словами, если ты не увеличишь свои способности к учебе, когда станешь старше, то твой IQ упадет, — сказал я.

— Именно так я бы это и толковал, — сказал Энди. — Я могу быть талантливым сегодня, но, если я не увеличу объем моих знаний, мой IQ будет снижаться с каждым годом. По крайней мере, так следует из данного уравнения.

— Значит, сегодня ты можешь быть талантом, а завтра стать тупицей, — усмехнулся я.

— Очень смешно, — сказал Энди. — Но правильно. И все же, думаю, мне не нужно бояться, что ты меня догонишь.

— После школы я тебя догоню, — задорно крикнул я в ответ. — Вот встретимся на бейсбольном поле и тогда посмотрим, у кого IQ выше.

С этими словами я рассмеялся и вместе со мной весь класс. Энди Муравей был одним из моих лучших друзей. Мы все знали, что он умница, но знали также, что он никогда не станет великим спортсменом. И все же, хотя он и не мог ни бить по мячу, ни ловить его, все равно мы всегда брали его в команду. В конце концов, зачем же тогда нужны друзья? '

Каков ваш финансовый IQ?

Итак, как измеряется финансовый IQ человека? Измеряется ли он величиной его зарплаты, стоимостью его имущества, маркой его машины или размерами его дома?

Через несколько лет после случая с признанием Энди Муравья талантом, я спросил у своего богатого папы, что, по его мнению, Означает понятие финансового IQ. Он ответил не задумываясь: "Финансовый интеллект не имеет отношения к тому, сколько денег ты делаешь, он касается только того, сколько денег у тебя остается и насколько активно эти деньги работают на тебя".

И все же со временем он уточнил свое определение финансового интеллекта. Однажды он сказал: "Ты можешь сказать, что твой финансовый интеллект возрастает, если по мере того как ты становишься старше, за свои деньги ты покупаешь себе больше свободы, счастья, здоровья и возможности выбора в жизни". Затем он пояснил, что многие люди, становясь старше, делали больше денег, но за свои деньги могли купить себе только рабство — рабство в форме необходимости оплачивать все более крупные счета. Увеличение счетов означало, что человек должен был больше работать, чтобы их оплатить. По мнению богатого папы, в финансовом отношении это было неразумно. Кроме того, он объяснил, что видел много людей, которые делали много денег, но деньги не делали их счастливей. На его взгляд, в финансовом отношении это тоже было неразумно. "Зачем работать ради денег и быть несчастным? — сказал он. — Если тебе приходится работать за деньги, найди способ работать и быть счастливым. В этом и заключается финансовый интеллект".

Когда речь заходила о здоровье, он говорил: "Слишком много людей гнут спину за деньги и тем самым постепенно убивают себя. Зачем надрываться, жертвуя не только собственным умственным и физическим благополучием, но и благополучием своей семьи? В финансовом отношении это неразумно". Однажды он высказал следующую мысль: "Нет такой вещи, как внезапный инфаркт. Инфарктам и другим болезням, таким как рак, необходимо время для развития. Их причинами являются недостаток упражнений, некачественное питание и нехватка удовольствий в жизни на протяжении длительных периодов времени. Из этих трех факторов я считаю нехватку удовольствий первоочередной причиной инфарктов и болезней. Слишком много людей думают о работе больше, чем о том, как лучше повеселиться и насладиться великим даром жизни".

Когда речь заходила о возможности выбирать, он говорил следующее: "Я знаю, что салон самолета первого класса прибывает в аэропорт в то же самое время, что и салон экономического класса. Суть не в этом. Суть в следующем: есть ли у тебя возможность выбрать, каким классом лететь — первым или экономическим? У большинства пассажиров экономического класса возможности выбора нет", Мой богатый папа объяснял, что финансовый интеллект дает человеку больше возможностей для выбора в жизни. "Деньги — это сила, потому что они дают тебе больше возможностей выбирать". Но чем старше он становился, тем чаще принимался рассуждать о счастье. В самом конце своей жизни, когда денег у него было столько, сколько он никогда и не мечтал иметь, он снова и снова повторял: "Деньги не делают тебя счастливым; Никогда не думай, что будешь счастливым, когда станешь богатым. Если ты несчастлив в ту пору, когда выбираешься из нищеты, скорее всего, ты не станешь счастливым, когда разбогатеешь. Так что богат ты или беден, главное — постарайся быть счастливым".

Те из вас, кто прочитал другие мои книги, понимают, что мой богатый папа не измерял свой финансовый IQ традиционными финансовыми мерками. Другими словами, он никогда не ставил во главу угла вопросы о том, сколько денег он сделал, какова стоимость его имущества или размеры портфеля ценных бумаг. Если бы мне пришлось дать определение того, что принес ему финансовый интеллект, я бы сказал: "Свободу".

Он любил свободу работать или не работать и свободу выбирать, с кем работать. Он любил свободу покупать то, что хотел, не заботясь о цене. Он любил здоровье, счастье и возможности выбора, которые мог себе позволить, потому что был свободен. Он любил свободу и финансовую возможность заниматься благотворительностью и помогать тем, в кого верил. И вместо того чтобы жаловаться на политиков и чувствовать себя бессильным изменить систему, он заставлял их приходить к нему за советом (с надеждой на его взносы в их предвыборную кампанию). Он любил ощущать власть над ними. "Это они звонят мне, а не я им. Каждый политик нуждается в голосе бедного человека, но они не прислушиваются к бедному человеку. По сути, они не могут себе этого позволить. И это печально", — говорил он.

И все же больше всего он ценил свободное время, которое покупал на свои деньги. Он любил проводить время, наблюдая за тем, как растут его дети, работая над проектами, которые его интересовали, независимо от того, приносили они деньги или нет. Короче говоря, мой богатый папа измерял свой финансовый IQ скорее временем, чем деньгами. Последние годы его жизни были наиболее радостными, потому что он проводил большую часть времени раздавая деньги, а не стараясь накопить и удержать их. Казалось, что возможность стать филантропом доставляет ему такое же удовольствие, как когда-то возможность стать капиталистом. Он вел богатую, счастливую и щедрую жизнь. Что самое важное — его жизнь была безгранично свободной, и именно этим он измерял свой финансовый IQ.

Что такое интеллект?

Случилось так, что мой родной папа, глава Департамента образования и одаренный преподаватель, в конечном итоге стал персональным наставником Энди Муравья. Энди был настолько умным, что мог бы учиться не в пятом классе начальной школы, а в последнем классе средней. Его маме и папе предлагали, чтобы он сдавал экстерном, но они хотели, чтобы мальчик оставался в своей возрастной группе. Так как мой родной папа обладал академическим талантом и за два года закончил четыре курса университета, то он понял, в каком положении оказался Энди, и пошел навстречу пожеланиям его родителей. Во многом он был согласен с ними, понимая, что академический возраст не так важен, как эмоциональное и физическое развитие. Он согласился, что для Энди важнее возмужать эмоционально и физически, чем перейти в среднюю школу или в колледж, где учащиеся вдвое старше его по возрасту. Поэтому, отсидев со сверстниками уроки в начальной школе, Энди приходил к моему папе и проводил вечера, занимаясь с ним. Я же, в свою очередь, отправлялся в офис к моему богатому папе, где постигал основы финансовой грамотности.

Мне кажется интересным тот факт, что разные отцы взялись тратить свое время на обучение детей других родителей. Приятно видеть, что такие факты имеют место и сегодня, когда многие родители добровольно посвящают свое время чужим детям, проводя занятия спортом, музыкой, танцами, рукоделием, основами бизнеса и

так далее. В конечном итоге все взрослые в той или иной степени учителя. И будучи взрослыми, мы учим главным образом не столько на словах, сколько на собственном примере. Когда наша учительница объявила классу, что Энди — талант и у него высокий IQ, она, в сущности, имела в виду, что остальные таковыми не являются. Я пришел домой и спросил папу, что такое интеллект. Его ответ был простым. Вот что он сказал: "Интеллект — это способность проводить более тонкие различия".

Я постоял перед ним с минуту, не понимая. Я ждал, что он пояснит сказанное, ведь как настоящий учитель он не мог оставить меня стоять так с недоуменным выражением на лице. Наконец до него дошло, что я не понял его объяснения, и он заговорил на языке десятилетнего подростка.

— Ты знаешь, что означает слово *спорт*? — спросил папа.

— Конечно, знаю, — ответил я. — Я люблю спорт.

— Хорошо, — сказал он. — Есть разница между футболом и бейсболом?

— Конечно, есть, — заявил я уверенно. — Между этими видами две огромные разницы.

— Хорошо, — продолжил папа поучающим тоном. — Вот эти разницы и называются *различиями*.

— Ты имеешь в виду, что разницы — это то же самое, что и различия? Папа кивнул.

— Выходит, чем больше я найду различий между чем-нибудь, тем выше будет мой интеллект? — спросил я.

— Правильно, — подтвердил папа. — Выходит, что твой спортивный IQ намного выше, чем у Энди. Но у Энди академический IQ намного выше, чем у тебя. Другими словами, это означает, что Энди лучше учится, когда читает, а ты лучше учишься, когда делаешь. Вот поэтому Энди легче учиться в классе, а тебе легче учиться на стадионе. Энди может быстро решить задачу по математике, а ты быстрее научишься какому-нибудь футбольному финту.

Я еще немного постоял молча. Мой папа, будучи хорошим учителем, подождал, пока все сказанное не уляжется у меня в голове. Наконец я вышел из транса и спросил:

— Выходит, я учусь, когда играю в игры, а Энди учится, когда читает?

Папа снова утвердительно кивнул. Он еще немного помолчал, а потом сказал:

— Наша школьная система придает огромное значение академическому, или формальному, интеллекту. Поэтому когда говорят, что у кого-то высокий IQ, то имеют в виду высокий формальный, или академический, IQ. Современный тест на IQ измеряет главным образом вербальный IQ, или способность читать и писать. Поэтому, с чисто технической точки зрения, человек с высоким IQ — это тот, кто быстро учится, когда читает. IQ не охватывает все стороны интеллекта человека. Школьный тест на IQ не измеряет художественный, физический и даже математический интеллект, хотя все эти виды интеллекта являются вполне равноправными видами.

Продолжая разговор, я сказал:

— Значит, когда учительница говорит, что у Энди талант, это значит, что он учится лучше, чем я, когда читает. А я учусь лучше него, когда делаю.

— Да, — подтвердил папа.

Я еще немного постоял, раздумывая. Понемногу я начал понимать, как эту новую информацию можно было применить ко мне.

— Значит, мне надо найти способ учиться, который лучше всего соответствует моему стилю обучения, — заключил я.

Папа кивнул.

— Тебе все равно надо научиться читать, но, кажется, ты будешь учиться быстрее, когда делаешь, чем когда читаешь. Проблема Энди в том, что он умеет читать, но не может делать. В некотором смысле ему будет труднее освоиться в реальном мире, чем тебе. У него все будет хорошо до тех пор, пока он будет оставаться в мире академической науки. Вот поэтому ему трудно приходится на бейсбольном поле или в разговорах с остальными ребятами. Вот почему я думаю: это здорово, что ты и твои друзья разрешаете ему играть в вашей команде. Вы учите его вещам, которым учебник его никогда не научит, — предметам и навыкам, которые очень важны для успеха в реальном мире.

— Энди — отличный друг, — сказал я. — Но ему больше нравится читать, чем играть в бейсбол. А мне больше нравится играть в бейсбол, чем читать. Выходит, он самый умный в классе потому, что там ему лучше учиться. Но это не значит, что он умнее меня. Его высокий IQ означает, что у него талант к учебе путем чтения. Значит, мне надо найти способ побыстрее провести больше различий, чтобы я мог быстрее учиться таким способом, который мне лучше подходит.

Умножай путем деления

Мой ученый папа улыбнулся:

— Идея правильная. Найди способ быстро провести различия — и будешь, учиться быстро. Всегда помни, что природа умножает путем деления, — сказал он. — Так же как клетка размножается, когда делится. То же самое относится и к интеллекту. В тот момент, когда мы делим предмет пополам, мы умножаем наш интеллект. Получается, если мы делим два на два, то получаем четыре и наш интеллект умножается — умножается путем деления. Это называется "суммарное" обучение в отличие от "линейного" обучения.

Я кивнул в знак понимания того, что обучение может стать более быстрым, если я найду способ, который мне лучше подходит.

— Когда я только начал играть в бейсбол, то знал очень мало, — сказал я. — Но вскоре я понял разницу между страйком и пробежкой к дому. Ты это имел в виду, когда говорил, что мой интеллект повышается путем деления и проведения более тонких различий?

— Правильно, — ответил папа. — И чем больше ты играешь, тем больше будешь находить новых и более тонких различий. Тебе не кажется, что ты играешь лучше, по мере того как узнаешь больше?

. — Да, — сказал я. — Когда я только начал играть в бейсбол, то не мог даже попасть по мячу. Теперь я могу бить, делать пробежки и многое другое. Ты знаешь, что в этом году я сделал три отбоя? — заявил я, гордо усмехаясь.

— Да, знаю, — сказал папа. — И очень горжусь тобой. А ты знаешь, что есть много людей, которые не понимают разницы между бантом и пробежкой к дому? Они понятия не имеют, о чем ты сейчас говорил, не говоря уже о том, что они никогда не смогут сделать то, о чем ты говоришь.

— Значит, мой бейсбольный IQ действительно высокий, — сказал я с улыбкой.

— Очень высокий, — подтвердил папа. — Такой же высокий, как академический IQ у Энди. Только он не может попасть по мячу.

— И не говори, — сказал я. — Энди может знать разницу между бантом и пробежкой к дому, но он не смог бы сделать ни того ни другого, даже если бы от этого зависела его жизнь.

— Вот в этом и состоит проблема с оценкой людей только по их академическому IQ, — сказал мой образованный папа. — Часто людям с высоким академическим IQ довольно трудно приходится в реальном мире.

— А почему так? — спросил я.

— Это хороший вопрос, и если честно, то ответа на него я не знаю. Думаю, это происходит потому, что преподаватели обращают внимание главным образом на умственные способности, а не на перевод умственных знаний в физические, реальные знания. Кроме того, я думаю, что мы, преподаватели, зря наказываем людей за сделанные ошибки, ведь если ты боишься совершать ошибки, то вообще не захочешь ничего делать. В системе образования мы придаем слишком большое значение необходимости быть правым и боязни ошибиться. Именно страх совершить ошибку и выглядеть глупо мешает людям действовать, а ведь в конечном итоге все мы учимся посредством действия. Знаем, что, совершая ошибки, мы учимся, и все равно в школьной системе мы наказываем людей за слишком большое количество ошибок. В мире образования полно людей, которые могут рассказать тебе все, что только можно знать о бейсболе, но сами они играть в бейсбол не умеют.

— Выходит, когда учительница говорит, что у Энди талант, это не значит, что он лучше меня? — спросил я.

— Нет, — ответил папа. — Но в школе ему учиться легче, чем тебе, потому что у него действительно талант к чтению. Однако на стадионе ты будешь учиться быстрее, чем он. Вот что это все значит.

— Получается, что высокий IQ значит только, что он быстрее учится, когда читает, но это совсем не значит, что я не могу выучить столько же, сколько знает он, — заметил я, добиваясь большей ясности. — Другими словами, я могу выучить что-то, если захочу это выучить. Ведь так?

— Так, — сказал папа. — Образование—это отношение. И, если у тебя есть такое положительное отношение к учёбе, ты будешь хорошо успевать. Но если ты относишься к учебе как неудачник или проигравший, то никогда ничему не научишься.

Я достал из заднего кармана бейсбольный журнал. Он был сильно потрепан и местами порван.

— Мне нравится читать этот журнал. Я могу назвать тебе счет любой игры, процент подач и зарплату любого игрока. Но, Когда я читаю этот журнал в классе, учительница его отбирает.

— И правильно делает, — сказал папа. — Но она должна поощрять тебя к чтению этого журнала после уроков.

Я кивнул. Наконец до меня дошло, почему у Энди самый высокий IQ. Но что самое главное, я понял, как мне лучше всего учиться. В этот день я понял, что для меня лучше всего учиться, если сначала сделать что-то, а потом про это прочитать. Например, в бейсболе, чем больше я играл, тем больше стремился читать про игру. Но если бы я не играл, то мне бы было неинтересно и читать про игру. Это был способ обучения, который лучше всего подходил для меня. Это был способ, которым я учился всю оставшуюся жизнь. Если я сначала пробовал что-то и находил это интересным, то с большей охотой читал про это. Но если я не мог сначала попробовать что-нибудь сам или мог только прочитать о чем-то, то редко заинтересовывался и, соответственно, не стремился про это читать. Для десятилетнего мальчишки в этот день я узнал более чем достаточно. Лимит моего внимания был исчерпан. Схватив бейсбольную перчатку и биты, я выскочил за двери, чтобы проводить более тонкие различия в том, что касалось игры в бейсбол. Мне срочно нужно было повышать свой бейсбольный IQ, и практика была для меня лучшим способом добиться этого. Кроме того, я знал, что если не буду тренироваться, мое место в команде может занять Энди Муравей;

Это объяснение моего папы-преподавателя стало главной причиной того, что я окончил среднюю школу и выжил на исключительно сложном и напряженном курсе федеральной военной академии. Благодаря этому объяснению я знал, что, хотя мой академический IQ не был высоким, это не значило, что я не был умным. Это значило всего лишь то, что мне нужно было найти путь к обучению, который был для меня наиболее эффективным. Без этого ценного знания я мог бы бросить среднюю школу задолго до окончания. Лично мне школьная жизнь казалась слишком медленной, скучной и неинтересной. Меня не интересовало большинство предметов, которые приходилось изучать, но я наш ел способ выучить их и сдать экзамены. Меня удерживало знание того, что когда я, наконец, закончу обучение и получу диплом колледжа, тогда и начнется моя настоящая учеба.

Сколько существует разных талантов?

В начале 1980-х годов Говард Гарднер написал книгу "Рамки ума". В своей книге он определил семь различных типов таланта, или интеллектов. Перечислим их:

1. **Вербально-лингвистический.** В настоящее время он используется в нашей системе просвещения для измерения IQ. Он заключается в природной способности читать и писать слова. Это очень важный дар, потому что в основном именно таким способом люди собирают информацию и делятся ею. Таким талантом часто наделены журналисты, писатели, юристы и учителя.
2. **Цифровой.** Имеет отношение к данным, измеряемым в цифрах. Естественно, что такой дар характерен для математиков. Высококвалифицированный инженер должен обладать одновременно вербально-лингвистическим и цифровым талантами.
3. **Пространственный.** Он присущ многим творческим людям — художникам и дизайнерам. Все эти три типа таланта необходимы архитекторам, потому что эта профессия требует хорошего владения словами, цифрами и творческими навыками.
4. **Физический.** Им наделены многие великие спортсмены и танцоры. Кроме того, есть очень много людей, которые не блещут успехами в школе, но прекрасно одарены физически. Часто это люди, которым легче учиться с помощью действий, и это называется "практическим" обучением. Очень часто людей такого типа тянет к механике или строительным профессиям. Им могут нравиться уроки труда или домашнего хозяйства. Другими словами, их талант выражается в наблюдении за вещами, их использовании и изготовлении. Человек, конструирующий гоночные автомобили, должен обладать всеми четырьмя перечисленными выше типами талантов.
5. **Личностный.** Его часто называют "эмоциональным". Это то, что мы говорим себе, например, когда боимся или сердимся. Часто люди терпят неудачу в чем-то вовсе не потому, что им не хватает умственных знаний, а потому, что боятся проиграть. Например, я знаю многих умных людей с прекрасным образованием, которые ограничивают меру своего успеха только потому, что живут в постоянном страхе совершить ошибку или потерпеть фиаско. Часто люди не могут сделать деньги только потому, что их страх потерять деньги гораздо сильнее удовольствия от процесса накопления.

Тем, кто готов совершить решительные перемены в своей жизни, я рекомендую прочитать книгу Дэниэля Гоулмана "Эмоциональный интеллект". В ней автор цитирует гуманиста XVI века Эразма Роттердамского, который утверждал,

что эмоциональное мышление в 24 раза сильнее рационального. Другими словами, соотношение выглядит следующим образом:

24:1 = эмоциональная часть мозга : рациональная часть мозга

Я вполне уверен, что большинству из нас доводится испытывать превосходство эмоциональной части нашего мозга над рациональной, особенно в тех случаях, когда мы больше боимся, чем следуем логике, или когда мы говорим что-то, чего, по нашему мнению, говорить не стоило.

Я согласен с Гоулманом в том, что личностный интеллект — наиболее важный из всех существующих типов. Я говорю так, потому что он отвечает за контроль над тем, что мы говорим себе сами. Это то, что я говорю сам себе, а вы — сами себе.

6. Межличностный. Его можно найти в людях, которые могут свободно разговаривать с другими. Люди с таким даром часто становятся харизматическими коммуникаторами (специалистами по общению), великими певцами, проповедниками, политиками, актерами, торговцами и ораторами.

7. Окружающей среды. Его люди излучают на окружающие их вещи. Есть люди с природным даром иметь дело с деревьями, растениями, рыбами, океаном, животными и землей. Этим талантом обладают великие земледельцы, дрессировщики, океанографы и егеря.

С тех пор как были проведены различия между этими типами талантов, ученые выделили еще более тридцати типов, следовательно, наши знания в этой области продолжают расти, потому что мы проводим все более тонкие различия.

Люди, которые не успевают в школе

Люди, которые плохо успевают в школе, даже если очень стараются, часто не обладают сильным вербально-лингвистическим талантом. Эти люди не могут учиться сидя без движения, слушая лекции или читая. Они обладают иными способностями и талантами.

Мой родной папа определенно обладал вербально-лингвистическим талантом, поэтому хорошо читал, писал и имел высокий IQ. Кроме того, он был прекрасным коммуникатором, то есть у него был дар межличностного общения.

У моего богатого папы, в свою очередь, был талант, стоящий в списке под номером два; есть талант математический. Его вербально-лингвистические способности были ниже среднего уровня, и я думаю, что поэтому он так никогда и не вернулся в школу. Он плохо писал и неважно читал. Но при этом он очень хорошо умел говорить, то есть имел блестящий талант к межличностному общению. У него в подчинении были сотни людей, которым нравилось работать на него. Кроме того, он не боялся рисковать, то есть его личностный интеллект был очень силен. Другими словами, у него была способность обращать особое внимание на цифровые детали и делать рискованные инвестиции, кроме того, он был способен создавать компании, в которых людям нравилось работать.

Мой родной отец был талантлив в большинстве областей, но его слабостью был страх потерять деньги. Когда он попытался начать собственный бизнес, но у него кончились деньги, он запаниковал и вернулся на государственную службу. Одаренному предпринимателю, особенно когда он начинает создавать какой-то бизнес, не имея денег, как воздух необходим сильный личностный интеллект.

Человек, который падает и снова поднимается, опирается на силу своего личностного, или эмоционального, интеллекта. Такой дар часто называют упорством или решительностью. Когда человек совершает поступки, которых страшится, он призывает на помощь свой личностный интеллект. Люди называют это стойкостью или храбростью. Когда человек совершает ошибку и у него хватает силы личностного интеллекта признать ее и извиниться, то такой дар часто называют скромностью.

Почему некоторые люди добиваются больших успехов, чем другие

Когда я изучаю жизнь Тайгера Вудса, то мне легко понять, почему он стал суперзвездой. Для того чтобы добиться блестящих успехов в учебе, поступить в Стэнфордский университет, стать одним из величайших гольфистов всех времен и народов и исключительно влиятельной звездой средств массовой информации, он должен был обладать всеми семью перечисленными выше талантами. Как скажет вам любой игрок в гольф, эта игра требует блестящих физических способностей, но что более важно, громадной силы личностного интеллекта. Вот почему так много людей говорят, что гольф — это игра, в которую ты играешь внутри себя. Когда вы видите Тайгера на экране телевизора, то понимаете, почему ему платят такие деньги за рекламу товаров. Ему много платят, потому что он отличный коммуникатор, что говорит о силе его межличностного интеллекта. В качестве звезды телеэкрана он харизматичен и убедителен. Он герой для миллионов людей всего мира, и поэтому компании дерутся за то, чтобы их продукцию рекламировал именно он.

В конце 1930-х годов Институт Карнеги провел среди преуспевших в жизни людей исследование, которое показало, что техническая компетентность составляла менее 15 процентов причины их успеха. Другими словами, некоторые врачи добиваются лучших результатов, чем, остальные, не обязательно потому, что учились в лучшем университете, или потому, что обладают большим запасом знаний. Все мы знаем людей, которые очень хорошо учились и очень много знают, но все же в реальной жизни терпят неудачу. Когда вы внимательно посмотрите на перечень типов таланта, то сможете, определить некоторые из других причин успехов или неудач человека. Другими словами, вы сможете провести дальнейшие различия, что является основой развития вашего интеллекта.

Исследования Института Карнеги показывают, что минимум 85 процентов успеха человека в жизни основаны на искусстве "человеческой инженерии". Способность общаться и ладить с людьми намного важнее технической компетентности.

Подтверждением этих выводов явились результаты исследований, проведенных Бюро учета найма, производственного обучения и менеджмента США. Трем тысячам работодателей был задан вопрос: "Какие два главных качества вы учитываете при приеме человека на работу?" На первые места вышли шесть следующих качеств:

1. добросовестность;
2. хорошие навыки общения;
3. опыт предыдущей работы;
4. характеристика с предыдущего места работы;
5. какой курс подготовки прошел работник;
6. сколько классов школы закончил работник.

Как видите, и при определении факторов успешного трудоустройства добросовестность и навыки общения оказались выше технической компетентности.

Определите свой талант и станьте талантливым

Мой папа, директор Департамента образования, знал, что я не добьюсь особых успехов в школе. Он знал, что сидение в классе, прослушивание лекций, чтение книг и изучение предметов, не имеющих под собой никакой материальной основы, не было моей сильной стороной. По правде говоря, он часто повторял: "Сомневаюсь, что кто-нибудь из моих детей будет хорошо успевать в школе". Он знал, что все дети не могут учиться по одной схеме. Одна из моих сестер стала прекрасной художницей, мастером цвета и композиции. Сегодня она работает в области рекламы. Другая моя сестра стала монашкой и живет в полной гармонии с окружающей средой. Ей нравится чувство единения со всеми божьими тварями и созданиями. Мой брат — мастер на все руки. Ему нравится все делать своими руками и учиться в процессе работы. Дайте ему отвертку, и он тут же примется подтягивать винты и шурупы на мебели. Кроме того, он прекрасный коммуникатор и любит беседовать с людьми, помогая им помогать другим. Вот почему, как мне кажется, ему нравится работа в Банке крови. Он любит успокаивать людей, если они волнуются, и уговаривать их сдавать кровь, чтобы помочь больным. Что касается меня, то, по-видимому, у меня неплохие эмоциональные навыки, что позволяет мне преодолевать внутренний страх и действовать. Вот почему мне нравится быть предпринимателем и инвестором, а в свое время я с удовольствием служил в ВМФ и был пилотом боевого вертолета во Вьетнаме. Я научился овладевать своим страхом и превращать его в приятное возбуждение.

Мой папа был достаточно умен, поэтому поощрял своих детей к поискам собственных талантов и собственных способов обучения. Он знал, что все его дети разные, у каждого свой талант, и каждый учится по-разному, хотя у всех одни родители. Когда он узнал, что я по-настоящему заинтересовался деньгами и капитализмом, то есть темами, которые были ему чужды, он посоветовал мне искать учителей, которые, могли бы научить меня этим предметам. Вот почему в возрасте девяти лет я начал учиться у моего богатого папы. Хотя мой родной папа уважал его, на многое в жизни они смотрели по-разному. Мой папа, будучи блестящим преподавателем, знал, что если ребенок заинтересовался предметом, то у него увеличиваются шансы раскрыть свои природные таланты. Он разрешил изучать интересные мне предметы, даже несмотря на то, что ему самому они не нравились. И, когда я не получил высшие баллы в школе, он не расстроился, даже несмотря на то, что сам был главой системы образования. Он знал, что, хотя школа и важна, это было не то место, где я открою свой талант. Он знал: если дети изучают то, что им интересно, они найдут свои таланты и добьются успеха. Он знал, что его дети умны, и говорил нам об этом, даже несмотря на плохие оценки в школе. Будучи талантливым учителем, он знал, что истинное предназначение образования заключается не в зазубривании информации, а в извлечении на свет вашего таланта.

Защищая талант вашего ребенка

В вопросе защиты таланта любого ребенка мой папа был непреклонен. Он знал, что школьная система признавала главным образом один тип таланта — вербально-лингвистический. Он также знал, что школа может сокрушить индивидуальный талант ребенка, особенно если он слаб в той области, где определяется его IQ. Он беспокоился обо мне, потому что я был очень активным ребенком и ненавидел скучные предметы. Он знал, что я не способен на длительное внимание и поэтому в школе у меня будут проблемы. Поэтому он поощрял мои занятия спортом и занятия с моим богатым папой. Он хотел, чтобы я не терял активности и изучал предмет, который был мне

интересен, потому что только так моя уверенность в себе, прямо связанная с талантом, оставалась в неприкосновенности. То же самое он делал для моих братьев и сестер.

Сегодня мне поставили бы диагноз "синдром дефицита внимания" или СДВ и, скорее всего, накачали бы успокоительным, чтобы привязать к месту и заставить изучать предметы, которые мне не интересны. Когда люди спрашивают меня, что такое СДВ, или интересуются, нет ли у них чего-нибудь подобного, я говорю им, что это есть у многих из нас. Если бы у нас этого не было, то на свете был бы только один телевизионный канал и мы все сидели бы перед экранами и смотрели его без всяких мыслей в головах. Сегодня другим названием СДВ могло бы быть "серфинг по каналам". Когда нам становится скучно, мы просто нажимаем на кнопку и ищем что-нибудь интересное. К несчастью для наших детей, в школьных классах подобная роскошь не предусмотрена.

Черепаша и заяц

Моему папе нравилась классическая басня о черепахе и зайце. Он обычно говорил нам:

— В школе есть дети, которые в некоторых отношениях умнее вас. Но вы должны всегда помнить историю о черепахе и зайце. — Затем он продолжал:

— Есть дети, которые учатся быстрее вас. Но это не значит, что они вас обгоняют. Если вы будете учиться с собственной скоростью и не останавливаться, то перегоните тех, кто учится быстро, но потом перестает учиться. — И добавлял:

— То, что у ребенка хорошие оценки в школе, вовсе не значит, что он преуспеет в жизни. Помните: ваше настоящее образование начнется, когда вы закончите школу.

Таким способом мой папа поощрял нас к тому, чтобы мы учились всю жизнь, как и он сам. Ваш IQ может упасть. То, что жизнь — это постоянная учеба, мне кажется очевидным. Так же как черепаха легла на дороге и заснула, многие люди после окончания школы ложатся и засыпают. В сегодняшнем быстро меняющемся мире такой тип поведения может дорого обойтись. Вернемся к формуле определения IQ:

$$\text{IQ} = \frac{\text{Умственный возраст}}{\text{Биологический возраст}} \times 100$$

По определению, ваш IQ автоматически снижается с увеличением вашего биологического возраста. Вот почему история моего папы о черепахе и зайце справедлива. Когда вы приходите на встречу выпускников школы, там можно заметить много зайцев, которые улеглись спать на обочине дороги. Много раз им присваивали звание "Первых претендентов на достижение успеха", но они его не достигли. Они забыли, что изучение жизненных предметов продолжается долгие годы после окончания школы.

Определите талант вашего ребенка

Талантлив ли ваш ребенок? Думаю, да, и надеюсь, что вы думаете так же. В действительности, у вашего ребенка может быть несколько талантов. Проблема в том, что современная система образования признает только один его тип. Если же талант не является тем, который признает система, ваш умный ребенок рискует почувствовать себя в школе совершенным глупцом. Хуже всего то, что система может не обратить внимания или вообще загубить талант вашего ребенка. Я знаю, что многие дети, когда их сравнивают с другими детьми, чувствуют себя менее умными, чем они есть на самом деле. Вместо того чтобы признать уникальный талант того или иного ребенка, всех их подравнивают под одну гребенку стандартного IQ. Дети оканчивают школу с ощущением, что они тупицы. Дети, которые выходят из школы умственно и эмоционально уверенными, что они не так умны, как другие, вступают в жизнь с сильнейшим комплексом неполноценности. Для родителей жизненно важно определить природные таланты ребенка, поощрять развитие этих талантов и защищать их от всеподавляющей концепции "единообразия таланта". Как говорил нам наш папа, "наша школьная система пригодна для того, чтобы учить некоторых детей, но, к сожалению, совершенно не годится для обучения всех детей".

Когда люди спрашивают меня, думаю ли я, что все дети талантливы, я отвечаю: "Я никогда не видел ребенка, который не был бы любознательным и не стремился учиться. Я никогда не видел ребенка, которого бы заставляли учиться говорить или ходить. Я никогда не видел ребенка, который бы начал учиться ходить, упал, отказался подняться и заявил, лежа на полу лицом вниз: "У меня опять не получилось. Думаю, я никогда не научусь ходить". Я только видел детей, которые вставали и падали, вставали и падали, вставали и падали, а затем наконец вставали и начинали ходить, а впоследствии бегать. Дети от рождения запрограммированы на обучение самой природой. С другой стороны, я встречал некоторых детей, которые скучали в школе или выходили из ее стен обозленными или оканчивали ее, чувствуя себя неудачниками, или же бросали школу с клятвой никогда снова не переступить ее порог.

Очевидно, что у этих детей в промежутке между рождением и окончанием школы что-то произошло с их природным стремлением к учебе. Мой папа говорил: "Самая главная работа родителей заключается в том, чтобы поддерживать таланты своих детей и их любовь к учебе, особенно если они не любят школу". Если бы он не сделал этого для меня, я бы бросил школу задолго до окончания, но мой умный папа постоянно поддерживал во мне любовь к учебе. Я остался в школе, несмотря на всю свою ненависть к ней. Он поддерживал во мне любовь к учебе, поощряя меня развивать свои таланты даже несмотря на то, что в школе я не проявлял никаких академических талантов.

Глава 3

Дайте вашим детям силу, прежде чем давать деньги

Однажды мой одноклассник Ричи пригласил меня провести уик-энд с его семьей на вилле у океана. Я страшно обрадовался. Ричи был одним из самых крутых ребят в школе, и каждый хотел стать его другом. И вот меня пригласили в святая святых, в его виллу на побережье, расположенную в частном поместье примерно в 30 милях от моего дома.

Мама помогла мне упаковать сумку и поблагодарила маму и папу Ричи, когда те приехали за мной. Я сказочно провел время. У Ричи была собственная лодка и много других классных игрушек. Мы играли с утра до вечера. К тому времени как его родители доставили меня домой, я загорел, едва волочил ноги, но был счастлив.

В течение нескольких следующих дней дома и в школе я говорил только об этом уик-энде. Я говорил о развлечениях, об игрушках, о прекрасной еде и о красоте дома на побережье. К среде моя семья устала слушать эти рассказы. В четверг вечером я спросил маму и папу, не могли бы мы купить домик у океана рядом с домом Ричи. Услышав это, мой папа взорвался. С него было достаточно.

— Уже четыре дня мы только и слышим, что рассказы о твоём уик-энде в доме Ричи. Я уже сыт по горло этими рассказами. Теперь ты хочешь, чтобы мы купили домик у океана. Это последняя капля. Ты думаешь, что я сделан из денег? Мы не покупаем изысканный домик у океана потому, что не Можем себе этого позволить. Мне едва хватает денег на оплату счетов. Я гну спину на работе весь день, прихожу домой и вижу счета, которые не могу оплатить, а теперь ты хочешь, чтобы я купил дом на побережье, купил тебе лодку. Ну, знаешь, я не могу себе этого позволить. Я не так богат, как родители Ричи. Хватит того, что мне кое-как удается прокормить и одеть вас. Если ты хочешь жить, как Ричи, почему бы тебе не переехать к нему?

Позже этим же вечером мама пришла в мою комнату и тихо прикрыла за собой дверь. В руке она держала пачку конвертов. Присев на край моей кровати, она сказала:

— У твоего папы большие финансовые затруднения. Я лежал в темной комнате и в полном смятении смотрел на маму. Мне было всего девять лет, я был расстроен, потрясен, рассержен и разочарован. Я не хотел огорчать папу. Я знал, что мы переживали экономически тяжелые времена. Я только хотел поделиться с семьей своим маленьким счастьем, показать картину хорошей жизни — жизни, которую можно купить за деньги, жизни, к которой, может быть, мы могли бы приобщиться.

Мама начала показывать мне счета, многие с цифрами, выделенными красным цветом.

— Мы уже превысили кредит в банке, а все эти счета еще не оплачены. Некоторые из них просрочены на целых два месяца.

— Я знаю, мама. Знаю, — сказал я. — Я не хотел его расстраивать. Я только хотел принести нам немного радости и счастья. Хотел только рассказать всем, какой может быть жизнь с деньгами.

Мама потрепала мою челку и откинула волосы назад.

— Я знаю, что ты хотел как лучше. Знаю, что в нашей семье в последнее время дела идут не очень хорошо. Но в данный момент у нас есть проблемы. Мы люди небогатые и, возможно, никогда такими не будем.

— Почему? — спросил я, почти умоляя об объяснении.

— У нас просто слишком много счетов, а твой папа не может заработать столько денег. Ко всему, его мама, твоя бабушка, только что написала, не можем ли мы прислать денег, чтобы помочь им выпутаться. Твой папа только сегодня получил это письмо и очень обеспокоен тем, что они тоже попали в трудное положение. Мы просто не можем позволить себе вещи, которые могут позволить родители Ричи.

— Но почему? — настаивал я.

— Я не знаю почему, — сказала мама. — Я знаю только, что мы не можем позволить себе того, что могут позволить они. Мы не так богаты, как они. А теперь закрывай глаза и поспи немного. Утром в школу, а, чтобы добиться успеха в жизни, тебе необходимо хорошее образование. Если ты получишь хорошее образование, тогда, возможно, ты сможешь стать таким же богатым, как родители Ричи.

— Но у папы хорошее образование. И у тебя хорошее образование, — тихо сказал я, подумав. — Так почему мы не богаты? Все, что у нас есть, — это счета. Я не понимаю. Не понимаю.

— Не бери в голову, сынок. Не беспокойся о деньгах. Мы с твоим папой решим наши денежные проблемы. Утром тебе в школу, так что надо хорошо выспаться.

В конце 1950-х годов моему папе пришлось уйти из аспирантуры в Гавайском университете, потому что ему нужно было оплатить слишком много счетов. Он планировал остаться в университете и получить докторскую степень. Но у него была жена и четверо детей, а счета росли как снежный ком. Затем заболела мама, заболел я, заболели обе мои сестры, а мой брат упал со стены, и пришлось положить его в больницу. Единственный, кто не болел и не нуждался в медицинской помощи, — это папа. Он оставил аспирантуру, переехал с семьей на другой остров и поступил на работу помощником директора Департамента образования острова Гавайи. Со временем он получил повышение и вернулся в Гонолулу на должность директора Департамента образования всего штата Гавайи.

Вот по этой причине у нашей семьи было столько счетов. Чтобы их оплатить, понадобились годы, но вскоре после того, как удалось разделиться с одним пакетом счетов, мы оказались должны деньги за что-то еще, и семья снова оказалась в финансовой яме.

К тому времени, как мне исполнилось девять, и я подружился с ребятами вроде Ричи, я уже знал, что существует большая разница между моей семьей и семьями многих из моих одноклассников. В "Богатом папе, бедном папе" я рассказал о том, как, благодаря счастливому стечению обстоятельств, связанных с территориальным делением городских районов, вместо того чтобы учиться с детьми бедняков и представителей среднего класса, я попал в начальную школу с детьми из богатых семей. Наличие богатых друзей у мальчишки в нежном девятилетнем возрасте, чья семья была по уши в долгах, стало поворотным пунктом во всей моей жизни.

Разве для того, чтобы делать деньги, не нужны деньги?

Очень часто мне задают один и тот же вопрос: "Разве для того, чтобы делать деньги, не нужны деньги?" Мой ответ: "Нет, не нужны". А затем я говорю: "Деньги возникают из ваших идей, потому что сами по себе они всего лишь идея".

Другой вопрос, который мне задают: "Как я могу делать инвестиции, если у меня нет денег, которые можно инвестировать? Как я могу делать инвестиции, если я не могу себе позволить даже оплатить счета?". Мой ответ: "Первое, что я могу вам посоветовать, — это перестаньте говорить: "Я не могу себе этого позволить"".

Я знаю, что многих людей мои ответы не удовлетворяют, потому что очень часто они ищут немедленный ответ на вопрос, как быстро получить несколько долларов, чтобы можно было их во что-нибудь инвестировать и продвинуться в жизни. Я хочу, чтобы люди поняли, что у них есть и сила, и возможности получить столько денег, сколько они хотят, — если они этого хотят. И эту силу следует искать не в деньгах. Она находится вне сферы денег. Она кроется в их идеях и не имеет ничего общего с деньгами. Она связана с силой, силой их идей. Хорошая новость в том, что для этого деньги не нужны. Все, что нужно, — это желание изменить несколько идей. Измените несколько идей — и вы сможете получить силу и власть над деньгами, вместо того чтобы позволить деньгам взять верх над вами.

Мой богатый папа часто говорил: "Бедные люди бедны просто потому, что они бедны идеями". Кроме того, он говорил: "Большинство бедных людей берут свои идеи, касающиеся денег, от своих родителей. Так как в школе не учат науке о деньгах, идеи денег на протяжении многих поколений передаются от родителей детям".

В книге "Богатый папа, бедный папа" я рассказал о первом правиле богатого папы: "Богатые не работают ради денег". Мой богатый папа учил меня тому, как заставить деньги работать на себя. В девять лет я еще не понимал, почему семья Ричи была богаче нашей, но спустя годы я это понял. Родители Ричи знали, как заставить деньги работать на себя, и передавали эти знания своим детям. Ричи до сих пор богат и становится все богаче. Сегодня, при каких бы обстоятельствах нам ни довелось бы встретиться, мы по-прежнему остаемся лучшими друзьями, и это та же самая дружба, что и сорок лет назад. Мы можем не видеться пять лет, но все равно каждый раз, когда мы встречаемся, это выглядит, словно мы виделись только вчера. Теперь я понимаю, почему его семья была богаче моей, я вижу, как он передает знания своим детям. Но я вижу, что Ричи учит детей не просто тому как "нужно" поступить. Я вижу, как он передает им силу и власть над деньгами. А именно это и делает людей богатыми, а не одни только деньги. И с помощью этой книги я хочу передать вам эту силу, чтобы вы могли, в свою очередь, передать ее вашим детям.

Рассказанная в "Богатом папе, бедном папе" история о том, как мой богатый папа лишил меня законных десяти центов в час, вызвала бурную реакцию читателей. Он практически заставил меня работать на него задаром. Один из моих друзей, врач по профессии, прочитав мою книгу, позвонил мне и сказал:

— Когда я читал, как твой богатый папа заставил тебя составлять банки с консервами в его магазине задаром, у меня закипела кровь. Я понимаю, в чем мораль твоего рассказа, но не могу согласиться. Это было жестоко. Людям нужно платить. Нельзя ожидать, что кто-то будет работать на тебя даром, особенно когда кто-то другой делает на этом деньги.

Богатым людям деньги не нужны

Когда мой богатый папа лишил меня моих десяти центов в час, он забрал эти деньги для того, чтобы я мог найти в себе силы взять верх над деньгами. Он хотел, чтобы я узнал, как делать деньги, не имея денег. Он хотел, чтобы я нашел в себе силы создавать деньги, а не учился *работать* за деньги. Богатый папа сказал: "Если тебе не нужны деньги, ты сделаешь много денег. Люди, которые нуждаются в деньгах, никогда не становятся по-настоящему богатыми. Эта нужда крадет у человека его силу. Ты должен усердно трудиться и научиться никогда не нуждаться в деньгах".

Хотя другим своим детям он давал карманные деньги, своему сыну Майку он не давал ничего, как не платил нам обоим за работу на него. Он говорил: "Давая ребенку карманные деньги, ты учишь его работать за деньги, вместо того чтобы учить его создавать деньги".

Поймите, я *не уговариваю* вас заставлять ваших детей работать даром. И не уговариваю *не давать* вашему ребенку карманных денег. Я не настолько глуп, чтобы учить вас, что говорить вашему ребенку, ведь двух одинаковых детей не бывает, как не бывает двух одинаковых ситуаций. Я только хочу сказать, что деньги возникают из идей и если вы действительно хотите дать вашему ребенку финансовый старт, я с интересом ознакомлюсь с вашими идеями и идеями вашего ребенка. Старая избитая поговорка гласит: "Путь в тысячу миль начинается с одного шага". Точнее было бы сказать: "Путь в тысячу миль начинается с идеи отправиться в дорогу". Когда дело касается денег, многие люди начинают свой жизненный путь с неудачных идей или с идей, которые впоследствии становятся, преградами на этом пути.

Когда начинать учить ребенка науке о деньгах?

Меня часто спрашивают: "В каком возрасте мне нужно начинать учить моего ребенка науке о деньгах?" Я отвечаю: "Как только у вашего ребенка возникнет к ним интерес. — Затем я говорю: — У меня есть друг, отец пятилетнего сынишки. Бели бы я взял пятидолларовую и двадцатидолларовую банкноты и спросил мальчика: "Какую ты хочешь?" — за какой бы потянулся ребенок?" Человек, задавший вопрос, обычно без колебаний отвечает: "За двадцатидолларовой". "Совершенно верно, — замечая я. — Даже пятилетний ребенок понимает разницу между пяти- и двадцатидолларовой банкнотами".

Мой богатый папа лишил меня десяти центов в час, потому что я просил его научить меня стать богатым. Он сделал это не просто ради того, чтобы научить меня чему-то, что имеет отношение к деньгам. Я просил научить меня стать богатым. Я не просто хотел узнать как можно больше о деньгах — и в этом разница. Если ребенок не стремится именно к тому, чтобы научиться, как стать богатым, то и уроки, разумеется, должны быть иными. Одна из причин, почему богатый папа давал своим детям карманные деньги, состояла в том, что их не интересовал вопрос, как стать богатым, поэтому с ними он проводил совсем другие уроки на тему денег. Но, хотя уроки и проходили по-другому, их он тоже учил тому, как управлять деньгами, а не как проводить жизнь, нуждаясь в деньгах. Как говорил богатый папа, "чем больше тебе нужны деньги, тем меньше у тебя силы".

Между девятью и пятнадцатью

Разные специалисты в области психологии обучения говорили мне, что возраст между девятью и пятнадцатью годами является ключевым в развитии ребенка. Эта область науки не отличается точностью, и разные эксперты высказывают различные мнения. Я не специалист в области детского развития, поэтому воспринимайте мои слова как общие установки, а не как мнение профессионала. Один из экспертов, с которым я беседовал, сказал, что примерно в возрасте девяти лет дети начинают абстрагироваться от индивидуальности своих родителей и искать собственную. Я знаю, что это правда, потому что в девять лет я начал работать с моим богатым папой. Мне хотелось отделиться от родительского восприятия мира, поэтому мне нужна была новая индивидуальность.

Другой эксперт сказал, что в этом возрастном промежутке дети разрабатывают то, что они сами называют "формулой победы". По его определению, формула победы — это представление ребенка о том, как ему лучше всего выжить и победить. К девяти годам я уже знал, что школа не была частью моей формулы победы, особенно после того, как мой друг Энди был признан талантливым, а я — нет. Я думал, что мне лучше постараться стать звездой спорта или разбогатеть, а не искать успехов в науке, как Энди или мой отец. Другими словами, если ребенок думает, что ему легко даются школьные предметы, то его формула победы может заключаться в том, чтобы остаться в школе и закончить ее с отличием. Если ребенок не отличается хорошей успеваемостью или ему не нравится в школе, то он может поискать другую формулу.

Этот же эксперт поделился со мной рядом интересных замечаний относительно формулы победы. Он сказал, что конфликт между родителями и ребенком начинается, если формула победы ребенка отличается от родительской. Кроме того, в случае, если родители начинают навязывать ребенку свою формулу победы, не обращая внимания на его мнение, в семье возникают проблемы. Родители должны уважать формулу победы своего ребенка.

Далее мы еще вернемся к вопросу о значении формулы победы вашего ребенка. Но прежде чем продолжить тему силы и власти ребенка над деньгами, необходимо сделать несколько замечаний относительно взрослых.

Этот эксперт также сказал, что многие взрослые попадают в беду, когда осознают, что формулы победы, разработанные ими в подростковом возрасте, больше не помогают. В таких случаях многие из них ищут перемен в работе или карьере. Другие продолжают использовать формулу даже после того, как понимают, что она больше не срабатывает. Третьи впадают в депрессию, думая, что потерпели окончательный крах в жизни, и не понимая, что просто им перестала помогать их формула победы. Другими словами, люди обычно счастливы, если формула победы их удовлетворяет. Люди начинают чувствовать себя несчастными, когда устают от своей формулы, или когда формула перестает обеспечивать победу, или же когда осознают, что формула привела их совсем не туда, куда они хотели прийти.

Формула Банди

В качестве примера людей, живущих с формулами победы, которые больше не работают, посмотрите телесериал "Женаты... С детьми...". Сначала я его ненавидел и отказывался смотреть. Но теперь я понимаю, что моя ненависть, возможно, объяснялась тем, что сериал слишком сильно задевал за живое. Тем, кто не видел, рассказываю. Ал Банди, главный герой шоу, бывшая футбольная звезда своей средней школы. Славу ему принесли четыре гола в решающей игре местного чемпионата. Его жена главной частью своей формулы победы в школе сделала секс. Так как он был футбольной звездой, она разрешила ему секс и забеременела. Они поженились и завели детей. Отсюда название — "Женаты... С детьми...". Через двадцать лет он продает обувь и живет воспоминаниями о своих четырех голах. Он все еще думает, действует и разговаривает о вещах, которые делал, когда был звездой футбола. Его жена сидит дома, смотрит телевизор и все еще одевается, как сексуально озабоченная школьница. Их двое детей следуют по стопам родителей. Я понимаю юмор этого шоу, потому что узнаю в Але Банди себя. Я вижу себя в ореоле моей прошлой футбольной славы времен службы в морской пехоте. Имея силы посмеяться над сериалом и собственной жизнью, я вижу многих людей, которые в реальной жизни ничем не отличаются от Ала и Пег Банди. Эта телевизионная комедия — прекрасный пример формул победы, которые перестали побеждать.

Формулы победы и сила

В том, что касается денег, многие люди разрабатывают формулы победы, которые не имеют никакой силы. Другими словами, люди часто избирают для себя проигрышную формулу, потому что не обладают силой. Как это ни странно, они выбирают формулу, лишаящую их денег только потому, что это единственная формула, которая им известна.

Например, недавно я познакомился с человеком, который безнадежно увяз в ненавистной ему работе. Он управляет агентством по продаже автомобилей, принадлежащим его отцу. У него неплохой доход, но он несчастен. Он терпеть не может быть служащим у отца, и ему противно, что все относится к нему, как к сынку босса. И все же он остается там. Когда я спросил, почему он не уходит, то услышал в ответ: "Вообще-то я не думаю, что смог бы осилить такое же агентство сам. Так что, пожалуй, потерплю, пока старик не уйдет на отдых. К тому же, я делаю слишком много денег". Он хочет выиграть с помощью денег, но проигрывает, потому что не знает, какие силы мог бы открыть в себе, уйдя он с надежного и безопасного места.

Другим примером проигрышной формулы победы можно считать жену одного из моих друзей, которой нравится ее работа, совершенно бесперспективная в финансовом плане. Вместо того чтобы изменить свою формулу, овладев какими-то новыми навыками, она перебивается случайными заказами по выходным, а потом жалуется, что у нее не хватает времени на детей. Очевидно, ее формула звучит так: "Усердно занимайся любимым делом и терпи".

Поиск силы на создание выигрышной формулы победы

Одна из самых важных вещей, которые могут сделать родители, — это помочь своему ребенку в создании формулы победы, действительно способной обеспечить ему победу. При этом очень важно, чтобы родители знали, как это сделать, не мешая собственным поискам ребенка.

Недавно ко мне пришел известный пастор и попросил выступить в его церкви. Мои появления в церкви можно назвать, в лучшем случае, эпизодическими. Моя семья все время посещала одну методистскую церковь, но в возрасте десяти лет меня начали интересовать другие церкви. Это произошло потому, что я изучал Конституцию США и заинтересовался идеей отделения церкви от государства, а также свободой религиозного выбора. Поэтому в школе я начал спрашивать одноклассников, в какие церкви они ходят, и навязываться к ним в компанию. Это не слишком обрадовало мою маму, но я напомнил ей, что конституция разрешала мне свободный выбор религии. Несколько лет я накапливал опыт посещения различных церквей, в которые ходили мои одноклассники. Я побывал в очень богато оформленных церквях, в церквях со скромной обстановкой, в молельных домах и даже в церкви, где не было ничего, кроме четырех столбов и жестяной крыши без стен. Надо сказать, это было зрелище — сидеть в церкви и мокнуть под косыми струями дождя. Определенно, в этот день я был где-то рядом со святым духом.

Помимо прочего, я поставил себе целью посетить храмы разных конфессий: лютеран, баптистов, буддистов, иудеев, католиков, пятидесятников, мусульман и индуистов. Я бы пошел и в другие, но в городе, где я жил не было других церквей. Мне очень нравилось это занятие, но ко времени, когда мне исполнилось пятнадцать, интерес к посещению церквей пропал, и я стал бывать в них все реже и реже. Итак, когда пастор Том Андерсон попросил меня выступить с речью в его церкви, я был польщен, но одновременно испытывал и чувство стыда за слишком

редкие посещения храма. Когда я заметил ему, что есть люди более достойные, чтобы выступать в церкви, он сказал:

— Я не прошу вас читать религиозную проповедь. Я прошу вас прочесть лекцию о деньгах.

Услышав это, я откинулся на спинку кресла и улыбнулся. Не поверив в то, что услышал, я переспросил:

— Вы хотите, чтобы я пришел в вашу церковь и говорил о деньгах?

— Да, — подтвердил он с добродушным смешком. — А что странного вы находите в моей просьбе?.

Я хмыкнул от удовольствия, но не мог не спросить еще раз.

— То есть вы хотите, чтобы я пришел в вашу церковь, встал за кафедру, на ваше обычное место, и рассказал членам вашего прихода о деньгах?

И опять пастор сказал:

— Да. А почему это вас удивляет?

Я сидел, ухмыляясь, и рассматривал этого знаменитого служителя Господа, пастора с двенадцатитысячным приходом только для того, чтобы удостовериться в серьезности его просьбы.

— Потому, что в церкви меня учили: любовь к деньгам — это зло. Меня также учили, что бедные люди скорее попадут на небеса, чем богатые. Еще была какая-то притча о верблюде, богаче и игольном ушке. Я никогда не понимал ее до конца, но ее мораль мне не понравилась, потому что я серьезно решил стать богатым человеком. Вот почему меня удивляет то, что вы хотите, чтобы я пришел в вашу церковь и рассказал прихожанам, как стать богатым. На этот раз усмехнулся уже пастор Том:

— Что ж, я не знаю, какие церкви вы посещали, но в моей я определенно этому не учу.

— Но разве не существует религиозных групп, в которых проповедуется идея того, что деньги — это зло? — спросил я. — Разве не существует людей, которые верят в то, что у бедных людей больше шансов попасть на небеса, чем у богатых?

— Да, это правда, — ответил пастор. — Разные церкви учат разным вещам. Но это не то, чему я учу в моей церкви. Бог, которого знаю я, любит богатых и бедных одинаково.

Пока пастор Том продолжать развивать свои мысли, я вспоминал собственный церковный опыт и чувство вины, которое часто меня посещало, потому что я действительно хотел стать богатым. Может быть, я неправильно истолковал церковную притчу. Может быть, мое чувство вины по поводу любви к деньгам стало причиной такого неправильного толкования. Другими словами, я ощущал вину, и поэтому притча показалась мне обвиняющей. Когда я поделился своими соображениями с Томом, он сказал кое-что такое, что снова удивило меня. Он сказал:

— Иногда, чтобы изменить унцию представлений о чем-либо, требуется тонна образования.

Я запомнил эти мудрые слова. Я долго думал о том, что он сказал. Эти слова отличает исключительная точность и глубина мысли. Три месяца спустя я читал лекцию в его приходе. Привилегия выступать с кафедры стала тем опытом, который помог мне изменить мою собственную унцию представлений.

Унция против тонны

Мой богатый папа любил повторять: "Бедного человека никогда не научишь быть богатым. Быть богатым можно научить только богатого человека". Мой бедный папа часто говорил: "Я никогда не стану богатым. Деньги меня не интересуют" и "Я не могу себе этого позволить". Может быть, говорить такие вещи его заставили все эти счета за лечение или борьба за финансовое выживание, которую он вынужден был вести большую часть своей взрослой жизни. Однако я так не считаю. Мне кажется, что причиной большинства его финансовых проблем была его унция неправильных представлений.

Когда мой соавтор Шэрон Лектер спросила, не хочу ли я написать подобную книгу для родителей, я буквально подпрыгнул от радости. Страстное желание создать ее появилось у меня после встречи с пастором Томом Андерсоном, с которым мы говорили о том, что именно родители оказывают наибольшее влияние на представление их ребенка о жизни.

Как я уже упоминал ранее, у нас с моей женой Ким нет детей, поэтому я не осмеливаюсь учить родителей, как лучше воспитывать их потомство. Я пишу о том, как помочь формированию у ребенка представления о деньгах. Самая важная вещь, которую могут сделать родители, когда дело доходит до денег, — это повлиять на развитие у ребенка представления о деньгах. Я хочу, чтобы родители помогли детям понять, что они не должны быть рабами денег, а должны найти в себе силы управлять ими. Как говорил мой богатый папа, “чем больше ты нуждаешься в деньгах, тем меньше твоя сила и власть над ними”.

Сегодня молодые люди получают в свое распоряжение кредитные карточки в самом раннем возрасте. Вы, может быть, помните по книге “Богатый папа, бедный папа”, что мой соавтор и партнер по бизнесу Шэрон Лектер присоединилась ко мне после того, как ее сын во время учебы в Колледже влез в большие долги по кредитным карточкам. Ему не помогло то, что его мать была дипломированным бухгалтером и учила его тому, что она считала умением обращаться с деньгами. Даже пройдя устный курс материнских лекций по обращению с деньгами, ее сын поддался соблазну “побаловаться” с кредитными карточками. Шэрон поняла, что если ее ребенок попал в беду, то в подобной ситуации могут оказаться миллионы других детей и родителей.

Не нужно родиться бедным, чтобы им стать

Многие бедные люди бедны потому, что ситуация в семье учит их быть бедными. Кроме того, они могут развить в себе заниженную самооценку, даже если происходят из богатых или среднего класса семей. Что-то происходит с ними в течение жизни, и у них формируется представление о том, что они всегда будут бедными. Я считаю, что именно это случилось с моим отцом. И, как говорит пастор Том Андерсон, часто, чтобы изменить это Представление, требуется тонна образования. Мой отец, например, продолжал работать все усерднее и зарабатывать все больше денег. Но даже тонна денег, так же как тонна образования, не всегда может изменить унцию представлений.

Когда я обанкротился и потерял мою первую компанию, тяжелее всего мне было сохранить мое представление о самом себе. Если бы не уроки богатого папы по повышению моей самооценки, не знаю, смог бы я оправиться и стать сильнее в результате полученного опыта или нет.

У меня есть знакомые, которые обанкротились и, несмотря на то, что они сумели поправить свое финансовое положение, этот опыт понизил их самооценку. Вот почему я начинаю мои уроки с родителями с рассказа о необходимости уважать и защищать представление ребенка о самом себе.

Значительная часть этой книги посвящена тому, как обучить ваших детей, повысить их самооценку, чтобы они смогли пройти через все взлеты и падения — в финансовом, академическом, профессиональном и социальном планах — и преодолеть любые другие препятствия, которые встретятся на их жизненном пути. Эта книга поможет вам научить вашего ребенка оправляться от неудач и повышать его финансовую самооценку в результате пережитых взлетов и падений. Защита моей самооценки была одним из главных предметов, который преподавали мне оба моих папы. Один учил меня становиться после неудач сильнее в академическом плане, а другой — в финансовом.

Многие люди, проходя по дороге жизни, снижают свою самооценку. Я словно слышу их голоса, когда они говорят такие вещи, как:

- У меня так много долгов, что я не могу перестать работать.
- Я не могу позволить себе уволиться.
- Если бы я только мог заработать еще немного денег...
- Жизнь была бы намного легче, если бы не дети.
- Я никогда не буду богатым.
- Я не могу позволить себе потерять деньги.
- Я хотел бы начать собственный бизнес, но мне нужна стабильная зарплата.
- Как я могу позволить себе делать инвестиции, если не могу даже оплатить текущие счета?
- Я продам акции, чтобы погасить долг по кредитным карточкам.
- Не каждый может стать богатым.
- Меня не интересуют деньги. Деньги для меня — не главное.
- Если бы Бог хотел, чтобы я был богатым, то дал бы мне денег.

Как говорил мой богатый папа, “чем больше ты нуждаешься в деньгах, тем слабее ты становишься”. Есть много людей, которые хорошо успевали в школе и получали высокооплачиваемую работу. Но так как их не научили, как заставить деньги работать на себя, то они усердно трудились за деньги и оказались по уши в долгах. Чем больше и ^дольше они нуждаются в деньгах, тем ниже падает уровень их самооценки.

Я знаком с несколькими профессиональными студентами. Некоторые из них проучились всю жизнь, но так и не нашли работы. У одного из моих знакомых два диплома магистра и один — доктора наук. У него не тонна, а целых десять тонн образования, но все равно он еле сводит концы с концами. Я подозреваю, что препятствием на его пути продолжает оставаться все та же унция представлений.

Деньги не делают вас богатым

Многие люди собирают деньги в надежде стать богатыми, так же как другие собирают университетские дипломы в надежде стать умными. Лично я боролся за то, чтобы повысить уровень моего представления о финансах и изменить представление о том, что я не такой умный, как другие дети, — представления, которых у меня вообще не было, пока я не стал сравнивать себя с другими ребятами. Другими словами, я не знал, что беден, пока не познакомился с ребятами из богатых семей, и не знал, что не слишком умен, пока не познакомился с ребятами, которые лучше успевали в школе.

Вот почему я назвал эту книгу “Богатый ребенок, умный ребенок”. Я искренне верю в то, что у каждого ребенка при рождении есть потенциальная возможность стать богатым и умным, если только его представление о себе будет усилено и защищено от тонн образования, которые на него взвалит школа, церковь, бизнес, СМИ и весь окружающий мир. Жизнь достаточно тяжела, но может стать еще тяжелее, если вы считаете, что недостаточно умны и никогда не станете богатым. Самое главное, что могут сделать родители, — это сформировать, взрастить и защитить представление их детей о самих себе.

Как научить взрослых забыть то, чему они учились

Опыт работы с взрослыми людьми убедил меня в том, что легче научить богатого человека быть еще богаче и умного быть еще умнее. Очень трудно научить кого-нибудь быть богатым, когда только и слышишь:

- “Но что, если я потеряю деньги?”
- “Но ведь нужно иметь постоянную, надежную работу”
- “Да разве можно работать даром? Вы должны платить людям!”
- “Не влезайте в долги”
- “Усердно работай и копи деньги”
- “Действуй наверняка и не рискуй”
- “Если я разбогатею, то стану злым и высокомерным”
- “Все богачи жадные”
- “Мы не говорим о деньгах за обеденным столом”
- “Деньги меня не интересуют”
- “Я не могу себе этого позволить”
- “Это так дорого”

Подобные вопросы и утверждения происходят от глубоко укоренившейся неуверенности человека в себе. Я обнаружил, что, когда поднимаю плату за обучение до нескольких сотен или даже тысяч долларов, многие из таких комментариев исчезают и мне гораздо легче распространять мои взгляды.

Никогда не говорите: “Я не могу себе этого позволить”

Мой богатый папа был достаточно умен, чтобы понять, что деньги — это всего лишь идея. Он запрещал своему сыну и мне говорить: “Я не могу себе этого позволить”, — стараясь таким образом изменить наше представление о самих себе. Вот почему он заставлял нас вместо этого говорить: “Как я смогу себе это позволить?” Я понимаю, что, постоянно повторяя: “Я не могу себе этого позволить”, — я усиливал представление о себе как о бедняке. Но спрашивая: “Как я смогу себе это позволить?” — я усиливал представление о себе как о богатом человеке. И когда ребенок просит у вас денег, вы можете попробовать сказать ему: “Составь мне список из десяти разных вполне законных и нравственных способов достижения того, что ты хочешь, и при этом не проси у меня денег”.

Если вы проанализируете эти два высказывания, то поймете, что вопрос “Как я смогу себе это позволить?” направляет ваш ум на поиск возможностей накопления богатства. С другой стороны, утверждение “Я не могу себе это позволить” блокирует любую попытку вашего ума придумать способ достижения желаемого.

Как я уже говорил в начале этой книги, английское слово *education* происходит от латинского *educare*, что значит “извлекать”. Путем простого контроля за своими словами мы можем определить уровень нашей самооценки. Изменяя слова, которые мы произносим, мы можем, если захотим, начать изменять уровень нашей самооценки. Таким образом, просто заставляя себя говорить: “Как я смогу себе это позволить?” — я делал сильным того бедняка, которым уже успел стать.

Жизнь начинается с представлений

Однажды во время интервью репортер задал мне вопрос:

— Скажите, как вы стали миллионером? Я ответил:

— Я открыл несколько компаний и купил недвижимость. На это репортер заметил:

— Ну, это не каждый может сделать. Я, например, знаю, что не смогу. Скажите, что мог бы сделать я, чтобы стать миллионером?

— Ну, вы могли бы продолжать работать и купить недвижимость”.

Репортер возразил:

— Но на рынке недвижимости слишком высокие цены. Я не могу себе этого позволить, да и не хочу заниматься управлением собственностью. Скажите, что еще я мог бы сделать?

Тогда я сказал:

— Что ж, в последнее время настоящий бум на фондовой бирже. Почему бы вам не вложить деньги в акции?

— Потому, что играть на бирже слишком рискованно. В любой день может произойти обвал. А у меня жена и дети, да еще счета, которые надо оплачивать, так что я не могу позволить себе потерять деньги, как вы.

В конце концов, я понял, что делаю то, что мой богатый папа запрещал мне делать. Я давал советы тому, кому прежде всего нужно было изменить свои представления. Поэтому я перестал отвечать и сам начал задавать вопросы. Я спросил:

— Скажите мне, а как, по-вашему, вы могли бы стать миллионером?

— Ну, я мог бы написать книгу и продать несколько миллионов экземпляров, как вы.

— Хорошо, — сказал я вслух. — Вы хорошо пишете, и я думаю, что это очень хорошая идея.

— Но что, если я не найду агента, чтобы провести рекламу книги? Или он обдерет меня как липку? Знаете, однажды я уже написал книгу, но ее никто не хотел читать, — сказал репортер. Он сменил тему, но его представления остались прежними.

Самое важное, на что родителям следует обратить внимание с самого начала, — это развитие и защита самооценки ребенка. У каждого из нас есть свои представления о других людях, правильные или неправильные. Вы можете считать какого-то человека подонком или дураком, умным или богатым. Помню, когда я учился в средней школе, там была девочка, которую я считал высокомерной и заносчивой. Поэтому, несмотря на то, что она мне очень нравилась, мое представление о ней мешало пригласить ее на свидание. Но однажды я поговорил с ней по душам и понял, что она добрый, сердечный и дружелюбный человек. Переменив свое представление о ней, я предложил ей встречаться. На это она ответила: “Знаешь, зря ты не сделал этого раньше. Я только что начала встречаться с Джерри, и теперь он мой парень”.

Мораль этой истории в том, что, так же как у нас складывается мнение о других людях, мы составляем представление о самих себе и, точно так же как мы можем изменить свое мнение о других, люди могут изменить представление о самих себе.

Богатство и ум — это всего лишь представления

Мой родной папа, школьный учитель, рассказал мне о знаменитых исследованиях, проведенных несколько лет назад в школах Чикаго. Исследователи обратились за помощью к группе школьных учителей. Учителям сказали, что выбор пал на них благодаря их исключительным преподавательским способностям. Кроме того, им сказали, что в их классы наберут только одаренных детей, но ни дети, ни их родители не будут ничего знать об эксперименте, потому что его цель в том, чтобы посмотреть, как будут вести себя одаренные дети, если не будут знать о своих способностях.

Как и ожидалось, в отчетах учителя написали, что дети успевают исключительно хорошо. Кроме того, они написали, что работать с этими детьми — одно удовольствие и что они хотели бы работать с ними постоянно.

В этом проекте было одно секретное приложение. Учителя не знали, что их выбирали вовсе не за исключительные способности. Выбор осуществлялся произвольно. Кроме того, и детей выбирали отнюдь не по принципу одаренности. Их тоже выбирали наугад. Но так как ожидания были высоки, то и результаты оказались высокими. Так как учителя считали и себя, и детей исключительными, то они смогли добиться исключительных успехов.

Что же это значит? Это значит, что ваше представление о своих детях может сильно повлиять на их жизнь. Другими словами, если вы сможете разглядеть в вашем ребенке талант, то поможете ему стать умнее. Если вы сможете представить своего ребенка богатым, то поможете ему стать богаче. А если вы разовьете эти представления в ваших

детях, то у них появятся все шансы доказать остальному миру справедливость этой оценки и заставить его относиться к себе соответственно.

Я считаю, что именно с этого и начинается обучение ребенка. Поэтому я говорю: "Дайте вашим детям силу, прежде чем давать деньги". Помогите им развить положительное представление о самих себе — и вы сможете им стать богатыми и умными. Если у них такое представление отсутствует, то ни самое лучшее образование, ни все деньги мира им не помогут. Если же оно у них есть, им легче будет стать умнее и богаче.

Подарки двух моих отцов

Возможно, лучшие подарки, которые я получал в жизни, делали мне два моих папы в моменты, когда я оказывался в наиболее сложных ситуациях. Когда мне грозило исключение из средней школы за неуспеваемость, мой папа-учитель не переставал напоминать мне, насколько я умен. Когда я рисковал потерять последнюю рубашку, мой богатый папа напоминал мне, что по-настоящему богатым людям приходилось терять свой бизнес несколько раз. Кроме того, он говорил, что только бедные люди, потерявшие деньги, живут в постоянном страхе лишиться того небольшого, что у них осталось.

Итак, один папа советовал мне учиться на моих академических неудачах и благодаря им становиться сильнее, а второй — на опыте моих финансовых потерь и превращать их в финансовые достижения. Они учили меня разным предметам, но во многих отношениях оба моих отца говорили мне одно и то же.

Когда дети начинают видеть в себе худшее, задача родителей — заставить их видеть только положительные стороны. Вы сможете убедиться, что это срабатывает не только в случаях с маленькими, но и с достаточно взрослыми детьми. Когда в жизни вашего ребенка все идет хуже некуда, у вас, как у родителей, появляется великолепная возможность — стать самым лучшим учителем и другом, какой когда-либо был у вашего ребенка.

Глава 4

Если хочешь стать богатым, нужно делать домашние задания

Как мои родители, так и родители Майка постоянно напоминали нам о необходимости выполнять домашние задания. Разница была в том, что задания, которые они нам предлагали, были разными.

— Ты сделал домашнее задание? — спрашивала моя мама.

— Сделаю, вот только доиграю до конца, — звучало в ответ.

— Ты уже достаточно наигрался! Немедленно заканчивай играть и берись за книги. Если не будешь получать хорошие оценки — не поступишь в колледж и не сможешь найти хорошую работу, — ворчала мама.

— Хорошо, хорошо. Я отложу игру, вот только куплю еще один отель.

— Слушай, что говорит твоя мать, и бросай игру немедленно. Я знаю, что тебе нравится эта игра, но сейчас пора учиться.

Это был голос моего отца, и звучал он довольно грозно. Зная, что его упрашивать бесполезно, я останавливался и начинал складывать игру. Мне было больно сметать в кучу все эти крошечные зеленые домики, красные отели и прочую собственность, которую мне удалось накопить за долгие часы игры. Я уже контролировал почти половину доски. И все же я знал, что мои родители правы. На завтра у меня была назначена контрольная, а я даже не брался за книжки.

В моей жизни был период, когда для меня не было лучше игры, чем "Монополия". Я играл в нее с восьми лет, пока мне не исполнилось четырнадцать и я не начал выступать за школьную команду по американскому футболу.

Думаю, я продолжал бы и дальше играть в "Монополю", если бы нашел ребят моего возраста, желающих составить мне компанию. Несмотря на то, что играть я стал реже, сама игра не переставала мне нравиться, и когда я стал достаточно взрослым, то начал играть в нее в реальной жизни.

Домашнее задание богатого папы

После высокой и здоровой самооценки вторым по важности условием построения богатства является выполнение домашнего задания.

В моих предыдущих книгах описано, как я постигал науку о деньгах, работая на своего богатого папу с девятилетнего возраста чуть ли не до окончания колледжа. В обмен на мой труд богатый папа тратил долгие часы своего времени, обучая своего сына и меня премудростям бизнеса, а также навыкам, необходимым будущему инвестору. Сколько раз по субботам, вместо того чтобы заняться серфингом с друзьями или размяться на стадионе, я просиживал целые дни в кабинете моего богатого папы, перенимая знания у человека, которому суждено было стать одним из самых богатых на Гавайях.

— Однажды богатый папа спросил у нас с Майком:

— Знаете ли вы, почему я всегда буду богаче людей, которые работают на меня?

Мы с Майком некоторое время недоуменно смотрели друг на друга, пытаясь найти в своих головах подходящий ответ. На первый взгляд вопрос казался глупым, но, зная своего богатого папу, мы понимали, что из этого вопроса нам предстоит извлечь для себя что-то важное. Наконец я решился и выдал то, что мне казалось очевидным ответом.

— Потому, что ты делаешь больше денег, чем они.

— Да, — подтвердил Майк, кивая головой в знак согласия. — В конце концов, ведь это ты владеешь компанией и решаешь, сколько платить себе и сколько им.

Богатый папа откинулся в кресле-качалке и улыбнулся.

— Действительно, это я решаю, сколько кому платить. Но дело в том, что себе я плачу меньше, чем многим из тех, кто работает на меня.

Мы с Майком окинули его подозрительными взглядами.

— Но если ты владелец этого бизнеса, как могут другие люди получать больше тебя? — спросил Майк.

— Ну, для этого есть несколько причин, — ответил богатый папа. — Хотите, расскажу?

— Конечно, — отозвался Майк.

— Так вот, когда вы открываете новый бизнес, с наличными часто бывает туго и владелец обычно получает деньги последним.

— Ты имеешь в виду, что работники всегда получают деньги в первую очередь? — спросил Майк. Богатый папа кивнул.

— Правильно. К тому же, они не только получают деньги первыми, но часто даже больше, чем я.

— Но почему так? — спросил я. — Зачем владеть бизнесом, если ты получаешь деньги последним, да к тому же меньше всех?

— Потому, что так часто приходится поначалу поступать владельцу, если он собирается построить успешный бизнес.

— Но это бессмыслица, — заметил я. — Если я не прав, то объясни, почему ты это делаешь.

— Потому, что персонал работает за деньги, а я работаю, чтобы создать активы.

— Значит, когда твой бизнес окрепнет, ты будешь получать больше? — спросил Майк.

— Может быть, да, а может, нет. Я говорю так, потому что хочу, чтобы вы поняли разницу между деньгами и активами, — продолжил богатый папа. — Потом я смогу платить или не платить себе больше, но я не работаю в поте лица за зарплату. Мне приходится много работать для того, чтобы создать активы, которые со временем поднимутся в цене. Когда-нибудь я смогу продать этот бизнес за миллионы долларов или нанять управляющего, который будет вести дела для меня, а я начну создавать другой бизнес.

— Выходит, ты создаешь бизнес для того, чтобы создать активы. А активы для тебя важнее, чем деньги, — сказал я, стараясь уяснить разницу между деньгами и активами.

— Правильно. А вторая причина, почему я получаю меньше, в том, что у меня уже есть другие источники дохода.

— Ты имеешь в виду деньги от других активов? Богатый папа снова кивнул.

— И вот поэтому, ребята, я сначала задал вам вопрос. Вот поэтому я спросил вас, почему я всегда буду богаче, чем мои работники, независимо от того, у кого выше зарплата. Я стараюсь преподать вам очень важный урок.

— А в чем суть этого урока? — спросил Майк.

— Суть в том, что работа не сделает вас богатыми. Богатыми вы становитесь, сидя дома, — произнес богатый папа с ударением, чтобы мы не пропустили его слова мимо ушей.

— Не понимаю, — сказал я. — Что ты имеешь в виду, говоря, что становишься богатым, сидя дома?

— Поймите, на работе вы деньги *зарабатываете*. А дома вы решаете, что вам лучше *сделать* со своими деньгами. В зависимости от того, что вы сделаете со своими деньгами, после того как их заработаете, вы станете богатым или бедным.

— Это все равно, что домашнее задание, — заметил Майк.

— Совершенно верно. Именно так я это и называю. Я называю поиск путей к богатству моим домашним заданием.

— Но мой папа приносит на дом много работы, — сказал я, почти защищаясь. — А мы все равно не богаты.

— Значит, та работа, которую твой папа приносит на дом, это совсем не домашнее задание, — сказал богатый папа. — Так же как работа по дому, которую выполняет твоя мама. Это совсем не то, что я называю домашним заданием.

— Или уборка двора, — добавил я. Богатый папа кивнул.

— Да, есть разница между уборкой двора, домашними заданиями, которые тебе задают в школе, работой, которую приносит на дом твой папа, и тем видом домашнего задания, о котором говорю я.

И тут мой богатый папа сказал то, что я никогда не забуду:

— Главное различие между бедными, богатыми и людьми со средним достатком заключается в том, чем они занимаются в свободное время.

— В свободное время... — задумчиво произнес я. — Что ты имеешь в виду, когда говоришь "в свободное время"? Богатый папа с улыбкой взглянул на нас.

— С чего, по-вашему, начался этот ресторанный бизнес? — спросил он. — Неужели вы считаете, что он возник из ничего?

— Нет, — ответил Майк. — Вы с мамой начинали этот бизнес на нашем кухонном столе. Вот с чего начинались все твои предприятия.

— Правильно, — сказал богатый папа. — Помнишь первый маленький магазинчик, который мы открыли несколько лет назад?

Майк утвердительно кивнул.

— Да, помню, — сказал он. — Это были очень тяжелые времена для семьи. У нас было очень мало денег.

— А сколько теперь у нас магазинов? — спросил богатый папа.

— Наших собственных пять, — ответил Майк.

— А сколько ресторанов?

— Наших собственных семь.

Я сидел и слушал, постепенно начиная открывать для себя кое-что новое.

— Значит, причина того, что ты получаешь от этого ресторана меньше денег, в том, что у тебя есть доходы от других предприятий?

— Это только часть ответа, — сказал богатый папа с усмешкой. — Остальную его часть можно найти на доске “Монополюшки”. Понимание секрета победы в “Монополюшке” — лучшее домашнее задание, которое вы можете выполнить.

— “Монополюшка”? — переспросил я с усмешкой. У меня в ушах все еще звучал голос мамы, которая заставляла меня отложить игру и заняться домашним заданием. — Ты говоришь, что “Монополюшка” — это домашнее задание?

— Давайте я вам покажу, — сказал богатый папа и открыл коробку с давно знакомой игрой. — Что происходит, если ты попадаешь на клетку “Ход”? — спросил он.

— Ты получаешь двести долларов, — ответил я.

— Значит, каждое попадание на клетку “Ход” — это все равно, что зарплата. Правильно?

— Да. Похоже на то, — сказал Майк.

— А чтобы выиграть игру, что вы должны делать? — спросил богатый папа.

— Нужно скупать недвижимость, — сказал я.

— Правильно. Выходит, что скупка недвижимости и есть ваше домашнее задание. Вот что делает вас богатыми, а вовсе не зарплата.

Мы с Майком долго сидели молча. Наконец я решился задать богатому папе вопрос:

— Значит, по-твоему, большая зарплата не делает человека богатым?

— Правильно. Зарплата не делает человека богатым. Человек становится богатым, бедным или имеет средний достаток, смотря по тому, что он делает со своей зарплатой.

— Я не понимаю, — сказал я. — Мой папа всегда говорит, что, если ему поднимут зарплату, мы будем богатыми.

— И так думает большинство людей. Но в жизни у них получается, что чем больше они зарабатывают, тем больше влезают в долги. Поэтому им приходится работать еще больше.

— И почему так получается?

— Все зависит от того, чем они занимаются дома. На что они тратят свое свободное время. У большинства людей нет хороших планов или Хорошей формулы применения денег, которые они зарабатывают.

— А где человеку найти хорошую формулу богатства? — спросил Майк.

— Здесь. Одну из лучших формул богатства можно найти прямо здесь, на доске “Монополюшки”, — сказал богатый папа, показывая на игровую доску.

— И что это за формула? — спросил я.

— Вот как, например, можно выиграть в этой игре? — ответил богатый папа вопросом на вопрос.

— Нужно скупить побольше земли, а потом начинать строить на ней дома, — сказал Майк.

— Сколько домов? — уточнил богатый папа.

— Четыре, — сказал я. — Четыре зеленых дома.

— Хорошо. А после того, как у тебя будут эти четыре дома, что надо сделать?

— Надо продать эти четыре зеленых дома и купить красный отель, — сказал я.

— Вот это и есть одна из формул большого богатства. Прямо здесь, на доске для игры в “Монополюшку”, вы получили одну из лучших в мире формул успеха. Ее использовали многие люди, чтобы разбогатеть так, как им и не снилось в самых невероятных снах.

— Шутишь, — сказал я недоверчиво, — Не может быть все так просто.

— Все на самом деле очень просто, — подтвердил богатый папа. — Несколько лет я на все заработанные деньги просто скупал недвижимость. Потом все, что мне нужно было сделать, — это жить на доходы с недвижимости и продолжать открывать новые предприятия. Чем больше денег я получаю со своих предприятий, тем больше вкладываю в недвижимость. Вот формула большого богатства, которую используют многие люди.

— Но если все так просто, то почему ее не использует все остальные? — спросил Майк.

— Потому, что они не делают свои домашние задания.

— А это единственная формула богатства? — спросил я.

— Нет. Но это очень надежный план, которым на протяжении веков пользовались многие люди, добившиеся богатства. Им пользовались короли и королевы в далеком прошлом, и его вполне можно использовать в наши дни. Единственная разница в том, что в наши дни, чтобы купить недвижимость, не нужно быть аристократом.

— Выходит, ты играешь в “Монопольку” в настоящей жизни? — спросил Майк. Богатый папа кивнул.

— Много лет назад, еще мальчишкой играя в “Монопольку”, я решил, что моим планом достижения большого богатства будет создание собственных предприятий, которые впоследствии позволят мне скупать недвижимость. Именно этим я и занимался. Даже когда у нас было очень мало денег, я все равно приходил домой и искал недвижимость, которую можно было приобрести.

— А что, обязательно покупать именно недвижимость? — поинтересовался я.

— Нет. Но когда вы станете старше и начнете понимать, в чем сила корпораций, и разбираться в налоговом законодательстве, вы увидите, почему недвижимость — это одно из лучших вложений денег.

— А во что еще можно вкладывать деньги? — спросил Майк.

— Многим нравятся ценные бумаги.

— А у тебя есть ценные бумаги? — спросил я.

— Конечно. Но все равно я больше вкладываю в недвижимость.

— Почему? — спросил я.

— Потому, что мой банкир дает мне ссуды на покупку недвижимости, но, когда я беру ссуду на покупку акций, он хмурится. Выходит, легче брать кредиты на покупку недвижимости, к тому же, закон о налогах содействует ее покупке. Но мы отошли от сути.

— А в чем суть? — спросил я.

— Суть в том, что богатеете вы дома, а не на работе. Мне очень хочется, чтобы вы уяснили себе это раз и навсегда. Меня не волнует, будете вы покупать недвижимость, ценные бумаги или создавать свой бизнес. Я хочу втолковать вам, что богатыми большинство людей становятся не на работе. Богатыми становятся дома, выполняя домашние задания.

— Я все понял, — сказал я. — А когда ты заканчиваешь работу здесь, в ресторане, куда ты идешь потом?

— Я рад, что ты спросил. Идем со мной. Садитесь в машину, и поехали прокатимся. Я покажу вам, куда я иду после работы.

Несколько минут спустя мы подъехали к большому участку земли, на котором ровными рядами стояли небольшие домики.

— Вот двадцать акров первоклассной недвижимости, — сказал богатый папа, обводя рукой границы участка.

—Первоклассной недвижимости? — переспросил я с сарказмом. Хотя мне было всего двенадцать лет, я уже с первого взгляда понял, что передо мной — район застройки для малоимущих. — Это место выглядит просто ужасно.

— Что ж, позвольте мне объяснить вам кое-что. Представьте, что эти дома — те самые зеленые домики из “Монополюшки”. Представили?

Мы с Майком медленно закивали головами, изо всех сил напрягая воображение. Эти дома совсем не были похожи на аккуратные зеленые домики на игровой доске.

— А где же большой красный отель? — выпалили мы почти хором.

— Будет, — заверил нас богатый папа. — Все будет. Только это будет не красный отель. Через несколько лет наш маленький городок начнет разрастаться. Власти объявили о планах строительства аэропорта, за дальней границей этого участка.

— Значит, как я понимаю, эти дома окажутся между городом и аэропортом? — спросил я.

— Правильно понимаешь. Так вот, когда наступит подходящий момент, я снесу все эти арендные дома и отдам землю под предприятия легкой промышленности. И вот тогда я буду контролировать самые ценные участки земли в этом городе.

— А что ты будешь делать потом? — спросил Майк.

— Буду следовать все той же формуле. Накуплю еще зеленых домиков, а когда придет время, превращу их в красные отели, промышленные предприятия, многоквартирные дома или в то, что в данный момент будет нужно городу. Может, я и не самый умный человек, но знаю, как осуществляются долгосрочные планы. Я много работаю и при этом выполняю домашние задания.

Когда нам с Майком было по двенадцать лет, богатый папа начал свое восхождение к положению одного из самых богатых людей на Гавайях. К тому времени он купил не только эту землю под промышленное строительство, но и приобрел большой участок первоклассной недвижимости на берегу океана, следуя все той же формуле. В возрасте тридцати четырех лет он из никому не известного бизнесмена превратился в могущественного, богатейшего дельца. Он хорошо справился со своим домашним заданием.

В “Богатом папе, бедном папе” урок номер один богатого папы состоял в том, что богатые люди не работают за деньги. Вместо этого они сосредотачиваются на том, чтобы заставить деньги работать на себя. Там же я писал о Рэе Кроке, основателе “Макдональдса”, который говорил: “Мой бизнес — вовсе не гамбургеры. Мой бизнес — это недвижимость”. До конца моих дней я буду помнить, как на меня повлияло сравнение игры в “Монополюшку” с уроками реальной жизни, преподанными мне моим богатым папой и многими другими очень богатыми людьми. Их богатство возникло фактически в результате того, что богатый папа называл “выполнением домашнего задания”. Идея достижения богатства дома, а не на работе, стала для меня бесценным подарком богатого папы. Мой родной папа приносил домой много работы, но своим домашним заданием он почти не занимался.

Вернувшись в 1973 году из Вьетнама, я немедленно записался на курсы по инвестициям в недвижимость, рекламу которых увидел по телевизору. Курсы обошлись мне в 385 долларов. И именно они сделали нас с женой миллионерами, а за доход от недвижимости, которую мы приобрели, следуя усвоенной на этих курсах формуле, мы купили себе свободу.

Нам с женой больше никогда не нужно будет работать, благодаря пассивным доходам от недвижимости, в которую вложены наши деньги. В итоге получается, что 385 долларов, потраченные на курсы, окупилась мне чем-то более важным, чем деньги. Благодаря информации, полученной на этих курсах, мы с женой смогли купить нечто гораздо более важное, чем гарантированная работа. Мы купили себе финансовую безопасность и финансовую свободу. Мы усердно трудились на работе, но при этом выполняли наше домашнее задание.

Как однажды сказал мой богатый папа, когда мы с Майком играли с ним в “Монополюшку”, “на работе богатыми не становятся — богатыми становятся, сидя дома”.

Шуты вовсе не так глупы

Я считаю, что одна из самых лучших книг об инвестициях была написана братьями, которые взяли себе псевдоним “Шуты”. Их книга “Шутовское пособие по инвестициям” уже несколько лет прочно удерживает одно из первых мест в списке бестселлеров на эту тему.

Недавно на своем сайте они высказали следующее мнение по поводу использования игр в качестве обучающих инструментов: ...кроме занимательности и интерактивного общения, которому они способствуют, хорошие игры делают вас умнее. Они заставляют вас думать, планировать, рисковать, иногда просто догадываться или надеяться, но всегда — и вот в чем загвоздка — результаты, ваша судьба связаны с этими мыслями и действиями. Действуя и выигрывая в реальной жизни или проигрывая и извлекая опыт из ошибок, вы естественно продолжаете игру. Один из наших шутовских лейтмотивов — тема персональной ответственности — прекрасно усваивается и иллюстрируется в ходе подобных игр.

Для игр нужно сразу несколько талантов

Школьная система нацелена на развитие главным образом вербально-лингвистического таланта. Выше я уже говорил о трудностях, которые может испытывать ребенок, если его талант не является вербально-лингвистическим и не учитывается при определении IQ традиционным способом. В школе я не достиг больших успехов в чтении, письме, усвоении знаний на слух и самостоятельном прохождении тестов. Даже просто сидеть в классе мне было трудно. При моей гиперактивности, заметной даже сегодня, учеба дается мне легче, когда я призываю на помощь свои таланты в физической, личной, межличностной, пространственной и математической областях. Другими словами, лучше всего я учусь, когда использую сразу несколько талантов. Наибольших успехов я добиваюсь, когда учусь что-нибудь делая, разговаривая, сотрудничая, соревнуясь и развлекаясь. Хотя я умею и читать и писать, эти способы поглощения и распространения информации являются для меня самыми неприемлемыми. Вот почему мне было так трудно в школе и почему я любил игры в детстве и люблю их сейчас, будучи уже взрослым человеком. Для того чтобы научиться играть и выигрывать, нужно сразу несколько талантов. Игры часто учат лучше, чем учителя, читающие лекции стоя у доски перед классом.

Я с детства не выношу уроков в замкнутом пространстве классной комнаты. До сих пор я не люблю сидеть в офисе. Часто слышу, люди говорят: "Когда-нибудь у меня будет угловой офис с окнами на две стороны". Мне никогда не нравилось сидеть в офисе. Я владел несколькими административными зданиями, но никогда не имел своего офиса. Если мне нужно провести совещание, я использую конференц-зал компании или отправляюсь в ресторан. Ребенком я ненавидел, когда меня запирали, и по сей день не терплю закрытых помещений. Удержать меня в замкнутом пространстве проще всего с помощью игры, и сегодня, когда я прихожу на работу, то продолжаю играть, но сейчас это игра в "Монополику" на настоящие деньги. Я играю, потому что так мне легче всего учиться.

Когда мой родной папа увидел, как я люблю игры и занятия спортом, он понял, что мне легче учиться, занимаясь чем-нибудь, чем просто слушая. Он знал, что в обычном академическом колледже мне будет трудно. Осознавая, что мне больше подходит активный метод учебы, он посоветовал мне выбрать заведение, где процесс обучения сочетался с активными занятиями, а не заключался в простом прослушивании курса лекций. Вот почему я подал документы и получил направления Конгресса в Военно-морскую академию и Академию торгового флота. Я подавал документы в такие учебные заведения, которые отправили бы меня в море на борту корабля, чтобы я мог учиться, путешествуя по всему миру. На корабле я научился профессии морского офицера. После их окончания я записался в Корпус морской пехоты, чтобы научиться летать, и мне там понравилось. Мне нравилось учиться на борту корабля и еще больше понравилось учиться на борту самолета.

Я смог вынести работу в замкнутом пространстве класса только потому, что ее результатом должна была стать активная учеба на море и в воздухе. Я учился в классе, потому что хотел учиться, а когда мне хотелось учиться, я занимался усерднее, мне не было скучно, я чувствовал себя умнее и получал лучшие отметки. Лучшие отметки означали возможность участия в увлекательных событиях, таких как плавание или полеты на Таити, в Японию, на Аляску, в Австралию, Новую Зеландию, Европу, Южную Америку, Африку и, разумеется, во Вьетнам.

Если бы мой родной отец не рассказал мне о разных способах обучения, я вряд ли получил бы высшее образование. Я мог бы выбрать колледж обычного типа, скучать в аудиториях, шляться по вечеринкам и не ходить на лекции. Я ненавижу замкнутое пространство, ненавижу скуку и лекции, ненавижу изучать предметы, которые не могу увидеть, потрогать и почувствовать. У моего папы был вербально-лингвистический талант, но при этом он был достаточно умен, чтобы определить отсутствие такого таланта у своих детей. Даже несмотря на свой пост директора Департамента образования, он редко ругал нас за плохую успеваемость в школе, так как знал, что всем четверым его детям больше подходят другие способы обучения. Вместо того чтобы бранить нас за плохие отметки, он советовал нам искать такие методы учебы, которые лучше сочетались бы с нашими природными способностями.

Мой родной папа понимал также, что мне необходим стимул, награда в конце учебы. Он понимал мой воинственный и мятежный характер, знал, что я не буду молча подчиняться его приказу "Марш в школу!". Мне нужна была мотивация. Он был достаточно умен и знал, что не стоит говорить мне: "Больше занимайся, получай хорошие отметки, и у тебя будет хорошая работа и собственный кабинет". Это не заставит меня полюбить школу. Он знал, что мне нужно будет тому, чему я хотел учиться, учиться таким способом, который подходил бы мне лучше всего, и что в конце учебы меня должна ждать награда. Он помог мне понять все это обо мне самом. Несмотря на то, что он был не в восторге от моей привычки часами играть в "Монополику" с моим богатым папой, у него хватало ума понять, что я играл за награды, которые мог получить в результате игры. Он знал, что я уже распланировал свое будущее. Вот почему он говорил: "Учись дальше и посмотри мир. В "Монополику" ты сможешь играть в любом уголке земного шара. Я не могу позволить себе послать тебя в кругосветное путешествие, но если ты поступишь в высшую школу, которая даст тебе возможность учиться по всему миру, то такая учеба будет для тебя сплошным удовольствием".

Мой папа не думал, что эта идея западет мне в голову, но все вышло именно так. С его точки зрения, идея игры в "Монополику" в разных частях света не имела смысла. Но все же, когда он увидел, что я загорелся идеей получить образование, путешествуя по миру, то одобрил мои намерения. Он понял, что меня интересовало. Ему даже начали нравиться мои намерения, хотя он и не мог принять идею инвестиций в недвижимость по всему миру, потому что она не была частью его реальности; но он видел, что она стала частью моей реальности. Так как у меня уже была доска для игры в "Монополику", он стал приносить домой все больше книг о морях и путешествиях.

В конечном итоге даже мой папа-преподаватель смирился с моим пристрастием к игре в "Монополику". Он тоже увидел, что для меня это не просто развлечение, а предмет серьезного интереса. Ему удалось совместить игру с предметами, которые мне хотелось изучить. Именно он нашел единственную награду, которая могла заставить меня

учиться усерднее, — и этой наградой стала возможность повидать мир и сыграть в “Монопольку” в реальной жизни. Он понимал, что это была во многом ребяческая и незрелая идея, но все же это была та идея, которая могла меня по-настоящему вдохновить. Каким-то образом мой папа догадался, что, играя в “Монопольку”, я видел в конце игры свое будущее. Сам он видеть его не мог, но знал, что я это вижу, и использовал то, что мог или начинал видеть я, как побудительный мотив, который удержал меня в школе и заставил проявить рвение в учебе. Сегодня я много путешествую по миру и играю в “Монопольку” на настоящие деньги. Несмотря на то, что мои успехи в чтении и письме не слишком велики, я все же научился читать и писать, потому что мой папа-преподаватель проявил достаточно ума, чтобы найти предметы, которые меня интересовали, вместо того чтобы заставлять меня читать и писать о предметах, которые были мне безразличны.

Формула победы

Одной из наиболее важных вещей, которым научила меня игра в “Монопольку”, стала моя формула победы. Я понял, что мне нужно всего лишь купить четыре зеленых домика и превратить их в красный отель. Я не знал точно, как я это сделаю, но знал, что сделаю обязательно, по крайней мере, таким было мое представление о себе на тот момент. Другими словами, в возрасте между девятью и пятнадцатью годами я осознал, что у меня нет академического таланта, как у моего друга Энди Муравья. Когда я нашел формулу победы на доске для игры в “Монопольку”, а затем съездил и наяву смог увидеть, потрогать и почувствовать зеленые домики моего богатого папы, то нашел свою формулу победы в реальной жизни. Я знал, что формула моего бедного папы “Усердно учиться и трудиться ради гарантированной работы и собственного офиса” — не для меня. В этом состояла хорошая новость. Но, как я уже говорил, у каждой монеты две стороны. Плохая новость заключалась в том, что к пятнадцати годам угроза “Если ты не будешь прилежно учиться, получать хорошие отметки и не найдешь хорошую работу, то не добьешься успеха в жизни” уже не могла быть для меня стимулом к изучению предметов, которые мне не хотелось изучать.

Когда сегодня я смотрю на результаты тестов какого-нибудь ребенка, то понимаю, что на сегодняшних детей оказывает влияние тот же самый недостаток мотивации, который в свое время испытал я сам. Дети — не дураки. Больше того, о реальной жизни дети знают намного больше, чем взрослые. Одна из причин, по которой школьная система испытывает трудности с их обучением, заключается в том, что никто не заинтересовывает их остаться в школе и проявить рвение в учебе. Мне кажется, хорошо было бы начать первый класс с игры в “Монопольку”, а затем провести набор желающих пройти обучение по программе “Кто хочет стать миллионером после окончания школы?”. Если ребенок действительно хочет стать миллионером, его вполне можно продолжать учить по той же программе, которая существовала в мои школьные времена. Ребенок может искренне заинтересоваться обучением, потому что в конце его будет ждать привлекательная награда, ради которой действительно стоит учиться.

Итак, хорошей новостью было то, что, играя в “Монопольку”, я нашел свою формулу победы. В конце игры я смог увидеть свое будущее. Как только я понял, что научился выигрывать, то поставил себе цель стать миллионером. Меня это привлекало, и я был готов учиться, чтобы достичь этой цели. Но самое главное заключается в том, что я смог увидеть: в будущем, в конце игры, меня ждет финансовая безопасность и финансовая свобода, а это больше, чем богатство. Мой уровень самооценки был настолько высок, что я и не думал рассчитывать на гарантированную работу или на заботу со стороны компаний или правительства. В пятнадцать лет я уже был уверен, что стану богатым. Я не просто думал, я твердо это знал. Когда я это понял, планка моей самооценки буквально взлетела на недостижимую высоту. Я знал, что даже если не добьюсь хороших отметок, не поступлю в хороший колледж или не найду хорошую работу, то все равно стану богатым.

Плохая новость состояла в том, что я становился все более беспокойным. Если бы мой папа-преподаватель и мой богатый папа не убедили меня в необходимости продолжить образование и получить диплом колледжа, я, наверняка, бросил бы школу, не доучившись. Я искренне благодарен моим мудрым отцам, образованному и богатому, а также тем немногим школьным учителям, которые не ругали, а направляли меня в этот очень трудный период моей жизни. С их помощью я нашел способ захотеть остаться в школе и быть хорошим учеником. Вместо того чтобы заставлять меня учиться так, как того требовала школьная система, они помогли мне определить, как мне лучше учиться.

Мой папа-преподаватель ясно понимал, что мне легче учиться на практике, чем читая и слушая. Он разжигал мое стремление повидать мир и сумел связать это стремление с игрой в “Монопольку”. Зная мой характер, он нашел способ убедить меня остаться в школе, а потом помог выбрать учебное заведение, которое лучше всего соответствовало моему стилю обучения. Его не заботили мои отметки и поступление в высокоинтеллектуальный вуз. Он хотел только, чтобы я не бросал учебу, получил диплом о высшем образовании и, что самое главное, продолжал учиться дальше. Другими словами, мой родной папа выполнил свое домашнее задание.

Мой богатый папа хотел, чтобы игра в “Монопольку” научила меня разным вещам. Он рассказал мне об одной из формул победы богатых людей. Он изменил мое представление о самом себе, убедив меня в том, что я могу выиграть в реальной жизни даже в том случае, если не добьюсь успехов в школе или не получу высокооплачиваемую работу. Он научил меня своей формуле победы, на основе которой я построил свою жизнь. Другими словами, мой богатый папа тоже выполнил свое домашнее задание. Как он любил повторять, “работа не сделает тебя богатым. Богатым становишься, когда выполняешь свое домашнее задание”.

Обучение богатых и умных детей

В начале 2000 года одна из ведущих компаний сетевого маркетинга пригласила меня провести семинар по инвестированию для представителей так называемого “нового поколения”. Когда я поинтересовался, что представляет из себя новое поколение, мне сказали, что это дети родителей, добившихся успеха в сфере сетевого маркетинга. Я спросил, почему их нужно учить инвестированию, и услышал в ответ: “Потому, что эти молодые люди унаследуют бизнес, который стоит миллионы, а в некоторых случаях — миллиарды долларов. Мы обучили их науке ведения бизнеса, а теперь хотим научить искусству инвестирования”. И я понял, почему меня попросили выступить перед ними.

Я провел два дня на горнолыжном курорте, беседа о значении инвестирования с аудиторией из семидесяти пяти человек в возрасте от пятнадцати до тридцати пяти лет. Занятия проходили очень продуктивно, потому что я не слышал вопросов вроде “Где мне взять деньги для инвестирования?”. Как говорил мой богатый папа, “есть только два вида проблем с деньгами. Одна проблема — это недостаток денег, а другая — это их избыток”. У этих молодых людей была проблема второго типа.

На второй день занятий я не мог не отметить, насколько необычными были эти молодые люди. Они не были похожи на большинство молодежи, с которой мне приходилось встречаться до тех пор. Даже подростки могли поддерживать разговор о деньгах, бизнесе и инвестициях на достаточно взрослом уровне. По возрасту я годился им в отцы, но у меня было чувство, что я разговариваю с коллегами за столом совета директоров. Потом до меня дошло, что эти молодые люди выросли в бизнесе и многие из них управляли денежными потоками и инвестиционными портфелями гораздо большими, чем мой собственный. Я чувствовал себя немного не в своей тарелке, но, при всем богатстве этих молодых людей, в них не было той дурацкой заносчивости, напыщенности или холодности, которые временами мне приходилось встречать у некоторых представителей золотой молодежи. Я понял, что многие из этих ребят росли в домах своих родителей, в активной деловой атмосфере. Они не только чувствовали себя свободно в присутствии взрослых, но и могли свободно беседовать с ними о деньгах и бизнесе. Мне уже приходилось видеть, как некоторые из этих молодых людей, иногда всего четырнадцать лет от роду, стояли на сцене перед сорокатысячной аудиторией и произносили речи, способные зажечь всех присутствующих. Сам я впервые выступил с речью, когда мне было уже тридцать семь, и, надо сказать, речь получилась достаточно скучной.

Когда меня везли по горной дороге обратно в аэропорт, я вдруг понял, что мы с моим лучшим другом Майком получили в свое время очень похожий опыт. Кроме того, я понял, что в колледже он учился гораздо старательнее меня, потому что его наградой в конце обучения в школе бизнеса было многомиллионное дело. Я осознал, что тоже извлекал пользу от общения с богатым папой, который работал дома и находил время, чтобы преподавать своему сыну и мне основные навыки, необходимые для реальной жизни.

Когда я разговариваю с людьми, собирающимися открыть бизнес на дому — что угодно, от сетевого маркетинга или лицензионной деятельности до всего, что смогут придумать их светлые головы, — я привожу в пример молодых людей, с которыми познакомился на том горном курорте. У бизнеса на дому есть несколько преимуществ, помимо дополнительных доходов и снижения налоговых ставок, а некоторые из этих преимуществ поистине бесценны. Для некоторых людей, у которых есть дети, бизнес на дому — это их способ выполнить свое домашнее задание и научить детей делать то же самое. Как говорил мой богатый папа, “работа не сделает тебя богатым. Богатыми становятся, сидя дома”. Возможно, эта истина включает понятие о богатстве, которое гораздо дороже денег.

Существует масса исторических примеров, когда богатейшие люди начинали строить свое богатство, организовывая бизнес на дому. Генри Форд начинал в собственном гараже. Компания “Hewlett Packard” тоже была основана в гараже. Майкл Делл начинал в комнате общежития. Полковник Сандерс не стал богатым, пока через землю его ресторана не прошла скоростная автострада и он не лишился своего бизнеса. Поэтому совет моего богатого папы относительно того, что не работа делает человека богатым, подтвердил свою действенность на судьбах многих богатых людей.

Кстати, настольная игра “Денежный поток-101” была создана на моем обеденном столе. Книга “Богатый папа, бедный папа”, объем продаж которой на сегодняшний день составляет более двух миллионов экземпляров, была написана в моем коттедже в горах. Корпорация “CASHFLOW Technologies” с веб-сайтом richdad.com выросла в многомиллионный бизнес по рассылке и лицензированию учебных продуктов богатого папы во всех уголках мира, а начиналась она в свободной спальне в доме Шэрон Лектер, которая теперь владеет огромным административным зданием и даже сдает в аренду офисные помещения другим компаниям. У меня же по-прежнему нет своего кабинета, потому что до сих пор я не люблю быть запертым в тесном замкнутом пространстве. Я использую все ту же формулу победы, которой научился с помощью своих двух отцов, — путешествую по миру и играю в “Монополю” на настоящие деньги. Другими словами, я до сих пор выполняю свое домашнее задание.

Глава 5

Сколько формул победы нужно вашему ребенку?

Анализируя жизнь моих отцов, богатого и бедного, я осознал, что один из них добился большего успеха, чем другой, просто потому, что у него было больше формул победы.

Недавно мне позвонила одна знакомая и попросила совета. Адриана много лет работала в крупной корпорации, пока в начале 1990-х ее не сократили. Не утратившая присутствия духа и всегда стремившаяся начать собственный

бизнес Адриана на свои сбережения и полученное от старой компании выходное пособие купила франшизу (льготную лицензию) туристического агентства. Почти сразу после того, как она взялась за дело, авиаинии начали обрезать комиссионные, которые они выплачивали турагентствам за проданные билеты. Совершенно неожиданно для нее, вместо того чтобы платить комиссионные в размере 800 долларов за билет, авиаинии стали платить ей менее ста, а некоторые — даже по 50 долларов. Теперь она вынуждена закрыть свое агентство, но на этот раз у нее уже не останется сбережений и от собственной компании она не сможет получить выходное пособие. Свою франшизу она выставила на продажу, но ее стоимость резко упала в результате уменьшения доходов от авиаиний.

Я уверен, что одна из причин, почему Адриане приходится бороться за выживание на закате карьеры, заключается в отсутствии у нее необходимого набора формул победы, которого хватило бы ей на всю жизнь. Адриана — не единственная из моих знакомых, кому приходится бороться за свое существование по этой причине. Многие люди хорошо успевали в школе, но закончили ее, не имея достаточно формул победы для достижения успеха в жизни. Эта глава написана для родителей, желающих снабдить своих детей таким количеством формул победы, которое обеспечит им выигрыш в игре жизни.

Вашему ребенку нужно минимум три формулы победы

Есть три главных формулы победы, которые понадобятся каждому ребенку для достижения профессионального и финансового успеха во взрослой жизни:

- формула победы в учебе;
- формула профессиональной победы;
- формула финансовой победы.

Как найти для вашего ребенка формулу победы в учебе

Моя знакомая Адриана хорошо успевала в школе, потому что ей там нравилось и учеба давалась ей легко. Она очень быстро освоила чтение, письмо и арифметику. Без особых усилий закончив колледж, Адриана получила диплом бакалавра искусств. Успехи в учебе и любовь к школе стали для нее положительным опытом. Принимая во внимание этот положительный опыт, я посоветовал Адриане продать агентство и вернуться к учебе, чтобы освоить новую формулу профессиональной победы. И вот в возрасте пятидесяти трех лет она пошла на курсы, чтобы набрать достаточное количество зачетных часов для поступления в юридическую школу.

Пример Адрианы наглядно иллюстрирует мнение моего папы относительно существования у разных людей различных формул победы в учебе. Если Адриане ее формула продолжает помогать учиться, то мне она вряд ли пригодится. Я не любил школу и сомневаюсь, что когда-нибудь смогу переступить порог учебной аудитории в качестве студента.

Разработка формулы победы в учебе

Годы жизни, от рождения до примерно пятнадцати лет, очень важны: это время разработки детьми собственных формул победы в учебе. Если ребенку нравится в школе,

учеба дается ему легко и он получает хорошие отметки, то у него формула победы в учебе вырабатывается сама собой. Но если дети не обладают вербально-лингвистическим талантом или по какой-нибудь другой причине испытывают трудности с освоением чтения, письма и арифметики, то школьные годы грозят оказаться для них тяжким испытанием. Если детям трудно дается учеба в школе уже в таком раннем возрасте или их заставляют поверить в то, что они не так умны, как остальные сверстники, то у них может развиться заниженная самооценка и, как следствие, общая неприязнь к школе. Дети привыкают считать себя тупицами и чувствуют, что им не выжить в атмосфере системы образования. Вместо желанных эпитетов “одаренный”, “блестящий” или “талантливый” им начинают приклеивать ярлыки, призванные объяснить их мнимую ущербность — такие как УО (умственно отсталый) или “заторможенный”. Как каждый взрослый человек, я бы не потерпел, если бы меня называли тупым или попытались принизить мое достоинство. А как, по-вашему, реагирует на такие обидные ярлыки двенадцатилетний ребенок? Какие травмы — моральные, эмоциональные и физические — наносит ему подобное отношение?

Академические системы отметок являются еще одной причиной, по которой у детей развивается неуверенность в своих силах. Система определения рейтинга учащихся по колоколообразной кривой предполагает, что в группе из десяти детей двое окажутся в верхней части кривой, еще двое — в нижней, а остальные шестеро — посередине. По результатам стандартных тестов на одаренность я обычно попадал в 2 верхних процента потенциально сильных учеников, но по отметкам приближался к 2 процентам самых слабых. О методике определения рейтинга учащихся по колоколообразной кривой мой папа-преподаватель часто отзывался так: “Школьная система направлена не столько на обучение, сколько на исключение”. Его задача как отца состояла в том, чтобы обеспечить мою нравственную, эмоциональную безопасность и предотвратить мое исключение из системы.

Рубеж девятилетнего возраста

Автором самой прогрессивной на сегодняшний день и во многом спорной методики обучения является Рудольф Штейнер, чей подход к системе образования применяется в вальдорфских школах, где существует одна из наиболее быстро развивающихся школьных систем в мире. Штейнер часто писал и говорил о том, что он называет "рубежом десятилетнего возраста". Суть его открытия в том, что примерно в девять лет дети перестают отождествлять себя с родителями и приступают к поискам собственной индивидуальности. Штейнер пришел к заключению, что в этот период ребенок часто чувствует себя одиноким и оторванным от общества. Ребенок начинает искать свое Я и уже не воспринимает себя как часть семейного Мы. В этот период ему необходимо прививать практические навыки выживания. Поэтому в системе вальдорфских школ детей этого возраста учат разводить сады, строить шалаши, печь хлеб и заниматься другими полезными вещами. Получаемые навыки не связаны с будущими профессиями, скорее, они призваны развить в каждом ребенке уверенность в том, что он способен выжить без посторонней помощи. В процессе поиска собственной индивидуальности детям необходимо убедиться в том, что они сумеют выжить. Если в этот период им не удастся развить в себе чувство личной безопасности, последствия могут роковым образом сказаться в дальнейшем на выборе жизненного пути. Естественно, каждый ребенок по-разному реагирует и ведет себя во время кризиса личности, и потому чуткое и заботливое отношение родителей приобретает в этот момент жизненно важное значение. Учитель, у которого тридцать человек в классе, просто не в силах уделить достаточно внимания каждому ребенку на этом этапе жизни.

Мой умный папа не был знаком с трудами Рудольфа Штейнера, но хорошо знал об этом поворотном периоде в жизни детей. Когда он заметил, что я плохо успеваю в школе, а также мою реакцию на сообщение о том, что мой друг Энди Муравей талантлив, а я нет, он начал пристальнее присматриваться ко мне и исподволь направлять мое развитие. Вот почему он посоветовал мне больше заниматься спортом. Он понимал, что Энди учится, когда читает, а я - учусь, когда что-то делаю. Он хотел, чтобы я почувствовал способность самостоятельно выжить в условиях академической школьной атмосферы. Он хотел, чтобы я нашел способ поддержать в себе уверенность в своих силах, хотя бы даже с помощью спорта, а не успехов в изучении академических предметов.

Как раз в эту пору моей жизни наша семья испытывала серьезные финансовые проблемы. Подозреваю, что мой умный папа осознавал, насколько повлияла на меня его неспособность заработать достаточно денег. Он знал, что, приходя домой, я часто заставлял маму плачущей над неоплаченными счетами. Думаю, он понимал, что я, скорее всего, начну искать для себя отличную от него индивидуальность. Так оно и вышло. В девять лет я начал брать уроки у моего богатого папы. Оглядываясь назад, я понимаю, что искал собственные ответы, на то, как помочь семье в тот экономически трудный период. Мне определенно была необходима индивидуальность, не похожая на мамину и папину.

Формула Адрианы против моей

При позитивном школьном опыте Адрианы единственным выходом для нее было возвращение в учебную аудиторию для обучения новой профессии. У меня — другая формула учебы. Я усвоил ее в возрасте девяти лет, и она предполагает наличие наставника и обучение на практике. Я и сегодня продолжаю искать и учиться на опыте наставников, которые уже совершили то, чем я еще только собираюсь заняться, или слушать аудиокассеты с записями их рассказов о том, чего они сумели добиться. Обращаться к книгам мне тоже приходится, но только как к последнему средству. Вместо того чтобы вернуться в школу бизнеса и изучать там науку предпринимательства, я создаю собственные предприятия, потому что практическое обучение для меня полезнее, чем сидение в аудитории. Я предпочитаю найти наставника, совершить поступок, наделать ошибок и только потом искать книги и кассеты, которые объяснят мне, что я сделал неправильно и чему могу научиться на своих ошибках. Например, когда наметился провал в маркетинговой кампании одного из моих предприятий, я переключился в режим скрупулезного изучения причин провала и поиска новых решений. Сегодня я уже довольно успешно могу заниматься маркетингом, но я никогда не добился бы таких результатов просто сидя в аудитории, читая книги и слушая преподавателей, которые могли владеть или не владеть собственными предприятиями такого рода.

Каждый ребенок создает свою собственную, уникальную формулу победы в учебе. Работа родителей заключается в том, чтобы следить за ребенком и поддерживать его в выборе формулы, которая ему лучше всего подходит. Если ребенок плохо успевает в школе, работайте внимательно, старайтесь не подавлять его инициативу и поддерживайте его в поисках способов обучения, обеспечивающих наилучшие результаты.

Если ваши дети хорошо успевают и им нравится школа — ваше счастье. Дайте им возможность отличиться и получить удовольствие от учебы. Если же детям не нравится в школе, дайте им понять, что они все равно талантливы, и воодушевите их на поиск собственных путей и способов обучения в системе, где признается только один тип таланта. Если у них это получится, то они приобретут великолепные навыки выживания в школьной системе, имеющие неоценимое значение для жизни в реальном мире, где для выживания необходимо одновременно обладать большим количеством талантов. Именно к этому старался подтолкнуть меня мой отец. Он советовал мне найти собственные приемы и способы обучения, несмотря на то что я ненавидел изучаемые предметы. В результате я получил превосходную подготовку к вступлению в реальную жизнь.

Как стать профессиональным студентом

Мне доводилось замечать, как многие люди добиваются успехов в учебе только потому, что боятся не суметь выжить. Дети осознают, что хорошие отметки для них — самый надежный способ выживания. Поэтому у них развивается навык выживания, известный как "получение хороших отметок". Хотя это помогает им в молодости, впоследствии у них возникают проблемы, связанные с необходимостью покинуть стены учебного заведения и положиться на другие навыки выживания, навыки, необходимые в реальном мире. Мне кажется, что дети,

привыкшие выживать с помощью хорошей успеваемости, легко превращаются в вечных студентов, а некоторые из них навсегда остаются в системе — самые удачливые становятся докторами философии, занимают высокие посты и таким образом обретают чувство уверенности. Мой умный папа стремился именно к такой карьере, пока болезни членов семьи не вынудили его уйти и начать жизнь в реальном мире. Он говорил: "Легче всего остаться в стенах образовательной системы, если ты хочешь укрыться за ними от реального мира".

Разрушение самооценки

Я уже говорил, что долги и отсутствие ощущения финансовой безопасности могут подорвать финансовую самооценку человека. Другими словами, если вы испытали слишком много финансовых неудач или чувствуете себя загнанным в угол необходимостью найти работу и обрести уверенность в своей платежеспособности, ваша финансовая самооценка может сильно поколебаться. То же самое может произойти с детьми в академическом плане, если их убедить в том, что они не так умны, как кто-то другой. Если бы не поддержка отца, я бы бросил школу, не доучившись, потому что никому не нравится, когда его выставляют глупцом. Я знал, что я не глуп, но мне скучно и неинтересно изучать предлагаемые предметы. Тем не менее, плохие отметки в школе все равно начали разъедать мою академическую самооценку. Лишь мой умный папа смог защитить меня в эту пору тяжелых испытаний. Даже когда я получал плохие отметки или проваливался на экзаменах, он продолжал уверять меня в том, что я не глупее других, только нужно найти собственные способы обучения, чтобы выжить в условиях школы. Если бы не его любовь и академическая мудрость, я непременно вылетел бы из школы, испытывая чувство обиды, озлобленности и ущербности по сравнению с теми, кто успевал хорошо. Другими словами, если бы не мой умный отец, я покинул бы школу, выучив только формулу неудачника.

Независимо от того, успевают ваши дети в школе или нет, будьте внимательны к ним и поощряйте их поиски собственной формулы учебы, потому что только после окончания школы и вступления в реальную жизнь начнется их настоящее, образование.

Учителя идут на обман

Большинство родителей быстро реагируют на снижение результатов тестов у их детей и начинают давить на преподавателей с целью повысить отметки, что не проходит для учителей бесследно. Давление на учителей, которых заставляют завышать отметки ученикам, приводит к обману. В богатом провинциальном штате Мериленд директор школы подала в отставку из-за обвинения в подлоге. 19 июня 2000 года газета "Newsweek" опубликовала статью под названием "Когда учителя обманывают":

Эта весна стала сезоном скандалов в средних школах страны. В богатом провинциальном Мериленде директор начальной школы месяц назад подала в отставку, после того как родители подали жалобу на то, что их детей заставляют выучивать наизусть правильные ответы на вопросы контрольных тестов. В Огайо специальная комиссия штата расследует обвинения в жульничестве в начальной школе города Колумбус, которая недавно заслужила похвалу президента Клинтона за подъем успеваемости учащихся. А в Нью-Йорке больше пятидесяти учителей и администраторов 30 школ предстали перед судом по обвинению в принуждении учащихся к использованию шпаргалок во время различных стандартизованных тестов.

Достаточно плохо, когда детей исключают за шпаргалки. Но к концу учебного года все большему числу преподавателей и директоров предъявляются обвинения в подтасовке результатов контрольных тестов, определяющих любые решения — от перевода ребенка в следующий класс до годового бюджета районного отдела образования.

В статье далее говорится:

Проблема в том, что высокие оценки — а не высокие требования — превратились в Священный Грааль. В некоторых регионах страны преподаватели за повышение успеваемости получают премиальные в размере 25 тысяч долларов. В других регионах школьные преподаватели рискуют потерять работу, если не добьются необходимого уровня успеваемости.

Как утверждает в той же статье, в наши дни в школах, вместо того чтобы давать детям фундаментальное образование, учеников натаскивают на успешное прохождение тестов. Другими словами, учителя дают детям зазубривать правильные ответы, чтобы те могли успешно пройти тесты и получить высокие отметки, и вовсе не интересуются повышением уровня знаний.

Подобное "обучение тестам", по мнению некоторых экспертов, гораздо страшнее, чем прямое жульничество. Ренцулли говорит, что на смену чтению, письму и арифметике в учебные программы пришли натаскивание, зазубривание и мгновенное забывание. Профессор университета в Раисе и автор книги "Противоречия школьной реформы: последствия стандартизации тестов". Линда Макнейл называет это явление "бессмысленными знаниями". В штате Техас, по ее словам, дети месяцами не занимаются ничем, кроме подготовки к тестам. "Это все равно что учить детей открывать новый замок старым ключом. Вы учите их забывать. В сфере фундаментального академического образования творится настоящий обман".

А как учителя попадаются?

Каждый раз, говоря, что дети умнее взрослых, я ловлю косые взгляды со стороны взрослых интеллектуалов. Однако я помню, что в детстве гораздо лучше разбирался в окружающей действительности, чем считали мои учителя и родители. С первым номером журнала "Playboy" я познакомился задолго до того, как он попал в руки моей мамы и ее подруг. Сегодня, в эпоху Интернета, у детей есть доступ, к вещам, о которых мне и подумать страшно. И все же мы продолжаем обращаться с детьми как с несмышлениками.

Статья в "Newsweek" о попавшемся директоре школы в Мериленде увидела свет, потому что дети поняли, что она жульничает с отметками. В том же номере этой газеты в статье "Горькие уроки" история была изложена в подробностях:

Дети стали героями скандала. Что случается, когда образец для подражания учит нечестности? Первые сигналы о том, что в школе что-то не так, поступили от детей. Перешептываясь в коридорах и на спортплощадке, а затем рассказав родителям после школы, некоторые из пятиклассников начали описывать странное поведение директора во время ее наблюдения за проведением годовых оценочных тестов в середине мая. Некоторых детей, уже сдавших контрольные листы, вызвали к директору и предложили "перепроверить" свои ответы. "Возможно, вы захотите еще раз посмотреть на них", — говорила, по словам детей, директор. Некоторым из учеников давали от 20 до 45 лишних минут на завершение теста. В какой-то момент работы над разделом социальных исследований она достала карту и показала детям страну, которой они не знали.

Дети были встревожены и смущены. "Некоторые дети говорили друг другу: "Не думаю, что ей можно это делать"', — заявил корреспонденту один пятиклассник. Этот ученик, десятилетний мальчик, вспомнил, как ему дали дополнительное время для завершения теста по математике. "Там был еще один раздел, по литературе, — продолжил он, — в котором директор подсказала мне правильный ответ. Тогда я точно понял, что она жульничает, но подумал, что если скажу что-нибудь, то меня ждут неприятности или что-нибудь похуже". Родительница другого ученика рассказала репортеру "The Washington Post", как ее ребенок пришел домой и сказал: "Мама, я подумал, что это не совсем честно, но зачем тогда директор это делала?"

Не учат учиться

С нашей школьной системой происходит что-то трагическое. 7 мая 2000 года наша местная газета "Arizona Republic" напечатала статью под заголовком "В школах Лос-Анджелеса тысячи второгодников":

Лос-Анджелес — второй по величине школьный округ США — отказался от планов провалить на экзаменах в этом году огромное количество учащихся, но все равно этой осенью, когда прекратятся автоматические переводы плохо успевающих учеников в следующие классы, на второй год будет оставлено до 13 500 человек.

Чиновники Объединенного школьного округа Лос-Анджелеса первоначально прогнозировали, что на второй год будет оставлена примерно третья часть из 711 тысяч учащихся, то есть около 237- тысяч человек, но инструкции по переводу были смягчены из опасений, что массовые провалы на экзаменах нанесут школам непоправимый урон.

Другими словами, школьная Система Лос-Анджелеса не сумела дать четверти миллиона детей даже элементарные знания. И вместо того чтобы удерживать эту четверть миллиона в школах, так же как фильтр удерживает осадок, система просто снизила планку и вытолкнула детей в реальный мир. По-моему, это провал не детей, а самой системы.

Почему развиваются частные школы и домашнее обучение

Дети — единственные, кто понимает, что обманом их лишают важнейшего элемента образования. Долгие годы обучение на дому считалось сумасбродной затеей маргинальной группы радикально настроенных родителей. Сегодня все больше и больше родителей забирают детей из школ и обучают их на дому. По некоторым сведениям, количество обучающихся на дому возросло в этом году на 15 процентов. Многие родители говорят, что дома дети не могут получить хорошее образование. И все же в этом году, первом году нового тысячелетия, национальную орфографическую олимпиаду выиграли обучающиеся на дому. Стремительными темпами растет количество привилегированных школ и школ, где обучение проводится по методике Монтессори и Штейнера. Другими словами, родители больше не желают доверять государству ответственность за обучение своих детей. -

Великолепным подспорьем для таких родителей является сайт www.homeschool.com. Открытый Ребеккой Кохендорф он предлагает всем родителям богатейший выбор полезной информации. Так же как и мы, Ребекка решила посвятить себя делу помощи родителям, желающим подготовить своих детей к жизни в реальном мире.

Тревоги моего умного папы

Много лет назад мой папа-учитель пытался изменить систему. Он создавал, что у разных детей разные таланты. Кроме того, он знал, что система, которая "стрижет всех под одну гребенку", хороша лишь примерно для 30 процентов детей и ужасна для остальных. Он часто говорил: "Наша система хуже динозавра. Динозавры в конце концов вымерли, но школьная система не умрет никогда. Вот почему она хуже динозавра. Наша система образования больше похожа на аллигатора, рептилию, которая выжила даже после того, как вымерли динозавры".

К этому он добавлял: "Причина неизменности системы в том, что она не была создана, чтобы изменяться. Это система, которая была создана, чтобы выжить".

Большинство из нас знает, что учителя делают все, что в их силах, чтобы дать детям знания. Проблема в том, что учителя работают в рамках системы, не поддающейся изменениям. Эта система создана, чтобы выжить. Она накачивает детей успокоительным для замедления их развития, вместо того чтобы измениться самой и ускорить процесс обучения. Затем, после того как наиболее активных детей приохотили к лекарствам, им говорят: "Не принимайте их". На мой взгляд, это замкнутый круг. Это единственный из всех известных мне видов бизнеса, в котором, не умея дать потребителям то, что им нужно, их же обвиняют в своих провалах. Вместо того чтобы признать свою несостоятельность как системы, они говорят: "Ваш ребенок не способен учиться". Они говорят так вместо того, чтобы сказать: "Мы как система не способны учить". Как я уже сказал, это единственный бизнес, в котором потребителя обвиняют в собственных провалах.

Много лет назад мой родной папа осознал, что чудовищные пороки кроются в самой системе. Его сильно встревожило сделанное им открытие, свидетельствовавшее, что образовательная система, применяемая в большинстве англоговорящих стран, зародилась несколько веков назад в Пруссии. Он потерял душевное равновесие, когда осознал, что сам являлся частью системы, созданной не для обучения детей, а для подготовки хороших солдат и служащих. Однажды он сказал мне: "Причина того, что в нашей системе образования употребляются такие слова, как "kindergarten", в том, что наша система зародилась в Пруссии несколько сотен лет назад. "Kinder" — это прусское слово, означающее "дети", а "garten" означает "сад". Другими словами, сад, где растут дети, которых государство должно обучить путем "внушения определенных идей". Эта система была создана, чтобы отнять ответственность за обучение у родителей и воспитать детей так, чтобы они наилучшим образом служили желаниям и потребностям государства".

Происхождение слова "начальный"

Мой умный папа говорил: "Первая ступень школы называется "начальной" потому, что мы, учителя, изымаем из процесса обучения предмет интереса и разбиваем его на первоначальные знания, благодаря которым он возник. Но, исключая предмет интереса, мы делаем процесс обучения скучным". Дальше он пояснял свою мысль на примере:

"Представь, что ребенка интересует дом, но ему предлагают изучить его не как цельный предмет, а как результат соединения первоначальных знаний, необходимых для его постройки, таких как математические расчеты, научные разработки и архитектурное творчество. В результате в школе хорошо успевают те ученики, которых интересуют математика, наука и творчество как самостоятельные предметы. Но ученику, которого интересует реальный предмет, в данном случае дом, становится скучно. Его или ее лишили предмета интереса и оставили для изучения только зачатки знаний, необходимых для его создания. Вот откуда возникли термины "начальная школа" и "начальное образование" и вот почему многим ученикам скучно в школе. У них отняли предмет интереса".

Мне кажется, что рост популярности домашнего образования и количества частных школ объясняется несколькими причинами. Эти системы отбирают право управления образовательным процессом у государства и возвращают его родителям и ребенку.

От самураев — к врачам и учителям

В эпоху феодализма в Японии мои предки по отцовской линии принадлежали к сословию воинов или самураев. Но вскоре после того, как стараниями коммодора Перри была начата торговля с Западом, феодальная система начала распадаться. Представители отцовской линии начали сходить с тропы самураев и перекалифицировались во врачей. Врачом должен был стать и мой дед, но он сбежал на Гавайи и таким образом нарушил династическую традицию. Хотя дед и не был врачом, но он хотел, чтобы мой отец поступил в медицинский институт, однако тот тоже не пошел по стопам предков.

Когда я спросил отца, почему он не стал врачом, то услышал: "Когда я учился в средней школе, меня заинтересовало, почему многие мои одноклассники внезапно перестали посещать занятия. Кажется, только вчера человек сидел в классе, а сегодня его уже нет. Я удивился и стал задавать вопросы школьному руководству. Вскоре я узнал, что владельцы сахарных и ананасных плантаций выдвинули перед школьной системой требование проваливать на экзаменах как минимум 20 процентов-детей переселенцев из Азии. Таким образом плантаторы обеспечивали себе стабильный приток неквалифицированных рабочих. Когда я это узнал, моя кровь вскипела, и я решил избрать не медицинскую, а преподавательскую карьеру. Я хотел добиться, чтобы система давала каждому ребенку шанс получить хорошее образование. Я был полон желания сразиться с большим бизнесом и правительством, чтобы гарантировать каждому ребенку как можно более высокий образовательный уровень".

Мой отец всю жизнь боролся за изменения в системе и в конечном итоге потерпел поражение. В конце своей жизни он был признан одним из двух крупнейших просветителей за 150-летнюю историю образования на Гавайях. Несмотря на то, что его заслуги были высоко оценены людьми, работающими в системе, сама она в целом осталась прежней. Как я уже говорил, эта система была создана для выживания, а не для перемен, не говоря уже о том, что многим людям она сослужила плохую службу. Она обеспечила превосходные результаты для тех 30 процентов учащихся, которым было удобно в рамках системы. Проблема в том, что существующая система создавалась сотни лет назад в аграрную эпоху, когда не было автомобилей, самолетов, радио, телевидения, компьютеров и Интернета.

Она не способна идти в ногу с технологическими и социальными переменами. Эта система сильнее динозавра и так же безжалостна, как аллигатор. Вот почему мой папа неустанно руководил нашим обучением на дому, говоря: "Получать хорошие отметки не так важно, как найти свой талант".

Другими словами, каждый ребенок учится по-своему. Дело родителей — терпеливо и тщательно искать способы обучения, которые больше подходят их ребенку, а затем поддержать разработку этим ребенком его собственной формулы победы в учебе.

Каждый раз, глядя на младенцев, я вижу юные таланты, стремящиеся к учебе. Несколько лет назад мне приходилось наблюдать, как эти юные таланты скучают в школе, задавая себе вопрос, почему их заставляют изучать вещи, которые им кажутся совершенно бесполезными. Многие ученики говорят о чувстве обиды, возникающем из-за того, что на основании отметок по предметам, которые их не интересуют, им приклеивают ярлыки "умниц" или "тупиц". Один молодой человек сказал мне: "Дело не в том, умен я или нет. Мне просто неинтересно. Сначала скажите мне, почему я должен заинтересоваться предметом и как он может мне пригодиться, и тогда я, может быть, стану его изучать".

Проблема гораздо шире, чем просто низкие отметки. Мой умный папа, конечно, понимал, что они вряд ли могут каким-то образом повлиять на будущее ученика, но его заботило, насколько сильное влияние могут оказать *неудовлетворительные* отметки на самооценку ученика и его уверенность в своих силах. Он часто говорил: "Многие дети переступают порог школы, полные желания учиться, но вскоре бросают ее, научившись только ненавидеть школу". Он советовал: "Если у родителей есть хоть один ребенок, начинающий ненавидеть школу, то самая главная задача родителей на этом этапе жизни ребенка отнюдь не в том, чтобы любой ценой улучшить его отметки. Самая главная задача родителей — любой ценой сохранить в ребенке Богом данное стремление учиться. Определите природные таланты ваших детей, узнайте, чему им учиться интересно, пусть даже и не в школе".

Современная действительность такова, что детям предстоит усвоить гораздо больший объем знаний, чем в свое время предстояло нам. Если им это не удастся, они никогда не усвоят две важнейшие формулы победы, о которых мы поговорим в следующей главе. Вот почему, как я думаю, формулы победы в учебе, разработанные для ваших детей дома, гораздо важнее отметок, которые они принесут из школы. Как говорили оба моих папы, "твое настоящее обучение начнется, когда ты закончишь школу и вступишь в реальный мир".

Глава 6

Отстанет ли ваш ребенок от времени к тридцати годам?

Когда я был мальчишкой, мои родители предполагали, что я получу образование, найду работу, буду усердно трудиться, поднимусь по служебной лестнице как можно выше и проработаю на этом месте до пенсии. Мне устроят торжественные проводы, подарят золотые часы, и я буду играть в гольф в каком-нибудь интернате для престарелых, направляя свою мототележку прямо на закат.

Чем старше вы становитесь, тем меньше представляете ценности

Идея одной работы на всю жизнь — это идеал века промышленности. С 1989 года, когда пала Берлинская стена и появился Интернет, правила найма на работу, да и сам мир, изменились. Одним из первых ушло в прошлое понятие "чем ты старше, тем ценнее" (для бизнеса). В век промышленности это могло быть так, но сегодня ситуация изменилась на прямо противоположную. Для многих людей в век информации действует правило "чем старше ты становишься, тем меньше представляешь ценности".

Вот почему формула победы в учебе всегда должна быть у ребенка наготове, чтобы он мог поспеть за грядущими переменами. Формула победы в учебе должна быть хорошо отработана и изменяться вместе с формулами профессиональной победы ребенка. Другими словами, все шансы за то, что ваш ребенок к тридцати годам отстанет от времени и ему придется разрабатывать для себя новую формулу профессиональной победы, чтобы угнаться за изменениями профессиональных требований, предъявляемых рынком. Иначе говоря, если ваш ребенок руководствуется устаревшим идеалом одной работы на всю жизнь и не готов быстро переучиваться и меняться, то, скорее всего, с каждым годом он будет отставать от жизни Все больше и больше.

Высокие отметки не имеют значения

Будущее принадлежит не тем детям, которые оканчивают школу с лучшими отметками. Оно принадлежит тем, у кого лучше формула победы в учебе и самые свежие технические идеи. Намного важнее, чем высокие отметки за тесты, научиться тому, как нужно учиться, как нужно меняться, как приспосабливаться к постоянным переменам быстрее своих одноклассников. Почему так? Да потому, что большинству навыков, за которые наниматели будут платить большие деньги в будущем, не учат в сегодняшних школах. Только посмотрите на положение дел в современном бизнесе. Наибольшим спросом пользуются люди, свободно ориентирующиеся в Интернете, а еще пару лет назад такого предмета в школах не было. Меньше всего пользуются спросом люди моего поколения, которые хотя и получают высокую зарплату, но никак не могут освоиться с веком информации.

Нехватка рабочей силы

Кажется, нелепо говорить о людях, не пользующихся спросом, при всеобщем дефиците рабочей силы. У меня есть знакомые, которых этот вопрос совершенно не беспокоит и которые говорят: "Ну и что с того, что мне много лет и я плохо разбираюсь в компьютерах? Кругом масса вакантных мест, и я всегда смогу назначить свою цену, если захочу пойти работать".

Все дело в том, что нехватка рабочей силы в настоящий момент связана с экономическим бумом. Есть люди, готовые спорить хоть на миллиард долларов, что уже через несколько лет многих из новых компаний уже не будет в бизнесе. Когда у большинства из этих пресловутых компаний высоких технологий закончатся деньги и они начнут лопаться как мыльные пузыри, рынок снова будет наводнен свободной рабочей силой. К тому же, когда начнут закрываться эти компании, вслед за ними закроется множество сопутствующих предприятий.

Бумы и кризисы

Чтобы понять причины экономического бума и нехватки рабочей силы, которые мы сейчас наблюдаем, лучше всего оглянуться назад и вспомнить другие бумы и кризисы в экономике.

1. В 1900 году автомобили производили 485 предприятий. К 1908 году их число сократилось наполовину. На сегодняшний день из 485 остались только 3.
2. В 1983 году в Америке было около сорока производителей компьютеров. Сегодня их 4.
3. В 1983 году лидерами в области новых компьютерных технологий называли компании "Burroughs", "Coleco", "Commodore" и "Zenith". Сегодня большинство молодых людей, занятых в компьютерной индустрии, никогда даже не слышали об этих компаниях.
4. В настоящее время новые Интернет-компании буквально накачивают рынок деньгами. Но что будет, когда они начнут терпеть убытки и в конечном итоге обанкротятся? Будем ли мы по-прежнему испытывать дефицит рабочей силы и избыток высокооплачиваемых вакансий?
5. Технологии выйдут за границы континентов. Почти в каждой стране, где мне довелось побывать в последнее время, есть район с названием "Силиконовая долина". В конкурсе на получение работы будут принимать участие конкуренты вашего ребенка из всех уголков мира — и они определенно не будут требовать такой же зарплаты.

В каком возрасте можно считать себя слишком старым?

Когда я недавно был в Австралии, моя старая знакомая Келли Ричи вручила мне экземпляр местной газеты West Australian. "Вот, — сказала она. — В этой статье подведены итоги твоих многолетних попыток объяснить людям, в каком возрасте человека можно назвать слишком старым. Она подтверждает, что понятие старости в наши дни связано главным образом с профессией".

Через всю первую полосу номера от 8 апреля 2000 года шел заголовок "А вы прошли этот возраст?". Дальше в многоцветном выпуске были помещены фотографии молодых дизайнера-графика, гимнастки, адвоката и модели. Под фотографиями каждого из этих людей, представляющих разные профессии, располагались подписи в черных рамках:

1. Дизайнер-график использовать в возрасте до 30 лет
2. Гимнастка использовать в возрасте до 14 лет
3. Адвокат использовать в возрасте до 35 лет
4. Модель использовать в возрасте до 25 лет

Другими словами, в этих профессиях каждый, чей возраст превышает указанный, считается слишком старым. Статья начиналась с рассказа о модели, которая хотя и не входила в круг супермоделей, но все же получала 2000 долларов в неделю. В двадцать восемь лет она осталась без работы. Дальше в статье шли выводы:

На пути многих профессий стоят своеобразные мины-растяжки, способные пустить под откос самую стремительную карьеру в возрасте 20, 25, 30 или 40 лет, — они могут стоять где угодно, но обычно срабатывают задолго до пенсионного возраста. Причины могут быть физическими: лицо модели начинает увядать, тело спортсмена теряет гибкость и не выполняет привычную работу. Они могут быть умственными: математик делает больше ошибок, идеи вундеркинда в области рекламы или дизайна не оправдывают вложенных денег. Они могут быть связаны с выносливостью: инвестиционные банкиры и адвокаты выдыхаются, разводятся, перегорают (или все сразу) уже к 40 годам. Это не значит, что вы уже никогда не будете работать в своей области, но ваш звездный час уже позади. Вы становитесь заурядностью.

На этом статья не заканчивалась.

Дни, когда вы в двадцать лет начинали свою карьеру, долгие годы напряженно работали, медленно поднимаясь по ступенькам служебной лестницы, пока не останавливались где-то возле вершины в возрасте пятидесяти пяти, давно ушли в прошлое. Сегодняшняя ситуация такова, что если вы не добились успеха к сорока годам, то не добьетесь его никогда. В некоторых профессиях уже в двадцать или двадцать пять вы будете знать, не пора ли подумать о начале новой карьеры и переквалифицироваться в газонокосильщика. В провинциальных городах хоть пруд пруди отставных дизайнеров-графиков, которые работают малярами, гончарами и даже пекарями...

Заведующая отделом профориентации Мельбурнского университета Дай Рейчингер говорит, что при современной тенденции достижения пика карьеры к сорока годам люди должны постоянно работать над подготовкой к следующей профессии и выделять определенное время на переучивание и изучение касающихся ее материалов. По ее словам, некоторые профессии, включая рекламный дизайн, считаются делом молодых, и концепция предельного возраста автоматически исключает специалистов старше сорока лет.

А что же ждет тех, кто перешагнул возрастной предел? В статье говорится следующее:

Но в подобных суперсовременных профессиях, предусматривающих ограничения по возрасту, каждый работник должен быть, как солдат Джейн, молод, честолюбив и готов вкалывать по 12 часов в сутки.

Лучших из "стариков" могут оставить в бизнесе и продвинуть на посты в администрации. Остальных обычно выбрасывают на улицу. Покалечить старого солдата на удивление легко. В сентябре прошлого года одна из государственных компьютерных фирм объявила конкурс на должность программиста-аварийщика. Естественно, все заявления были прекрасно оформлены, каждый из претендентов постарался продемонстрировать в них все свои достижения в области компьютерных заморочек.

И, конечно же, все они годились для этой работы. Но каким образом кадровикам удалось отделить зерна от плевел? Элементарно. "Мы просто просмотрели даты рождения претендентов и разделили их на тех, кто старше и моложе тридцати пяти, — сообщает наш информатор. — И сбросили заявления всех, кто старше, в отказную папку. Это незаконно, но ведь правда, в этом есть прямо-таки дарвиновская простота?" Выживают молодые, стариков на свалку.

Мина для моего умного папы

Те, кто читал мои предыдущие книги, может быть, уже знают, насколько серьезно я отношусь к идее карьерной "мины-растяжки", одна из которых описана в вышеупомянутой статье. Для тех, кто этих книг не читал, повторяю: мой умный папа, возглавлявший Департамент образования, нарвался на такую растяжку, когда ему исполнилось пятьдесят. Кажется, только вчера существовал человек образованный, честный, трудолюбивый и старающийся улучшить систему образования в штате Гавайи. Но вот ему пятьдесят, и он за бортом, без работы и без навыков выживания за пределами образовательной системы. Блестящий ученик в школе, он разработал для себя великолепную формулу учебы, но эта формула победы в учебе оказалась не в состоянии научить моего папу выживанию в реальном мире, после того как его профессиональная формула победы прекратила работать.

Упорный труд на бесперспективной работе

Моя знакомая Келли Ричи показала мне статью "А вы прошли этот возраст?" из газеты "West Australian" только потому, что на протяжении нескольких лет я не устал повторять участникам своих семинаров: "Большинство людей следуют совету своих родителей: "Учись, получай хорошие отметки и найди гарантированную работу". Эта идея давно устарела. Она принадлежит веку промышленности. Вся проблема в том, что большинство людей, которые следуют этому совету, в конце концов оказываются в тупике. У них могут быть хорошие отметки в таблице, гарантированная, высокооплачиваемая работа, но вся беда в том, что вместе с работой не получаешь лестницу вверх".

Есть люди, которые продолжают тянуть ляжку и неплохо зарабатывать, но их ум и тело стонут от усталости, энтузиазм давно угас и нет лестницы, чтобы выбраться из ненавистной ямы и взобраться вверх. Где-то на пути они зацепили мину-растяжку, но не заметили этого. Хотя они не лишились работы или своего бизнеса, но лестница вверх исчезла. У меня есть много знакомых, которые хорошо успевали в школе, поступили в аспирантуру и к сорока годам добились определенного успеха. Но затем профессиональный рост остановился и началось сползание в никуда. Я считаю, что в таких случаях профессиональная формула победы перестала работать, потому что формула победы в учебе тоже исчерпала себя. Другими словами, мои знакомые продолжают использовать старую формулу победы в учебе, и эта формула препятствует достижению профессиональных успехов.

Богат в сорок и банкрот в сорок семь

У меня есть одноклассник, который очень хорошо успевал в средней школе. Он поступил в один из элитных университетов Новой Англии и, закончив его, вернулся на Гавайи. Первым делом он вступил в престижный загородный клуб своего отца, женился на девушке, отец которой был членом того же клуба, сам стал отцом, и теперь его дети учатся в том же университете, что и он.

Проработав несколько лет, постепенно набираясь опыта и играя в гольф с нужными людьми, он получил доступ к очень крупным сделкам с недвижимостью. Его улыбающееся лицо украшало обложки местных журналов для деловых людей, и его провозгласили одним из ведущих бизнесменов нового поколения. К сорока годам он был обеспечен на всю жизнь. Но в конце 1980-х, когда японские инвесторы отказались вкладывать деньги в экономику штата, рынок недвижимости на Гавайях лопнул и он потерял почти все свое состояние. Жена развелась с ним, когда узнала, что у него есть любовница, и теперь он вынужден содержать две семьи. К сорока семи годам он стал банкротом, обремененным огромными долгами.

Мы виделись с ним всего пару месяцев назад. Ему только что перевалило за пятьдесят, он оправился от большей части потерь и даже завел новую подругу жизни. Но, хоть он и говорит, что дела идут отлично и он в полном порядке, я вижу, что огонь уже угас. Что-то изменилось внутри, и он работает как никогда упорно только для того, чтобы поддержать свой прежний имидж. Он стал очень циничным и нервным.

Как-то раз за ужином его подруга стала рассказывать нам о новом бизнесе в Интернете, который она начала разворачивать. Она была сильно возбуждена, говорила, что все, как ей кажется, идет лучше некуда, и заказы поступают со всего мира. Внезапно мой друг резко оборвал ее. Похоже, он выпил лишнего, и внутреннее давление взорвало его привычное внешнее спокойствие. Явно раздосадованный новоприобретенным успехом подружки или своими неудачами, он сказал:

— Да как у тебя может быть все хорошо? Ты не училась в приличном колледже, и у тебя нет даже диплома магистра. Кроме того, ты не знаешь никого из нужных людей, как я.

Когда мы с Ким возвращались домой, она прокомментировала этот внезапный взрыв ярости:

— Похоже, он пытается заставить работать свою старую формулу успеха, а она не срабатывает.

Я кивнул и вспомнил, что говорилось в австралийской газете о карьерных минах-растяжках. Вспомнил о том, как молодой человек выбросил в урну резюме претендентов старше тридцати пяти лет. Подумал об Адриане, моей знакомой, которая попала под сокращение, обожглась на франшизе туристического агентства и теперь учится в юридической школе, которую она закончит, когда ей будет пятьдесят семь. Еще я подумал о своем умном папе, человеке, который искренне верил в силу хорошего образования, хотя его самого хорошее образование в конце концов не спасло. Оторвавшись, наконец, от своих мыслей, я сказал Ким:

— Похоже на столкновение старых и новых экономических идей.

— Ты хочешь сказать, что у нее новые экономические идеи, а у него старые? Я кивнул.

— Мы можем даже оставить слово “экономический”. Просто скажем, что у нее есть новые идеи, а он продолжает рассчитывать на те, которые у него появились еще в школьные годы. У них разница всего в несколько лет, но ее идеи новы. Пусть не очень оригинальны, но она считает их новыми, свежими и увлекательными, поэтому сама выглядит такой свежей и обновленной. Его идеи не новы, не оригинальны, и он использует их уже сорок лет.

— Значит, устаревают не люди, а идеи?

— Да. Похоже, что так. Устаревают их идеи, а точнее, их формулы победы. Он встает утром и идет на работу, но, вместо того чтобы играть роль “нового человека” в городе, инициатора и застрельщика новых идей, он превратился в старика со старыми идеями, хотя ему всего пятьдесят. Вся беда в том, что он был таким уже 10 лет назад, но не понял этого. Он по-прежнему эксплуатирует все те же старые формулы победы и, к сожалению, не желает ничего менять. Сегодня он обивает пороги, пытаясь получить работу, и вносится со своим резюме, конкурируя с мальчишками, которым в отцы годится.

— Выходит, что совет “учись, получай хорошие отметки и найди хорошую работу” был полезен, когда он был мальчишкой, но теперь приносит ему только вред.

— И что самое главное, он оказался в плену у своей формулы победы, но не понимает этого, — мягко добавил я. — Он не осознает, что хороший совет в прошлом становится плохим в настоящем, и поэтому ему ничего не светит.

— Оказался в плену, но не понимает этого, — повторила Ким.

— Когда моему отцу стукнуло пятьдесят, с ним случилось то же самое. Совет “учись и устройся на работу” был хорош, когда он был ребенком. Это была безотказная формула. Он получил хорошие отметки, нашел прекрасную работу и поднялся на самый верх. Но потом формула перестала работать и началось сползание вниз.

— А он продолжал использовать все ту же формулу.

— Он не только продолжал ее использовать. Чем меньше она приносила ему пользы, чем более шатким становилось его положение, тем *настойчивее* он убеждал других следовать его совету — его формуле, даже несмотря на то, что ему самому она уже не помогала.

— Чем меньше она ему помогала, тем больше он убеждал других следовать его совету? — тихо, как бы про себя, произнесла Ким.

— Думаю, он заикнулся на двух вещах. Не может бросить то, что уже не работает, устал, разочаровался, но все равно делает то же самое. И кроме того, он увяз в прошлом, не может забыть те времена, когда формула прекрасно работала. И только потому, что она работала в прошлом, он думает, что и сегодня поступает правильно.

— Поэтому он и говорит всем делать то, что делал он. Даже хотя это больше не срабатывает.

— Думаю, он говорит так, потому что это все, что он знает о том, что было для него хорошо. Он до сих пор не понял, что это больше не работает.

— Но как только он это поймет, то станет всем рассказывать, что он сделал. Возможно, он начнет проповедовать новый путь, по которому нужно идти. Когда он все поймет, то начнет кричать на каждом углу: "Я нашел путь! Я нашел путь!" — но пока он не отыщет для себя новую формулу победы, будет продолжать молиться на старую.

— Новую формулу еще надо отыскать. Когда человек заканчивает учебу, никто не вручает ему карту маршрута к успеху. И как только кончается колея, многие из нас начинают продираться сквозь джунгли в надежде снова выйти на накатанную дорогу. Кто-то ее находит, а кто-то — нет. А когда человеку не удается найти новую дорогу, он часто останавливается и начинает думать, как вернуться на старую. Такова жизнь.

Герои средней школы

Я уже упоминал Ала Банди, героя телесериала "Женаты... С детьми...". Ал Банди — это трагикомическое воплощение человека, который был героем школы, но с тех пор не изменил своей формулы. Он стоит за прилавком своего булочного магазина и вспоминает тот день, когда забил четыре гола и принес победу своей школе. С возрастом мы все можем стать похожими на Ала Банди и сидеть в кресле-качалке, вспоминая времена, когда жизнь была так прекрасна. Но если вы не готовы погрузиться в воспоминания, то мозг автоматически переключается на насущные проблемы — и вы снова хотите совершить в жизни что-то еще. Проблемы заявляют о себе, когда вы живете в настоящем, стараясь вернуть радости прошлого. Люди, которые не могут остановиться в нужный момент, часто напоминают вышедшего в тираж боксера, который выходит на ринг получает нокаут от молодого напористого бойца. Он дерется по старой формуле победы, воскрешая в памяти давно ушедшие дни.

Многие люди могли хорошо успевать в школе или сделать приличную карьеру на последнем месте работы, прежде чем что-то сломалось в их жизни. Встречи выпускников средних школ обычно предоставляют великолепные возможности увидеть героя футбольного матча, который так больше и не совершил ничего в своей жизни, или круглого отличника, который тоже ничего не добился. Вы встречаете их через десять, двадцать или тридцать лет и видите, что от прежнего чуда не осталось и следа. Для них, если они несчастливы, такая встреча может послужить толчком для изменения старой *профессиональной* формулы победы и признания необходимости внесения изменений в старую формулу победы в учебе. В наши дни очень важно дать ребенку понять, что перемены — это обязательный элемент его будущего. По сути дела, важнее всего дать понять ребенку, что способность быстро меняться и быстро переучиваться, может быть, гораздо более важна, чем предметы, которые он изучает в школе.

Идеи для родителей

Несколько лет назад в одной из телепередач я увидел, как матери брали дочерей с собой на работу, чтобы те увидели, чем они занимаются; Телекомментатор чуть не плакал от умиления: "Как это ново: матери учат своих дочерей быть хорошими работницами в будущем". Я же подумал про себя, что эта идея, к сожалению, стара как мир. Когда сегодня мне доводится беседовать с молодыми людьми, я часто спрашиваю: чьей формулой победы они пользуются — своей или родительской?

В 1960-е годы, когда я был еще мальчишкой, большинство родителей говорили своим детям с паническими нотками в голосе: "Получи хорошее образование, чтобы потом получить хорошую работу". Волнение объяснялось тем, что многие родители росли в период Великой Депрессии, когда работы не было совсем. Страх безработицы и нехватки денег сильно повлиял на образ мышления, слова и поступки многих людей, родившихся в период между 1900 и 1935 годами,

Если сегодня вы оглянетесь вокруг, то повсюду увидите объявления "Требуется помощник в бизнесе!". Наниматели отчаянно ищут кого-нибудь, кто умеет читать и писать, обладает приятной внешностью, может мило улыбаться и поддается дрессировке. Хотя квалификация тоже имеет значение, на деле остается еще много других качеств, которые для нанимателя значат больше, чем уровень профессионального мастерства. Несмотря на то, что вокруг полно свободных рабочих мест, я по-прежнему слышу, как молодые родители с теми же паническими нотками в голосе, увещивают своих детей: "Получи хорошее образование, чтобы потом получить хорошую работу".

Когда кто-нибудь говорит мне о необходимости иметь работу, я отвечаю: "Не волнуйтесь. Успокойтесь. Передохните. Осмотритесь. Вокруг полно работы. Депрессия кончилась. Капитализм победил. Он спас мир. Коммунизм мертв. На сцену вышел Интернет и набирает темпы. И перестаньте передавать по наследству советы. Сегодня, если вы хотите найти гарантированную работу, вы ее найдете. Поэтому остановитесь на секунду и подумайте".

Некоторых это успокаивает, но многие не унимаются. Большинство людей, с которыми мне приходится встречаться, приходят в ужас при мысли о потере работы и прекращении притока денег в семью, а многие просто не могут думать рационально, настолько силен в них страх, доставшийся в наследство от родителей.

Одна из самых полезных вещей, которые могут сделать родители, — это остановиться, подумать и попробовать заглянуть в будущее, а не пытаться давать советы, основанные на событиях давно ушедших времен. Как я уже сказал, Депрессия кончилась.

Многие дети бросают школу или не относятся к учебе серьезно, потому что угроза не получить гарантированную работу больше не воспринимается как стимул посещения школы. Школьники прекрасно знают, что без работы не останутся. Каждый ученик понимает, что за академический талант больших денег теперь не платят. Дети знают, кто больше всего платят тем, кто проявляет свои таланты в области спорта, музыки или кино. Сегодняшние дети смотрят телевизор и знают, как Ал Банди получил работу. Кроме того, они видят, как их родители уходят на работу спозаранку, трудятся в поте лица, не приходя домой вовремя и нанимают няnek на вечер. Естественно, дети спрашивают себя: "Неужели мне приходится ходить в школу только ради этого? Разве этого я жду от жизни? Как я смогу пожелать того же своим будущим детям?"

Мне пришлось прекратить делать то, что я умел лучше всего

Когда в 1994 году я перестал работать, мне было сорок семь лет. Передо мной встал неразрешимый вопрос: "Чем же я буду заниматься оставшуюся часть жизни?" Вместо того чтобы отдохнуть с годик, я решил заняться тем, что люди называют "переделкой самого себя". Это означало, что мне нужно было изменить свою формулу победы в учебе и свою профессиональную формулу победы. Если бы я этого не сделал, то стал бы похож на стареющего боксера, вернувшегося на ринг после многолетнего перерыва. Переделывая себя, я должен был прекратить делать то, что у меня хорошо получалось и доставляло удовольствие. Это означало, что мне нужно было распрощаться с семинарами по бизнесу и инвестициям. Чтобы переделать себя, мне нужно было изучить что-то, что помогло бы мне вести дела иначе, чем я делал это раньше. Ради этого я придумал настольную игру, обучающую тому, чему я учил людей на семинарах. Кроме того, пришлось изрядно поработать над орфографией, предметом, на котором я дважды проваливался на экзаменах в школе. Сегодня меня больше знают как писателя и мало кто помнит о других областях, в которых я достиг достаточно больших успехов. Если бы у меня не было формулы победы в учебе, а также профессиональной и финансовой, я бы не получил удовольствия от дальнейшего продвижения по жизни. А если бы я не смог идти по жизни дальше, то в сорок семь лет вышел бы в тираж... и провел бы остаток жизни в воспоминаниях о добром старом времени и своих былых успехах.

Как повлияла гарантированная работа на семейную жизнь?

Сегодня, когда с каждым днем дети становятся все умнее, родители тоже должны становиться умнее. Родители должны заглядывать гораздо дальше школы и гарантированной работы, потому что так далеко их дети способны видеть сами. Они видят, что у родителей есть работа, но часто нет личной жизни. Это не то будущее, о каком мечтает большинство из них. Чтобы стать примерными родителями и успешно развивать отношения со своим ребенком, они должны заглянуть в хрустальный шар — но только не в свой собственный. Сегодня родители обязаны постоянно заглядывать в хрустальные шары своих детей. Они должны обязательно разделять взгляды ребенка на окружающий мир, а не навязывать ему собственные, часто основанные на ушедших в прошлое временах.

Выше я уже писал, что многие споры между родителями и ребенком — это, по сути дела, столкновение формул победы родителя и ребенка — например, когда родитель говорит: "Ты должен учиться", — а ребенок отвечает: "Я собираюсь бросить учебу". Это типичный пример столкновения формул победы. Для достижения успеха в отношениях родители должны сделать все возможное, чтобы увидеть то, что видит ребенок. Ведь что-то он видит в любом случае, и далеко не всегда в этой картине есть место для хорошего образования. Я никоим образом не хочу сказать, что родители должны сложить руки и позволить ребенку делать все, что он захочет. Я только советую родителям постараться рассмотреть, что стоит за столкновением формул победы, и приложить все усилия, чтобы узнать, какая картина складывается в голове у их ребенка. Это может быть нелегко, но думаю, что плохой мир лучше хорошей ссоры. Как только родители увидят то, что видит их ребенок и куда тот намерен пойти дальше, они должны найти возможность поговорить с ним начистоту и постараться направить его в нужную сторону. Это ключевой момент, потому что стоит только родителю сказать: "Я не хочу, чтобы ты так поступал", — ребенок обязательно сделает наоборот или уже сделал. Разделить мировоззрение ребенка и свести до минимума возможность столкновения формул победы жизненно необходимо для определения правильных жизненных перспектив.

После того как контакт с ребенком наладится, я бы рекомендовал родителям рассказать ему, что им самим очень хотелось бы перепробовать за свою жизнь несколько профессий, а не работать всю жизнь на одном месте. И если ребенку понравится эта идея, то он, возможно, начнет с большим почтением относиться к образованию. Тогда он всю жизнь будет стремиться к получению новых знаний и ему намного легче объяснить, почему так важно разработать персональную формулу победы в учебе и продолжать учиться. По-моему, это важно, так как я не

думаю, что на свете есть родители, которые хотят, чтобы их дети застряли на бесперспективной работе и с каждым годом теряли свою потенциальную ценность.

СРАВНЕНИЕ ИДЕЙ

Век промышленности	Век информации
Гарантированная работа, штатная должность	Свободный агент, виртуальные компании
Выслуга лет	Оплата по результатам
Одна работа	Много профессий
Работа до шестидесяти пяти лет	Ранний уход на покой
Работа по расписанию	Работа по желанию
Школы	Семинары
Дипломы и научные степени	Природные способности
Старые знания	Новые идеи
Пенсионное обеспечение от компании	Собственный портфель ценных бумаг
Государственное пенсионное обеспечение	Нет необходимости
Государственное медицинское обслуживание	Нет необходимости
Работа в компании	Работа на дому

Обобщая сказанное, нужно отметить, что у вас и вашего ребенка будет больше возможностей выбора, чем у ваших родителей. Вышеперечисленные возможности выбора в век промышленности ничуть не хуже и не лучше возможностей века информации. Суть в том, что сегодня таких возможностей больше, и дети это знают. Современная система образования должна вместе с родителями сделать все возможное, чтобы привить нашим детям навыки обучения, которые помогут им максимально расширить диапазон возможностей выбора. Не думаю, что кто-нибудь из родителей захочет, чтобы его или ее ребенок застрял в обувном магазине только потому, что последовал родительскому совету "Учись, чтобы потом найти работу". Сегодня уровень образования детей должен быть гораздо выше.

Заключительное примечание

Я учу взрослых. Когда я говорю им, что ловушкой для них стал совет "Учись, чтобы потом найти работу", поднимается много рук и слушатели просят разъяснить мою мысль. Многие понимают, что этот совет был хорош для ребенка, но не годится для взрослого человека, однако они все же хотят поподробнее разобраться в этом вопросе.

На одном из семинаров на эту тему один из участников спросил:

— Но как может хорошая работа стать ловушкой?

— Хороший вопрос, — заметил я. — Ловушкой становится не работа. Ловушка скрыта в заключительной реплике, которая следует за советом "Учись, чтобы получить работу, которая станет для тебя ловушкой".

— Заключительной реплике? — переспросил слушатель. — Какой еще заключительной реплике?

— Эта заключительная реплика звучит так: "Действуй наверняка и не делай ошибок".

Глава 7

Сможет ли ваш ребенок оставить работу к тридцати годам?

Однажды я спросил своего богатого папу, почему он так богат. И вот что он ответил: "Потому, что я рано перестал работать. Если тебе не нужно ходить на работу, то у тебя появляется достаточно времени, чтобы разбогатеть".

Сквозь зеркало

В предыдущей главе, посвященной домашним заданиям, я приводил слова моего богатого папы: "Работа не сделает тебя богатым — богатым становятся, сидя дома. Вот почему ты должен выполнять свои домашние задания". Одно из домашних заданий богатого папы состояло в обучении меня формуле получения большого богатства с помощью игры в "Монополю". Тратя свое время на то, чтобы поиграть со своим сыном и со мной, он делал все что мог, пытаясь ввести наш разум в мир, который мало кто видит. Где-то между девятью и пятнадцатью годами я морально перешагнул из мира моего бедного папы в мир папы богатого. Это был тот же самый мир, который видели все, разница заключалась в его восприятии. Моему взгляду открылись вещи, которых я никогда не видел раньше.

Героиня книги Льюиса Кэрролла "Алиса в стране чудес" проходит сквозь зеркало в совершенно иной мир. Богатый папа провел меня сквозь свое зеркало с помощью игры в "Монополю" и позволил увидеть мир его глазами, с его стороны зеркала. Вместо того чтобы говорить: "Учись, получай хорошие отметки и найди надежную, гарантированную работу", — он советовал мне изменить свой взгляд на мир и подумать по-другому. Он часто повторял: "Купи четыре зеленых домика, продай их, а потом купи один красный отель. В этом суть формулы, которая сделает тебя богатым человеком, когда ты вырастешь". Я не знал, что мне нужно было увидеть, но понимал, что он пытается показать мне нечто такое, чего, как он чувствовал, я пока видеть не мог.

Будучи ребенком, я не понимал, чего он добивается. Я знал только, что, по его мнению, идея купить четыре зеленых домика, продать их, а потом купить один красный отель, была исключительно важной. Постоянно играя в "Монополю" с богатым Папой, воспринимая ее как нечто гораздо более важное, чем просто глупую детскую игру, я постепенно менял свой образ мышления. Я стал иначе смотреть на вещи. Затем, в один прекрасный день, когда мы приехали к его банкиру, в моем мозгу вдруг что-то произошло. На какой-то миг я как бы проник в мозг моего богатого папы и увидел мир таким, каким его видел он. Я прошел через зеркало.

Изменение самооценки

Ментальный переворот произошел, когда я сидел на совещании моего богатого папы с его банкиром и агентом по недвижимости. Они обсудили несколько деталей, подписали несколько документов, богатый папа передал банкиру чек, а затем взял несколько ключей у агента по недвижимости. До меня дошло, что он только что купил еще один зеленый домик. Сев в машину, банкир, агент по недвижимости, богатый папа, Майк и я отправились осматривать его новый зеленый домик. По дороге я начал понимать, что вижу в реальной жизни то, чем я занимался на игровой доске. Выйдя из машины, я видел, как богатый папа поднялся по ступенькам, вставил ключ в замок, повернул его, открыл дверь, вошел внутрь и сказал: "Это мое".

Как я уже говорил, лучше всего я учусь, когда могу увидеть, потрогать, почувствовать и сделать что-то. У меня плохо получается учиться сидя, слушая, читая и отмечая на бумаге правильные ответы на вопросы тестов. В тот момент, когда я осознал реальную связь между игрушечным зеленым домиком и домом, который только что купил богатый папа, изменился не только мой образ мышления, но и весь мой мир, потому что начало меняться мое представление о самом себе. Я больше не был бедным ребенком из семьи, которая испытывала финансовые трудности. В душе я стал превращаться в богатого ребенка. Я начинал смотреть на себя по-другому. Я больше не надеялся стать богатым. В моей душе росла и крепла уверенность в том, что я уже богат. Я был богат, потому что начинал видеть мир глазами моего богатого папы.

Когда я увидел, как он выписывает чек, подписывает документы и берет в руки ключи, то понял связь между игрой, его действиями и маленьким зеленым домиком. Я сказал себе, что смогу сделать то же самое. Это вовсе не трудно. Для того чтобы стать богатым, мне не нужно быть слишком умным. Мне даже не понадобятся хорошие отметки. Я чувствовал себя так, словно прошел сквозь зеркало и вступил в другой мир. Но этот переход повлек за собой ряд проблем с миром, который я оставлял позади. Я нашел свою формулу победы. Ее еще нужно было дополнить формулой победы в учебе, профессиональной и финансовой формулами. Это была формула, которой я буду следовать до конца моей жизни. В тот момент я уже твердо знал, что стану богатым. Сомнений больше не было. Я понял, что такое "Монополю". Я любил эту игру. Я видел, как мой богатый папа играет в нее на настоящие деньги, и знал, что если это может он, то и я смогу тоже.

Туда и обратно между двумя мирами

Мысленно я легко проходил сквозь зеркало туда и обратно. Проблема была в том, что мир, в который я входил, — мир моего богатого папы — имел смысл. Мир, который я покидал, казался каким-то ненормальным. Мир, в который я возвращался, когда нужно было идти в школу, казался мне миром Сумасшедшего Шляпника и Чеширского Кота. По понедельникам мы сдавали учительнице домашние задания. Затем она диктовала новые и заставляла нас учить вещи, которых я не мог увидеть, потрогать или почувствовать. От меня требовали изучения предметов, которые, как я был уверен, мне никогда не пригодятся. Я решал сложные математические задачи, зная, что в реальной жизни мне вряд ли доведется использовать такие сложные формулы. Я видел, какие математические вычисления производил мой богатый папа при покупке своего зеленого дома, а он прекрасно обходился без каких-то там алгебраических формул. Ему вполне хватало четырех арифметических действий. Я знал, что купить пресловутые четыре зеленых домика не так трудно. Когда у меня будет четыре зеленых дома на продажу, покупка красного отеля покажется совсем легкой, даже логичной — но она будет иметь смысл только в том случае, если ты действительно решил стать богатым и у тебя достаточно свободного времени. На одном большом отеле можно сделать больше денег и с меньшими усилиями. Я приходил в замешательство, потому что каждый раз, проходя сквозь зеркало, замечал, что одна сторона выглядит намного разумнее, чем другая.

Я никогда не понимал, почему мы изучали предметы, Которые, как мы знали, нам никогда не придется использовать, или, по крайней мере, нам никогда не говорили, как их использовать. А когда потом нас заставляли выполнять контрольные по тем же самым предметам, которые меня не интересовали, и в зависимости от результатов делили на "умниц" и "тупиц", это было, на мой взгляд, почище любой "Аписы в стране чудес".

Почему я изучаю эти предметы?

Однажды я решился задать вопрос, над которым ломал голову уже несколько лет. Я набрался храбрости и спросил учительницу:

— Почему я должен изучать и выполнять контрольные по предметам, которые мне неинтересны и которые мне никогда не пригодятся?

Она ответила мне так:

— Потому, что если ты не получишь хороших отметок, то не найдешь хорошую работу.

Это был тот же самый ответ, который я слышал от моего родного отца. Он прозвучал как эхо. Проблема была в том, что такой ответ почти не имел смысла. Какое отношение к получению работы могли иметь предметы, которые меня не интересовали и которые мне никогда не пригодятся? Теперь, когда я нашел для себя формулу, победы в жизни, мысль о необходимости ходить в школу и изучать предметы, которые мне не будут нужны для получения работы, тем более что я уже не собирался ее искать, казалась мне еще более бессмысленной. Поразмыслив об этом какое-то время, я задал второй вопрос:

— Но что, если мне не нужна работа?

После чего мне было строго приказано сесть на место и продолжать работать.

Школа — это важно

Я не призываю вас забирать ребенка из школы и покупать ему "Монопольку". Качественное образование имеет большое значение. Школа развивает умение учиться, усваивать знания и, кроме того, прививает некоторые профессиональные навыки. Хотя я во многом не согласен с тем, как учит система, и с тем, чему она учит, школьный аттестат и диплом колледжа или профессионального училища все еще остаются залогом успеха в жизни.

Проблема в том, что школа не учит базовым навыкам в финансовой области, а при отсутствии таких навыков многие дети выходят из школы, не имея формулы финансовой победы. Более того, многие фактически выносят из стен учебных заведений формулу финансового поражения. Многие молодые люди оканчивают университеты, обремененные огромными долгами по кредитным карточкам и непогашенными ссудами на обучение. Некоторые из них не вылезают из долгов до конца жизни. Другие, не успев покинуть стены учебного заведения, начинают покупать машины, дома и катера. Многие умирают и оставляют долги своим детям. Другими словами, они могут получить прекрасное образование, но у них нет одной очень важной формулы — формулы финансовой победы в жизни.

Что тревожило обоих моих отцов

Мой папа-преподаватель понимал, что образовательному процессу чего-то не хватает, но так и не понял, чего именно. Мой богатый папа знал, чего не хватает. Он знал, что школы дают мало, а то и вообще никаких знаний о деньгах. Он знал, что из-за отсутствия формулы финансовой победы многие люди, которые работают не разгибая спины и держатся за свою работу, никогда не продвигаются вперед в финансовом отношении. Когда я рассказал ему историю о том, как плантаторы использовали школьную систему для обеспечения стабильного притока рабочей силы, он только тихо проговорил: "Мало что изменилось". Он знал, что люди держатся за свою работу и отдают ей все силы, потому что у них просто нет другого выхода. Он знал, что стабильный приток рабочей силы у него будет всегда.

Его тоже тревожило финансовое благосостояние тех, кто работал на него. Ему тяжело было смотреть, как люди трудятся на него только для того, чтобы вернувшись домой, ещё больше залезть в долги. Как он любил повторять, "работа не сделает тебя богатым — богатым становишься, сидя дома. Вот почему ты должен выполнить свое домашнее задание". Он прекрасно понимал, что большинство его работников из-за отсутствия у них базового финансового образования не могут выполнить свои финансовые домашние задания, и это сильно тревожило и огорчало его.

Методика обучения богатого папы

Научиться многому у моего богатого папы мне помогла его уникальная методика обучения, подходившая, мне как нельзя лучше.

Еще раз вернусь к рассказанной в "Богатом папе, бедном папе" истории о том, как богатый папа, пообещав научить меня, как стать богатым, стал платить мне десять центов в час. Я работал на него три воскресенья по три часа, зарабатывая в общей сложности по тридцать центов в день. Это так сильно меня расстраивало, что, наконец, я пришел к нему в офис и заявил, что он меня эксплуатирует. Всклипывая и размазывая по щекам слезы, я, девятилетний мальчик, стоял перед его столом и требовал, чтобы он выполнил свою часть договора.

— Ты обещал научить меня, как стать богатым. Я работаю на тебя уже три недели, но за это время ни разу тебя не видел. Ты даже не приходишь посмотреть, как я работаю, не говоря уже о том, чтобы чему-нибудь меня учить.

Мне платят тридцать центов, но они не сделают меня богатым. Когда ты начнешь учить меня чему-нибудь?

Богатый папа откинулся в кресле, глядя через стол на расстроенного девятилетнего мальчишку. После бесконечной минуты гробового молчания он улыбнулся и сказал:

— Но я же учу тебя. Я учу тебя самому ценному, чему ты можешь научиться, если хочешь стать богатым. Большинство людей будут работать всю жизнь, но никогда не смогут усвоить урок, который я пытаюсь преподать тебе сейчас, если только ты сможешь его усвоить.

Он замолчал и начал раскаиваться в кресле, продолжая смотреть, как я стою и дрожу, пытаюсь понять смысл его слов.

— Что ты имеешь в виду, говоря "если я смогу его усвоить"? Если я смогу усвоить что? Чему такому я должен научиться, чему не могут научиться другие? — сказал я, вытирая нос рукавом футболки. Я начал успокаиваться, но все же мне странно было слышать, что он чему-то меня учит. Я не видел его с того дня, как согласился работать на него, а теперь он говорит мне, что все это время чему-то меня учил.

Через много лет я понял, насколько важным был тот урок, заставивший меня понять, что большинство людей не становятся богатыми, вкалывая за деньги и цепляясь за гарантированную работу. Когда я понял разницу между моей работой за деньги и работой денег на меня, мой интеллект чуть-чуть возрос. Я понял, что школа учит нас работать за деньги, а также то, что если я хочу стать богатым, то мне нужно научиться заставлять деньги работать на меня. Различие небольшое, но оно изменило мои ориентиры в учебе, после чего я смог выбирать, на что стоит тратить свое время. Как я уже говорил, интеллект — это способность проводить более тонкие различия. А различие, которое мне предстояло усвоить, состояло в том, чтобы заставить деньги работать на меня, чтобы стать богатым. Пока мои одноклассники грызли гранит науки, чтобы получить работу, я учился тому, как обойтись без работы.

Я понял, что имел в виду богатый папа, когда говорил: "Большинство людей никогда не смогут усвоить этот урок". Позднее он объяснил мне, что большинство людей идут на работу, получают зарплату, идут на работу, получают зарплату, идут на работу... и так без конца... но так и не могут усвоить урок, который он пытался преподать мне. Он сказал: "Когда ты попросил меня научить тебя, как стать богатым, я решил, что стоит преподать тебе первый урок, просто посмотрев, как быстро ты поймешь, что работа за деньги не сделает тебя богатым. Тебе понадобилось на это всего три недели. Большинство людей работают всю жизнь, но так и не понимают этого. Они приходят к боссу, чтобы просить прибавку к зарплате, и, пока у них есть надежда получить больше денег, им редко удается усвоить этот урок.

Вот таким образом учил меня богатый папа, и его метод обучения состоял в том, чтобы сначала действовать, затем совершать ошибки, а в конце делать выводы. Как помнят те, кто читал мою первую книгу, дело кончилось тем, что богатый папа лишил меня моих десяти центов в час и мне пришлось работать даром. Пора было переходить ко второму уроку, и он хотел убедиться в серьезности моих намерений.

С другой стороны стола

Другой урок, который оказал на меня огромное влияние, я часто называю обучением "с другой стороны стола". После вышеупомянутого первого урока, полученного мной в девять лет, богатый папа понял, что я серьезно намерен научиться быть богатым, и стал приглашать меня посмотреть, как он делает разные вещи, вроде описанной выше покупки дома. Когда мне исполнилось десять лет, он стал приглашать меня на собеседования с людьми, которые приходили устраиваться на работу. Я сидел рядом с ним с другой стороны стола, а он расспрашивал претендентов о предыдущей работе и об их отношении к работе на его предприятиях. Я видел людей, не имевших среднего образования, согласных работать меньше чем за один доллар в час. Хотя я был еще мальчишкой, но хорошо понимал, как трудно им будет содержать семью, получая меньше восьми долларов в день "грязными" (до уплаты налогов). Когда я просматривал их резюме или заявления о приеме на работу и видел, скольких детей приходилось содержать этим работникам, у меня становилось тяжело на душе. Я убедился, что не только моя семья переживает финансовые трудности. Мне хотелось помочь им, так же как своей собственной семье, но я пока не знал, как это можно сделать.

Ценность хорошего образования

Важным уроком, который я получил, сидя за столом богатого папы, стало понимание разницы в расценках при оплате труда. Огромный разрыв в ставках работника, не имеющего среднего образования, и работника с дипломом

колледжа стал для меня достаточным стимулом, чтобы остаться в школе. После этого, каждый раз, когда мне приходила мысль бросить школу, я вспоминал о разнице в расценках и говорил себе, что просто обязан получить хорошее образование.

Но больше всего я поражался, когда на низкооплачиваемую работу претендовал человек с дипломом магистра, а то и доктора наук. Я пока мало что понимал в бизнесе, но уже знал, что богатый папа, если сложить все источники его доходов, зарабатывал в месяц намного больше этих людей с прекрасным образованием. Знал я и то, что богатый папа не окончил среднюю школу. Разумеется, работникам с хорошим образованием платили намного больше, чем тем, кого выгнали из средней школы, но при всем том я понимал, что моему богатому папе было известно что-то такое, чего не знали все эти люди с высшим образованием.

Посидев с другой стороны стола примерно пять раз, я, наконец, спросил у богатого папы, почему он меня сюда пригласил. Его ответ был таким:

— Я уже начал бояться, что ты так никогда и не спросишь. А как ты сам думаешь, почему я попросил тебя просто посидеть и посмотреть, как я провожу собеседования с людьми?

— Не знаю. Я думал, тебе просто хотелось, чтобы я составил тебе компанию. Богатый папа захохотал.

— Я бы никогда не стал тратить твое время так бессмысленно. Я обещал, что научу тебя, как стать богатым, и учу тебя тому, что ты просил. Ну и чему ты успел научиться?

Я сидел за столом, сбоку от богатого папы в его кабинете, опустевшем после собеседований с кандидатами на работу, и обдумывал его вопрос.

— Не знаю, — наконец сказал я. — Я никогда не думал об этом как об уроке.

Богатый папа усмехнулся и сказал:

— Из этого ты можешь извлечь очень важный урок, если хочешь стать богатым. У большинства людей никогда не будет возможности получить урок, который пытаюсь преподать тебе я, потому что большинство людей смотрит на мир с той стороны стола,

Богатый папа показал на пустой стул напротив нас.

— Мало у кого есть возможность посмотреть на него с этой стороны стола. Ты видишь перед собой реальный мир — мир, каким его видят люди, закончившие учебу. Но у тебя есть возможность посмотреть на него с этой стороны стола еще до того, как ты выйдешь из школы.

— Значит, если я хочу стать богатым, то должен сидеть с этой стороны стола?

Богатый папа покачал головой. Медленно, обдумывая каждое слово, он начал говорить:

— Прежде чем ты займешь место с этой стороны стола, тебе надо учиться и понять, что от тебя требуется, чтобы получить право на это место. А насколько я знаю, в школе этому не учат. Школа учит тебя сидеть с той стороны стола.

— Правда? — спросил я немного озадаченно. — И как она это делает?

— А что говорит твой папа, когда отправляет тебя в школу?

— Говорит, что если я буду учиться, то смогу найти работу, — тихо сказал я. — А как раз ее и ищут эти люди. Ведь так?

Богатый папа кивнул и сказал:

— И вот поэтому они сидят с той стороны стола. Я не говорю, что одна сторона лучше другой. Я только хочу показать тебе, что между ними есть разница. Большинство людей этой разницы "не видит. Вот это и есть мой урок. Все, что я хочу предложить тебе, — это выбор, с какой стороны стола ты, в конечном счете, будешь сидеть. Если ты хочешь стать богатым в молодости и сидеть с этой стороны стола, тебе будет легче добиться цели. Если ты серьезно решил стать богатым и не намерен всю жизнь трудиться не разгибая спины, я научу тебя, как этого добиться. Если ты хочешь сидеть с той стороны стола, делай то, что говорит тебе твой отец.

Уроки усвоены

Это был важный урок, который повлиял на весь дальнейший ход моей жизни. Богатый папа не сказал, с какой стороны стола я должен сидеть. Он предложил мне выбрать самому. Я принял решение сам и решил учиться тому, чему хотел, а не бороться против того, что меня заставляли учить. Вот таким образом мой богатый папа учил меня на протяжении многих лет. Сначала шло действие, затем совершались ошибки, а в конце делались выводы. После того как очередной урок был усвоен, он предлагал мне выбрать, каким образом использовать полученные знания.

Часто вы не видите, что находится прямо перед вами

Обучение “с другой стороны стола” включало и другие уроки, повлиявшие на ход моей жизни. Интеллект — это способность проводить более тонкие различия, или умножать путем деления. Сидя за столом, я начал проводить больше различий, усваивал новые уроки, смотрел и учился на примерах, наблюдая происходящее. Я просидел там достаточно долго, просто наблюдая, но не пытаясь чему-нибудь научиться. После того как богатый папа рассказал мне про две стороны стола, я смог увидеть два разных мира. Я смог почувствовать разницу в самооценках, которые были нужны для каждой из сторон. С годами я понял, что люди, сидевшие напротив меня, делали только то, что им говорили делать, то есть шли и искали работу. В школе их учили “овладевать навыками, которые пользуются спросом у работодателей”.

Их не учили овладевать навыками, необходимыми для того, чтобы сидеть с другой стороны стола. Заучив наизусть эти инструкции в раннем возрасте, большинство людей провели всю жизнь, сидя с другой стороны стола. Как изменилась бы их жизнь, если бы им сказали: “Овладей финансовыми навыками, чтобы ты мог иметь собственный стол”?

Люди находят то, на поиск чего они запрограммированы

Помимо прочего я узнал, что люди ищут разные вещи. Богатый папа говорил мне: “Большинство людей, окончив школу, ищут работу. Вот почему они находят только работу”. Он объяснил мне, что человек находит в реальном мире то, что ищет у себя в мыслях. Он говорил: “Люди, которые отправляются искать себе должность, чаще всего ее находят. Я не ищу должность. Я не ищу работу. Я натренировал свой разум на поиск возможностей сделать бизнес и выгодно вложить деньги. Давным-давно я понял, что человек находит только то, на поиск чего он натренировал свой ум. Если ты хочешь стать богатым, тебе нужно научить свой мозг искать вещи, которые сделают тебя богатым. А так как работа тебя богатым не сделает, то и искать ее не нужно”.

Когда я рассказываю людям, что наша западная система образования пришла из Пруссии, многие пропускают это замечание мимо ушей. Но когда я заявляю, что целью прусской системы было выращивание рабочих и солдат, мои слова заставляют многих навести уши и они начинают бросать на меня косые взгляды, полные циничного, иногда враждебного, скептицизма. Больше всего возмущаются те, чьи успехи в этой системе были самыми значительными. Когда меня упрекают в необоснованности этого заявления, я обычно спрашиваю сомневающихся: “Что первым делом начинают искать люди, окончив свое образование?” Ответ всегда один: “Работу”. Они ищут работу, потому что запрограммированы на это, и они действуют как хорошие маленькие солдаты. Я говорю это потому, что Пруссии уже давно нет на карте мира, но ее идеи многовековой давности все еще живут.

Теперь, когда мы вступили в век информации, самое время научить людей смотреть дальше поисков гарантированной работы. Теперь мы должны учиться многому помимо простого овладения навыками, которые пользуются спросом у работодателей. В век информации очень может быть, что к тридцати годам ваши дети в техническом плане отстанут от времени. Если такое возможно, то почему бы не преподавать им финансовые навыки, чтобы к тридцати годам они могли оставить работу?

Нельзя изменить то, чего не видишь

Я не говорю, что быть наемным работником или солдатом хорошо или плохо, правильно или неправильно. Я побывал и тем и другим. Я просто рассказываю, как мой папа-преподаватель, когда понял, что в системе что-то неправильно, пытался изменить ее. Он хотел найти способ лучше готовить учеников к жизни в реальном мире. Трудность была в том, что он сам был порожден системой, которую хотел изменить, и не видел того, чего видеть не мог. Мой богатый папа смотрел на мир другими глазами просто потому, что не был продуктом этой системы. Он бросил школу в тринадцать лет, потому что у него умер отец и ему пришлось взять семейный бизнес в свои руки. В тринадцать лет он освоил навыки, необходимые для того, чтобы сидеть с другой стороны стола.

Чтобы сидеть с другой стороны стола, мне нужно было многому научиться

Когда я понял, что у стола есть две стороны, мне захотелось узнать, что от меня потребуется, чтобы сидеть за столом со стороны моего богатого папы. Прошло немного времени, а я уже знал, сколько всего мне предстоит выучить. Я понял, что мне нужно учить не только предметы школьной программы, но и те, которых в школе не было. Я стал уделять учебе гораздо больше внимания. Чтобы сидеть за столом с другой стороны от тех, кто только ходил в школу, мне нужно было выучить намного больше того, чему меня там учили. Если я действительно собирался сидеть с другой стороны стола, то мне нужно было стать умнее самых умных ребят в школе. Мне нужно было намного больше, чем просто овладеть навыками, которые пользуются спросом у работодателей.

Наконец я нашел то, на чем можно было испробовать свои силы, что придавало смысл учебе, что было мне интересно. Я был заинтересован в учебе. В период между девятью и пятнадцатью годами началось мое настоящее образование. Я стал вечным студентом, который знал, что моя учеба будет продолжаться еще долго после того, как я закончу школу. Кроме того, я нашел то, что искал мой родной отец, то, чего не хватало системе образования, целью которой было обеспечение стабильного притока рабочих, ищущих гарантированную работу, но которая никогда не учила их тому, что было известно каждому богатому человеку, сидевшему по другую сторону стола.

Пирамида обучения

Когда я говорю об образовании и обучении, то часто использую эту схему, которую называю "пирамидой обучения". Она представляет собой синтез "семи талантов Гарднера" и некоторых моих личных наблюдений, сделанных в пору чтения лекций по предпринимательству и инвестированию. Хотя эта схема не является продуктом точной научной разработки, она демонстрирует некоторые соотношения, которые могут стать темой для обсуждения.

Лично я смог узнать так много, играя в "Монополю", потому что был вовлечен в игру умственно, эмоционально и физически. Игра принуждала меня думать, приводила в эмоциональное возбуждение и заставляла производить кое-какие физические действия. Она поглощала все мое внимание, потому что в нее была вовлечена значительная часть меня, и к тому же, я очень азартный человек.

Когда я нахожусь в аудитории и вынужден сидеть смирно и слушать, как кто-то говорит на тему, которая мне неинтересна или непонятна, мое эмоциональное состояние находится где-то посередине между раздражением и скукой. Физически я начинаю ерзать на стуле или пытаюсь заснуть, просто чтобы избавиться от умственного и эмоционального дискомфорта. Мне трудно сидеть без движения, пытаюсь воспринять информацию умом, особенно если она меня не интересует или лектор слишком скучен. Может ли это быть причиной того, что родители и школа все чаще и чаще прибегают к успокоительному, пытаюсь заставить гиперактивных детей смирно сидеть за партами? Вполне возможно, что эти дети склонны к практическому обучению или их не интересует то, что их заставляют выучить. И когда дети начинают бунтовать, система накачивает их лекарствами.

Что касается духовного обучения, то оно не обязательно связано с религией, хотя может быть и так. Под духовным обучением я имел в виду чувство, которое возникает в нас, когда мы смотрим Олимпийские игры для инвалидов и видим, как дети с физическими недостатками бегают или передвигаются на колясках, напрягая все силы своего тела, ума и духа. Год назад я был на таких соревнованиях, где сила духа этих молодых людей тронула зрителей до глубины души. Я тоже поднялся на ноги и стал кричать, подбадривая этих молодых людей, толкавших вперед свои увечные тела гораздо сильнее, чем я способен заставить двигаться свое физически здоровое тело. Атмосфера была пропитана их энергией и передавалась всем нам. Они напомнили всем нам, кто мы на самом деле и из чего мы сделаны. Я говорю именно о таком типе духовного обучения.

Во Вьетнаме я видел, как тяжело раненные молодые ребята, понимая, что умирают, дрались на равных с остальными. Их толкала вперед сила духа, заставляя отдавать жизнь ради того, чтобы жили их товарищи. Во Вьетнаме я видел и такие вещи, о которых не осмеливаюсь писать, боясь, что мои рассказы посчитают неправдоподобными. Тем не менее, мне приходилось видеть, как молодые парни совершали такое, что нельзя объяснить умственными, эмоциональными или физическими факторами. Я говорю именно о таком типе духовной силы.

Когда вы приходите на свадьбу и видите, как два человека сочетаются браком, в идеале это должно быть духовным соединением двух физических существ перед Богом. Это обоюдное обязательство двух душ соединиться и пройти по жизни вместе. К сожалению, слишком высокий уровень разводов свидетельствует, что многие люди соединяются умственно, эмоционально и физически, но не духовно. Вот почему, когда дела начинают идти туго, они расходятся.

Не хочу никого обидеть и не хочу никому навязывать свои личные взгляды в религиозной или духовной областях. Я просто говорю о силе, которая располагается за пределами наших умственных, эмоциональных и физических возможностей.

Изменение представлений

Я помню, как трансформировалась моя личная “пирамида обучения” в период между девятью и двенадцатью годами. У меня полностью поменялись представления о себе самом в умственном, эмоциональном, физическом и духовном плане. Когда я увидел, как мой богатый папа подписал бумаги, передал чек и взял в руки ключи от дома, внутри меня словно что-то перевернулось. Связь между игрой в “Монопольку” и настоящей жизнью вдруг стала реально осязаемой. Исчезло годами мучившее меня ощущение ущербности, умственной неполноценности по сравнению с моим умным папой и Энди Муравьем. На смену ему пришла уверенность в своих силах. Я понял, что смогу преуспеть в жизни, сумею выжить. Понял, что меня ждет успех. Понял, что для достижения финансового благополучия мне не нужна высокооплачиваемая работа, и даже деньги. Наконец я увидел то, в чем мне хотелось добиться совершенства, и понял, что у меня получится. Я нашел то, чему хотел учиться. Как я уже сказал, что-то изменилось во мне в духовном плане: появились целеустремленность, неодолимая жажда деятельности и твердая уверенность. Я никогда не чувствовал себя так уверенно в школе или дома, глядя, как мама плачет над пачкой неоплаченных счетов на кухонном столе. Какое-то новое, теплое чувство наполнило мое сердце, а затем — и все мое естество. Исчезли всякие сомнения в том, кем я был и кем собирался стать. Я знал, что буду богатым. Знал, что найду способ помочь маме с папой. Я не знал пока, как я это сделаю, но знал, что сделаю обязательно. Знал, что успех ждет меня там, где мне действительно хочется его найти, а вовсе не там, где по чьей-то указке мне следует его искать. Наконец я нашел свою новую индивидуальность.

Рубеж девятилетнего возраста

Недавно я беседовал с Дагом и Хезер, супружеской четой, членами попечительского совета одной из вальдорфских школ на Аляске. Именно они рекомендовали мне ознакомиться с творческим наследием Рудольфа Штейнера. Они первыми рассказали мне о его теориях и работах, посвященных теме “рубежа девятилетнего возраста”. Когда я понял, в чем суть его теории обучения, несколько новых фрагментов головоломки встали на свои места.

Вслушав рассказ Дага о том, чему учат их ребенка в школе и почему учат именно этому, я начал понимать, в чем смысл методики Штейнера. Как объяснил мне Даг, обучая детей умению строить шалаши с помощью пилы, молотка и гвоздей, школа воспитывает в них уверенность в том, что они сумеют выжить в реальном мире. С той же целью их учат работать в саду, выращивать овощи и готовить. Такое обучение сочетает в себе физический, умственный, эмоциональный и духовный факторы. Учебный процесс полностью захватывает ребенка, находящегося на критическом этапе развития, который Штейнер называет рубежом девятилетнего возраста. Это такой период, когда ребенок больше не хочет отождествлять себя с личностью своих родителей и стремится найти себя как самостоятельную личность. Это период одиночества и страха. Период неуверенности. Ребенок вступает в неведомое, чтобы узнать, кем он является на самом деле, а не то, кем желают сделать его родители. Воспитание умственной, физической, эмоциональной и духовной уверенности в своей способности выжить без посторонней помощи имеет жизненно важное значение для развития детской самооценки.

Теперь я знаю, что многие педагоги не согласны с теоретическими разработками Штейнера, но не мне их переубеждать. Единственное, о чем я могу говорить с уверенностью, — это мой собственный опыт. Помню, что в возрасте девяти лет начал искать для себя что-то иное. Я осознал, что все усилия моих мамы и папы не приносят результата, и не хотел следовать их примеру. До сих пор помню ощущение страха, появлявшееся в доме каждый раз, когда речь заходила о деньгах. Помню, как мама с папой ругались из-за денег, и как папа говорил: “Деньги меня не интересуют. Я вкалываю изо всех сил. Не знаю, что еще я могу сделать”.

Мне хотелось узнать, что еще могу сделать я, чтобы не оказаться в положении моих родителей, по крайней мере, в финансовом плане. Больше всего на свете я хотел помочь маме. Мне больно было смотреть, как она убивается над какой-то дурацкой пачкой счетов. Я знал, что каждый раз, когда мой папа говорил: “Ты должен усердно учиться, чтобы получить хорошую работу”, — что-то внутри меня отвергало этот совет. Я понимал, что все идет не так, как надо, и поэтому занялся поиском новых ответов и собственного пути в жизни.

Уроки моего богатого папы и постоянная игра в “Монопольку”, раз пятьдесят в год, способствовали изменению моего мышления. Я чувствовал себя так, словно прохожу сквозь зеркало и начинаю видеть мир, который не могут видеть мама с папой, хотя в действительности они находились прямо передо мной. Оглядываясь назад, я понимаю, что они не могли видеть мир, который видел мой богатый папа, поэтому в умственном плане были приучены искать работу, в эмоциональном — не допускать риска, а в физическом — трудиться изо всех сил. Я считаю, что причиной этому было отсутствие у них формулы финансовой победы и постоянное падение уровня финансовой самооценки, ослаблявшее их духовный потенциал, в то время как счета продолжали расти. Папа работал все больше и больше, получал прибавку за прибавкой, но в финансовом отношении практически не продвигался вперед. Когда в пятьдесят лет его карьера пошла на спад и он не смог оправиться от потери всех профессиональных перспектив, мне кажется, его дух был сломлен окончательно.

Выпускники выходят из школы неподготовленными

В школах не преподают навыки выживания, необходимые в современном мире. Большинство выпускников выходят из школы в бедственном финансовом положении и сразу начинают искать то, что дало бы им гарантию обеспеченности, гарантию, которой нельзя найти во внешнем мире. Гарантию можно найти только внутри себя. Многие выпускники школ не подготовлены к жизни умственно, эмоционально, физически и духовно. Школьная система выполнила свою задачу обеспечения стабильного притока рабочих и солдат, ищущих работу, работу в большом бизнесе или в армии. Оба моих папы понимали это, но смотрели на проблему с разных точек зрения. Один видел все со своей стороны стола, а другой — со своей.

Когда я говорю людям: “Не попадайте в зависимость от работы. Не рассчитывайте, что компания позаботится о вашем финансовом положении. Не ждите, что после ухода на пенсию ваши заботы возьмет на себя государство”, — они часто вздрагивают и поеживаются. Вместо пламени и жажды деятельности во взорах я вижу страх. Люди цепляются за гарантированную работу, вместо того чтобы рассчитывать на собственные силы. Отчасти эта тяга к гарантиям объясняется тем. Что они не нашли свою новую индивидуальность и не верят в свою способность выжить без посторонней помощи. Они направляются по стопам своих родителей, делают то, что делали они, и следуют их совету “Учись, чтобы получить навыки, которые пользуются спросом у работодателей”. Большинство из них найдут работу, но лишь единицы получат гарантию, которую ищут; Трудно получить твердую гарантию, когда твое выживание зависит от кого-то другого, кто волей случая окажется с другой стороны стола.

В июле 2000 года Алан Гринспен, председатель правления Федерального резервного банка, затронул в одном из своих выступлений вопрос инфляции. По его словам, в период чрезвычайно низкого уровня безработицы причиной низких темпов инфляции являлось то, что люди хотели иметь гарантированную работу и не требовали увеличения зарплаты. Далее он сказал, что многие боялись стремительного технологического скачка и перспективы уступить свое место компьютеру, как это случилось во многих отраслях промышленности, и поэтому предпочли не высовываться и работать за меньшую плату. Вот почему богатые становились еще богаче, но большинству из нового источника богатства не перепадало ничего. Гринспен считает, что причиной всему стал страх потерять работу. Лично я вижу причину в том, что слишком много людей не получили навыков финансового выживания, поэтому они последовали совету родителей и пошли по их стопам.

Недавно в ходе одного из интервью мои высказывания о системе образования привели репортера в неопишемую ярость. Он сам хорошо успевал в школе, и у него была хорошая, гарантированная работа, поэтому накинулся на меня со словами:

— По-вашему выходит, что люди не должны быть рабочими? Но что будет, если не станет рабочих? Мир остановится.

Я согласился с ним, набрал в легкие побольше воздуха и заговорил:

— Я согласен с тем, что миру нужны рабочие. И я уверен, что каждый рабочий делает очень важное дело. Президент компании не смог бы выполнять свою работу, если бы уборщики не делали свою. Поэтому я ничего не имею против рабочих. Я сам тоже рабочий.

— Так в чем тогда виновата школьная система, которая воспитывает рабочих и солдат? — спросил репортер. — Миру необходимы рабочие.

Я снова согласился и сказал:

— Да, миру нужны образованные рабочие. Но ему не нужны образованные рабы. По-моему, пришло время, когда все ученики, а не только самые умные, необходимые большому бизнесу и армии, должны получить такое образование, которое сделает их свободными.

Не просите прибавки к зарплате

Если бы я считал, что требование прибавки к зарплате может решить все проблемы, то пригласил бы всех работающих на меня обращаться за прибавкой. Но Гринспен говорит правду. Когда рабочий хочет получать слишком много, по сравнению с объемом производимой им работы, то человек, который сидит с другой стороны стола, должен подыскать нового рабочего. Слишком высокие расходы могут поставить под угрозу будущее компании. Многие из них сошли со сцены, потому что не могли удержать затраты на оплату труда в приемлемых рамках. Владельцы переводят предприятия за границу, где затраты на рабочую силу не столь велики. Во многих случаях работники уступают место новым технологическим разработкам — такие профессии, как коммивояжер, биржевой брокер и многие другие, уже ушли в прошлое. Поэтому Алан Гринспен прав, когда говорит, что люди боятся потерять работу, если начнут требовать слишком высокую зарплату.

Однако основная причина, почему я говорю: “Не просите прибавки к зарплате”, — заключается в том, что в большинстве случаев большее количество денег не решает проблему. Когда люди получают прибавки, правительство тут же увеличивает зарплату себе, и тогда люди обычно еще больше залезают в долги. Мои книги и обучающие игры были написаны и придуманы действительно для того, чтобы подтолкнуть людей к изменению своей самооценки. Если они хотят гарантировать свою финансовую безопасность, то должны измениться в умственном, эмоциональном, физическом, а затем, возможно, и в духовном плане. Как только люди настраивают свой ум на получение соответствующего финансового образования, то тут же начинают меняться эмоционально, физически и

духовно. Повысив уровень своей самооценки, они должны постараться понять, что работа им не так уж необходима, и затем приступить к выполнению своего домашнего задания. Ведь, как говорил богатый папа, "работа не делает человека богатым — богатым становишься, сидя дома". Кстати, я заметил, что тем, у кого меняется самооценка и возрастает уверенность в себе, работодатели прибавляют зарплату намного охотнее.

Ваше домашнее задание

Я не устаю повторять, что наука, которую родители преподают детям дома, так же важна, как то, чему их учит школа. Я. Всегда советую родителям попробовать воодушевить ребенка на поиск возможности к тридцати годам оставить работу. Тут дело даже не в том, чтобы в тридцать лет стать пенсионером, по крайней мере, эта идея, возможно, заставит их думать немного по-другому. Если они поймут, что всего за несколько лет им предстоит сделать карьеру и уйти на покой, то у них могут возникнуть вопросы типа "Каким образом я могу оставить работу в тридцать лет?". И в тот момент, когда они зададут этот вопрос, они начнут проходить сквозь зеркало. Вместо того чтобы после окончания школы искать мир гарантированной работы, они займутся поисками мира финансовой свободы. И кто знает? Они могут даже найти его, если будут выполнять свое домашнее задание.

Конечные результаты

Ценность образования человека не определяется отметками в таблице. Большинству из нас известно множество людей, которые в школе были отличниками, но закончили жизнь двоечниками.

Существует много способов оценки качества полученного человеком образования, но одним из самых лучших критериев является их финансовое положение после окончания учебы. Когда я пытаюсь убедить людей в необходимости постоянно пополнять багаж формального образования, то привожу им интересные данные Министерства здравоохранения, просвещения и социального обеспечения США, на которые я уже ссылался в этой книге. В результате проведенных исследований было установлено, что из каждых ста человек в возрасте шестидесяти пяти лет один человек богат, четверо обеспечены, пятеро продолжают работать, пятьдесят шесть нуждаются в поддержке государства или семьи, а остальные умерли.

Я считаю такие результаты не слишком обнадеживающими, принимая во внимание миллиарды долларов и время, которое мы тратим на обучение людей. Выходит, из семисот человек моего школьного выпуска семь станут богатыми, а триста девяносто два будут нуждаться в помощи — государства или семьи. Хорошего мало, К тому же, надо внести небольшое уточнение: из семи богатых минимум двое дойдут до самого верха благодаря наследству, а не в результате собственных усилий.

16 августа 2000 года в журнале "USA Today" была опубликована статья "Не слишком легкие деньги", в которой аналитик Дэнни Шеридан подсчитал вероятность заработать миллион долларов семью разными способами:

- Владея мелким бизнесом: 1000 к 1
- Работая на Интернет-компанию, выпустившую акции: 10 000 к 1
- Откладывая по 800 долларов в месяц в течение 30 лет: 1 500 000 к 1
- Победив в телеигре: 4 000 000 к 1
- Выиграв у игорного автомата в казино: 6 000 000 к 1
- Выиграв в лотерею: 12 000 000 к 1
- Получив миллион в наследство: 12 000 000 к 1

Приведенная статистика показывает, что миллионерами по наследству становится даже меньше людей, чем вышло у меня. Пока же наибольшие шансы стать миллионером ваш ребенок может получить, если станет владельцем собственного бизнеса, который приведет его к успеху.

Если вы сможете убедить ваших детей в том, что они способны выжить и добиться финансового процветания без посторонней помощи, зная, как управлять своими финансами, не попавшись в ловушку потребительского долга и никогда не нуждаясь в работе, то это будет наилучшая подготовка к грядущему вступлению в реальный мир.

Система образования, выпускающая людей, которых в конце жизни ждет нужда, не готовит их к жизни в современном мире. Время надежд на то, что в конце жизни о вас позаботится компания или государство, давно прошло. Если ваши дети собираются развивать в себе навыки финансовой деятельности, которые понадобятся им в будущем, вы должны им помочь.

В заключение Части I

В первой части этой книги я рассказал о том, что деньги — это всего лишь идея. То же самое можно сказать и об образовании. Самооценка или представление детей о себе в академическом и финансовом плане часто определяет их поступки до самого конца жизни. Вот почему самая главная работа родителей заключается в наблюдении за развитием самооценки ребенка, ее стимулировании и защите.

Часть II

Деньги не делают тебя богатым

Мой богатый папа часто повторял: "Деньги не делают тебя богатым". Развивая эту мысль, он говорил о том, что деньги могут сделать человека как богатым, так и бедным, и большинство людей чем больше зарабатывает, тем беднее становятся. Впоследствии, увидев, как возросла популярность лотерей, он сказал: "Если деньги делают человека богатым, то почему так много выигравших в лотерею становятся банкротами?"

Мой умный папа говорил почти то же самое об отметках. Если ребенок выходит из школы с хорошими отметками, значит ли это, что он добьется успеха в реальной жизни? Обеспечивает ли успех вашего ребенка в академическом мире такой же успех в реальной жизни? Первая часть этой книги была посвящена умственной подготовке вашего ребенка к школе и к переменам, которые происходят в начале жизни. Вторая часть посвящена подготовке вашего ребенка к достижению успехов в реальном мире.

Глава 8

Мой банкир никогда не просил меня показать табель

В пятнадцать лет я провалился на экзамене по английскому. Я получил "неуд" потому, что не умел писать, а, говоря точнее, моему учителю английского не нравилось то, о чем я писал, к тому же, моя орфография была просто ужасна. В результате мне грозила перспектива остаться на второй год. Я был в отчаянии, а беды сыпались на меня со всех сторон. Во-первых, мой отец возглавлял местную систему образования. Он занимал должность начальника отдела образования острова Гавайи, и в его ведении находилось более сорока школ. Представляете, сколько было хихиканья и смешков, когда в отделе узнали, что сынок босса завалил экзамен. Во-вторых, провал означал, что мне придется перейти в класс моей младшей сестры. Другими словами, она двигалась вперед, а я назад. И, в-третьих, это означало, что я не смогу играть за школу в футбол, которому отдавал всю душу. Когда я получил табель успеваемости и увидел "неуд" по английскому, то спрятался за зданием химической лаборатории, чтобы побыть одному. Я сидел на холодной бетонной плите, подтянув колени к подбородку, прижавшись спиной к деревянной стене лаборатории, и плакал. Этого "неуда" я ожидал несколько месяцев, но его вид на бумаге вызвал внезапный и неудержимый всплеск эмоций. Я просидел один за стеной лаборатории больше часа.

Мой лучший друг Майк, сын богатого папы, тоже получил "неуд". В том, что он тоже провалился, не было ничего хорошего, но, по крайней мере, в это тяжелое время у меня оказался друг по несчастью. Я помахал ему, увидев, как он идет через двор на автостоянку, но он лишь отрицательно покачал головой и направился к ожидавшей его машине.

Вечером, после того как остальные дети пошли спать, я рассказал родителям, что завалил английский и остался на второй год. Политика системы образования требовала, чтобы ученик средней школы, не сдавший экзамен по английскому или по обществоведению, полностью повторил последний год обучения. Моему папе эта политика была хорошо известна, ведь он сам отвечал за проведение ее в жизнь. Хотя родители и ожидали такого развития событий, подтверждение моего провала все равно явилось для них серьезным ударом. Папа сидел молча, с выражением отрешенности на лице. Мама, напротив, восприняла новость с явным огорчением. По ее лицу я мог понять, что она чувствовала и как ее уныние сменилось гневом. Повернувшись к папе, она сказала:

— Что же теперь будет?. Его в самом деле оставят на второй год?

— Такова политика. Но, прежде чем принимать какие-то решения, мне надо во всем разобраться, — всего лишь сказал папа.

В течение нескольких следующих дней мой папа, человек, которого я предпочитаю называть моим бедным папой, разбирался в этом деле. Он узнал, что в моем классе из тридцати двух человек учитель завалил на экзамене пятнадцать. Восемь учеников получили низший проходной балл. Одному он поставил "отлично", четверым — "хорошо", а остальным — "удовлетворительно". Видя такой высокий уровень неуспеваемости, мой отец посчитал нужным вмешаться, но вмешался он не как отец, а как начальник отдела образования. Первым делом он приказал директору школы провести официальное расследование. Расследование началось с опроса большинства учеников класса, а закончилось тем, что учителя перевели в другую школу, а у нас организовали специальный летний класс для тех, кто хотел исправить отметки. Три недели этого лета я потратил на исправление оценки на "хорошо", чтобы получить возможность перейти в одиннадцатый класс вместе со всеми ребятами.

В конечном итоге мой отец решил, что виноваты были обе стороны — как ученики, так и учитель. Однако возмутило его главным образом то, что большинство провалившихся на экзамене были лучшими учениками класса и собирались поступать в колледжи. Поэтому, вместо того чтобы принимать чью-то сторону, он пришел домой и сказал мне: "Пусть этот академический провал послужит тебе хорошим уроком в жизни. Он может научить тебя многому или ничему. Ты можешь возмущаться, винить во всем учителя и озлобиться. Но ты можешь и пересмотреть

собственное поведение, больше узнать о себе самом и сделать необходимые выводы. Не думаю, что учитель заслуженно наставил тебе столько "неудов". Однако мне кажется, что тебе и твоим друзьям нужно больше внимания уделять учебе. Надеюсь, и ученики и учитель чему-нибудь научатся на этом опыте".

Должен признаться, что я действительно озлобился. Я до сих пор терпеть не могу этого учителя и с того времени ненавижу ходить в школу. Мне никогда не нравилось изучать предметы, которые меня не интересовали, как и те, что не могли пригодиться мне после окончания школы. И все же, хотя переживания были глубокими, я сумел собраться и окончить среднюю школу вовремя.

Что самое важное, я внял совету моего папы и постарался извлечь максимум пользы из трудной ситуации. Оглядываясь назад, я вижу, что провал на экзамене в десятом классе в конечном итоге обернулся, для меня благом. Это происшествие заставило меня изменить отношение к учебе. Думаю, что если бы я этого не сделал в десятом классе, то наверняка вылетел бы из колледжа.

Мама обеспокоена

Все это время моя мама не находила себе места от беспокойства. Она беспрестанно твердила: "Отметки — это главное. Без хороших отметок ты не попадешь в хороший колледж и, значит, никогда не получишь хорошую работу. Хорошие отметки так важны для твоей будущей жизни". Я слышал это от нее довольно часто. Но в то время страх и беспокойство в ее голосе звучали особенно отчетливо.

Для меня этот период был не менее болезненным. Помимо "неуда" на экзамене мне пришлось тратить время на занятия в летней школе, чтобы исправить отметку и перейти в следующий класс вместе с остальными ребятами. Летние занятия организовал мой папа для всех, кого этот учитель завалил на экзамене. Летнюю школу я возненавидел особенно сильно. Предмет был скучным, в классе было жарко и душно, английский упорно не хотел лезть в голову. Я смотрел в окно, и мои мысли улетали далеко за ряды кокосовых пальм, к океану, где мои друзья катались на серфах. И что самое обидное, многие из этих серфингистов при каждой встрече подкалывали нас, насмехались и обзывали "тупицами".

После окончания последнего, четвертого, урока мы с Майком отправлялись через весь город в офис его отца и несколько часов делали все, что он говорил. Однажды, пока мы с Майком ждали богатого папу, разговор зашел о том, как плохие отметки повлияют на наше будущее. Заваленный экзамен и прозвище "тупицы" мы переживали очень болезненно.

— Друзья смеются над нами, потому что у них отметки лучше и они поступят в лучшие колледжи, — сказал Майк.

— Я тоже это слышал, — ответил я. — Думаешь, мы испортили себе всю жизнь?

Нам было всего по пятнадцать лет, и мы мало знали о реальном мире, но уже поняли, что ярлыки "тупицы" и "неудачника" крайне отрицательно воздействуют на психику человека. Мы получили серьезную травму в эмоциональном плане, в умственном плане потеряли веру в свои академические способности и в результате были готовы поставить крест на будущем. И моя мама полностью разделяла наши опасения.

Комментарий богатого папы

Богатого папу встревожила наша академическая неудача. "Неуд" сына по английскому сильно обеспокоил его. Он был благодарен моему отцу за вмешательство и организацию летней школы, в которой мы могли исправить свои отметки. Оба папы смотрели на вещи оптимистически, и оба считали, что этот случай должен послужить нам уроком, но они имели в виду совершенно разные уроки. До этого момента богатый папа не сказал почти ничего. Мне кажется, он просто наблюдал, как мы поведем себя в этой ситуации. Теперь, когда он случайно подслушал, что мы думали и чувствовали по поводу нашей академической неудачи, настало время для его комментариев. Усевшись в кресло в своем кабинете, богатый папа сказал: "Хорошие отметки имеют большое значение. Хорошая успеваемость в школе тоже имеет большое значение. Но когда вы выйдете из школы, хорошие отметки будут мало что значить".

Услышав его слова, я чуть не упал со стула. В моей семье, где почти все, начиная с моего отца до его братьев и сестер, работали в системе образования, сказать, что отметки не имеют значения было равно святотатству.

— Но как это может быть? Ведь эти отметки останутся с нами до конца жизни, — добавил я ошарашенно, с какими-то жалобными нотками в голосе.

Богатый папа отрицательно покачал головой, а затем перегнулся через стол и строгим голосом произнес:

— Майк и Роберт, слушайте внимательно. Я открою вам обоим большой секрет.

Богатый папа сделал паузу, чтобы мы как можно внимательнее восприняли его сообщение.

— Мой банкир никогда не просил меня показать ему табель.

Этот комментарий буквально потряс меня. Уже несколько месяцев мы с Майком только и беспокоились, что о наших отметках. В школе отметки это все. Мои родители, родственники и друзья, все, как один, считали, что хорошие отметки — это главное. А теперь слова богатого папы полностью разбивали логическое построение моей мысли, мысли о том, что из-за плохих отметок рухнула вся моя жизнь.

— Что такое ты говоришь? — спросил я, не понимая, к чему он клонит.

— Вы меня слышали, — сказал богатый папа, откидываясь в кресле. Он знал, что мы его слышали и давал нам время обдумать его слова.

— Твой банкир никогда не просил тебя показать ему табель? — тихо переспросил я. — Ты хочешь сказать, что отметки не имеют значения?

— Разве я так сказал? — произнес богатый папа с явным сарказмом. — Я сказал, что отметки не имеют значения?

— Нет, — робко ответил я. — Этого ты не говорил.

— А что я сказал?

— Ты сказал: "Мой банкир никогда не просил меня показать ему табель", — повторил я его слова.

Мне стоило большого труда произнести их, потому что для моей учительской семьи не было ничего важнее хороших отметок, успешно пройденных тестов и высоких баллов в табеле.

— Когда я прихожу к моему банкиру, — снова начал богатый папа, — он не говорит: "Покажи мне твои отметки". Или думаете, мой банкир спрашивает, был ли я круглым отличником? Или просит показать ему мой табель? Или говорит: "Да, отметки у тебя хорошие. Давай-ка я одолжу тебе миллион". Говорит он что-нибудь подобное?

— Вряд ли, — сказал Майк. — Во всяком случае, он ни разу не просил у тебя табель, когда ты привозил меня к нему в офис. К тому же я, знаю, он дает тебе ссуды не потому, что у тебя высокий средний балл.

— Тогда что же он у меня просит? — спросил богатый папа.

— Он просит у тебя финансовые отчеты, — тихо ответил Майк. — Он всегда просит твои последние финансовые отчеты. Он просматривает твои отчеты о прибылях, убытках и балансовые отчеты.

Ваш табель после окончания школы

Утвердительно кивая, богатый папа продолжил:

— Банкиры всегда просят показать финансовый отчет. Банкиры требуют финансовые отчеты у всех. Банкиров не волнует, богат ты или беден, образован или нет. Независимо от того, кем ты являешься, они хотят видеть твой финансовый отчет. Как, по-вашему, почему они это делают?

Мы с Майком молча покачали головами, ожидая объяснений.

— Я никогда об этом не задумывался, — наконец сказал Майк. — Ты скажешь нам?

— Потому, что ваш финансовый отчет — это ваш табель успеваемости после окончания школы, — тихо, но отчетливо произнес богатый папа. — Вся проблема в том, что большинство людей оканчивают школу, не имея понятия о том, что такое финансовый отчет.

— Значит, когда я выйду из школы, мой финансовый отчет станет для меня все равно, что табель? — Спросил я, опасаясь подвоха. — Ты хочешь сказать, что это вроде как табель успеваемости для взрослых?

Богатый папа кивнул.

— Это и есть табель для взрослых. И опять же, проблема в том, что большинство взрослых плохо понимают, что такое финансовый отчет.

— Это единственный табель, который есть у взрослых? А другие табели у них есть?

— Да, есть и другие. Ваш финансовый отчет — это очень важный табель, но не единственный. Таким же табелем успеваемости являются результаты вашего ежегодного медицинского обследования, когда у вас берут анализ крови и проводят разные процедуры, чтобы определить состояние вашего здоровья и что нужно для его улучшения. Еще один табель — это ваша карточка результатов в гольф или боулинг-клубе. В жизни много разных табелей, и ваш личный финансовый отчет — один из самых важных.

— Выходит, что у человека в школьном табеле могут быть круглые пятерки, а в финансовом отчете сплошные “неуды”? — спросил я. — Ты это хочешь сказать?

Богатый папа еще раз кивнул.

— Это случается сплошь и рядом.

Хорошие отметки имеют значение в школе, финансовые отчеты — в жизни

“Неуд” по английскому языку, полученный в пятнадцать лет, обернулся для меня очень ценным опытом, благодаря которому я осознал, насколько неправильным было мое отношение к школе и обучению. Этот “неуд” стал для меня своеобразным звонком будильника, напомнившим о необходимости пересмотреть взгляды и привычки в плане учебы. Кроме того, я достаточно рано понял, что отметки важны в школе, но когда я покину ее стены, моим табелем успеваемости станут финансовые отчеты,

Богатый папа как-то сказал мне: “В школе ученикам выставляют отметки в табеле каждую четверть. Когда ребенок не справляется с контрольной, то у него хотя бы есть время исправить плохую отметку, если он того хочет. В реальной жизни большинству взрослых никто не выставляет отметки в *табель финансовой успеваемости* в конце четверти, вот почему так много людей испытывают финансовые трудности. Многие взрослые не обращают внимания на свое финансовое положение, пока не потеряют работу, не получат травму, не соберутся уходить на пенсию или пока не станет слишком поздно. Из-за того что большинство взрослых не получают табелей финансовой успеваемости за четверть, многим из них не удастся исправить свои финансовые отметки, необходимые для жизни в полной финансовой безопасности. У них может быть высокооплачиваемая работа, большой дом, отличная машина и завидная карьера и, при всем том, неудовлетворительные финансовые отметки. Многие блестящие ученики, получавшие в школе высокие баллы, всю остальную жизнь обречены на одни лишь финансовые “неуды”. Такова цена отсутствия табеля финансовой успеваемости, который им не помешало бы получать хотя бы раз в три месяца. Лично я регулярно просматриваю мои финансовые отчеты, чтобы всегда знать, хороши или плохи мои дела и что необходимо предпринять для их улучшения”.

Табели успеваемости показывают, что нужно исправить

В конечном счете этот “неуд” на экзамене обернулся для нас благом, потому что заставил собраться и взяться за учебу, хотя мы так и не стали отличниками. От нашего сенатора я получил направление Конгресса в Военно-морскую академию США в Аннаполисе, штат Мериленд, и в Академию торгового флота в Кинге-Пойнте, штат Нью-Йорк. Майк решил остаться на Гавайях, чтобы продолжить стажировку у отца, и поэтому поступил в Гавайский университет, который он закончил в том же 1969 году. Когда я вышел из Кинге-Пойнта. В конечном итоге пресловутый “неуд” на проверку оказался бесценным, потому что заставил нас с Майком изменить отношение к школе.

В академии я преодолел страх перед письменными работами по языку и даже приучил себя получать от них удовольствие, хотя с орфографией у меня до сих пор много проблем. Хочу поблагодарить доктора А. А. Нортон, который в течение двух лет преподавал мне английский в академии, помог обрести уверенность в своих силах и преодолеть прошлые страхи и обиды. Если бы не он и Шэрон Лектер, вряд ли сегодня “New York Time” и “Wall Street Journal” назвали бы меня в числе самых продаваемых авторов. Иногда я думаю, что если бы в пятнадцать лет не провалил экзамен и не воспользовался поддержкой близких людей в этот критический период, то не смог бы изменить мою жизнь и стать автором бестселлеров. Вот почему табели успеваемости так важны, особенно если в них полно плохих отметок.

Со временем я понял, что табель является показателем не того, что мы знаем, а того, что нам необходимо исправить в нашей жизни. То же самое можно сказать о вашем персональном финансовом отчете. Он показывает, насколько хорошо обстоят ваши финансовые дела. Это ваш табель успеваемости в жизни.

Табель финансовой успеваемости необходим вашему ребенку уже сегодня

Финансовый рывок на старте жизни я получил в возрасте девяти лет, когда богатый папа познакомил меня с принципами составления финансового отчета. Те из вас, кто прочел книгу “Богатый папа, бедный папа”, может быть, помнят, что второй урок богатого папы был посвящен значению финансовой грамотности, или способности разбираться в финансовых отчетах.

Я не понимал, что богатый папа готовил своего сына и меня к встрече с реальным миром — миром, в который нам предстояло вступить после окончания школы. Подготовка состояла в обучении основам финансовой грамотности, предмета, который никто не преподает детям десяти-двенадцати лет и, коль уж на то пошло, то и взрослым тоже.

Понимание принципов составления финансовых отчетов позволило мне развить в себе стойкую финансовую уверенность и зрелое отношение к деньгам. Я понял разницу между активами и пассивами, между доходами и расходами и осознал важность правильного управления денежным потоком. Многим взрослым неведомы эти тонкие различия, и этот недостаток образования заставляет их трудиться, не разгибая спины, зарабатывать много денег, но при этом постоянно буксовать в финансовом отношении.

Понимание принципов работы финансового отчета дало мне кое-что еще, помимо уверенности. Богатый папа любил напоминать о трех китах, на которых стоит мир финансов, — уверенности, контроле и корректировке. Он не раз говорил нам с Майком: “Если вы поймете, в чем смысл финансовых отчетов, у вас возрастет уверенность в вашем финансовом положении, вы сможете успешнее контролировать ваши финансы и, что самое важное, сможете вносить необходимые коррективы, когда финансовые дела идут не так, как вам хочется. У людей, которым не хватает финансовой грамотности, меньше финансовой уверенности, поэтому они теряют контроль и редко вносят коррективы в свою жизнь, пока не становится слишком поздно”.

С самых ранних лет я приступил к комплексному — умственному, физическому, эмоциональному и, наконец, духовному — изучению всех тонкостей в обращении с этими тремя китами. Тогда я не разбирался в них до конца, и должен сказать, что не разобрался по сей день. И все же базовое финансовое образование стало для меня фундаментом постоянной пожизненной финансовой учебы. Полученная база финансового образования позволила мне совершить финансовый рывок на старте жизни. А начиналось все с понимания сути финансового отчета.

Мои первые рисунки

Богатый папа начал с простых рисунков. Когда рисунки были готовы, он перешел к толкованию понятий и соотношений. Я изучил, как связаны между собой слова и схемы. Когда мне приходится читать лекции людям, имеющим финансовую подготовку, они говорят, что хотя и проходили бухгалтерский учет в колледже, но так и не поняли до конца, как соотносятся многие понятия, а как говорил богатый папа, “самое главное — правильно соотнести понятия”.

С чего начинаются финансовые проблемы

Мой бедный папа часто говорил: “Наш дом — это наш актив”. Вот с этого представления и начиналась большая часть его финансовых проблем. Элементарное непонимание или неспособность провести более тонкие различия обернулись для него и большинства людей финансовыми бедами. Если бросить в тихий пруд камешек, по воде разойдутся круги. Когда человек окунается в мир реальной жизни, не понимая разницы между активом и пассивом, круги в виде финансовых проблем могут преследовать его до конца дней. Вот почему богатый папа говорил: “Самое главное — правильно соотнести понятия”.

Хотя я подробно осветил эту тему в других моих книгах, считаю необходимым вернуться к ней еще раз. Это, первый, очень важный шаг на пути вашего ребенка к финансовому рывку на старте жизни.

Чем определяются понятия актива и пассива?

Чем определяется понятие актива, а чем — пассива? Определения, которые предлагают толковые словари, способны только еще больше сбить с толку. Это типичный недостаток чисто теоретического, умозрительного обучения в полном отрыве от практики. Физическое представление о сути финансового отчета дает простая схема, даже если это всего лишь несколько линий на листе бумаги. Попробую пояснить свою мысль, предложив определение слова *актив* в одном из словарей:

Актив

1. Собственность умершего человека.
2. Суммарная величина всех видов собственности, принадлежащей человеку, ассоциации, корпорации и т. д.
3. Позиции в балансовом отчете, отражающие балансовую стоимость собственности, находящейся во владении.

Для людей, обладающих вербально-лингвистическим талантом и высоким IQ, подобного определения может быть вполне достаточно. Возможно, они умеют проникать в суть слов и этого им достаточно, чтобы понять, что такое актив на самом деле. Но девятилетнему мальчишке от одних слов пользы мало. Для девятилетнего мальчишки, который учится быть богатым, словарное определение является недостаточным и слишком запутанным. Если интеллект — это способность проводить более тонкие различия, то, для того, чтобы стать богатым, мне нужны были намного более тонкие различия, чем те, что предложены в словаре, к тому же, не только в словесной форме.

Чтобы я смог провести более тонкие различия, способные изменить мою жизнь, богатый папа демонстрировал их наглядно, придавая определениям физические свойства массы и движения. Для этого он брал клочок бумаги и показывал мне соотношение между отчетом о доходах и расходах (обычно его называют отчетом о прибылях и убытках) и балансовым отчетом (или просто балансом). При этом он говорил: «Определяющим признаком того, можно ли считать что-нибудь настоящим активом, или это просто бесполезный хлам, который ты внес в баланс, является денежный поток. В мире денег понятие денежного потока является одним из самых главных, но и самых трудных для понимания. Деньги видят все, но не все видят то, как они движутся. Однако именно денежный поток определяет, является ли что-то активом, пассивом, или просто бесполезным хламом.

Соотношение понятий

Богатый папа не устал повторять: «Только движение денег между отчетом о прибылях и убытках и балансом может точно указать, что является активом, а что — пассивом».

Если вы намерены дать вашему ребенку финансовый старт в жизни, запомните эти слова и не ленитесь повторять их снова и снова. Ваш ребенок должен понять смысл, этого утверждения и как можно чаще, повторять его, пока оно не уляжется в голове. Если ваши дети не способны оценить значимость этого высказывания, то вполне возможно, что они когда-нибудь купят набор клюшек для гольфа, забросят их в гараж, а когда придет время составлять финансовый отчет для получения ссуды в банке, они внесут клюшки в графу активов. В мире моего богатого папы набор клюшек для гольфа, пылящийся в гараже, активом не считается. Однако во многих заявках на получение кредита можно встретить эти клюшки — я бы назвал их сумкой с хламом — в графе активов. Обычно их вносят в раздел так называемых «личных вещей». С таким же успехом вы можете причислить к активам свои ботинки, бумажники, галстуки, мебель, посуду и старые теннисные ракетки — именно поэтому большинство людей никогда не становятся богатыми. Они понятия не имеют о соотношении между отчетом о прибылях и убытках и балансом.

Посмотрите на модель денежного потока активов:

Проще говоря, активы обеспечивают приток денег в колонку доходов. Далее мы рассмотрим модель денежного потока пассивов:

Проще говоря, пассивы вызывают отток денег из колонки расходов. Не нужно быть конструктором космических кораблей, чтобы понять разницу между притоком и оттоком денег. Стараясь закрепить эту основополагающую идею

в наших с Майком головах, богатый папа часто повторял: “Активы кладут деньги нам в карман, а пассивы вынимают деньги из нашего кармана”. Я понял это в возрасте девяти лет. Многие взрослые не поймут этого никогда.

Когда я стал старше и увидел, как многие взрослые цепляются за гарантированную работу, богатый папа модернизировал свое определение. Он стал говорить: “Если вы потеряете работу, то активы вас накормят, а пассивы вас съедят”. Развивая эту мысль, он говорил также: “Большинство моих работников не могут оставить работу, потому что они покупают пассивы, которые считают активами, и ежемесячные счета за содержание этих пассивов, которые они считают активами, съедают их самих заживо”. Такая формулировка, конечно, несколько сложнее, но, сидя с другой стороны стола и глядя на людей, умолявших взять их на работу или плакавших при увольнении, я понял, почему так важно знать разницу между активами и пассивами. Это и был мой стремительный финансовый старт в жизни.

Следующие этапы

Итак, первый этап начался с простейших рисунков и нескольких лет регулярного повторения и закрепления пройденного. По сей день многие люди утверждают, что их дом — это активное вложение капитала. Должен сказать, что на определенном уровне финансовой искушенности с этим можно согласиться. Но если интеллект — это способность проводить более тонкие различия, то для каждого, кто хочет стать богатым, жизненно важно знать тончайшие нюансы, касающиеся финансовых отчетов, и видеть, куда направляется денежный поток. Я считаю, что одна из причин, по которым лишь один человек из ста становится богатым к шестидесяти пяти годам, заключается в том, что большинство людей не понимают разницы между активами и пассивами. Люди тратят все силы на то, чтобы удержаться на работе, и покупают пассивы, которые считают активами.

Если ваши дети тоже начнут покупать пассивы и считать их активами, то, скорее всего, им не удастся оставить работу к тридцати годам. Если же и в дальнейшем они будут упорно покупать пассивы, считая их активами, то вполне возможно, что они будут трудиться всю жизнь, но так и не продвинутся вперед в финансовом плане, независимо от того, в какой школе учились, какие получали отметки, насколько упорно трудились и сколько зарабатывали. Вот почему основы финансовой грамотности имеют столь большое значение. Простое знание таких элементарных вещей, как разница между активами и пассивами, можно сравнить с брошенным в пруд камнем. Круги от него будут расходиться все дальше и дальше — до самого конца жизни вашего ребенка.

Я никого не отговариваю от покупки дома и не принуждаю выкупать закладные на недвижимость. Я всего лишь хочу сказать, что для того, чтобы стать богатым, необходим финансовый интеллект, то есть способность проводить более тонкие различия по сравнению с людьми средних способностей. Если вы желаете развить это качество в себе самом, прочитайте другие мои книги, в которых теме финансовой грамотности уделено достаточное внимание:

- ***“Богатый папа, бедный папа”;***
- ***“Квадрант денежного потока”;***
- ***“Руководство по инвестированию”;***
- ***“Советы, как стать богатым” (электронная книга).***

В каждой из них подробно рассмотрены конкретные аспекты и различные нюансы, связанные с проблемой финансовой грамотности, знакомство с которыми может способствовать развитию вашего финансового интеллекта. Увеличивая степень своей информированности, вы увеличиваете шансы повлиять на финансовое будущее вашего ребенка. В конце концов, одна из причин того, что богатые становятся богаче, бедные — беднее, а средний класс не вылезает из долгов и платит непомерные налоги, состоит в том, что наука о деньгах — это предмет, изучаемый дома, а не в школе. Финансовое образование передается от родителей детям.

Мой банкир хочет знать, насколько я умен

Первый этап моей подготовки к вступлению в реальный мир состоял в ознакомлении с табелем успеваемости для взрослых, функцию которого выполняет финансовый отчет, составленный на основе отчета о прибылях и убытках и баланса. Как любил повторять мой богатый папа, “мой банкир никогда не просил меня показать ему мой табель. Все, что ему нужно, — это увидеть мой финансовый отчет”. Иногда к этому он добавлял: “Моего банкира не интересует, насколько я умен в академическом плане. Мой банкир хочет знать, насколько я умен в плане финансовом”.

Следующие несколько глав посвящены более конкретным методам развития финансового ума вашего ребенка перед вступлением в реальный мир.

Глава 9

Дети учатся в процессе игры

Однажды мы с богатым папой наблюдали за игрой двух котят. Они кусали друг друга за шею, за уши, царапались, рычали и время от времени награждали друг друга ударами. Если бы мы не знали, что они играют, то можно было бы подумать, что они дерутся по-настоящему.

Глядя на них, мой богатый папа сказал: "Котята учатся друг у друга навыкам выживания, которые заложены в их генах. Если бы мы когда-нибудь выпустили их уже взрослыми в дикий лес и перестали кормить, то навыки выживания, которым они учатся сейчас, совсем маленькими, не дадут им погибнуть. Они учатся и закрепляют полученные навыки в процессе игры. Люди учатся точно так же".

Навыки финансового выживания в реальном мире

Одним из тяжелейших решений, которые мне когда-либо приходилось принимать, было закрытие моей фабрики и увольнение тридцати пяти добросовестных работников. Я описал это тяжкое испытание, которое выпало мне в 1970-е годы, в другой книге. Мне пришлось закрыть фабрику, потому что я больше не в силах был конкурировать с Азией и Мексикой. Затраты на рабочую силу и государственные штрафы за рекламации были слишком высоки. Вместо того чтобы бороться за их снижение, я решил выдержать конкуренцию, что привело к переводу предприятия за границу. Я выиграл, но мои работники проиграли. Когда меня спрашивают, почему я пишу книги о деньгах, хотя ни в чем не нуждаюсь, я вспоминаю день прощания с моими работниками и никаких "почему" мне больше не надо.

Когда я закрывал фабрику, мои рабочие получали меньше трех с половиной долларов в час. На сегодняшний день, то есть примерно через двадцать лет, те же рабочие получали бы лишь чуть больше пяти долларов в час, или минимальную зарплату. Они могли бы даже получить прибавку, но не думаю, что от прибавок к зарплате много пользы. Единственный из навыков выживания, который они могли бы усвоить, — это переходить с одной работы на другую, трудиться в поте лица и стараться зарабатывать больше денег. По этому поводу богатый папа говорил мне: *"Сами по себе деньги не делают тебя богатым, так же как гарантированная работа не обязательно гарантирует твоё будущее"*.

Для того чтобы выжить и чувствовать себя в финансовой безопасности, людям необходимо освоить навыки финансового выживания до того, как они вступят в реальный мир. Если к этому моменту таких навыков у них не будет, то реальный мир начнет преподносить им собственные, жестокие уроки. Сегодня этот мир добрался уже и до системы образования. Мало того, что молодые люди оканчивают образование, имея кучу долгов по кредитным карточкам, так у многих еще и ссуды на обучение не погашены. Очень важно научить ребенка обращению с деньгами как можно раньше. Осваивать эти навыки лучше всего в процессе игры, потому что игра — это, похоже, придуманный самим Богом или природой способ обучения малышей, даже если это котята.

Превратите учебу в забаву

От богатого папы я узнал о деньгах так много, потому что он сумел превратить учебу в забаву. Он постоянно придумывал игры и не пытался насильно "кормить" меня информацией. Если я не хотел Изучать какую-то тему, он позволял мне заниматься тем, что мне было интересно, или искал способ сделать интересным то, чему он пытался меня научить. Обычно у него всегда было наготове что-нибудь материальное, вещественное, что я мог бы увидеть, потрогать и почувствовать как часть урока. И, самое главное, он никогда не пытался сломить мой дух. Вместо этого он старался подбодрить меня и укрепить веру в мои силы. Когда я допускал ошибку, он предоставлял мне возможность найти ее самому, а не подсказывал правильный ответ. У него доставало терпения учить с любовью. Он не жалел сил на то, чтобы раскрыть во мне умного ребенка, и никогда не смотрел на меня как на ограниченного, заторможенного или неспособного к учебе, хотя некоторые вещи доходили до меня довольно медленно. Он подстраивал свои уроки под мои возможности нежелание усвоить что-то новое и не устраивал мне экзаменов. Он никогда не пытался сравнивать мои успехи с успехами других, как это делают многие родители. У моего умного папы была во многом схожая методика.

Учителя тоже нуждаются в помощи

Существующая система образования не разрешает учителям использовать подобную методику и не дает времени уделять достаточно внимания каждому ребенку. Система требует, чтобы учителя проводили обучение конвейерным методом. Школьная система — это фабрика, которая работает по производственному плану, не учитывая особенностей ребенка. Изменить систему пытались многие учителя, но, как я уже говорил, система образования похожа на аллигатора, существо, созданное для того, чтобы выжить, а не меняться. Вот почему домашние задания для родителей и для детей так важны —гораздо важнее, чем задания, которые ребенок приносит из школы.

Как-то я услышал от преподавателя одного из элитных университетов следующее заявление: "К девяти годам мы уже знаем, добьется ребенок успехов в нашей системе или нет. Мы можем точно определить, есть ли у ребенка необходимые нам качества и достаточно ли он умен, чтобы справиться с косностью нашей системы. К сожалению, у нас нет альтернативной системы для детей, которые не приспособлены к условиям нашей".

Когда я был ребенком, в нашем доме всегда было полно людей из мира образования. Это были очень хорошие люди. Когда я оказывался в доме моего богатого папы, там было полно людей из мира бизнеса. Они тоже были очень хорошими людьми. Все дело в том, что чаще всего это не были одни и те же люди.

Сделать стартовый рывок никогда не поздно

Пока я рос, меня часто спрашивали, не собираюсь ли я пойти по стопам отца и стать учителем. Помню, как я отвечал с детской прямоотой: "Вот еще! Я буду бизнесменом". Прошло много лет, прежде чем я понял, что мне нравится учить. В 1985 году я начал читать для предпринимателей лекции по бизнесу и инвестированию, и мне это пришлось по душе. Я получал удовольствие от преподавания, потому что делал это так, как учился сам. Наилучшими методами обучения для меня были игры, командные соревнования, групповые обсуждения и наглядные уроки. Вместо того чтобы наказывать за ошибки, я их поощрял. Вместо того чтобы предлагать слушателям индивидуальные тесты, я практиковал групповые. Вместо тишины в аудитории кипели жаркие споры и гремел рок-н-ролл. Другими словами, сначала действия, затем ошибки, потом уроки и смех на десерт.

Иначе говоря, мой метод преподавания был полной противоположностью методу школьной системы. Я учил почти так же, как учили меня дома оба моих папы. Как оказалось, такой способ обучения предпочитали многие, и я заработал большие деньги, часто назначая плату по тысяче долларов с человека. Мне удалось совместить методику преподавания двух моих отцов с уроками обращения с деньгами и их инвестирования, полученными в свое время от богатого папы. Я занялся тем, чего клятвенно обещал никогда не делать. Можно было освоить профессию учителя гораздо раньше, но мне нужны были ученики, которых нужно было учить, как меня самого. В бизнесе есть понятие: "Найди свободную нишу и заполни ее". Я нашел очень большую нишу, множество людей, желающих, чтобы обучение было увлекательным и доставляло удовольствие.

Создавая в середине 1980-х годов эту образовательную компанию, мы с Ким подбирали на должность преподавателей людей, которые добились успеха в реальном мире, и при этом любили учить. Подобные личности — довольно большая редкость. В реальном мире много талантливых преподавателей, но большинство из них не преуспели в бизнесе, деньгах и инвестициях. Многие из тех, кто прекрасно разбирается в вопросах бизнеса и денег, — плохие преподаватели. Главное было найти людей, совмещавших в себе оба этих качества.

Как сделать студентов гениями

В свое время мне посчастливилось учиться вместе с самым доктором Бакминстером Фуллером. Его часто называют самым образованным человеком в истории Америки, так как ни у кого нет столько дипломов, сколько у него. Еще чаще его называют "дружелюбным гением нашей планеты". Американский институт архитектуры признал его великим архитектором, хотя он никогда ничего не построил. В Гарвардском университете его часто вспоминают как одного из самых знаменитых выпускников, хотя Фуллер никогда не заканчивал Гарвард. Его дважды оттуда выгоняли, и диплом он так и не получил. Мы проучились вместе несколько недель. Как-то на одной из лекций доктор Фуллер высказал очень интересную мысль: "Студенты стали бы гениями, если бы преподаватели знали, о чем они говорят". Наша с женой задача состояла не в том, чтобы найти учителей. Мы должны были найти людей, которые знали, о чем они говорят, и воодушевить их на преподавание.

Набирайтесь ума, обучая других

Помимо удовольствия от преподавания и заработанной на этом кругленькой суммы, я получил кое-что даже более выгодное, чем развлечение и деньги. Обучая других, я учился сам. Когда я преподавал, мне приходилось без конца перерывать кладовые моего опыта в поисках жизненных примеров, которых ждали от меня слушатели. Особенно много я почерпнул из групповых обсуждений, когда каждый из участников семинара делился своими персональными наблюдениями и открытиями. Я призываю родителей не жалеть времени на обучение детей, потому что, благодаря этому феномену, они часто узнают даже больше, чем дети. И если родители хотят улучшить свое финансовое положение, я советую им искать новые финансовые идеи и передавать их на рассмотрение своим детям. Ищите новые финансовые идеи до того, как начнете учить ребенка своим устаревшим понятиям о деньгах. Финансовые беды многих людей кроются в использовании устаревших финансовых идей, полученных чаще всего от собственных родителей. Возможно, именно этим можно объяснить тот факт, что бедные остаются бедными, а представители среднего класса упорно трудятся и быстро влезают в долги. Они делают то, чему научились от своих родителей.

Таким образом, если вы хотите чему-то научиться, попробуйте учить этому других. Как учат в воскресных школах, "отдай и тебе воздастся". Чем больше времени вы лично вложите в обучение ваших детей науке о деньгах, тем больше ума наберетесь сами.

Три этапа обучения

Мой богатый папа познакомил меня с тремя этапами обучения науке о деньгах.

Этап первый. Простейшие рисунки. Мое образование началось с рисования простейших схем с акцентом на понимании определений:

Этап второй. Игра. Как я уже говорил, для меня лучший способ обучения — это действие. Поэтому богатый папа несколько лет заставлял нас практиковаться в составлении финансовых отчетов. Он регулярно предлагал нам составлять тренировочные финансовые отчеты по результатам игры в “Монопольку”, куда мы должны были вносить купленные нами зеленые домики и красные отели.

Этап третий. Реальная жизнь. Реальная жизнь началась для нас с Майком примерно в пятнадцать лет, когда нам пришлось составить отчеты о нашем действительном финансовом положении и представить их богатому папе. Как любой хороший учитель, он выставил за них отметки и объяснил, что мы сделали правильно и над чем еще нужно было поработать. С тех пор я продолжаю мое образование и регулярно составляю финансовые отчеты вот уже почти сорок лет.

С чего начать обучение науке о деньгах

Мой совет большинству родителей — начинать со второго этапа. Хотя мой богатый папа начал мое обучение с первого этапа, я бы поостерегся сразу знакомить детей с умозрительными абстрактными понятиями, вроде отчетов о прибылях и убытках и балансовых отчетов. Даже когда я использую эти рисунки при обучении взрослых, кое у кого глаза становятся стеклянными. Собственно говоря, я не советую торопиться с первым этапом, пока нет полной уверенности в том, что ребенку это будет интересно и что он готов к восприятию подобных концепций. Порядок моего обучения объясняется главным образом моим любопытством, которое побудило богатого папу избрать для меня именно такую последовательность.

Раньше я рекомендовал начинать с игры в “Монопольку”. Я заметил, что некоторым детям эта игра по-настоящему нравится, в то время как остальные, хотя и не отказываются играть, но делают это без интереса. Многие из моих знакомых инвесторов и предпринимателей рассказывают, что они тоже увлекались “Монополькой” настолько, что готовы были играть в нее часами; Не видя такой увлеченности, я бы не стал насильно вдавливать в юные головы представления о деньгах, инвестициях, не говоря уже о финансовых отчетах.

“Денежный поток для детей”

В 1996 году, после того как я придумал “Денежный поток-101” — настольную игру для взрослых, обучающую принципам финансовой отчетности, реакция рынка показала, что подобная игра нужна и детям. В конце 1999 году мы представили на суд покупателей “Денежный поток для детей”. Уникальность наших настольных игр в том, что они предназначены для обучения детей элементарным правилам составления финансовых отчетов и управления денежными потоками, которые после окончания школы заменят им табели успеваемости.

Использование в школах

Дэйв Стефенс, учитель-новатор из средней школы в Индианаполисе, штат Индиана, начал с огромным успехом использовать игру "Денежный поток-101" на занятиях в своих классах. К своему удивлению, он стал замечать, как под влиянием игры у многих его учеников изменилось отношение к жизни. В частности, Дэйв рассказал нам об одном из учеников, которого ожидало исключение из школы за неуспеваемость и пропуски уроков. Игра в "Денежный поток" круто изменила его жизнь. Сам подросток описывает это так:

Из разгильдяя, любителя травки и выпивки я превратился в собранного и целеустремленного ученика средней школы, мечтающего когда-нибудь добиться такого же успеха, как человек, чья игра меня так увлекла и столькому научила!.. Первые дни этого превращения не отложились у меня в памяти, помню только, что я увлекся "Денежным потоком". Благодаря этой чудесной игре, сочетающей простоту и гениальность, мои более чем туманные на тот момент представления о том, как нужно делать деньги, стали реальностью! Игра раскрыла передо мной двери в будущее так широко, как ничто другое. Она убедила меня в необходимости ходить в школу и разожгла желание действовать! После того как я начал играть, меня приняли в совет учеников, где я опекаю учащихся младших классов (и рассказываю им об идеях, которые почерпнул из "Денежного потока"). Я стал президентом Конгресса молодежи графства Мэрион, лидером школьной финансовой академии, занял первое место в конкурсе DECA штата и принял участие в национальном конкурсе. Я стал основателем клубов японского языка и BPA в нашей школе и в настоящее время в сотрудничестве с другими инвесторами работаю над вопросом постройки на территории нашей общины Ист-сайдского культурно-спортивного центра. Как видите, игра показала мне новые перспективы на пути к успеху. Кроме того, моя успеваемость, отношение к учебе и образ жизни изменились в лучшую сторону. Теперь я смотрю в будущее со страстным желанием учиться самому и учить тех, кто хотел бы узнать то, что узнал я. Иногда удачно брошенные кости могут изменить всю твою жизнь!

Хочу от души поблагодарить мистера Кийосаки — когда-нибудь вы увидите плоды вашей деятельности, и я надеюсь стать одним из первых, кто сумеет доказать, что ваша методика работает, и работает прекрасно. Извините за банальность, но она совершенно точно подытоживает мою историю: "На распутье двух лесных дорог я выбрал менее проторенную, и в этом все дело".

Остается только сказать: "Ну и ну! Просто потрясающий молодой человек". Мне чрезвычайно приятно узнать, что наша продукция помогла этому юноше так позитивно изменить свою жизнь. Поддержка Дэйва Стефенса этим не ограничилась. Когда он услышал о появлении "Денежного потока для детей", у него родилась новая передовая идея. Располагая группой ребят шестнадцати-семнадцати лет, хорошо разбирающихся в версии 101, он разработал программу направления старшеклассников в начальные школы для обучения детей в возрасте семи—девяти лет игре "Денежный поток для детей". Результаты оказались впечатляющими.

Во-первых, учительница начальной школы пришла в полный восторг, когда примерно восемь старшеклассников из средней школы изъявили желание помочь ей в работе во второй половине дня. Каждый из них начал играть в "Денежный поток для детей" с четырьмя учениками. Вместо одного учителя на тридцать человек соотношение уменьшилось до одного на четверых. И результаты поразили всех. Малыши были в восторге, как, впрочем, и старшеклассники. Процесс обучения стал намного более индивидуальным и конкретным. За короткий период времени и младшие, и старшие смогли узнать для себя очень много нового.

Наблюдавших за экспериментом учителей поразила атмосфера активности и рабочий гул, воцарившиеся в классе во время этого необычного урока. Вместо монотонных нотаций или неуправляемого галдежа они услышали ровный шум сосредоточенного изучения предмета, прерываемый веселыми возгласами. Когда игра закончилась, дети, все как один, закричали: "Здорово! Давайте сыграем еще разочек!"

Добавочный дивиденд

В конце произошло то, на что я не рассчитывал и что можно рассматривать как своего рода добавочный дивиденд. Когда старшеклассники собрались уходить, малыши бросились к ним, обнимая и пожимая руки своим учителям. У этих ребятшек из начальной школы появились новые кумиры. В отличие от учеников, добивающихся сегодня всеобщего внимания единственно с помощью дурной славы, ребята Дэйва Стефенса были хорошо одеты, воспитанны, умы и сосредоточены на своем образовании и будущем.

После того как старшие ребята попрощались с младшими, я почувствовал, что малыши смотрят на своих новых учителей с огромным уважением, возможно, говоря себе, что тоже хотят стать такими, как они. Когда я наблюдал, как ребята из начальных классов машут из окон руками, то вспомнил себя в этом возрасте и кое-кого из подростков, которые оказывали на меня огромное влияние: В течение двух часов у детей из начальной школы была возможность пообщаться с чрезвычайно положительными образцами для подражания, вместо того чтобы следовать примеру подростков с сомнительной репутацией, которых они могут встретить вне школы.

Отзывы старшеклассников

Когда я спросил старшеклассников, что им дал этот эксперимент, прозвучали ответы примерно такого рода:

- Мне действительно понравилось учить. Может быть, я даже подумаю и выберу профессию учителя.

- *Обучая малышей, я многому научился сам. Когда самому приходится учить, узнаешь гораздо больше.*
- *Меня удивило, как быстро учатся маленькие дети.*
- *Хочу попробовать так же обращаться с младшими братьями и сестрами дома.*

Я привожу эти отзывы, потому что меня поразило, насколько зрелыми могут быть мнения старшеклассников.

Учебная программа на нашем веб-сайте

Дэйв Стефенс стал ректором одной из академий, финансируемых Национальным академическим фондом. Кроме того, он участвовал в составлении учебной программы и методических указаний учителям по обучению игре "Денежный поток-101" в школе.

Краткая характеристика второго этапа

Говоря короче, ключ ко второму этапу — это увлекательность, игровой характер занятий и разжигание интереса к деньгам, к управлению ими и к финансовым отчетам. Посмотрев на диаграмму пирамиды обучения на следующей странице, вы сможете понять, как можно увеличить эффективность обучения.

Так как любая игра — это вполне материальный инструмент обучения, она вовлекает в процесс все четыре составляющих учебного процесса. Игры уравнивают шансы детей, предпочитающих практическое обучение, с детьми, у которых преобладают способности к умственному или абстрактному обучению. Их азартность позволяет задействовать эмоциональный фактор. Игры ведутся на условные деньги, поэтому допущенные ошибки не так болезненны в эмоциональном плане. Многие выпускники школ всю жизнь испытывают неодолимый ужас перед ошибками, особенно финансовыми. Игры позволяют ученикам всех возрастов совершать финансовые ошибки и учиться на них, не испытывая боли от потери реальных денег. В соответствии с теорией Рудольфа Штейнера о рубеже девятилетнего возраста, ребенок, убежденный в своей способности к финансовому выживанию, становится более уверенным в себе и менее зависимым от наличия гарантированной работы в вопросе обеспечения финансовой безопасности. Такой ребенок по мере взросления будет менее подвержен соблазну залезть в потребительские долги. И, что самое важное, знание принципов управления деньгами и работы с финансовой отчетностью может повысить уровень самооценки ребенка, готовящегося вступить в реальный мир.

Пирамида обучения

Игры используются с незапамятных времен

Большинство игр, которые сегодня можно приобрести в магазинах, носят развлекательный характер. Однако с незапамятных времен они использовались для обучения. В королевских семьях детей обучали искусству стратегии с помощью шахмат. Так монархи готовили своих сыновей к руководству армией в случае войны. Хорошо развивала стратегическое мышление игра в триктрак. Я где-то читал, что принцы крови должны были в равной степени тренировать тело и ум, и такой тренировкой для ума служили игры. Наследники королей должны были учиться думать, а не просто запоминать ответы. Сегодня, когда необходимость готовить наших детей к войне отпала, нам остается научить их стратегии обращения с деньгами. Шахматы и "Денежный поток" похожи в том, что это игры без готовых решений. Их цель — заставить вас мыслить стратегически и планировать будущее. Каждый раз, когда вы

садитесь играть, результат оказывается иным. Каждый ход или изменение позиции могут потребовать внесения корректив в оперативные планы, с тем, чтобы обеспечить достижение конечной стратегической цели.

Игры помогают вашему ребенку предвидеть будущее

Однажды, играя с нами в “Монопольку”, богатый папа сделал интересное замечание, которое навсегда врезалось мне в память. Показав на свою сторону доски, он спросил:

— Сколько, по-вашему, понадобится времени, чтобы скупить всю землю на этой стороне доски и застроить ее красными отелями?

Мы с Майком только пожали плечами. Нам было непонятно, к чему он клонит.

— Ты хочешь сказать, сколько понадобится времени в игре?

— Нет-нет. Я имею в виду реальную жизнь. Мы играем уже больше двух часов. Я скупил все участки на этой стороне доски и поставил на них красные отели. Теперь я спрашиваю вас, сколько, на ваш взгляд, нужно будет времени, чтобы проделать все это в реальной жизни?

Мы с Майком снова пожали плечами. В одиннадцать лет мы слабо представляли, сколько времени могут занять такие действия в реальной жизни. Мы оба посмотрели на его сторону доски, где стояли подряд шесть красных отелей. Было понятно, что при любом ходе мы попадаем на один из его участков и должны будем заплатить солидный штраф.

— Не знаю, — наконец произнес Майк.

— Думаю, лет двадцать, — сказал богатый папа.

— Двадцать лет! — у нас с Майком отвисли челюсти. Для пары подростков двадцать лет казались вечностью.

— Годы бегут быстро, — заметил богатый папа и приступил к очередному уроку.

— Большинство людей позволяют этим годам пронестись мимо, так ничего и не предприняв. Они не успевают и глазом моргнуть, как им уже за сорок, у них куча долгов, а детей пора устраивать в колледж. Многие так и не трогаются со старта. Они тратят большую часть жизни на работу за деньги. Залезают в долги и оплачивают счета.

— Двадцать лет... — повторил я. Богатый папа кивнул и подождал, пока эта идея уляжется у нас в головах. Наконец он произнес:

— Ваше будущее начинается сегодня. Потом он перевел взгляд на меня.

— Если ты будешь делать то, что делает твой отец, а именно работать как вол, чтобы оплатить счета, то через двадцать лет окажешься там, где он сегодня.

— Но двадцать лет, — сказал я недовольным тоном. — Я хочу разбогатеть быстро.

— Все этого хотят. Проблема в том, что большинство людей делают то, что им говорят, то есть учатся, а потом находят работу. В ней — все их будущее. Они проработают двадцать лет, но в конце им нечем будет похвастаться.

— Или мы можем все двадцать лет проиграть в эту игру, — сказал Майк. Богатый папа кивнул.

— Выбирать вам, ребята. Это может быть игра на два часа, но она же может стать вашим будущим на следующие двадцать лет.

— Наше будущее решается сегодня, — тихо произнес я, глядя на шесть красных отелей богатого папы. Он кивнул.

— Так что это, всего лишь игра или ваше будущее?

Отсрочка на пять лет

Книга “Руководство по инвестированию” начинается с моего возвращения из Вьетнама и увольнения из морской пехоты в 1974 году. Первоначально я планировал приступить к выполнению моего двадцатилетнего плана в 1969 году, сразу после окончания академии, но из-за вьетнамской войны мне пришлось на пять лет отложить свои планы начать игру в реальной жизни. В 1994 году, ровно через двадцать лет после начала этой игры, мы с женой купили

один из наших самых больших “красных отелей” и отошли от дел. Мне было сорок семь, а ей — тридцать семь лет. Игра в “Монопольку” позволила мне заглянуть в будущее. Она спрессовала двадцать лет обучения в два часа.

Мое преимущество

Я считаю, что мое преимущество по сравнению другими детьми, которые тоже играли в “Монопольку”, заключалось в понимании сути отчета о прибылях и убытках и баланса, то есть финансового отчета. Я понимал разницу между активами и пассивами, акциями и облигациями, разбирался в специфике разных сфер бизнеса. В 1996 году я занялся разработкой серии настольных игр “Денежный поток”, которые должны были стать связующим звеном между “Монополькой” и реальной жизнью. Если вы или ваш ребенок любите играть в “Монопольку” и желаете начать собственный бизнес или заняться инвестированием, то мои игры явятся следующим этапом процесса обучения. Мои обучающие игры немного сложнее, и овладение ими может занять немного больше времени. Но как только вы их освоите, то тоже сможете всего за несколько часов раскрыть для себя свое будущее.

Ваш финансовый отчет — это ваш табель успеваемости в реальной жизни

Как любил повторять мой богатый папа, “мой банкир никогда не просил показать ему мой табель успеваемости”. К этому он иногда добавлял: “Одна из причин появления у людей финансовых трудностей заключается в том, что они выходят из школы, не зная, что такое финансовый отчет”.

Финансовый отчет — ключ к богатству

Ключом к созданию и приумножению солидного состояния является финансовый отчет. Он есть у каждого человека, знает он об этом или нет. Финансовый отчет есть у любого бизнеса, у любого куска недвижимости. Прежде чем купить любой пакет акций какой-нибудь компании, всегда полезно взглянуть на ее финансовый отчет. Это ключ ко всем вопросам, связанным с деньгами. К сожалению, большая часть выпускников школ не знает, что такое финансовый отчет. Вот почему для большинства людей “Монополька” — это просто игра. Я создал серию игр “Денежный поток” для обучения заинтересованных людей тому, что такое финансовый отчет, как с ним работать, а также тому, как им взять в свои руки контроль над будущим и при этом получать удовольствие. Мои игры — это связующее звено между “Монополькой” и реальной жизнью.

На следующих страницах вы увидите примеры финансовых отчетов, используемых в “Денежном потоке для детей” и в “Денежных потоках” 101 и 202, которые являются обучающими играми для взрослых. Обратите внимание на то, что хотя отчеты очень похожи, один из них больше подходит для восприятия неискушенным умом ребенка.

В заключение

Второй этап — самая важная часть учебного процесса. Познавательный момент обязательно должен сочетаться в нем с развлекательным. Обучение в сочетании с развлечением гораздо эффективнее попыток научиться обращению с деньгами, сопряженных со страхом их потерять. Я часто слышу, как, вместо того чтобы связать представление о деньгах с приятным ощущением веселья и азарта, родители только усугубляют в ребенке чувство страха и негативное отношение ко всему, что касается денег. Одним из самых главных поводов к семейным скандалам в наши дни являются деньги. Ребенок привыкает связывать слово “деньги” с чувством страха и ярости. Во многих семьях детей учат тому, что деньги достаются очень нелегко, появляются редко и заработать их можно только тяжелым трудом. Именно это мне постоянно приходилось слышать от своих родителей. Когда я приходил к богатому папе, он говорил мне, что деньги — это просто игра, и, к тому же, очень веселая игра. Поэтому я решил превратить процесс приумножения денег в игру своей жизни и по возможности получать от нее удовольствие.

В следующих главах мы детально рассмотрим третий этап, включающий наиболее приближенные к реальной жизни (или, может быть, лучше сказать — к реальным деньгам?) упражнения, которые вы можете использовать для подготовки своих детей к вступлению в реальный мир.

Глава 10

Почему сбережения — верный путь к проигрышу

Недавно одна моя знакомая обратилась ко мне за финансовым советом. Когда я поинтересовался, в чем ее проблема, она ответила: “У меня много денег, но я боюсь их куда-то вкладывать”. Всю жизнь она упорно трудилась и накопила около 250 тысяч долларов.

Когда я спросил ее, почему она так боится инвестировать деньги, она сказала: “Потому, что боюсь их потерять”. Затем она добавила: “Эти деньги я заработала тяжким трудом. Я столько лет вкалывала, чтобы скопить эту сумму, но теперь, когда пришло время уходить на покой, я вижу, что ее не хватит, чтобы обеспечить меня до конца жизни. Я знаю, что деньги нужно куда-нибудь вложить, чтобы получать хорошие проценты, но если в этом возрасте я все потеряю, то уже никогда не смогу столько заработать. У меня просто не будет времени”.

Устаревшая формула победы

На днях я увидел по телевизору, как некий специалист по детской психологии, изображая из себя финансового советника, заявил: "Очень важно научить вашего ребенка копить деньги". Далее в интервью шел обычный разговор о воспитании в раннем возрасте положительных финансовых привычек и стандартный набор избитых фраз типа "Копейка рубль бережет" и "Откладывайте деньги на черный день".

Моя мама часто повторяла своим четверым детям: "Не занимайте денег и не давайте в долг". Папа говорил немного иначе: "Хотелось бы, чтобы ваша мама перестала занимать деньги, чтобы мы могли сделать кое-какие сбережения".

Я слышу, как многие родители наставляют своих детей: "Будешь учиться, получать хорошие отметки, найдешь хорошую работу, купишь дом и начнешь откладывать деньги". Такая формула победы годилась для века промышленности, но в век информации подобный совет грозит превратиться в формулу поражения. Почему? Да просто потому, что в век информации ваш ребенок должен обладать более высоким уровнем финансовых знаний, а не ограничиваться простым хранением денег в банке или откладывать деньги на старость.

Мнение богатого папы о сбережениях

Мой богатый папа говорил: "Сбережения — верный путь к проигрышу". Дело не в том, что он был против бережливости. Он говорил это потому, что хотел, чтобы мы с Майком смотрели дальше простого накопления путем экономии. В "Богатом папе, бедном папе" урок первый богатого папы гласил: "Богатые не работают за деньги". Вместо того чтобы работать за деньги, он хотел, чтобы мы с Майком научились заставлять деньги работать на нас. И если считать сбережения одной из форм работы денег на нас, то, по его мнению, просто откладывать деньги и пытаться прожить на проценты с них — это заведомо проигрышная игра — и он мог это доказать.

Несмотря на то, что эта тема была рассмотрена в предыдущих книгах, она достаточно важна, чтобы вернуться к ней еще раз. Она объясняет причину, по которой богатый папа говорил: "Сбережения — верный путь к проигрышу". Кроме того, вы сможете лишний раз убедиться в том, почему так важно, чтобы ребенок как можно раньше понял, в чем суть финансовых отчетов.

Я люблю моего банкира

Во-первых, я люблю моего банкира. Заявляю об этом, потому что после предыдущих моих уроков на эту тему у многих людей сложилось мнение, что я терпеть не могу банков и банкиров. Ничего подобного. Правда заключается в том, что я люблю моего банкира, потому что он мой финансовый партнер и помогает мне стать богатым, а мне всегда нравятся люди, которые помогают мне стать еще богаче. Чего я не терплю, так это финансовой неграмотности, из-за которой многие люди пользуются услугами банкиров, чтобы помочь себе стать беднее.

Когда банкир говорит вам, что ваш дом — это актив, возникает вопрос, говорит он вам правду или лжет? Отвечаю: "Ваш банкир говорит вам правду". Весь фокус в том, что он не говорит вам, чьим активом в действительности является ваш дом. Ваш дом — это актив банка. Если вы умеете читать финансовые отчеты, вам не составит труда понять, почему это правда.

На следующей странице расположена схема, наглядно показывающая, почему у большинства людей их дом — это актив банка.

Если вы не поленитесь выйти в город и зайти в банк, чтобы заглянуть в его, финансовый отчет, вам станет понятно, как на самом деле работают финансовые отчеты. Финансовый отчет вашего банка:

Изучая финансовый отчет вашего банка, вы вскоре заметите, что ваша закладная, занесенная вами в колонку пассивов, числится и у банка, но уже в колонке активов. Вот тут вы и начнете понимать, как в действительности работают финансовые отчеты.

Полная картина

Когда люди говорят, что это ничего не доказывает, и продолжают упорно причислять свой дом к активам, я провожу тест, в котором роль лакмусовой бумажки играет денежный поток — возможно, самое главное понятие в мире бизнеса и инвестиций. Согласно определению, если деньги текут вам в карман, то ваша собственность — это актив; а если деньги утекают из вашего кармана, то ваша собственность — это пассив. Взгляните на полный цикл движения денежного потока. Эта схема красноречивее тысячи слов:

А как насчет сбережений?

Возникает следующий вопрос: "Какое отношение все это имеет к тому, что сбережения — это путь к проигрышу?" И в этом случае ответ можно найти в финансовом отчете. Ваш финансовый отчет:

Да, ваши сбережения — это активы. Но чтобы получить истинную картину и укрепить наш финансовый интеллект, давайте попробуем отыскать следы, оставленные денежным потоком. Финансовый отчет вашего банка:

Если мы проведем аналогичный тест, определяющий путь денежного потока, результаты еще раз подтвердят правильность принципа, определяющего, что является активом, а что — пассивом.

Налоговые стимулы для ваших долгов и налоговые санкции для ваших сбережений

В начале 2000 года многие экономисты были встревожены отрицательным коэффициентом сбережений в США. Отрицательный коэффициент сбережений означает, что у нас, как страны в целом, было больше долгов, чем сбережений в банках. Экономисты стали говорить, что нам нужно поощрять стремление людей к накоплению денег. Их голоса, как набатные колокола, предупреждали о грозящей экономической катастрофе, связанной с огромной задолженностью страны азиатским и европейским банкам. В статье одного известного экономиста я прочитал: "Американцы растеряли доставшиеся нам в наследство от предков моральные принципы труда и сбережений". Далее этот экономист винит во всем *людей*, а не *систему*, которую мы создали, когда наших предков давно уже не было на этом свете.

Однако стоит нам только заглянуть в наше налоговое законодательство, как причина низкого уровня сбережений и чрезмерных долгов становится очевидной. Мой богатый папа говорил: "*Сбережения — верный путь к проигрышу*", — не потому, что был против сбережения денег. Он всего лишь указывал на то, что могли видеть все. Во многих странах Запада для людей, оказавшихся в долгах, предусмотрено снижение налоговых ставок. Другими словами, людям предлагается стимул для дальнейшего увеличения суммы долга. Вот почему многие люди перебрасывают свои долги по кредитным карточкам на кредиты под стоимость дома.

Вдобавок ко всему, для сбережений снижение налоговых ставок не предусмотрено. Тут все происходит с точностью до наоборот. С людей, откладывающих деньги, дерут налоги, а тем, кто по уши в долгах, снижают налоговые ставки. И не только это. Самые высокие проценты налогов платят не богатые, а те, кто работает больше всего и получает меньше всех. Мне кажется очевидным, что система создана для наказания тех, кто работает, и поощрения тех, кто занимает и тратит. И чем дольше наша система образования будет не в состоянии обучать детей принципам финансовой отчетности, тем менее грамотной будет становиться нация, не способная разобраться в цифрах и понять, что происходит на самом деле.

Награда за сбережения

Мой богатый папа однажды сказал: "За твои сбережения ты получаешь 4 процента, но инфляция растет тоже на 4 процента, поэтому ты остаешься при своих. Затем правительство облагает начисленные тебе проценты налогами, и в конечном результате на своих сбережениях ты просто теряешь деньги. Вот почему сбережения — верный путь к проигрышу".

Впоследствии богатый папа редко затрагивал тему сбережения денег. Вместо этого он начал учить нас тому, как заставить деньги активно работать на нас, а для этого нужно было приобретать активы или, как он говорил, "превращать деньги в богатство". Мои мама и папа превращали свои деньги в долги, считая их активами, после чего им уже нечего было откладывать. И хотя они трудились изо всех сил, у них не было денег на сбережения, но они продолжали говорить своим детям: "Найдите работу, трудитесь упорно и откладывайте деньги". Такой совет мог быть хорош для века промышленности, но для века информации он не годился.

Как быстро движутся ваши деньги?

Богатый папа не был против сбережений. Но вместо бессмысленного совета копить деньги он часто говорил о скорости движения денег. Вместо того чтобы советовать нам откладывать деньги и "сберегать их на старость", он часто говорил о "доходности инвестиций" и "коэффициенте окупаемости капиталовложений" или, говоря другими словами: "Как быстро мои деньги вернутся обратно?"

Приведем упрощенный пример. Предположим, я покупаю жилой дом за 100 тысяч долларов, внося наличными 10 тысяч из моих сбережений. Через год доход от сдачи дома в аренду за вычетом выплат по закладной, налогов и прочих расходов составит 10 тысяч чистыми. Другими словами, я вернул свои 10 тысяч сбережений и при этом у меня остается дом — актив, который будет приносить мне дополнительные 10 тысяч в год. Теперь я могу взять эти 10 тысяч и купить какую-нибудь собственность или акции или вложить их в бизнес.

Это пример того, что некоторые называют "скоростью обращения денег". Мой богатый папа говорил проще: "Как быстро вернутся мои деньги?" или "Какова доходность моих инвестиций?". Опытные финансисты ждут возврата своих денег, чтобы двинуться вперед и вложить их в новые активы. В этом еще одна причина, почему богатые становятся еще богаче, а все остальные берегут каждую копейку, пытаясь отложить что-нибудь на черный день или на старость.

Игра на настоящие деньги

В начале этой главы я рассказал историю моей старой знакомой, которая собралась уходить на пенсию по возрасту, имея 250 тысяч сбережений, и не знала, что ей делать дальше. По ее расчетам, на жизнь ей хватило бы 35 тысяч в год, но проценты на 250 тысяч никогда не дали бы такого дохода. На том же упрощенном примере с покупкой дома стоимостью в 100 тысяч за 10 тысяч взятых из сбережений я объяснил ей, как инвестирование может решить ее финансовые проблемы. Конечно, сначала ей пришлось бы научиться вкладывать деньги в собственность и отыскать такую собственность. Когда я стал рассказывать ей про "скорость обращения денег" и "доходность инвестиций", она впала в умственное и эмоциональное оцепенение. Хотя мои объяснения были ей понятны, страх потерять нажитые непосильным трудом деньги наглухо отгородил ее разум от возможности найти новую формулу победы. Она не представляла другой жизни, кроме своей работы и накопления сбережений. Ее деньги и по сей день без движения лежат в банке, а когда недавно мы снова встретились, она сказала: "Я люблю свою работу и поэтому думаю

поработать еще пару лет. Все лучше, чем сидеть дома". Она пошла по своим делам, а я словно услышал голос моего богатого папы: "Одна из главных причин, заставляющих людей так много работать, в том, что они никогда не учились, как заставить свои деньги упорно трудиться на себя. Поэтому они всю жизнь гнут спину на работе, а их деньги бездельничают".

Научите ваших детей, как заставить деньги работать с максимальной отдачей

Предлагаю несколько идей, которые вы, возможно, захотите использовать, чтобы научить своих детей тому, как заставить деньги работать на них с максимальной отдачей. Еще раз предостерегаю родителей от попыток принудительного обучения. Родительский талант заключается в том, чтобы найти способ пробудить в ребенке желание учиться, а не в том, чтобы заставлять его делать это.

СИСТЕМА ТРЕХ КОПИЛОК

Когда я был маленьким мальчиком, мой богатый папа попросил меня купить три разных копилки. На каждую из них он наклеил по ярлыку.

- **Церковная десятина.** Богатый папа верил в пожертвования церквям и в благотворительность. 10 процентов своего валового дохода он отчислял церкви. Он часто повторял: "Богу ничего не нужно, но люди нуждаются в возможности давать". С годами я понял, что многие из богатейших людей в мире начинали свой путь к вершине с привычки отдавать десятину церкви.

Богатый папа считал, что большей частью своего состояния он обязан церковной десятине, и объяснял это так: "Бог мой партнер. Если ты не платишь своему партнеру, он перестает работать, и тогда тебе приходится трудиться в десять раз больше".

- **Сбережения.** Вторая копилка предназначалась для сбережений. Богатый папа неукоснительно придерживался правила иметь столько сбережений, сколько нужно для покрытия годовой суммы расходов. Например, если все его расходы за год составляли 35 тысяч, он считал необходимым держать в сбережениях 35 тысяч. Отложив необходимую сумму, остальное он жертвовал церкви. Если его расходы росли, то, соответственно, возрастала и сумма сбережений.
- **Инвестирование.** На мой взгляд, именно эта копилка больше всего способствовала моему стартовому рывку в жизни. В этой копилке я брал деньги, на которых учился рисковать.

Моя знакомая, накопившая 250 тысяч, должна была завести такую копилку в девять лет. Как я уже говорил, когда ребенку исполняется девять лет, он начинает искать себя как личность. Думаю, что усвоенные в этом возрасте основополагающие принципы: не нуждаться в деньгах, не нуждаться в работе и вкладывать деньги, — помогли выковать мою индивидуальность. Вместо того чтобы искать гарантии финансовой безопасности, я выработал в себе финансовую уверенность.

Другими словами, настоящие деньги из третьей копилки позволили мне рисковать, совершать ошибки, извлекать из них уроки и приобретать бесценный опыт, который служил и будет служить мне до конца моих дней.

Мои первые деньги я вложил в редкие монеты, коллекция которых хранится у меня до сих пор. За монетами последовали акции, а за ними — недвижимость. Но самым главным активом, в который я вкладывал деньги, стало мое образование. Когда я сегодня говорю о скорости обращения денег и об окупаемости инвестиций, то говорю с высоты более чем сорокалетнего опыта. У моей знакомой, с ее 250 тысячами в сбережениях и перспективой скорого ухода на пенсию, такого опыта пока еще нет вообще. И именно этим объясняется ее страх потерять заработанные тяжким трудом деньги. Мой многолетний опыт позволяет утверждать это с полной уверенностью.

С помощью трех копилки вы дадите вашим детям возможность накопить так называемый рискованный, или венчурный, капитал, который послужит им для приобретения бесценного опыта в самом юном возрасте. После того как они заведут три копилки и у них начнут развиваться положительные привычки, вы можете сводить их в какую-нибудь брокерскую фирму, где они смогут открыть счет, купить акции взаимных фондов или другие ценные бумаги на деньги, взятые из копилки с надписью "сбережения". Я уверен, что, разрешив своим детям самим пройти через этот процесс, вы будете способствовать получению ими умственного, эмоционального и физического опыта. Я знаю слишком многих родителей, которые делают это за ребенка. Однако, помогая вашим детям приобрести первый маленький портфель инвестиций, вы лишаете их возможности получения столь необходимого опыта — а в реальном мире опыт не менее важен, чем образование.

ПЛАТИТЕ СНАЧАЛА СЕБЕ

Недавно я был приглашен на шоу Опры Уинфри (известной афроамериканской актрисы и телеведущей), где живейший интерес аудитории вызвал заданный мне вопрос: "Как вам удается платить сначала себе?" Я был потрясен, когда понял, что для многих взрослых идея платить сначала себе была абсолютно нова и трудна для понимания. Трудность заключалась в том, что слишком многие из них настолько глубоко увязли в долгах, что просто не в состоянии платить сначала себе. По дороге домой я думал о том, что с помощью системы трех копилки

мой богатый папа приучил меня с малых лет платить себе в первую очередь. Сегодня, имея за плечами большой жизненный опыт, мы с женой по-прежнему держим три копилки на туалетном столике и все также отчисляем десятину церкви, откладываем и инвестируем деньги.

Когда я изучаю жизнь очень богатых людей, то вижу, что идея платить себе первому заложена в их образ мышления изначально. Это краеугольный камень их жизненного фундамента. Недавно я слушал выступление ведущего специалиста в области инвестиций и финансового менеджмента, сэра Джона Темплтона, который говорил, что старается прожить на 20 процентов своих доходов, а остальные 80 процентов уходят на сбережения, отчисления церкви и инвестиции. Многие люди живут на 105 процентов своих доходов, и у них ничего не остается, чтобы заплатить себе. Вместо того чтобы платить сначала себе, они платят сначала всем остальным.

БУМАЖНАЯ РАБОТА

Со временем богатый папа несколько развил идею трех копилки. Он хотел убедиться в том, что мы с Майком сумеем правильно соотносить содержимое наших копилки с нашими финансовыми отчетами. Мы продолжали наполнять копилки, но теперь должны были отчитываться за них в упрощенных финансовых отчетах. Форма отчета была примерно такой:

Если мы брали из копилки какую-то сумму, то должны были отчитаться за нее. Например, если я брал 25 долларов из денег, предназначенных для церковной десятины, и отдавал их на благотворительные цели или жертвовал церкви, то должен был указать их в своем ежемесячном финансовом отчете.

В таком случае мой месячный финансовый отчет выглядел вот так:

Наличие трех копилочек и необходимость отчитываться за потраченные деньги в финансовом отчете дали мне финансовое образование и опыт, которого никогда не получает большинство взрослых, не говоря уже о детях. Мой богатый папа говорил: "Понятие учета сродни понятию ответственности. Если ты собираешься стать богатым, то должен уметь нести ответственность за свои деньги".

Мне трудно передать, насколько важную роль играет идея ответственности и учета в моей сегодняшней жизни. Она важна для каждого человека. Когда в банке вам вежливо отказывают в кредите, то во многих случаях это означает, что там обеспокоены вашим недостаточно ответственным отношением к деньгам. Когда Международный валютный фонд (МВФ) говорит, что какая-то страна недостаточно "прозрачна", во многих случаях это означает, что он требует от правительства представления более ясных финансовых отчетов. Под прозрачностью имеется в виду такая степень понятности, чтобы каждая заинтересованная сторона могла без труда разобраться, куда и к кому направляются деньги. Другими словами, МВФ требует отчета от целого государства точно так же, как богатый папа требовал его от нас с Майком.

Таким образом, абсолютно для всех, будь то маленький ребенок, семья, предприятие, церковь или огромная страна, умение управлять деньгами и нести ответственность за их использование является чрезвычайно важным качеством, которому стоит научиться.

Первые шаги

С помощью этой элементарной идеи использования настольных игр, трех копилочек и простейших финансовых отчетов мой богатый папа смог ввести своего сына и меня в мир настоящих денег. И все же эта простая, по сути, концепция не всегда оказывалась легкой в осуществлении. Одним из наиболее важных уроков, полученных мною в результате этого процесса, стало осознание значимости финансовой дисциплины. Каждый месяц я должен был докладывать богатому папе о состоянии моих финансов. Каждый месяц мне приходилось отвечать за все мои деньги. Бывали такие месяцы, когда мне хотелось убежать и спрятаться, но, оценивая прошлое, хочу сказать, что наихудшими часто были месяцы, когда я узнавал больше всего о себе самом. К тому же, я уверен, что эта дисциплина помогла мне в школе, так как все мои академические проблемы были связаны не с нехваткой интеллекта, а с недостаточной дисциплинированностью.

Вот таким образом мой богатый папа учил своего сына и меня обращению с деньгами в реальном мире. В следующих главах я предложу вам несколько более сложных упражнений, которые вы можете испробовать на практике, и несколько уроков, которые можно получить в процессе обучения. Необходимость усвоения этих уроков объясняется тем, что сегодня простое откладывание денег на черный день — это верный способ отстать от жизни в финансовом плане. В век промышленности идея сбережения денег могла быть достаточно прогрессивной. Однако в век информации она будет серьезным препятствием для стремительных перемен, вызванных стремительностью

роста объема информации. В век информации вам необходимо точно знать, как быстро крутятся ваши деньги и насколько активно они работают на вас.

Глава 11

Разница между хорошими и плохими долгами

Мои мама и папа потратили большую часть жизни на отчаянные, но бесплодные попытки выбраться из долгов. Мой богатый папа, наоборот, большую часть жизни посвятил тому, чтобы одалживать все больше и больше денег. Вместо того чтобы советовать нам с Майком избегать долгов и платить по счетам, он часто говорил: "Если вы хотите стать богатыми, вы должны усвоить разницу между хорошими и плохими долгами". Дело в том, что сама тема долгов мало его интересовала. Он хотел, чтобы мы поняли разницу между тем, что хорошо и что плохо в мире финансов. Богатый папа был больше заинтересован в том, чтобы вытащить на свет божий наши финансовые таланты.

А вы знаете разницу между тем, что хорошо и что плохо?

Школьные учителя посвящают большую часть своего времени поискам правильных и неправильных ответов. Служители церкви большую часть своих проповедей посвящают теме борьбы добра со злом. Богатый папа тоже учил своего сына и меня понимать разницу между тем, что хорошо и что плохо, но только в мире денег.

Бедняки и банки

В детстве я знал много бедных семей, которые не доверяли банкам и банкирам. Многие бедные люди чувствуют себя неуютно, когда им приходится разговаривать с банкиром, одетым в дорогой костюм. Поэтому, вместо того чтобы идти в банк, многие из них просто прячут свои деньги под матрасом или в другом потайном месте, но только не в банке. Если кому-нибудь из них нужны деньги, такие люди объединяются, достают деньги из кубышек и одалживают собранную сумму тому члену общины, который в ней нуждается. Если им не удается одолжить денег у кого-нибудь из друзей или родственников, бедняки часто используют в качестве банка ломбард. Вместо того чтобы взять кредит под залог дома, они закладывают цепную пилу или телевизор под невероятно высокие проценты. Сегодня в некоторых штатах США беднякам приходится платить более 400 процентов годовых за краткосрочные кредиты. Такие кредиты часто называют "займами до полочки". Во многих штатах максимальный уровень процентных ставок ограничен, но все равно полученные таким образом деньги обходятся слишком дорого. Когда я узнал, насколько безжалостно обходятся подобные финансовые учреждения с бедными людьми, то понял, почему так много бедняков не доверяют людям в костюмах, и еще я понял, что доверие — это улица с двусторонним движением. Бедным кажется, что все банкиры сволочи, которые только и ждут, чтобы ободраť их до нитки, но и банкиры часто точно так же смотрят на бедняков.

Средний класс и банки

Мои родители, как типичные представители среднего класса, считали банки надежным местом для хранения денег. Они часто повторяли детям: "Это так же надежно, как деньги в банке". Но, считая, что хранить деньги в банке — это хорошо, они были уверены, что занимать слишком много денег — это плохо. Вот почему мои мама и папа всегда старались оплачивать счета как можно быстрее. Одной из их главных целей было рассчитаться за дом и получить его в свою полную и окончательную собственность. Короче говоря, они считали, что банки — это хорошо, сбережения тоже хорошо, а займы и кредиты — плохо. Вот почему моя мама постоянно повторяла: "Никогда не занимай деньги сам и никому не давай в долг".

Богачи и банки

В отличие от них мой богатый папа советовал нам с Майком развивать наш финансовый интеллект. Как уже говорилось в этой книге, одним из определений интеллекта является способность проводить более тонкие различия или умножать путем деления. Точнее, богатый папа не считал однозначно, что сбережения — это хорошо, а долги — плохо. Вместо этого он тратил много времени на то, чтобы объяснить нам разницу между хорошими и плохими сбережениями, хорошими и плохими расходами, хорошими и плохими долгами, хорошими и плохими убытками, хорошими и плохими доходами, хорошими и плохими налогами, хорошими и плохими инвестициями. Богатый папа учил нас думать и повышать наш финансовый интеллект путем проведения более тонких различий. Другими словами, чем лучше вы понимаете разницу между хорошими и плохими долгами, хорошими и плохими сбережениями, тем выше ваш финансовый IQ. Если вы однозначно считаете что-то, например долги, плохим или хорошим, значит, ваш финансовый IQ далек от совершенства.

В этой книге мы не будем касаться конкретных различий между тем, что хорошо и что плохо. Но если вас заинтересовала эта тема, то в моей третьей книге "Руководство по инвестированию" вы найдете более подробные объяснения разницы между хорошими и плохими долгами, расходами, убытками, налогами и т. д.

Цель этой книги — предупредить родителей об опасности таких утверждений, как

- расплатись с долгами;
- откладывая деньги;
- оплати счета;
- урежь расходы по кредитным карточкам;
- не бери в долг.

Еще раз повторяю: бедные склонны думать, что банки — это плохо, и избегают их; средний класс считает, что некоторые из банковских услуг — это хорошо, а некоторые — плохо; а мой богатый папа видит хорошее и плохое во всем. Советуя нам видеть во всех финансовых вопросах хорошую и плохую стороны, он развивал наши способности проводить более тонкие различия, а в результате мы повышали наш финансовый интеллект.

Развивайте финансовый талант вашего ребенка

Одним из наиболее важных уроков богатого папы стал урок, который он называл “думай как банкир”. Еще он называл его “алхимией денег — наукой о том, как свинец превратить в золото” или “наукой о том, как делать деньги из ничего”. Те из вас, кто прочел книгу “Богатый папа, бедный папа”, наверняка помнят забавную историю о том, как я учился думать подобно банкиру или алхимику (так называют человека, умеющего превращать свинец в золото).

Вместо того чтобы считать банк абсолютным злом, как считают многие бедняки, или думать, что некоторые услуги банков — это хорошо, а некоторые — плохо, как думают многие представители среднего класса, богатый папа хотел, чтобы мы с Майком поняли принцип работы банка. На этой стадии нашего развития он периодически брал нас с собой в банк и оставлял сидеть в вестибюле и наблюдать за входящими и выходящими людьми. Затем, когда мы проделали это упражнение несколько раз, он спросил нас;

— Ну расскажите, ребята, что вы видели? Так как нам было в то время примерно по четырнадцать лет, увидели мы немного. Мы с Майком пожали плечами и состроили скучные физиономии, как это обычно делают подростки, когда им задают трудный вопрос.

— Видели людей, которые входили и выходили, — сказал Майк.

— Да, — подтвердил я. — Это все, что я видел.

— Хорошо, — сказал богатый папа и повел нас к стойке кассира. Там он сказал нам понаблюдать за женщиной, оформлявшей вклад.

— Видели это? Мы кивнули.

— Хорошо, — повторил он и повел нас к столу, за которым сидел один из управляющих банком. — А что вы видите здесь?

Мы с Майком посмотрели на человека в костюме, который сидел там, заполняя финансовый отчет и разговаривая о чем-то с банкиром.

— Точно не знаю, — ответил я. — Но, если я не ошибаюсь, он собирается взять ссуду.

— Хорошо, — сказал богатый папа, показывая, что нам пора уходить. — Наконец вы увидели то, что нужно.

Залезая в машину, нагретую на горячем гавайском солнце, Майк спросил:

— А что мы такое увидели?

— Хороший вопрос, — ответил богатый папа. — Так что же вы увидели?

— Я видел, как люди приходили в банк и вкладывали деньги, — сказал я. — А потом я видел, как другие люди приходили в банк, чтобы взять ссуду. Вот все, что я видел.

— Очень хорошо. А чьи это были деньги? Деньги банка?

— Нет, — сказал Майк. — Это были деньги людей. Банк делает деньги на деньгах других людей. Они берут деньги и ссужают их, но это не их деньги.

— Хорошо, — снова повторил богатый папа. Затем, повернувшись ко мне, спросил: — А что делают твои родители, когда приходят в банк?

Подумав минуту, я ответил:

— Они изо всех сил стараются накопить денег. А если им приходится брать ссуду, то они стараются как можно быстрее ее погасить. Они считают, что сбережения — это хорошо, а долги — плохо.

— Прекрасно. Ты очень наблюдателен.

Повернув бейсбольную кепку козырьком назад, я только пожал плечами, говоря себе, что дело это нехитрое, и мы поехали в офис к богатому папе.

Усевшись за стол, богатый папа достал свой желтый блокнот и нарисовал на чистой странице диаграмму финансового отчета:

— Вам понятна эта финансовая картина? — спросил богатый папа, подвигая блокнот к нам.

Мы с Майком некоторое время изучали схему.

— Да, мне это понятно, — сказал Майк, а я только кивнул. К этому моменту мы проиграли столько разных финансовых сценариев, что быстро поняли ход мыслей богатого папы. — Банк занимает или хранит деньги, выплачивая владельцам сбережений. 3 процента, а потом выдает их заемщикам, но берет с них 6 процентов.

Кивнув в знак согласия, богатый папа спросил:

— А чьи это деньги?

— Владелец сбережений, — быстро ответил я. — Как только они попадают в банк, банкир сразу же старается их кому-нибудь ссудить.

Богатый папа еще раз кивнул. После длительной паузы, позволив нам переварить полученную информацию, он сказал:

— Когда я играю с вами в “Монопольку”, то часто говорю, что вам нужно найти формулу достижения большого богатства. Правильно?

Мы кивнули.

— Четыре зеленых домика, один красный отель, — тихо ответил я.

— Хорошо. У недвижимости есть то положительное качество, что ее можно увидеть. Но теперь, когда вы стали старше, я хочу, чтобы вы научились видеть то, что глазами увидеть нельзя.

— Нельзя увидеть глазами? — повторил я в замешательстве.

Богатый папа кивнул.

— Теперь вы повзрослели. Ваш ум более развит. Я хочу научить вас видеть умом то, что редко видят бедняки и средний класс, а они часто не видят этого, потому что не знакомы с финансовыми отчетами и с тем, как они работают.

Мы с Майком сидели тихо, ожидая. Мы знали, что он собирается показать нам что-то простое и в то же время глубокое по смыслу, но понять всю глубину его мысли мы сможем, только если сумеем разглядеть, что кроется за простотой.

Богатый папа придвинул к себе блокнот и нарисовал диаграмму своего финансового отчета:

Мы с Майком долго сидели, уставившись в диаграмму. Как я и ожидал, схема была простой, но если мы сможем разобраться, что кроется за этой видимой простотой, то поймем, в чем ее глубокий смысл. Наконец я решился нарушить молчание:

— Выходит, что ты занимаешь деньги и даешь их займы точно так же, как это делает банк.

— Совершенно верно. Ты ведь знаешь, как часто твои родители говорят: “Не бери займы и не давай в долг”? Я кивнул.

— Вот почему у них трудности с деньгами, — сказал богатый папа. — Для них главное сберечь деньги. Если они занимают их, то делают это, чтобы купить пассивы, которые они считают активами, — такие вещи, как дома и машины, вещи, которые требуют денег, а не приносят их. Затем им приходится долго и усердно трудиться, чтобы выплатить долг и получить право сказать: “Я владею этим целиком и полностью”.

— А разве плохо, что они так делают? — спросил я.

— Нет. Тут дело не в том, хорошо это или плохо. Все дело в образовании.

— В образовании? — переспросил я. — А при чем тут образование?

— А при том, — сказал богатый папа, — что твои родители недостаточно образованны во всем, что касается денег, и поэтому для них лучше всего — откладывать деньги и стараться как можно быстрее расплатиться с долгами. При их уровне финансового образования, или, как я говорю, “финансовой искушенности”, такой способ обращения с деньгами для них наиболее приемлемый.

— Но если они захотят заняться тем, что делаешь ты, — вмешался Майк, — то им нужно будет повысить уровень их финансового образования.

Богатый папа кивнул.

— И я надеюсь дать вам обоим такое образование, прежде чем вы окончите учебу. Если вы не усвоите то, чему я собираюсь вас научить, до того как начнете жить в реальном мире, то, скорее всего, не усвоите этого уже никогда. Если вы выйдете из школы, не имея финансового образования, то жизнь вдоволь поиздевается над вами просто потому, что ваши знания о деньгах будут недостаточными.

— Ты имеешь в виду, что жизнь нас научит? — спросил я. Богатый папа снова кивнул.

— Значит, ты занимаешь деньги, чтобы делать деньги?

— Совершенно верно,

— А мои родители работают за деньги, а потом пытаются сэкономить, только чтобы не занимать. Богатый папа кивнул.

— И вот поэтому им трудно стать богатыми.

— Потому, что они работают изо всех сил ради денег, — добавил я, стараясь максимально прояснить ситуацию. Богатый папа кивнул и сказал:

— Но человек не может работать больше, чем в его силах, и получать больше, чем ему полагается за сделанную работу. Для большинства людей существует предел зарплаты, которую они могут получить за свой труд.

— Значит; должен существовать такой же предел для возможных сбережений, — добавил Майк. — Как ты говорил, налоги отхватывают приличный кусок зарплаты работников еще до того, как они ее получают.

Богатый папа медленно откинулся в кресле. Похоже, мы справились с задачей. Повернувшись к диаграмме в блокноте, я показал на колонки активов и пассивов:

— Значит, ты делаешь то же самое, что и банк: берешь ссуду в банке, а затем находишь способ заставить эти деньги делать еще больше денег.

Богатый папа посмотрел на меня и сказал:

— А теперь посмотрим на финансовый отчет твоих родителей.

Услышав эти слова, я съежился на своем стуле. Я понимал, что за этим последует. Это было ясно как божий день. Рядом со своей он нарисовал диаграмму финансового отчета моих родителей:

Богатый папа, Майк и я сидели и обсуждали различия этих двух финансовых отчетов. Тогда я и представить не мог, насколько значительную роль сыграет этот простой урок в моей дальнейшей жизни, но должен сказать, что уже на следующий день я стал смотреть на мир совершенно другими глазами. Из этого простого примера мне предстояло извлечь столько уроков, что я занимаюсь этим и по сей день.

Многие из уроков спрятаны очень глубоко. Мой совет: соберитесь с друзьями и обсудите, как самые незначительные различия могут со временем повлиять на жизнь человека. Не пожалейте времени на рассмотрение следующих вопросов:

- К чему в конце концов приходят люди, если их финансовый рассудок позволяет, чтобы активы приносили меньше денег, чем съедают пассивы?
- Сколько понадобится времени, чтобы накопить какую-то сумму, которую можно взять в долг? Например, сколько времени вы выиграете, взяв ссуду в 100 тысяч долларов, вместо того чтобы пытаться накопить ту же сумму при условии, что ваш заработок — всего 50 тысяч долларов в год и у вас есть семья, которую нужно кормить, одевать, и дети, за образование которых тоже надо платить?
- Насколько быстрее вы сможете увеличить свое состояние, если будете занимать деньги и делать на них еще больше денег, вместо того чтобы трудиться изо всех сил, делать сбережения и потом пытаться делать деньги на этих сбережениях?
- Почему один отец брал активы, то есть свои сбережения, и превращал их в пассивы (помните слова "сбережения — верный путь к проигрышу"?), в то время как другой залезал в долг и превращал его в активы?
- Как можно приобрести такие навыки?
- Каков кратко- и долгосрочный риск обоих типов финансовых отчетов?
- Чему мы учим наших детей?

Если вы согласны инвестировать ваше время в обсуждение этих вопросов, то, полагаю, вам не составит труда понять, почему лишь немногие становятся богатыми, а большинству приходится всю жизнь бороться за выживание. Причины многих финансовых поражений и побед вращаются вокруг денег, сбережений и долгов.

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ: НАЧИНАЙТЕ С МАЛОГО

Богатый папа всегда говорил: "Обращайтесь с долгами так, как вы обращаетесь с заряженным ружьем". Причина, по которой богатый папа часто напоминал о разнице между хорошими и плохими долгами, состояла в том, что долги способны сделать вас как богатым, так и бедным. Точно так же, как с заряженным ружьем, которое может защитить вас или убить, дело обстоит и с долгами. В сегодняшней Америке долги по кредитным карточкам не дают дышать многим семьям, даже хорошо образованным.

Главная цель этой главы в том, чтобы дать вам какое-то время на обдумывание того, что вы хотите рассказать вашим детям о долгах. Если вы хотите, чтобы ваш ребенок вырос и получил возможность довольно быстро стать очень богатым, то вам, как родителям, нужно обучить своего ребенка основным правилам получения денег в долг и управления долгами. Начинать такое обучение следует со знакомства с финансовым отчетом. Если вы рассказываете детям о долгах слишком мало или вообще ничего, то им, скорее всего, придется всю жизнь вести борьбу за финансовое выживание, трудиться в поте лица, откладывать каждый цент и пытаться избавиться от долгов.

Следующие главы посвящены тому, как лучше приступить к повышению финансового IQ вашего ребенка. Ребенку с высоким финансовым IQ будет легче обуздать громадную силу, скрытую в долгах. Как говорил богатый папа, "всегда обращайтесь с долгами, как с заряженным ружьем". Или еще так: "Вы должны понимать разницу между хорошими и плохими долгами". Приступая к обучению вашего ребенка понятиям "хороших" и "плохих" долгов, "хороших" и "плохих" расходов, вы начинаете извлекать на свет божий скрытый в вашем ребенке финансовый талант.

Глава 12

Обучение на настоящих деньгах

Когда мои мама и папа заявили, что у них нет денег, чтобы послать меня в колледж, я не расстроился. "Все нормально, — сказал я. — Мне не нужны ваши деньги, чтобы учиться дальше. Я найду способ самому заплатить за свое образование". Я мог говорить так уверенно, потому что уже давно зарабатывал собственные деньги. Но вовсе не эти заработанные мной деньги должны были помочь мне получить диплом. Помочь мне должны были уроки, которые я получил, зарабатывая деньги. А началось все с того достопамятного дня, когда мой богатый папа лишил меня моих десяти центов в час. В девять лет я начал учиться выживать без посторонней помощи.

Я перестал помогать своему сыну и начал его учить

Недавно ко мне пришел один отец и с порога заявил:

— Думаю, мой сын может стать вторым Биллом Гейтсом. Брайану всего четырнадцать, но он уже серьезно интересуется бизнесом и инвестициями. А после того как я прочитал ваши книги, то понял, что только портил его. Стараясь помочь, я фактически становился у него на пути. Поэтому, когда он пришел ко мне и сказал, что ему нужны новые клюшки для гольфа, я предложил ему попробовать решить проблему по-другому.

— А каким образом вы становились у него на пути? — поинтересовался я.

— Я учил его работать ради денег. При таком подходе, если бы он пришел ко мне и попросил эти клюшки, я сказал бы ему, пусть сам заработает денег и купит себе клюшки. Но ваши книги заставили меня понять, что я учил его быть работягой-потребителем. Я убеждал его в необходимости трудиться за деньги, вместо того чтобы помочь ему стать богатым человеком, который знает, как заставить деньги работать на него.

— Так что же вы сделали по-другому?

— Я сказал ему походить по району и узнать, кому нужно сделать какую-нибудь работу. Раньше я дал бы ему карманные деньги и посоветовал сэкономить на них себе на клюшки.

— Очень интересно, — заметил я. — Вместо того чтобы внушать ему, что он заслуживает денег автоматически, вы посоветовали ему найти работу и заработать деньги.

Утвердительно кивнув, гордый собой отец продолжил: — Я думал, что он распахнется, но его заинтересовала возможность начать собственное дело и добиться чего-то самому, а не просить деньги у меня. Так он и сделал, подрадившись стричь газоны на все лето, и вскоре у него уже были 500 долларов, которых с лихвой хватило бы на клюшки. Но потом я предпринял совершенно неожиданный ход.

— И что же вы сделали?

— Я привел его в брокерскую компанию, и он купил на 100 долларов быстрорастущих акций взаимных фондов. Я сказал ему, что эти деньги пойдут на оплату его обучения в колледже.

— Это хорошо, — заметил я. — Ну а потом вы разрешили ему купить клюшки?

— Э-э нет, — протянул гордый родитель, чуть не лопааясь от гордости в предвкушении моей реакции. — Потом я сделал то, что сделал бы ваш богатый папа.

— И что же это было? — осторожно поинтересовался я.

— Я забрал у него 400 долларов и сказал, что подержу их у себя, пока он не найдет активы, которые смогут купить ему клюшки.

— Что? — изумился я. — Вы сказали ему купить активы? Значит, вы еще больше затянули момент получения им заслуженного вознаграждения?

— Да. Вы сами писали, что затягивание момента вознаграждения — это важный эмоциональный фактор развития интеллекта. Поэтому я забрал его деньги и отложил день получения награды.

— А что произошло потом?

— Ну, примерно полчаса он бесился, но потом понял, чего я добивался. Как только он осознал, что я пытаюсь его чему-то научить, то начал думать. И после того, как он понял, в чем была моя цель, он усвоил урок.

— А в чем, собственно, состоял урок?

— Он вернулся ко мне и сказал: "Ты пытаешься сохранить мои деньги, ведь так? Ты не хочешь, чтобы я разбавил их на набор клюшек для гольфа. Ты хочешь, чтобы я достал себе клюшки, и при этом не выпустить из рук мои деньги. Ты этому хотел меня научить, да?" — отец лучезарно улыбнулся. — Он усвоил урок. Он понял, что теперь он может сохранить свои трудовые деньги и все равно получить клюшки. Я был так горд за него.

— Надо же, — только и смог произнести я. — В четырнадцать лет он понял, что может получить клюшки и при этом сохранить деньги?

— Совершенно верно. Он понял, что может иметь и то и другое.

И опять я смог сказать только:

— Надо же, — а затем добавил: — Большинство взрослых так никогда и не усваивают этот урок. И как он добился своего?

— Он начал просматривать в газетах объявления в рубрике “Требуется...”. Потом он пошел в магазин принадлежностей для гольфа, познакомился там с профессионалами, чтобы узнать, чем они живут и в чем нуждаются. Через пару дней он пришел домой и сказал, что ему нужны его деньги. Он нашел способ сохранить их и получить клюшки.

— Расскажите подробнее, — попросил я, с интересом ожидая ответа.

— Через газету он нашел человека, который продавал торговые автоматы со сладостями. Затем он встретился со знакомым профессиональным игроком в гольф и попросил поговорить с владельцем магазина на предмет установки у него в зале двух автоматов. Игрок согласился, после чего сын пришел ко мне и попросил свои деньги. Мы пошли с ним к продавцу автоматов, купили две штуки и запас орешков и конфет всего на 350 долларов, а потом установили машины в магазине. Раз в неделю он забегал в магазин, чтобы перезарядить автоматы и забрать деньги. Через два месяца у него снова хватало денег на клюшки, даже с избытком. И вот теперь у него есть новые клюшки плюс стабильный доход с его шести автоматов, его активов.

— С шести? Я думал, что он купил только два!

— Так и было. Но как только он понял, что автоматы — это его активы, прикупил еще. И вот теперь его фонд на обучение в колледже стабильно растет, количество автоматов увеличивается, а времени и денег у него достаточно, чтобы играть в гольф сколько захочется, потому что ему не нужно работать за деньги, чтобы расплатиться за игру. Он собирается стать вторым Тайгером Вудсом, и мне не придется за это платить. Но что самое главное, он научился гораздо большему, чем в том случае, если бы я просто дал ему деньги.

— Похоже, вам придется делать выбор между Тайгером Вудсом и Биллом Гейтсом?

— Гордый отец рассмеялся.

— Знаете, это, в принципе, не имеет значения. Главное — он теперь знает, что сможет стать тем, кем захочет.

Он сможет стать, кем захочет

Мы долго обсуждали важность уверенности его сына в том, что он сможет стать, кем захочет.

— Мой папа говорил: “Успех заключается в том, чтобы стать тем, кем ты хочешь”, и, похоже, ваш сын уже добился успеха.

— Полагаю, у него все хорошо. Он никогда не входил в круг школьной “золотой молодежи”. Они называют это “следовать ритму другого барабана”. Поэтому теперь, когда у него свой бизнес и свои деньги, мой сын нашел собственную индивидуальность, обрел чувство личной безопасности. Ему не нужно стараться увеличить свою популярность среди толпы “золотых мальчиков”. Думаю, оказавшись под защитой собственной индивидуальности, он задумается о том, кем он хочет стать, а не будет просто пытаться выглядеть “крутым” в глазах друзей. Вся эта история добавила ему изрядную порцию уверенности в себе.

Я кивнул, припоминая свои последние годы в школе. С болью вспомнилось, что я так и остался чужаком, не войдя в круг своих ребят. Я не забыл, как тяжело и одиноко приходится тому, кого не признают и не принимают “крутые” одноклассники. Оглядываясь назад, я понимаю, что обучение у богатого папы помогло мне обрести чувство личной безопасности и уверенности, несмотря на “не слишком крутую” индивидуальность. Я хорошо понимал, что, хоть я и не был ни самым умным, ни самым “крутым” парнем в школе, но когда-нибудь стану богатым. А такая индивидуальность была нужна мне больше всего.

— Скажите, — попросил отец, возвращая меня от школьных воспоминаний к действительности, — чем бы еще вы дополнили обучение моего сына? Он уже многого добился, дела у него идут как нельзя лучше, но я знаю, что ему есть еще чему поучиться. Что вы посоветуете?

— Прекрасный вопрос, — ответил я. — Как у него дела с бумажной работой?

— Бумажной работой? — удивился родитель.

— Да, с документацией... с финансовыми отчетами. Все в ажуре?

— Нет. Он только каждую неделю отчитывается передо мной на словах и показывает выручку, собранную с автоматов, и счета за покупку сладостей для их перезарядки. Но никаких письменных финансовых отчетов. А это не слишком трудно?

— Думаю, он справится. Ничего особенно сложного в этом нет. Собственно говоря, для начала чем проще, тем лучше.

— Вы имеете в виду составление текущих финансовых отчетов, как в "Денежном потоке"?

— Да. Даже не таких сложных. Главное — чтобы по ним он мог составить общую картину своего финансового положения, а затем понемногу, но постоянно добавлял детали и проводил более тонкие различия. Когда он станет это делать, его финансовый IQ начнет расти, а вместе с ним — и его финансовые успехи.

— Для нас это не проблема, — заверил меня отец. — Я пришлю вам копию первого финансового отчета, который мы составим.

Мы пожали друг другу руки и отправились по своим делам. Примерно через неделю я получил по почте копию финансового отчета его сына. Выглядела она примерно так:

Финансовый отчет Брайана за июнь

Я послал ответное письмо с поздравлениями и комментариями. Мои комментарии включали вопрос: "А где его личные расходы?" Его отец ответил по электронной почте: "Теперь он ведет учет личных расходов в отдельном финансовом отчете. Не хочет смешивать торговые издержки с личными расходами".

Я тоже воспользовался электронной почтой: "Прекрасная идея. Очень важно знать разницу между личными расходами и средствами, вложенными в бизнес. Но как насчет налогов?" Ответ пришел незамедлительно: "Не хочу шокировать его раньше времени. Мы займемся этим в следующем году. Пока я даю ему почувствовать вкус победы. С налогами он - познакомится довольно скоро".

Восемь месяцев спустя

Примерно восемь месяцев спустя его отец прислал мне по электронной почте копию последнего финансового отчета Брайана. "Хочу рассказать вам о последних успехах Брайана. Несмотря на последний спад на рынке, взаимный фонд, где он держит свои деньги на колледж, себя оправдал, и теперь у него там почти 6000 долларов. Он владеет

уже девятью автоматами и подумывает о том, чтобы купить новый бизнес — монетные автоматы, такие же, как на игровых карточках в "Денежном потоке". Бумажной работы стало слишком много, и он нанял бухгалтера на полставки. Думаю, теперь самое время поговорить с ним о налогах и представить его фининспектору. Ему только что исполнилось пятнадцать и, по-моему, он уже готов ко встрече с реальным миром. Его табель финансовой успеваемости в полном порядке, и школьный тоже. После того как возросла его уверенность в себе, отметки тоже повысились".

Дальше шла приписка: "P.S. Брайан даже завел себе подружку и учит ее тому, чему научился сам. Она говорит, что он ей нравится, потому что не похож на других ребят, и она думает, что у него большое будущее. Кстати, мне почему-то кажется, что бизнес интересует ее даже больше, чем его. Его самооценка и уверенность в себе взлетели почти до небес. Но самое главное заключается в том, что он учится стать тем, кем он сам хочет стать, а не пытается быть таким, каким его хотят видеть остальные ребята. Спасибо. Отец Брайана".

Самые приятные моменты в моей работе

В подавляющем большинстве письма, которые мы получаем по электронной и обычной почте, содержат положительные и воодушевляющие отзывы. Искренне признателен всем, кто прислал нам слова сердечной благодарности. Они вдохновляют нас не останавливаться на достигнутом. Однако наряду с 99 процентами положительных откликов есть и отрицательные. Иногда приходят комментарии такого рода: "Вы не правы. Не могу с вами согласиться" или "Вы порочите все, что мне дорого". Но, как я сказал, подавляющее большинство приходящей корреспонденции носит положительный характер, и мы говорим вам спасибо за вашу поддержку, которая придает нам силы двигаться дальше. Наряду с этим мы высоко ценим мнение тех, кто указывает нам на ошибки, и сделаем все, чтобы их исправить. Поэтому мы всегда рады узнать ваши мнения — как одобрительные, так и критические. Для нас это одинаково важно.

Нередко мне приходится читать и такие признания: "Вот если бы мне прочитали ваши книги и поиграть в ваши игры лет на двадцать раньше". Таким людям я отвечаю: "Учиться никогда не поздно и спасибо за признание в том, что кое-что в вашей жизни можно было сделать иначе". Но есть люди, которые защищают все, что они сделали в прошлом, обвиняют меня в надругательстве над всем, что им дорого, а потом продолжают делать то же, что и раньше, даже если эти методы больше не срабатывают. У многих из них была формула победы, которая обеспечивала им успех в прошлом, но затем перестала работать. А использование устаревшей, изжившей себя формулы победы неминуемо ведет к проигрышу.

Самые приятные моменты в моей работе связаны с откликами родителей, чьи дети взялись за учебу, чтобы обрести финансовую безопасность, финансовую независимость и финансовую уверенность. Дети, которые начинают свое финансовое образование, не дожидаясь, пока им исполнится двадцать лет, придают моей работе особый смысл. Получив возможность обеспечить себе определенную степень финансовой безопасности и финансовой уверенности в самом раннем возрасте, они получают все шансы построить свою жизнь по тому образцу, какой им нравится.

Прочный финансовый фундамент не может обеспечить вашему ребенку решение всех жизненных проблем. Фундамент — это всего лишь фундамент. Но если он достаточно прочен, то дети смогут спокойно расти и свободно принимать решения, которые позволят им прожить жизнь именно так, как они этого хотят.

Молодые будущие миллионеры

С тех пор как вышла в свет книга "Богатый папа, бедный папа", ко мне приходят все новые и новые гордые родители, чтобы рассказать истории, похожие на те, что я приведу ниже. Каждая из них наглядно иллюстрирует инициативность и творческий потенциал конкретного ребенка и, на мой взгляд, по-своему поразительна.

Шестнадцатилетний юноша из Аделаиды, Австралия, пришел ко мне и сказал: "Прочитав вашу книгу и поиграв в "Денежный поток", я купил мой первый участок земли, продал часть его и положил в карман 100 тысяч долларов". Далее он рассказал, что с помощью своего отца-адвоката он провел эту сделку по мобильному телефону, находясь в комнате для самостоятельных занятий в школе. "Моя мама беспокоится, что эти деньги вскружат мне голову, но этого не произойдет. Я знаю разницу между активами и пассивами и планирую потратить эти 100 тысяч на покупку новых активов — но только не на пассивы".

Молодая девятнадцатилетняя девушка из Перта, Австралия, прочитав мою книгу, принялась исследовать окрестности и скупать дома для сдачи внаем, взяв в компаньоны собственную маму. Она сказала мне: "Мои доходы от аренды уже больше моей зарплаты продащицы в магазине. Я не собираюсь останавливаться на достигнутом. Пока большинство моих друзей и подруг пьют в пабах пиво, я ищу, куда еще вложить деньги".

На презентацию одной из моих книг в Окленде, Новая Зеландия, пришла двадцатилетняя мать-одиночка и сказала: "Я сидела на пособии, пока моя подруга-врач не дала мне вашу книгу и не предложила: "Давай предпримем что-нибудь вместе". Так мы и сделали. Мы с ней купили клинику, в которой она работала, причем заплатили всего 1000 долларов наличными, а остальную сумму покрыли из денег, проходящих через кассу клиники. Всего одна сделка позволила мне превратиться из матери-одиночки, вынужденной жить на пособие, в финансово свободного человека. Сегодня я сижу дома с ребенком и только наблюдаю за тем, как врачи торопятся на работу в мою клинику. Теперь мы с подругой ищем новые возможности вложения денег, благо времени на это у нас предостаточно".

Поощряйте и оберегайте творческие способности вашего ребенка

Думаю, вы обратили внимание на то, что большинство из этих молодых людей не боялись использовать долги для своего обогащения. Они не говорили: "Действуй наверняка и не рискуй". Их не учили бояться ошибок и провалов. Вместо этого их поощряли идти на риск и учиться. Если внушить ребенку страх перед возможными ошибками, то этим можно покалечить или даже подавить в зародыше его творческий потенциал. То же самое происходит, когда родители говорят: "Делай как мы". А когда мы рекомендуем ему думать самостоятельно, идти на риск и искать собственные ответы, то тем самым пробуждаем таланты ребенка, поощряем и оберегаем его творческие способности.

Меня всегда поражает творческий потенциал молодежи. Рассказанные выше истории — это яркие примеры масштабности такого творчества. Поощряйте финансовое творчество ребенка, пока он не станет взрослым. Вместо того чтобы указывать детям, что им делать, позвольте им использовать природные творческие способности, найти собственные пути решения финансовых проблем и построить себе такую жизнь, которой им хочется.

Наибольший из всех возможных рисков

Один из наиболее частых отзывов, которые я получаю от родителей, играющих в "Денежный поток" со своими детьми: "Дети всегда у меня выигрывают. Они учатся намного быстрее, чем взрослые". Этому есть много причин. Главная из них заключается в том, что детей пока еще не сковывает страх. У них впереди целая жизнь, и они знают, что если упадут, то всегда смогут снова подняться на ноги. Что же касается большинства взрослых, то чем старше мы становимся, тем больше боимся упасть.

Раз уж нам суждено учиться на ошибках, то наибольшему из всех возможных рисков подвергаются те, кому приходится слишком долго ждать, пока они начнут эти ошибки совершать. У меня есть знакомые, которые больше двадцати лет действуют по одной и той же устаревшей схеме, и сегодня многие из них испытывают большие финансовые трудности. Причина их проблем в том, что в молодости они сделали недостаточно много ошибок. Теперь у многих из них нет для этого ни времени, ни денег, причем первое из этих двух условий, время, нам неподвластно. Поэтому прошу вас: не пренебрегайте моим советом, поощряйте стремление ваших детей играть на настоящие деньги и набираться финансового опыта, который сослужит им бесценную службу и поможет поднять их финансовое благосостояние, когда они станут старше. Потому что больше всех рискуют те, кто не идет на риск и не учится на своих ошибках смолоду. Чем старше человек, тем непоправимее ошибки.

Глава 13

Другие способы повышения финансового IQ вашего ребенка

В июне 2000 года в Финиксе, штат Аризона, у меня брал интервью репортер местной газеты. Он был приятным человеком, но иногда демонстрировал скептицизм, почти на грани цинизма. Мы были примерно одного возраста и происхождения. Его отец был уважаемым судьей в Бостоне, где прошло его детство. И все же, несмотря на одинаковый возраст, социальное происхождение и академическую подготовку, мы находились на разных полюсах финансовой обеспеченности. В пятьдесят три года у него не было почти ничего, чтобы обеспечить себе старость. Он сказал мне:

— Я планировал выйти на пенсию и написать мой великий роман, но теперь, похоже, мне до конца дней придется работать внештатным журналистом только для того, чтобы выкупить закладную и обеспечить детям еду на столе.

Тогда я спросил его:

— А почему бы вам не заняться инвестированием? Почему не купить здесь, в Финиксе, пару домов для сдачи внаем, а потом спокойно сидеть и писать ваш великий роман?

И вот что он ответил:

— Хороших вариантов в Финиксе больше не найти. Это можно было сделать лет десять назад, но теперь хороших сделок просто нет. Цены на рынке взлетели слишком высоко. Поэтому, когда рухнет рынок акций, и, возможно, вместе с ним рухнет рынок недвижимости. Думаю, что сейчас заниматься инвестициями слишком рискованно.

После такого объяснения мне стало ясно, что этот человек обречен работать до конца жизни. Я предвидел, что он, скорее всего, так никогда и не отступит от своей формулы победы. Это можно было определить по его словам: раз он не изменил своих слов, то не изменит и свою жизнь.

Богатство языка

Благодаря тому, что у меня было два отца, я имел возможность подмечать, в чем сходство и в чем разница между ними. Мне было примерно четырнадцать лет, когда я начал понимать, что оба моих отца говорили на разных языках. Один говорил на языке школьного учителя, а другой — на языке бизнесмена и инвестора. Оба говорили по-английски, но совершенно разные вещи.

Я очень остро реагирую на лексику, которую используют люди. Просто вслушиваясь в слова, я могу узнать о человеке очень многое. Например, у меня есть друг, который серьезно увлекается спортом. С ним всегда интересно поговорить, но только о том, что касается спорта. Если бы меня угораздило спросить его: "Каково отношение заемных средств к собственному капиталу у твоего дома?" — его глаза тут же стали бы круглыми, хотя вопрос, по сути, элементарный. Если бы я сформулировал тот же вопрос по-другому, он бы понял меня лучше. Вместо того чтобы ставить его в тупик, спрашивая об отношении заемных средств к собственному капиталу, я мог бы спросить: "Сколько ты должен за свой дом и сколько, по-твоему, он стоит?" Употребляя эти слова, я спрашиваю его о том же самом и ожидаю того же ответа, что и в первом случае. Разница в том, что, когда я использую одни слова, он меня понимает, но когда я выражаю свою мысль иначе, тут уж извините... Вот о чем мы и расскажем в этой главе — о силе слов.

Говори своими словами — и все окажется проще простого

Оба папы учили меня никогда не пропускать мимо ушей слова, которых я не понимаю. Оба папы советовали прерывать любого человека на полуслове и просить его объяснить то, чего я не понял. Например, однажды я сидел с богатым папой в офисе его адвоката, когда тот употребил несколько слов, которых богатый папа не понял. Богатый папа прервал его и спокойно сказал: "Подождите, я не понял то, что вы сейчас сказали. Пожалуйста, объясните мне это выражение на моем языке". Богатый папа довел эту практику до крайности, особенно со своим адвокатом, большим любителем ввернуть красивое словцо или оборот. Когда адвокат начал свою речь примерно так: "Я, право, еще не изучил..." — богатый папа перебил его: "Что, значит, вы не изучили *право*? У вас же диплом юриста!"

Мой умный папа как-то сказал: "Многим людям кажется, что, употребляя умные слова, которых никто не понимает, они выглядят умнее. Вся беда в том, что с такими умниками невозможно разговаривать". Каждый раз, когда у меня возникали проблемы с финансовыми терминами, богатый папа говорил: "Говори своими словами — и все окажется проще простого".

Многие люди попадают в финансовые передряги только потому, что употребляют слова, которых не понимают. Классическим примером я считаю определение понятий *активов* и *пассивов*. Вместо того чтобы заставить меня вызубрить определение из толкового словаря, богатый папа дал мне определение, которое я мог понять и использовать. Он просто сказал: "Активы кладут деньги тебе в карман, а пассивы вынимают деньги из твоего кармана". Для большей ясности он добавлял: "Если ты потеряешь работу, то активы тебя накормят, а пассивы съедят".

Если проанализировать эти определения, легко заметить, что формулировки богатого папы построены на описании физических действий, а не на абстрактных понятиях, положенных в основу определений, содержащихся в словаре Вебстера; где слово *активы* толкуется как "статьи балансового отчета, показывающие учетную стоимость имущества, находящегося в собственности".

Глядя на словарное определение, перестаешь удивляться тому, что столько людей считают свои дома активами. Во-первых, большинство из них даже не думали заглядывать в словарь. Во-вторых, они готовы слепо принять на веру любое определение, когда слышат его от человека, которого считают авторитетом. Так, они верят заверениям своих банкиров или адвокатов в том, что их дом является активом. Как я уже сказал, когда ваш банкир говорит, что ваш дом — это актив, он говорит правду. Ваш банкир умалчивает лишь о том, чьим активом является ваш дом. Я также говорил, что интеллект — это способность проводить более тонкие различия. Вот поэтому использование нескольких определений — это еще один способ проведения более тонких различий. В-третьих, если вы связываете какое-то слово с вашим личным опытом, вы понимаете его намного лучше. Если вы проанализируете схему пирамиды обучения, то поймете, почему так много людей слепо принимают на веру только теоретические определения слов.

Пирамида обучения

Большая часть современной системы образования после третьего класса, когда ребенку исполняется девять лет, базируется на методике чисто умственного обучения. Классы очищают от кубиков и игрушек, а учеников начинают приучать к восприятию отвлеченных знаний. Для ускорения учебного процесса от детей требуют безоговорочно верить всему, что они прочтут в учебниках или услышат от такого авторитетного человека, как учитель. На этом этапе система фокусируется на чисто умственном способе усвоения знаний. В эмоциональном плане ребенка приучают бояться ошибок, не задавать вопросов и не ставить под сомнение сказанное учителем. Физическое обучение, за исключением уроков рисования, музыки и занятий физкультурой в спортзале или на стадионе, практически отсутствует. Дети, обладающие вербально-лингвистическими способностями, делают успехи, но ученики с физическими или художественными склонностями начинают отставать. На этой стадии развития детей часто принуждают воспринимать отвлеченные понятия как истинные без всяких физических доказательств. Может быть, поэтому, когда банкир говорит: «Ваш дом — это актив», — большинство людей только кивают и принимают это утверждение за истину, не требуя физических доказательств. Собственно говоря, этому нас учили с девяти лет.

Сила существительных и глаголов

Мой богатый папа старался вызывать у нас физические ассоциации с каждым новым термином или понятием. Вот почему его определения активов и пассивов всегда содержали ссылку на какие-нибудь материальные предметы (например, «деньги» и «карман») и действия (например, «класть деньги в карман»). В своих формулировках он использовал существительные типа «деньги» и «карман» и глаголы типа «класть» — слова, которые нам с Майком были понятны. Чтобы не терять попусту время, которое вы инвестируете в обучение ваших детей науке о деньгах, пожалуйста, старайтесь использовать понятные для них слова. А если они склонны к физическому обучению, пожалуйста, будьте особенно осторожны и используйте определения, которые ваши дети могут увидеть, потрогать и почувствовать, независимо от того, сколько им лет. Прекрасными инструментами обучения являются игры, потому что они вызывают физические ассоциации с новыми финансовыми терминами, которые должен усвоить ваш ребенок.

Сила слов

В начале этой главы я рассказал об одном моем интервью. Репортер оказался очень неглупым человеком, примерно моего возраста, и я получил громадное удовольствие от беседы с ним. Наши взгляды и интересы в жизни во многом совпадали, но, когда речь зашла о деньгах, наши подходы к этой теме оказались диаметрально противоположными. Меня сразу же насторожили два момента, указавшие на то, что в разговоре о деньгах мне следует тщательно выбирать слова, иначе он поймет меня неправильно. Первый момент был связан с чрезмерной эмоциональностью затронутой темы, а второй — с моим благоговейным преклонением перед силой прессы. Она может без труда возвести вас на пьедестал или стереть в порошок, поэтому мне пришлось особенно тщательно продумывать выражения, в которых я излагал мои взгляды на все, что связано с деньгами. В качестве примера приведу отрывок из интервью:

Репортер: Почему вы инвестируете средства в недвижимость, а не во взаимные фонды?

Р. Кийосаки: Вообще-то я инвестирую и туда и туда, но то, что у меня больше денег вложено в недвижимость, — это правда. Должен сказать, что каждый тип инвестиций имеет свои преимущества и недостатки. Одно из преимуществ недвижимости состоит в том, что она дает мне больше возможностей контролировать размеры налогов и сроки их уплаты.

Репортер: То есть вы хотите сказать, что люди должны искать возможность *обходить* налоги? Не слишком ли это рискованно?

Р. Кийосаки: Я не сказал *обходить*, я сказал, что недвижимость дает мне больше возможностей *контролировать* мои налоги.

Между тем, как определяются и как понимаются выражения *обходить налоги* и *контролировать налоги*, дистанция огромного размера. Мне пришлось битых двадцать минут втолковывать ему разницу между словами *обходить* и *контролировать*. Чтобы объяснить разницу между ними, я вынужден был сначала объяснить разницу между законами о налогах с наемных работников и законами о налогах с инвесторов, а затем — между налогами на взаимные фонды и налогами на недвижимость. Кстати, его неспособность понять меня правильно была связана главным образом с тем, что как наемный работник, он не имел почти никакой возможности контролировать свои налоги. Привыкнув не задумываться над этими вопросами, он стал воспринимать слово *обходить* в значении *уклоняться*, а большинству из нас хорошо известно, что уклонение от налогов карается законом. Поэтому, когда в моих словах “контролировать налоги” ему послышалось “уклоняться от налогов”, в мозгу сверкнул красный сигнал опасности и он воспринял мою идею в штыки. Как говорится, “чтобы изменить унцию представлений, о чем-либо, часто требуется тонна образования”. В данном случае тонна образования не потребовалась, но двадцать минут на разжевывание очевидных для меня понятий я потратил. Иначе разрядить возникшее напряжение было нельзя. А я решительно не хотел навлекать на себя гнев всеильной прессы только из-за того, что у кого-то в голове смешались два разных понятия.

Репортер: От вашего откровения мало проку, потому что возможностей приобрести недвижимость больше нет. Цены на нее взлетели слишком высоко. И, кроме того, как я смогу найти эту недвижимость, дешево ее купить, привести в порядок и продать. У меня нет на это времени.

Р. Кийосаки: Я не торгую недвижимостью. Я делаю инвестиции в недвижимость.

Репортер: То есть вы хотите сказать, что приведение собственности в порядок и продажа с целью получения прибыли — это не инвестирование?

Р. Кийосаки: Вообще-то, если рассматривать определение инвестирования в самом широком смысле, то, наверное, операцию купли-продажи недвижимости можно назвать инвестированием. Однако в мире инвестиций людей, которые покупают что-то, не планируя использовать эту собственность или владеть ею, чаще называют “торговцами”. Они покупают, чтобы продать. Инвестор обычно покупает, чтобы владеть, и использует активы для ускорения денежного потока и наращивания капитала. Это просто более тонкое различие.

Репортер: Но разве для наращивания капитала вам не приходится продавать?

Р. Кийосаки: Нет. Настоящие инвесторы прилагают все усилия, чтобы добиться прироста капитала, не прибегая к продаже или торговле своей собственностью. Видите ли, главная цель инвесторов — покупать и владеть, покупать еще и тоже владеть, снова покупать и снова владеть. Первоочередная задача настоящих инвесторов состоит в увеличении своих активов, а не в их продаже. Они могут продавать, но не ставят себе такой цели. По мнению настоящих инвесторов, на поиски стоящего объекта для инвестирования уходит столько времени, что они предпочитают купить и владеть. Торговцы покупают и продают, снова покупают и снова продают, надеясь на увеличение своего капитала при каждой сделке. Инвесторы покупают, чтобы владеть, а торговцы покупают, чтобы продать.

Репортер некоторое время сидел и недоуменно тряс головой. Наконец он сказал: “Для меня это полная абракадабра”. Затем он вернулся в старую колею и задал следующий вопрос. Я чувствовал себя неловко, потому что мы начали углубляться в такие области, которые стоило обойти. Я изо всех сил старался говорить проще, но понимал, что это мне плохо удастся. Пытаясь проводить более тонкие различия, я только больше запутывал ситуацию.

Репортер: “Интересуют ли вас запущенные дома, которые можно отремонтировать и потом выгодно продать?”

Р. Кийосаки: Интересуют и такие, особенно если я могу купить их, чтобы потом владеть ими. Но, в принципе, ответ “нет”. Собственность, которую я ищу, не обязательно должна быть обветшалой и требовать ремонта.

Репортер: Тогда что же вы ищете?

Р. Кийосаки: Чаще всего я начинаю с поисков заинтересованного продавца. Когда людям нужно продать собственность как можно быстрее, они всегда готовы поторгаться и снизить цену. Или ищу банки, располагающие собственностью, на которую потеряно право выкупа.

Репортер: Это звучит так, будто вы наживаетесь на людях, которые попали в беду. Разве это честно?

Р. Кийосаки: Ну, во-первых, человеку нужно что-то продать, и он рад найти заинтересованного покупателя. И, во-вторых, разве вам никогда не хотелось избавиться от чего-то ненужного, да еще получить за это какие-то деньги?

Репортер: И все же, мне по-прежнему кажется, что вы ищете людей, на которых можно нажиться. Если бы это было не так, стали бы вы скупать заложенное имущество, на которое потеряно право выкупа? Разве люди теряют это право не потому, что оказались в тяжелом финансовом положении?

Р. Кийосаки: Я вполне понимаю, с какой стороны вы смотрите на эту ситуацию, и если повернуть дело так, то ваши выводы не лишены основания. Но, с другой стороны, банк лишает людей права выкупа за то, что они нарушили договор с банком. Ведь это не я лишил их права выкупа, это сделал банк.

Репортер: Хорошо, я понял вашу мысль, но все равно считаю, что это всего лишь еще один пример того, как богатые обирают бедных и слабых. А теперь расскажите, что еще вы обычно ищете, помимо заинтересованных продавцов и имущества без права выкупа?

Р. Кийосаки: Затем я делаю подсчеты, вывожу ВНР, внутреннюю норму рентабельности, и решаю, стоит ли овчинка выделки.

Репортер: ВНР? А какое она имеет значение?

Как только я произнес “ВНР”, то понял, что опять нарвался на неприятность. Нет, чтобы мне сказать “ПНИ” (прибыль на инвестицию). К тому же, я чувствовал, что по очкам в этой схватке репортер наступает мне на пятки. Мне нужно было срочно уходить из опасной зоны. Для того чтобы снова наладить взаимопонимание между нами, я должен был вспомнить простейшие определения, которые использовал мой богатый папа.

Р. Кийосаки: Как я уже сказал, моя цель как инвестора — покупать и владеть. ВНР очень важна, потому что она показывает, насколько быстро я смогу вернуть мой исходный капитал, который часто называют “первоначальным

платежом" или "авансом". Мне нужно вернуть мой исходный капитал как можно быстрее, потому что я хочу найти и купить на него следующий актив.

Репортер: А как же долг? Разве вы не заинтересованы как можно быстрее выплатить долг?

И вот тут я понял, что интервью провалено окончательно. Я перестал изображать из себя учителя и напрямую изложил хранящуюся у меня в голове формулу инвестирования, предоставив ему решать, что написать в своей газете.

Р. Кийосаки: Нет. Моя цель не в том, чтобы выплатить долг. Моя цель — сделать долг еще больше.

Репортер: Сделать долг больше? Но зачем?

Как я уже сказал, мне было ясно, что на интервью можно ставить крест. А когда я рассказал о налоговых рисках, связанных с убытками взаимных фондов, все стало еще хуже. Ему не понравилось то, что я сказал о взаимных фондах только потому, что все его деньги с его пенсионного счета были вложены во взаимные фонды. Пропать непонимания между нами, вместо того чтобы сужаться, становилась все шире. Когда мы дошли до вопроса об инвестировании, я уже видел, что мы не просто разговариваем на разных языках, а находимся по разные стороны баррикад.

Тем не менее, дело кончилось тем, что он написал на удивление точный отчет о моих инвестиционных идеях, несмотря даже на свое несогласие со многими из них. Больше того, перед тем как отдать статью в редакцию, он прислал мне копию на утверждение. Я направил ему письмо с благодарностями за объективность и разрешением на публикацию. Статья была написана настолько хорошо, что мне не пришлось вносить никаких исправлений. Однако через некоторое время он позвонил мне и сказал, что его редактор не пустил статью в печать по причине, которую господин редактор объяснить не удосужился.

Почему для того, чтобы делать деньги, деньги не нужны

Меня часто спрашивают: "Разве для того, чтобы делать деньги, не нужны деньги?" Обычный мой ответ: "Нет. Деньги — это всего лишь идея, а идеи оформляются словами. Поэтому, чем более тщательно вы станете подбирать слова для формулировки ваших идей, тем больше у вас шансов улучшить ваше финансовое положение".

Я вспоминаю выступления доктора Р. Бакминстера Фуллера в 1980-е годы. Во время одной из лекций, на которых мне посчастливилось присутствовать, Баки начал говорить о силе слов. Он сказал: "Слова — это самые мощные инструменты из всех когда-либо изобретенных человеческими существами". После провала на экзамене по английскому в средней школе любые разговоры о словах наводили на меня глубокую тоску до того самого момента, когда я услышал, что этот великий человек говорил об их силе. Его лекции помогли мне осознать, что разница между моим богатым папой и моим бедным папой начиналась с разницы в их словах. Как я уже упоминал, мой родной отец пользовался словарем школьного учителя, а богатый папа использовал словарный запас человека из мира бизнеса и инвестиций.

Первый шаг к богатству

Когда люди спрашивают меня, что им "нужно сделать для укрепления их финансового положения в жизни, я отвечаю: "Вы сделаете первый шаг к богатству, если дополните свой словарь финансовой терминологией. Другими словами, если вы хотите стать богатым, начните с обогащения своего словарного запаса". К этому я обычно добавляю, что в английском языке около двух миллионов слов, а повседневный словарь среднего человека редко превышает пять тысяч. Затем я говорю: "Если вы в самом деле имеете серьезное намерение стать богатым, поставьте себе цель выучить одну тысячу финансовых терминов, и тогда вы станете намного богаче тех людей, которые этими словами не пользуются". Затем я предостерегаю их: "Но при этом вы не должны останавливаться на простом заучивании теоретических определений. Углубляйте ваше понимание, пока оно не заполнит умственную, эмоциональную, физическую, а затем и духовную сферы вашего разума. Если вы свободно владеете финансовым словарем, ваша уверенность в себе обязательно возрастет". И напоследок я говорю: "Но самое главное в этой операции по инвестированию вашего времени заключается в том, что слова достанутся вам совершенно бесплатно".

Слова позволяют уму увидеть то, чего не видят глаза

Интеллект — это способность проводить более тонкие различия. Провести такие различия вашему уму позволяют слова. Слова позволяют вашему уму видеть то, чего не видят глаза. Например, слово *актив* по значению противоположно слову *пассив*, но большинство людей не видит никакой разницы между ними; А простое знание этой разницы может сильно повлиять на финансовый результат жизни человека.

В предыдущих книгах я писал о разнице между тремя видами доходов: *трудовыми*, *пассивными* и доходами от *портфеля ценных бумаг*. Все они входят в круг значений слова *доходы*, но между каждым из этих трех видов дохода существует огромная разница. Говоря своему ребенку: "Учись, получай хорошие отметки и найди работу", — вы советуете ему работать, чтобы получать трудовой доход. Этот вид дохода плох тем, из всех трех перечисленных выше он облагается самыми высокими налогами и, кроме того, не дает вам почти никакой возможности контролировать налоги. Мой богатый папа советовал мне направить основные усилия на получение пассивного налога, который является основным видом доходов от недвижимости. Он меньше остальных двух облагается

налогами и предоставляет наибольшие возможности для контроля над ними. Доход от портфеля ценных бумаг — это типичный вид доходов от активов в ценных бумагах и во многих случаях второй по предпочтительности. Как видите, разница в словах не слишком велика, но разница в результатах, которые заносятся в таблицу финансовой успеваемости человека, ошеломительна.

Доход богатых

Если вы просмотрите финансовый отчет любого человека, то без особого труда обнаружите, какой вид доходов этот человек считает первостепенным. В качестве примера приведем образец финансового отчета из игры "Денежный поток-101".

Бланк отчета из игры "Денежный поток-101"

© 2000 CASHFLOW ® Technologies, Inc. Авторские права защищены.

Работая и получая только трудовые доходы, трудно стать богатым, независимо от того, сколько денег вам платят. Если вы хотите стать богатым, научитесь превращать трудовые доходы в пассивные или в доходы от портфеля ценных бумаг. Именно этому богатые родители учат своих детей.

Цифры еще больше подчеркивают различия

Если к словам добавляются точные цифры, нагрузка на мозг резко возрастает. Большинство инвесторов в ценные бумаги знают, что между акциями, у которых отношение цены к прибыли равно десяти, и акциями, у которых это отношение равно пятнадцати, есть существенная разница. Кроме того, опытные инвесторы не станут покупать акции, руководствуясь только этим отношением, каким бы высоким оно ни было. Опытному инвестору необходимы дополнительные слова и дополнительные цифры.

Кроме того, существует громадная разница в объеме полезной информации, которую сообщает тот, кто говорит: "В прошлом месяце наш бизнес принес нам очень большие деньги", и тем, кто говорит: "В прошлом месяце наш бизнес принес 500 тысяч долларов валовой прибыли при коэффициенте доходности в 26 процентов, что было достигнуто в результате увеличения объема продаж по сравнению с предыдущим месяцем на 12 процентов, при одновременном снижении эксплуатационных расходов на 6 процентов". Эта информация позволит мне получить более полное представление о компании и решить, стоит ли вкладывать в нее деньги. Эти дополнительные сведения снизят инвестиционный риск и увеличат мои шансы на получение дохода от инвестиций.

Сила общения

Сила богатого финансового словаря в сочетании с умением оценивать цифры могут обеспечить вашему ребенку стремительный финансовый старт в жизни. Одна из причин, по которым лично мне было скучно в школе, заключалась в том, что мне приходилось заучивать слова, не подкрепленные цифрами. На уроках английского меня учили использовать слова, а на уроках математики — цифры. Оторванные друг от друга, оба этих предмета нагоняли на меня скуку, и, казалось, не имели отношения к реальной жизни.

Когда богатый папа начал преподавать мне науку инвестирования с помощью игры в "Монополю", я значительно обогатил мой словарный запас и полюбил математику. Стоило мне поставить перед цифрой знак доллара, как мой интерес к ней стремительно возрастал. Играя в "Денежный поток", дети незаметно для самих себя приобщаются к совершенно новому для себя финансовому словарю и одновременно начинают получать удовольствие от математики.

Объединенную силу слов и цифр мой умный папа называл "силой общения". Как человека с академическим складом ума его всегда интересовал вопрос, чем и как можно объяснить стремление людей к общению. Он обнаружил, что люди общаются особенно активно, если они используют одинаковые слова и интересуются определением различий в значениях каждого слова. Он говорил мне: "Слово общение происходит от слова общество. Когда люди получают удовольствие от одинаковых слов, они организуются в общество. Те, кто использует другие слова или не интересуется их значениями, изгоняются из этого закрытого общества".

Сегодня все больше людей разговаривает на компьютерном жаргоне, пересыпая свою речь такими словами, как "мегабайт" и "гигабайт". Все, кто любит и ценит байты и понимает разницу между "мега" и "гига", становятся членами одного общества. Если вам не нравятся эти слова или вы не чувствуете разницы между ними, вас не примут в это общество. В этом и заключается сила слов и цифр. Они могут включить или исключить вас из процесса общения.

Если вы хотите обеспечить вашим детям финансовый старт, попробуйте сначала познакомить их со словами из экономического словаря и научить их определять разницу между ними. Если вам это удастся, вы повысите их шансы быть принятыми в общество финансово грамотных людей. Тех, кто не владеет словами и не старается разобраться в их значениях, могут просто исключить из этого общества.

Запомните слова моего богатого папы: "Между активами и пассивами очень большая разница, хотя это всего лишь два слова. Если вы не видите между ними никакой разницы, то это обязательно скажется на вашем финансовом отчете и на том, какую часть жизни вам придется потратить на работу". К этому я могу добавить: "Добейтесь того, чтобы ваш ребенок усвоил разницу между активами и пассивами, — и вы обеспечите ему очень солидный старт в жизни".

Глава 14

Зачем нужны карманные деньги?

Не так давно мне довелось присутствовать при том, как один из моих знакомых дал своему сыну 100 долларов. Сынок взял их, положил в карман, повернулся и пошел, не сказав ни слова.

Тогда мой знакомый бросил ему вдогонку:

— Ты ничего не хочешь сказать? Даже спасибо не скажешь?

Шестнадцатилетний подросток повернулся и спросил:

— Спасибо за что?

— За деньги, которые я тебе дал, — возмущенно произнес отец.

— Это мои карманные деньги. Они мои по праву. К тому же, другим ребятам из моей школы дают намного больше. Но если ты считаешь, что я должен сказать спасибо, то я скажу. Спасибо.

Парень запихнул деньги поглубже в карман и вышел за дверь. Превосходный пример уверенности в “праве на пособие”, которую развили в себе многие сегодняшние юнцы. К сожалению, подобное происходит сплошь и рядом. Шэрон Лектер говорит об этом явлении так: “Родители стали для своих детей чем-то вроде банкоматов”.

Деньги как средство обучения

— Деньги — лучшее из всех средств обучения, — говорил богатый папа. — С их помощью я могу научить людей всему, чему захочу. Стоит мне помахать у них перед носом парой долларов, и они готовы лезть из кожи вон. Деньги для людей примерно то же, что для животных угощение, которое использует дрессировщик при обучении их разным трюкам.

— Разве не жестоко связывать деньги и образование таким образом? — спросил я. — Твои слова звучат грубо и бесчеловечно.

— Я рад, что ты так сказал. Мне и хотелось показаться грубым и бесчеловечным.

— Почему?

— Потому, что я хотел, чтобы ты узнал другую сторону денег. Хотел показать тебе их силу над человеком. Хотел, чтобы ты оценил ее и научился уважать. Тогда, я надеюсь, ты не станешь злоупотреблять силой денег, когда они у тебя появятся.

— Что ты имеешь в виду, когда говоришь “другая сторона денег”? — спросил я. Мне было уже семнадцать, и я заканчивал среднюю школу. До этого момента богатый папа учил меня добывать, хранить и вкладывать деньги. Теперь он начал учить меня чему-то новому.

Богатый папа вынул из кармана монету, подержал в руке и сказал:

— У каждой монеты две стороны. Запомни это. Он положил монету в карман и предложил:

— Давай прокатимся до центра. Десять минут спустя богатый папа нашел место для парковки и опустил несколько монет в прорезь счетчика.

— Уже почти пять часов. Надо поторопиться.

— Поторопиться куда? — спросил я.

— Идем. Увидишь, — сказал богатый папа, оглянувшись по сторонам, и быстро перебежал через улицу.

Оказавшись на другой стороне, мы остановились и стали наблюдать за рядом розничных магазинов вдоль тротуара. Вдруг, ровно в пять, магазины начали дружно закрываться. Люди спешили сделать последние покупки, а из дверей выходили продавцы, говоря владельцам: “Спокойной ночи” и “До свидания”.

— Видишь, что я имел в виду под дрессировкой? — сказал богатый папа.

Я не ответил. Я понял, что за урок он хотел мне преподать. И этот урок мне не понравился.

— Теперь ты понял, что я имел в виду, когда сказал:

“Деньги — лучшее средство обучения”? — спросил богатый папа, проходя мимо закрытых магазинов. От притихших опустевших улиц веяло холодом, богатый папа изредка останавливался, чтобы рассмотреть приглянувшуюся витрину.

Я молчал. Когда мы ехали домой, богатый папа повторил свой вопрос:

— Так ты понял?

— Понял. Ты хочешь сказать, что вставать каждое утро и отправляться на работу — это плохо?

— Нет. Дело не в том, хорош или плох тот или иной образ жизни. Я только хочу, чтобы ты почувствовал громадную силу денег и понял, почему деньги — лучшее средство обучения.

— Объясни, что значит средство обучения? Богатый папа на какое-то время задумался, а потом начал говорить:

— До того как появились деньги, люди кочевали, занимались охотой и собирательством, существуя за счет даров земли и моря. В сущности, мать-природа предоставляла нам все, что было нужно для выживания. Но когда мы стали более цивилизованными и обмениваться товарами и услугами стало слишком неудобно, все большее значение начали приобретать деньги. Сегодня те, в чьих руках деньги, гораздо сильнее тех, кто по-прежнему торгует товарами и услугами. Другими словами, деньги взяли игру на себя.

— Что значит “деньги взяли игру на себя”?

— Видишь ли, еще несколько веков назад люди вполне могли выжить и без денег. Природа обеспечивала их всем необходимым. Если тебе хотелось есть, ты мог выращивать овощи, а чтобы полакомиться мясом, отправлялся в лес на охоту. Сегодня наша жизнь зависит от денег. Вряд ли ты сможешь выжить, выращивая овощи в городской малогабаритной квартире или на заднем дворе дома в пригороде. Ты не сможешь платить за электричество помидорами, а государство не примет убитого тобой, оленя в качестве налогового платежа.

— Значит, ты считаешь, что деньги взяли игру на себя, потому что людям они необходимы для обмена на необходимые для жизни товары и услуги. Деньги и жизнь теперь неразрывны.

Богатый папа кивнул.

— В сегодняшнем мире трудно выжить без денег. Деньги и выживание — неразрывные понятия.

— И поэтому ты называешь деньги лучшим средством обучения, — тихо сказал я. — Деньги — это средство выживания, и если у тебя есть деньги, ты можешь приучить людей делать то, что им вовсе не нравится. Например, вставать утром и отправляться на работу.

— Или прилежно учиться, чтобы получить хорошую работу, — добавил богатый папа с самодовольной улыбкой.

— Но разве нашему обществу не нужны квалифицированные и образованные работники?

— Еще как нужны. Система образования поставляет врачей, инженеров, полицейских, пожарных, секретарей, косметологов, летчиков, солдат и работников многих других профессий, необходимых для того, чтобы наше цивилизованное общество осталось цивилизованным. Я не говорю, что образование не имеет значения, и поэтому хочу, чтобы ты поступил в колледж, даже если тебе этого не хочется. Тогда ты поймешь, в чем сила денег как средства обучения.

— Теперь я это понимаю.

— Когда-нибудь у тебя будет очень много денег, — наставительно произнес богатый папа. — И когда это произойдет, ты должен ясно представлять себе масштабы силы, которую дадут тебе деньги, и осознавать всю меру ответственности за ее использование. И поэтому я надеюсь, что когда ты станешь богатым, то не станешь приучать людей быть рабами денег, а будешь учить их, как стать хозяевами своих денег и своей жизни.

— Так же, как ты учишь меня.

Богатый папа кивнул.

— Чем больше само существование нашего цивилизованного общества зависит от денег, тем большую власть получают деньги над нашими душами. Так же как собаку с помощью “Чаппи” можно приучить к повиновению, человека с помощью денег можно приучить к покорности и заставить упорно трудиться до конца дней. Слишком много людей работают за деньги только для того, чтобы выжить, вместо того чтобы направить все силы на производство товаров и услуг, способных улучшить наше цивилизованное общество. И виной этому — сила денег, которые приучили их к такой жизни. У этой силы тоже есть хорошая и плохая стороны.

Чему вы учите вашего ребенка с помощью денег?

Меня удивляет, как много молодых людей считают, что заслуживают денег или "имеют право" на них. Уверен, так думают не все, но подобное отношение у молодых людей встречается все чаще. К тому же, для многих родителей деньги — это способ искупления вины. Многие родители слишком заняты на работе, и некоторые из них пытаются компенсировать деньгами недостаток любви и внимания. Я заметил, что те из них, кто может позволить себе няню на полный день, обычно используют эту возможность. Все большее число матерей-одиночек, владеющих собственным бизнесом, берут детей на работу, особенно в летние месяцы. Но все равно количество детей, которые остаются дома одни, настолько велико, что они даже получили полуофициальный статус "ребенка с ключами от квартиры". Они приходят из школы и долгие часы остаются без присмотра, потому что их мамы и папы на работе — трудятся, чтобы обеспечить еду на столе. Как говорил мой богатый папа, "деньги — лучшее средство обучения".

Значение обмена

Родители могут преподавать своему ребенку важный урок на тему денег, если познакомят его с концепцией обмена. Для богатого папы слово обмен имело особое значение. Он говорил: "Ты сможешь иметь все, что захочешь, если не будешь бояться обменивать что-нибудь ценное на что-нибудь необходимое". Другими словами, чем больше даешь, тем больше получаешь.

Люди часто просят меня стать их наставником. Где-то около года назад мне позвонил один молодой человек и спросил, не соглашусь ли я отобедать с ним. Я отказался, но он был слишком настойчив и после долгих уговоров все-таки меня уломал. За обедом этот молодой человек заявил:

— Я хочу, чтобы вы стали моим наставником.

Я сразу отказался, но он настаивал еще сильнее, чем приглашал меня на обед.

Я долго отнекивался, а потом спросил:

— А если бы я согласился, в чем заключались бы мои обязанности как наставника?

— Ну, я хотел бы, чтобы вы брали меня с собой на переговоры, проводили со мной, по меньшей мере, четыре часа в неделю и показали мне, как вы осуществляете инвестиции в недвижимость. Я просто хочу, чтобы вы научили меня тому, что знаете сами.

Я немного подумал над его предложением, а потом спросил:

— А что вы дали бы мне взамен?

Этот вопрос заставил молодого человека вздрогнуть и выпрямиться в кресле. Затем он продемонстрировал очаровательную улыбку и сказал:

— Да ничего. У меня ничего нет. Поэтому я и хочу, чтобы вы учили меня, как учил вас ваш богатый папа. Вы ведь ему не платили, правда?

Я откинулся на спинку кресла и пристально посмотрел ему в глаза.

— Значит, вы хотите, чтобы я тратил мое время на ваше обучение тому, что я знаю, и делал бы это даром. Вы этого хотите?

— Да, конечно. А чего еще, по-вашему, можно от меня ждать? Чтобы я платил вам деньги, которых у меня нет? Если бы у меня были деньги, я бы ни о чем не просил. Все, что мне от вас нужно, — это научить меня чему-нибудь. Научите меня, как стать богатым.

Я непроизвольно улыбнулся, вспомнив, как много лет назад сидел за столом напротив богатого папы. На этот раз я сидел на его месте и имел возможность учить кого-то так, как учил меня он. Я поднялся и сказал:

— Спасибо за обед. Мой ответ "нет". Меня не интересует возможность стать вашим наставником. Но один очень важный урок я вам только что дал. И если вы сделаете из него правильные выводы, то станете тем богатым человеком, которым хотите стать. Подумайте — и вы найдете ответ, который ищете.

Официант принес счет, и я указал ему на молодого человека.

— Он заплатит.

— Но что это за ответ? — спросил молодой человек. — Скажите мне. Хотя бы намекните.

Десять просьб в неделю

Меня часто просят стать чьим-нибудь наставником. Но что характерно, в подавляющее большинство таких просьб не включено одно из самых важных слов в мире бизнеса. И это слово — взамен. Говоря иначе, если вы просите о чем-то, то что вы готовы предложить взамен?

Если вы читали книгу “Богатый папа, бедный папа”, то, может быть, помните историю о том, как богатый папа лишил меня десяти центов в час и заставил работать даром. Как я уже говорил, для девятилетнего мальчишки работа без оплаты стала чрезвычайно полезным уроком, который оказал влияние на всю мою последующую жизнь. Богатый папа отнял у меня десять центов в час не потому, что был жестоким человеком. Он лишил меня этих денег, чтобы преподать мне один из самых главных уроков на пути к богатству, урок обмена. Богатый папа называл деньги “средством обучения”. Под этим он подразумевал так же и то, что таким же эффективным средством обучения может быть отсутствие денег.

Через много лет после того случая с работой задаром я спросил богатого папу, продолжил бы он мое обучение, если бы я не согласился работать бесплатно. Он ответил мне:

“Нет, конечно, нет. Когда ты попросил меня заняться твоим обучением, я захотел убедиться, готов ли ты дать мне что-нибудь за мои уроки. Если бы ты не согласился дать мне что-нибудь взамен, то это был бы первый урок, который тебе следовало уяснить, получив мой отказ. Люди, которые надеются получить что-нибудь просто так, в реальной жизни обычно не получают ничего”.

В “Руководстве по инвестированию” я рассказал историю о том, как я просил Питера стать моим наставником. Когда он в конце концов согласился, то первым делом попросил меня отправиться за мой собственный счет в Южную Америку и осмотреть там золотой рудник, который он собирался купить. Вот вам еще один яркий пример обмена. Если бы я не согласился съездить в Южную Америку или попросил бы его оплатить мне расходы, то уверен, что Питер никогда не согласился бы стать моим наставником. Эта поездка доказала серьезность моих намерений учиться у него.

Скрытый урок

В то время как урок обмена очевиден для большинства читателей этой книги, за ним стоит еще один, скрытый, урок, который преподавал мне богатый папа, лишив меня десяти центов в час. Для большинства людей он проходит незамеченным, но исключительно важен для любого, кто стремится стать богатым. Очень важно начать учить этому вашего ребенка в самом раннем возрасте. Многие богатые люди усваивают этот урок очень быстро, особенно если их богатство заработано трудом, но многие труженики не воспринимают его до конца своих дней.

Богатый папа как-то сказал мне: “Причина, по которой большинство людей не становятся богатыми, кроется в том, что их учат искать работу. Но если ты ищешь и находишь работу, то вряд ли когда-нибудь станешь богатым”. Потом он пояснил свою мысль, рассказав о том, что большинство людей приходят к нему и спрашивают: “Сколько вы будете мне платить, если я стану выполнять для вас эту работу?” Из этого он делал вывод: “Люди, которые думают и употребляют такие слова, скорее всего, никогда не станут богатыми. Бессмысленно мечтать о богатстве, если ты надеешься на то, что кто-нибудь заплатит тебе сполна за сделанную работу”.

В “Богатом папе, бедном папе” за рассказом об отнятых у меня десяти центах в час следует история с книжками комиксов. Только благодаря ей мы смогли проникнуть в суть главного урока, скрытого за уроком обмена. Поработав некоторое время даром, я стал по-другому смотреть на некоторые вещи. Я начал искать не просто работу, а возможность открыть собственный бизнес или выгодно вложить деньги. Мой мозг учился видеть то, чего не видело большинство людей. Когда я начал собирать книжки комиксов, которые выбрасывала на свалку заведующая магазином — магазином богатого папы, в котором я работал за бесплатно, — я начал постигать один из самых важных секретов того, как стать богатым. И он заключался вовсе не в том, чтобы работать как можно больше за деньги и надеяться получить достойную оплату за свой труд. Как сказал мне позднее богатый папа, “причина того, что большинству людей не удается стать богатыми, в том, что их учили думать в первую очередь об оплате за сделанную работу. Если ты хочешь стать богатым, то должен думать сначала о том, скольким людям ты можешь оказать услуги”. Когда я перестал работать за десять центов в час, то прекратил думать об оплате за работу, сделанную для богатого папы, и начал искать способы оказывать услуги как можно большему количеству людей. Как только мой мозг заработал в этом направлении, я начал думать так же, как мой богатый папа.

В сутках только 24 часа

Сегодня большинство молодых людей учатся для того, чтобы получить профессию, а затем найти работу. Мы все знаем, что в сутках только 24 часа. Если мы продаем свой труд из расчета рабочих часов или других единиц времени, то сумма оплаты упирается в предел продолжительности рабочего дня. Например, если человек занимается на работу за 50 долларов в час при восьмичасовом рабочем дне, то его потенциальный максимум зарплаты составит 400 долларов в день, 2000 долларов в неделю при пятидневке и 8000 долларов в месяц. Единственным способом увеличить эту сумму становится увеличение рабочего времени — и в этом одна из причин того, что, по официальной статистике правительства США, всего один из каждых ста американцев становится богатым к шестидесяти пяти годам. Большинство людей приучены думать в первую очередь о том, сколько им заплатят за сделанную работу, вместо того чтобы думать сначала о том, скольким людям они могли бы оказать

услуги. Богатый папа говорил по этому поводу: "Чем большему числу людей ты оказываешь услуги, тем богаче становишься".

Большинство людей обучены оказывать услуги только нанимателю или определенному количеству клиентов. Богатый папа часто повторял: "Я стал бизнесменом потому, что хотел оказывать услуги как можно большему числу людей". Иногда в подтверждение своей точки зрения он рисовал следующую схему из книги "Квадрант денежного потока":

Показывая на квадранты с левой стороны, он говорил: "Успех этой стороны зависит от физического труда". Показывая на правую сторону, он говорил: "Этой стороне для успеха требуется труд финансовый". К этому он обычно добавлял: "Между физическим и финансовым трудом большая разница". Другими словами, ваш физический труд за деньги и финансовая работа ваших денег или вашей системы — совершенно разные вещи. Богатый папа сводил свою мысль к следующему: "Чем меньше мне приходится работать физически, тем большему количеству людей я могу оказать услуги, а взамен получить возможность сделать больше денег".

Главной целью моей работы над "Богатым папой, бедным папой" было найти способ оказать услугу как можно большему количеству людей, так как я знал, что если у меня все получится, то я смогу ощутимо приумножить мой капитал. До того как заняться книгой, я уже преподавал этот же предмет на семинарах, то есть физически, и оценивал свои уроки в четырехзначных цифрах. Несмотря на то, что деньги были неплохие, я оказывал услуги лишь ограниченному числу людей, а учебный процесс отнимал у меня слишком много сил и душевной энергии. Как только я понял, что мне нужно расширить круг потребителей моих услуг, решение писать, вместо того чтобы говорить, пришло само собой.

Сегодня те же уроки стоят менее 20 долларов. Я оказываю услуги миллионам людей и делаю больше денег, выполняя гораздо меньший объем работы. Похоже, что отнятые у меня много лет назад десять центов в час продолжают окупаться по сей день, потому что скрытый урок богатого папы, который скрывался за уроком видимым, заключался в том, чтобы оказывать услуги как можно большему количеству людей. Как говорил богатый папа, "большинство людей, выйдя из школы, начинают искать высокооплачиваемую работу, вместо того чтобы искать пути оказать услуги как можно большему количеству людей".

(Те, кому интересно узнать, что говорил мне богатый папа о том, каким образом можно оказать услуги максимальному количеству людей, могут найти этот урок в моей третьей книге "Руководство по инвестированию". Этот урок включен в треугольник Б-И, в котором содержатся рекомендации по привлечению идей и превращению их в многомиллионные проекты, предназначенные для оказания услуг как можно большему количеству людей. У многих есть великолепные идеи, которые могли бы сделать наш мир более комфортным для проживания, но проблема в том, что большинство оканчивает учебу, не имея навыков, необходимых для воплощения этих идей в реальный бизнес. Вместо того чтобы советовать своему сыну Майку и мне найти работу, богатый папа учил нас открывать свой бизнес, который смог бы оказать услуги как можно большему числу людей. Он говорил: "Если вы создадите бизнес, который реально сможет оказать услуги миллионам людей, в обмен на ваши усилия вы станете миллионерами. Если вы сумеете оказать услуги миллиарду людей, то станете миллиардерами. Это просто вопрос обмена". Как раз этому вопросу и посвящена моя книга "Руководство по инвестированию". Она рассказывает о том, как создать свой бизнес, потенциально способный оказать услуги миллионам, а может, и миллиардам людей, а не ограничиваться одним нанимателем или горсткой клиентов. Как говорил богатый папа, "богатым человека могут сделать женитьба на деньгах, скупость, алчность или мошенничество. Но легче всего стать богатым, проявив щедрость, и многие из самых богатых людей, которых я знаю, всегда были очень щедрыми людьми. Вместо того чтобы думать, сколько им заплатят, они думали о том, скольким людям смогут оказать услуги".)

Сколько мне платить своему ребенку?

Мне часто задают вопросы примерно такого рода:

- Сколько карманных денег я должен давать моему ребенку?
- Нужно ли мне прекратить платить моим детям за все, что они делают?
- Я плачу моему ребенку за хорошие отметки. Что вы на это скажете?
- Нужно ли мне отговаривать ребенка от работы в магазине?

Мой стандартный ответ на подобные вопросы звучит так:

“Как вам платить своему ребенку, решать только вам. Все дети разные, и все семьи тоже”. Я просто, напоминаю вам об уроках моего богатого папы и прошу не забывать, что деньги — исключительно сильное средство обучения. Если ваши дети привыкнут получать деньги ни за что, то именно этим *может закончиться их жизнь* — ничем. Если ваш ребенок учится только ради того, чтобы ему платили за отметки, то что может произойти, если вас не будет рядом, чтобы заплатить им за учебу? Главное — как можно осторожнее подходить к использованию денег в качестве средства обучения, потому что, хотя деньги и являются сильным средством обучения, есть намного более важные уроки, которые ваш ребенок должен усвоить обязательно. Самыми важными являются скрытые уроки, стоящие за явными. И один из таких уроков учит нас оказанию услуг.

Благотворительность начинается дома

Мои мама и папа были очень щедрыми людьми. Но их щедрость была совсем не такой, как щедрость моего богатого папы. Когда мой папа возглавлял Департамент образования на Гавайях, он приходил домой, ужинал с детьми, а затем отправлялся на собрания Ассоциации родителей и учителей, проходившие два-три раза в неделю. Помню, как еще совсем маленьким я махал папе рукой из окна кухни, когда после ужина он на машине отправлялся оказывать услуги как можно большему количеству людей. Нередко, чтобы добраться до места, ему приходилось проезжать больше сотни миль, и тогда он возвращался далеко за полночь, а собственных детей видел только за завтраком.

Наша мама часто брала нас с собой в церковь, где мы помогали ей на благотворительных продажах домашней выпечки или на распродажах старых вещей. Она свято верила в полезность добровольных мероприятий и просила нас делать то же самое. Как дипломированная медсестра, она регулярно принимала добровольное участие в акциях Красного Креста. Помню, как во время стихийных бедствий, таких как цунами или извержения вулканов, они с папой отсутствовали по несколько дней подряд, помогая пострадавшим. Когда им представилась возможность вступить в основанный президентом Кеннеди Корпус мира, они ухватились за нее обеими руками, несмотря на то, что очень много теряли в зарплате.

Богатый папа и его жена руководствовались теми же принципами, что и мои мама с папой. Его жена активно работала в женской организации, которая постоянно собирала деньги на разные достойные цели, а сам он регулярно жертвовал деньги церкви и в различные благотворительные фонды и, к тому же, входил в правление двух некоммерческих организаций.

Урок, который я усвоил на примере обеих родительских пар, заключался в том, что, независимо от того, социалист ты или капиталист, благотворительность начинается дома. И если вы хотите, чтобы ваши дети стали богатыми, научите их оказывать услуги как можно большему количеству людей. Этот урок будет для них поистине бесценным. Как говорил мой богатый папа, “чем большему количеству людей ты оказываешь услуги, тем богаче становишься”.

Часть III

Откройте талант вашего ребенка

Мой богатый папа настоятельно рекомендовал своему сыну и мне добиваться богатства путем оказания услуг как можно большему количеству людей. Он говорил: “Когда вы нацеливаете ваш разум на то, чтобы делать деньги только для себя, вам будет трудно стать богатыми. Если вы нечестны, алчны и даете людям меньше того, за что они заплатили, вам тоже будет трудно стать богатыми. Эти пути могут привести к богатству, но за такое богатство придется заплатить слишком высокую цену. Если же вы направите ваш бизнес в первую очередь на то, чтобы оказать услуги как можно большему количеству людей, и будете думать только о том, чтобы сделать их жизнь хоть немного легче, то обретете сразу и громадное богатство, и счастье”.

Мой умный папа искренне верил в то, что в каждом ребенке скрыт талант, даже если ребенок плохо успевает в школе. Он не верил, что талантлив только тот, кто сидит в классе и знает все ответы. Он не верил, что талантлив только тот, кто умнее всех. Он искренне верил в то, что в каждом из нас скрыт дар, и что талантливый человек — это тот, кому повезло обнаружить свой дар, а потом найти способ поделиться им с людьми.

Чтобы сделать свой урок на тему о таланте интересным, он рассказывал такую историю: “Еще до того, как мы появляемся на свет, каждый из нас получает дар щедрости. Однако никто не говорит нам, что мы получили этот дар. Никто не говорит нам, что делать с этим даром, когда мы его обнаружим. После рождения главная задача человека заключается в том, чтобы самому обнаружить свой дар и поделиться им. Поделиться со всеми. Если он разделит свой дар на всех, его жизнь будет полна чудес”.

Мой умный папа всегда считал талант волшебным даром. Он говорил: "Талант человека в том, чтобы найти внутри себя источник чудес. Так же как Алладин нашел в бутылке джинна, каждый из нас должен обнаружить такого же джинна внутри себя. Талантлив тот, кто нашел внутри себя волшебника. Талантлив тот, кто нашел ниспосланный ему дар". При этом мой умный папа не забывал предупредить: "Когда вы найдете своего джинна, он предложит вам выбрать одно из трех желаний. Ваш джинн скажет: "Первое желание: хочешь ли ты оставить свой дар себе? Второе желание: хочешь ли ты поделиться своим даром только с теми, кого любишь и теми, кто тебе близок? И третье желание: хочешь ли ты разделить свой дар на всех?"

Разумеется, цель состояла в том, чтобы дети выбрали третий вариант. Этот урок мой умный папа всегда заканчивал выводом: "Мир полон талантами. Каждый из нас талантлив. Проблема в том, что большинство из нас держат свой талант в плотно закупоренной бутылке. Слишком многие из нас используют свой талант только для себя или своих близких. Джинн выходит из бутылки только в том случае, если мы выбираем третий вариант. Чудо происходит только в том случае, если мы решаем разделить свой дар на всех".

Оба моих папы верили в магию бескорыстной щедрости. Один верил в создание бизнеса с целью оказания услуг как можно большему количеству людей. Второй верил в дар, полученный свыше, в джинна внутри нас и в возможность выпустить магию джинна из бутылки.

Уроки обоих отцов пришлось мальчишке, которым я был в ту пору, как нельзя кстати. Оба рассказа учили меня жить, учиться и быть щедрым. Как бы глупо это ни звучало, в девять лет я верил в возможность существования джинна внутри меня и верил в чудеса, как и верю и до сих пор. Как бы еще смог мальчишка, которого чуть не исключили из школы за неумение писать, стать автором международного бестселлера? Последняя часть этой книги посвящена таланту, скрытому в вашем ребенке.

Глава 15

Как распознать природный талант вашего ребенка?

Почти каждого из нас когда-нибудь спрашивали: "Кто вы по знаку Зодиака?" И, если ваш знак Весы, вы отвечали: "Я Весы. А вы?" Большинство из нас знают свой знак и слышали, что знаки разделяются на четыре основные группы: Земли, Воздуха, Воды и Огня. Многие знают и могут перечислить все двенадцать знаков: Овен, Телец, Близнецы, Рак, Лев, Дева, Весы, Скорпион, Стрелец, Козерог, Водолей и Рыбы. Но, кроме профессиональных астрологов, мало кто из нас способен назвать конкретные качества каждого из двенадцати знаков. Обычно наши знания ограничиваются характеристиками собственного знака и двух-трех других. Вот я, к примеру. Овен, и, как показывает жизненный опыт, почти все, что говорится в гороскопах о поведении этого знака, вполне применимо и ко мне. Моя жена — Водолей и тоже соответствует своим астрологическим характеристикам. Знание особенностей наших знаков помогает нам лучше понимать друг друга и укрепляет наши взаимоотношения.

Лишь немногие из нас осознают, что природа наделила нас не только разными чертами характера, но и определила нам разные пути и способы обучения. Одна из причин, почему учебный процесс является для многих людей тяжелым испытанием, связана тем, что школьное обучение рассчитано лишь на узкий круг учащихся, обладающих определенными способностями. Это все равно как если бы мы создали школьную систему только для учеников, родившихся под знаками Огня, а потом удивлялись, отчего вдруг представителям знаков Воды, Воздуха и Земли это не нравится.

Эта глава поможет вам ближе познакомиться с разными способами обучения и определить, какие из них соответствуют склонностям ваших детей, да и вашим тоже, если вы пожелаете открыть для себя ваш собственный уникальный стиль обучения, и, может быть, даже скрытый в вас талант. Кроме того, эта глава поможет вам понять, почему некоторые из тех, кто хорошо успевает в школе, терпят неудачи в реальном мире, и наоборот.

Каждый плывет так, как ему удобнее

Большинству из нас приходилось слышать выражение "Каждый плывет так, как ему удобнее". И я с этим полностью согласен. Когда мне было примерно пять лет, мы всей семьей отдыхали на пляже в компании с нашими соседями. Я бродил по берегу, как вдруг увидел, что мой друг Вилли отчаянно барахтается в воде. Он зашел туда, где было довольно глубоко, и тонул, потому что неумел плавать. Криками и жестами мне удалось привлечь внимание какого-то старшеклассника, и он бросился в воду спасать Вилли.

После этого случая, чуть не закончившегося трагедией, обе наши семьи решили, что пришло время записать всех детей на уроки плавания. Вскоре меня начали водить в общественный бассейн на плавание, которое я тут же возненавидел. После нескольких занятий я перестал заходить в воду и прятался в раздевалке, так как ужасно боялся, что на меня снова наорут за то, что я неправильно выполняю движения. С той поры я не перевариваю запаха хлорки в бассейнах с пресной водой.

С годами я научился плавать сам, потому что мне очень нравилось охотиться с подводным ружьем и ловить лобстеров в океане. В двенадцать лет я начал заниматься боди-серфингом, а потом — серфингом на доске, но до сих пор так и не научился правильно плавать. В отличие от меня, Вилли пристрастился к плаванию, как рыба, и

вскоре уже выступал на соревнованиях. В средней школе он продолжал плавать и участвовал в первенстве штата. Хотя он и не добился больших побед в этом виде спорта, его пример показывает, как человек, у которого стихия чуть не отняла жизнь, может превратить ее в предмет своей страсти. Но тот же случай, побудивший моих родителей насильно заставлять меня учиться плаванию, привел к тому, что я возненавидел бассейны и не научился плавать правильно.

Когда я поступил в Академию торгового флота, мне пришлось вместе со всеми курсантами сдавать зачет по плаванию. И я его не сдал. Несмотря на весь мой опыт подводной охоты, плавания со скубой (род акваланга) и серфинга на очень высокой зимней волне, я не сдал зачет по плаванию, потому что мой стиль оказался неправильным. Помню, как я писал домой и пытался объяснить друзьям, что не сдал зачет и поэтому вынужден брать уроки плавания. Представляете, как веселились ребята, с которыми мы столько лет проплавали в бурных и опасных водах гавайского прибоя.

В конце концов, мне удалось освоить правильную технику плавания по-собачьи и вольным стилем в бассейне с пресной водой. До этого я плавал, двигая руками как в брассе, а ногами — как ножницами, что выглядело не слишком привлекательно и, на взгляд инструкторов по плаванию, не имело смысла.

Суть этой истории в том, что, несмотря на неумение правильно плавать в бассейне с пресной водой, я совершенно свободно чувствовал себя в океане, даже при очень высокой волне. Моя техника до сих пор вызывает нарекания, но, тем не менее, в океане я чувствую себя как дома. С другой стороны, я знаю людей, которые демонстрируют прекрасную технику в бассейне, но смертельно боятся бурного моря, разрывных и подводных течений, обратных потоков и зыби. Как говорится, “каждый плавает так, как ему удобнее”.

Разные стили обучения

Цель этого рассказа не в том, чтобы обсуждать мои недостатки в плавании. Я хотел лишь проиллюстрировать тот факт, что все мы учимся по-разному и выполняем одну и ту же работу разными способами. Несмотря на то что теперь я могу плавать правильным стилем, мне все равно удобнее плыть по-своему. Я никогда не буду плавать так же быстро, как мой друг Вилли, и никогда не получу наград за мой грациозный стиль, но, выполняя какие-то действия по-своему, мне проще добиться успеха — и думаю, что большинству из нас свойственно то же самое. Мы знаем, что нам нужно сделать, но предпочитаем делать это так, как нам больше нравится. Точно так же относятся к обучению ваши дети.

Как обнаружить талант вашего ребенка

Чтобы обнаружить талант вашего ребенка, вы должны сначала узнать, как ему больше нравится учиться и почему он желает чему-то учиться. Например, я учился плавать не потому, что хотел научиться плавать. Я учился плавать потому, что хотел заниматься серфингом. Пока я не думал о серфинге, мне было неинтересно учиться плавать, а принудительное обучение только усилило мою ненависть к плаванию. Вместо того чтобы учиться плавать вместе с остальными детьми на мелкой стороне бассейна, мне больше нравилось прыгать в воду с противоположной, глубокой стороны и учиться не тонуть. То же самое произошло с изучением финансовой документации. Я учился бухгалтерскому учету не потому, что хотел стать бухгалтером, а потому, что хотел стать богатым. Если вы думаете, что моя техника плавания ужасна, значит, вы еще не видели моих отчетов.

Мой умный папа понимал, что академической звездой мне не быть, и поэтому советовал мне искать собственный стиль обучения. Вместо того чтобы заставить меня смириться и учиться как все, он поощрял мое стремление “прыгнуть в воду с глубокой стороны и плыть, чтобы не утонуть”. Он не был жестоким. Он понимал, что мой стиль обучения — это только мой стиль, и хотел, чтобы я учился так, как мне удобнее. Поэтому, так же как моя техника плавания не отличается красотой, мой стиль обучения нельзя назвать эффективным.

Другие люди учатся более традиционными способами. Многим нравится учиться, сидя в классе или аудитории, и следовать утвержденному учебному плану. Им нравится, что в конце учебного года или курса их ждет награда, и знают, что, благодаря своим усилиям, они будут переведены в следующий класс или получают диплом. Как я уже говорил, им нравится быть уверенными в получении награды на финише. Так же как мой друг Вилли достиг успехов в плавании, потому что ему нравилось плавать, многие люди добиваются успехов в системе образования, потому что им она нравится.

Ключом к успеху людей в жизни является правильное определение наилучшего для них способа обучения и обеспечение условий, позволяющих им продолжать обучение так, как у них лучше получается. Проблема в том, что точно определить удобный для нас способ обучения и выявить наши природные таланты можно только методом проб и ошибок. Многим людям так и не удается понять, в чем их природные дарования. Окончив учебу, они устраиваются на работу и больше не могут продолжать процесс самопознания в силу различных финансовых или семейных причин. Как определить персональный стиль обучения и уникальный талант конкретного человека, до недавнего времени никто точно не знал.

Коэффициент Колби

Как-то в разговоре с одной моей хорошей знакомой мне пришлось объяснять ей, почему я ненавижу работать в офисе. Я рассказал ей, что владею несколькими административными зданиями, но своего кабинета у меня никогда не было.

— Просто ненавижу чувствовать себя запертым в комнате, — сказал я.

Моя знакомая улыбнулась и спросила:

— А ты не пробовал пройти тест на коэффициент Колби?

— Нет. А что это такое?

— Это программа, которая определит твой природный стиль обучения, или МО, что значит модус операнди (способ действия). Она выявляет инстинкты, или природный талант человека.

— Никогда не слышал об этом коэффициенте, но у меня есть опыт множества подобных тестов. Мне они показались довольно полезными, но, может быть, эта программа всего лишь еще один продукт из этой серии? Что-то вроде астрологического прогноза?

— В принципе да, некоторое сходство есть. Но существует ряд тонкостей, которые, можно выявить только с помощью теста Колби.

— Тонкостей какого рода?

— Ну, как я сказала, он выявит твой талант и природный стиль обучения. Кроме того, он покажет, что ты *сделаешь* и чего *не сделаешь*, а не то, что ты можешь или не можешь сделать. Тест Колби определяет силу твоих природных инстинктов, а не интеллекта или индивидуальности. Коэффициент Колби позволит тебе узнать о себе нечто такое, о чем не расскажут результаты никаких других тестов, — потому что он определяет, кто ты есть, а не кем ты себя считаешь.

— Инстинкты, — повторил я. — И какая мне от всего этого польза? — я попытался увильнуть от прохождения еще одного никому не нужного теста.

— Сначала надо получить результаты, а потом мы их обсудим. Кстати, Кэти Колби, создатель этой программы, живет здесь, в Финиксе. После того как пройдешь тест, я организую вам встречу. Посмотришь сам, может ли ее программа делать все, что я наговорила.

— А как мне пройти этот тест?

— Просто зайди на ее сайт и следуй указаниям. По-моему, он стоит около 50 долларов и занимает всего несколько минут. Там только 36 вопросов.

— А как скоро придут результаты?

— Да практически сразу. После того как получишь, попробуй оценить их сам, а я свяжусь с Кэти и организую вам встречу. Она не слишком любит новые знакомства, но мы с ней подруги, и я скажу, что ты мой старый друг.

Я согласился и через несколько минут уже ответил на вопросы теста.

Результаты теста Колби для взрослых

Для: Роберта Кийосаки

МО: 2 2 9 6

Преобладающие мотивы (побудительные факторы для каждого способа действия):

Упрощение (ПФ), Адаптация (П), Импровизация (И), Рационализация (Н)

Диаграмма коэффициента активности по Колби

Результаты показались мне интересными, но, зная, что мне предстоит обед с создательницей программы, я решил подождать и послушать, что скажет она. Три дня спустя мы с Кэти встретились за обедом. Поглядев на распечатку моих результатов, она сказала:

— Вы заряжаетесь энергией, когда рискуете, не так ли? Я улыбнулся. У Кэти был приятный, доброжелательный голос, в котором слышались понимание и сочувствие. Мне показалось, что она много знает обо мне, несмотря на то, что мы только познакомились.

— Почему вы так думаете?

— Сильные стороны человека определяются его инстинктами, и это позволяет мне установить его МО, или модус операнди. У вас, как я вижу, больше всего развиты способности энтузиаста и новатора, — ответила она, улыбнувшись. — Ваши показатели говорят мне, что инстинктивно вы стремитесь к физическому риску. У вас к нему природная склонность. Я права? Я кивнул.

— Вам приходилось попадать в смертельно опасные ситуации? — спросила Кэти.

— Да, много раз, особенно во Вьетнаме. А почему вы спросили?

— Вы ведь испытывали настоящее блаженство в этих ситуациях, да? Опасность до предела обостряла ваши инстинкты и вызывала бурный всплеск энергии?

— Да, я любил боевые вылеты. Это был захватывающий, хотя порой и трагический опыт. Но мне нравилось летать в зоне боевых действий и, когда я вернулся к обычным полетам, мне стало скучно.

— Я вас понимаю. Вам было тяжело перенести возврат к повседневной военной рутине после возвращения домой? И, оказавшись дома, вы умудрились нажить себе неприятности?

— Да. Откуда вы знаете?

— Знаю, потому что ваш уровень исполнительности ограничивается согласием заниматься как можно большим количеством дел одновременно, — спокойно сказала она. — Из этого я делаю вывод, что вы не любите следовать

установленным правилам. Преобладание факторов энтузиазма и новаторства свидетельствует о привычке к физическому риску и о том, что критические ситуации доставляют вам наслаждение. Не удивительно, что во Вьетнаме вы показали себя с лучшей стороны. Но военная служба в мирных, условиях показала вам слишком регламентированной, слишком сковывающей. Вы не можете жить без возбуждения. Если уровень возбуждения недостаточно высок, вы начинаете повышать его сами. По-другому это называется нарываться на неприятности, что часто приводит к конфликтам с начальством, чья задача — поставить вас на место и заставить следовать установленным правилам.

— А по руке вы, случайно, не гадаете? — ехидно поинтересовался я и высказал предположение, что она успела расспросить обо мне мою знакомую. Не мог столько знать обо мне человек, с которым мы только что познакомились.

— Нет, — сказала она. — Я ничего о вас не узнавала. Я предпочитаю не делать этого, пока не проведу анализ результатов, Я верю в точность моей методики и скорее поверю расчетам, чем чьим-то субъективным описаниям характера человека или моим впечатлениям от таких описаний.

Затем Кэти призналась, что встретила со мной только по просьбе своей подруги и еще потому, что она получает огромное удовольствие от обсуждения своей концепции с людьми, искренне желающими узнать о ней как можно больше. После того как мы узнали кое-что друг о друге, Кэти начала более подробно рассказывать о том, какие еще сведения обо мне можно почерпнуть из результатов теста. Показав еще раз на распечатку, она сказала:

— Если бы сегодня вы учились в школе, вам бы поставили диагноз СДВ, синдром дефицита внимания, и давали успокоительное, чтобы утихомирить ваш буйный нрав.

— А вы согласны с таким методом воспитания?

— Нет. По крайней мере, для большинства детей. Я считаю, что применение лекарственных препаратов и постановка подобных негативных диагнозов — просто чудовищная несправедливость по отношению к природным способностям детей, к их самооценке. Такое воздействие начисто лишает их возможности гордиться своей индивидуальностью. Если бы вас с самого детства накачивали лекарствами, вы могли бы никогда не найти своего пути в жизни. Вы могли бы никогда не написать свои бестселлеры. Вы могли бы никогда не добиться того, чего добились.

— Но, с другой стороны, очень может быть, что вас ничто не смогло бы остановить, — продолжала Кэти. — Дело в том, что сегодняшняя школьная система поставила бы вам диагноз "трудного ученика", страдающего психическим расстройством. Это не значит, что вы не способны к учебе, просто вы не смогли бы учиться по той методике, которая обычно применяется в наших школах. Вам повезло, что ваш папа это понял. Я знаю, что вы называете вашего папу-преподавателя "бедным папой", но во многих отношениях именно он сделал вашу жизнь намного богаче. Во многих отношениях своим успехом вы обязаны именно ему. Он был достаточно умен, чтобы позволить вам брать уроки у вашего богатого папы и поощрять ваше стремление учиться, как вам было удобнее, а ваш способ, как вы сами признаете, был не слишком эффективным.

— Действительно, эффектности в нем было мало, — кивнул я и после секундной паузы спросил: — Как бы вы определили понятие успеха?

Кэти улыбнулась и сказала:

— Успехом я называю свободу быть самим собой. Именно это сумел дать вам ваш папа. Он уважал вас и подарил свободу быть самим собой.

— Слишком многие люди обречены всю жизнь стараться быть тем, кого хотят видеть в них родители или общество, и я не думаю, что такой путь ведет к настоящему успеху, независимо от того насколько богатыми или влиятельными они могут стать. Как всем мыслящим существам, нам свойственно стремиться к свободе быть такими, каковы мы на самом деле. Если мы не будем бороться со всем, что принуждает нас действовать вопреки нашим склонностям, то рискуем потерять всякое уважение к себе и загубить свой талант.

— Действительно, — согласился я. — Мне вряд ли удалось бы добиться успеха, если бы я пошел по стопам отца. В школе меня считали чужаком. Я не вписывался в общую колею.

— Но могу поспорить, что в детском саду вам нравилось, — с усмешкой заметила Кэти.

— Да, правда. Откуда вы знаете? Показывая на распечатку, Кэти сказала:

— Для людей с таким высоким коэффициентом новаторства, как у вас, детский сад — лучшее место. Новаторов хлебом не корми, дай им только что-нибудь разобрать или построить. Обилие новых объектов для исследования полностью соответствовало вашему энтузиазму и разнообразию интересов. Дефицит исполнительности не успел войти в конфликт с жесткими требованиями к соблюдению норм поведения. К тому же, над вами не висели результаты всяких там тестов на интеллект. Лучше не придумайшь, не так ли?

Я кивнул.

— Да, в самом деле. Мне и сегодня по душе все новое и интересное. Мне нравится вкладывать деньги в недвижимость, потому что мои инвестиции можно увидеть, потрогать и почувствовать. Я ни от кого не скрываю, что никогда не прекращал играть в “Монопольку”. Я обожаю игры.

Кэти улыбнулась и показала на графу “Исполнитель” на моей диаграмме.

— Но затем наступил этап с первого по третий класс и дети, более вас склонные к исполнительности, начали вырываться вперед.

— Но почему так? Чем эти три первых класса так хороши для людей с повышенным уровнем исполнительности? — я уже всерьез заинтересовался тем, что еще знает эта женщина.

— Тем, что в этот период кубики и игрушки постепенно исчезают, учебная программа начинает строиться на принципах аккуратности и дисциплины, а люди с высокими показателями исполнительности лучше других адаптируются к таким условиям. В результате к началу третьего года обучения из класса полностью выветривается сам дух новаторства.

— Аккуратности и дисциплины? — переспросил я. — Но какое отношение аккуратность и дисциплина имеют к процессу обучения?

Кэти снова улыбнулась и ответила:

— По вашему уровню исполнительности не скажешь, что аккуратность и дисциплина — самые сильные ваши стороны.

— Да, не самые. Но как это могло повлиять на мои успехи в школе?

— Очень просто. Готова спорить, что в первом классе вы чувствовали себя не так комфортно, как в детском саду или подготовительном классе.

— Это точно. В первом классе я начал ввязываться в драки, в то время как в детском саду все время уходило на игрушки и лазание по “джунглям” на спортплощадке. Именно из-за этих драк уже с первого класса за мной закрепилась репутация “трудного ребенка”.

— Обычный случай с детьми, у которых отнимают игрушки и кубики. Мальчишки, оставленные без игрушек, часто начинают приставать к другим мальчишкам.

— По крайней мере, со мной все было именно так. Но почему дети с высоким коэффициентом исполнительности в этот период успевают лучше всех?

— Потому, что на этой стадии развития от человека требуются прежде всего аккуратность и дисциплина. Вы уже не сидите кучей на полу или вокруг стола, а занимаете места за ровными рядами парт. Вместо того чтобы поощрять рисование пальцами, учителя начинают вырабатывать у вас аккуратный каллиграфический почерк. Теперь они требуют, чтобы вы писали строго между разлинованных строк, а не черкали по всему листу. Учителям нравятся опрятные, наглаженные и гладко причесанные пай-девочки и пай-мальчики. Не думаю, что вы были в числе тех ребят, которые специально наряжаются, чтобы понравиться учительнице, — сказала Кэти с усмешкой.

— Нет, это не про меня. Хорошо еще, что я жил прямо напротив школы, потому что меня часто отсылали домой сменить грязную одежду. Я всегда находил возможность поскользнуться и вывалиться в грязь.

— В это время ваше отношение к школе уже начало меняться?

— В первом классе нет, но помню, что в третьем кое-какие нюансы стали бросаться в глаза. Я начал понимать, что у учителей появились любимчики среди ребят. В третьем классе со мной учились одна девочка и один мальчик, которые со временем стали первыми учениками в средней школе. Потом они поженились. Уже в третьем классе все знали, что это звездная парочка. Они были красивыми, умными, хорошо одетыми и всеми любимыми отличниками.

— Похоже, что школа была создана специально для них. А что было с ними дальше? — спросила Кэти; — Добились они всего, чего хотели?

— Если честно, не знаю. Думаю, что да. Они никогда не выезжали из города, где мы выросли. Их уважают в обществе и продолжают любить не меньше, чем раньше. Так что, скорее всего, они нашли свое счастье.

— Для них это звучит идеально. Похоже, что за годы жизни и брака они не потеряли умения быть самими собой, — заключила Кэти.

— А что происходит после третьего класса? Когда человек достигает магического возраста девяти лет?

— Начиная с четвертого класса, все, у кого высок коэффициент поиска фактов, развиваются по одному шаблону. Методика обучения с четвертых по двенадцатые классы создана для искателей фактов. Некоторые дети от природы нацелены на запоминание имен, фактов и дат. Такой подход к учебе хорошо вознаграждается. Обучение в классе приносит таким детям много пользы.

Дальше Кэти объяснила мне, что с девяти лет учеников оценивают по результатам регулярных “облав на ошибки”. Вы пишете диктанты, запоминаете таблицу умножения и ведете счет количеству вызубренных учебников, подтверждая свои знания изложением содержащихся в них сведений.

Я рассказал ей о разработанной Рудольфом Штейнером теории рубежа девятилетнего возраста и о том, как многие учителя определяют, будет ли ребенок хорошо успевать в условиях школьной системы.

— В девять лет я понял, что в этих условиях мне не суждено стать звездой. Кубики у меня отобрали навсегда. Кэти рассмеялась.

— Да, человеку с такой тягой к новаторству, как у вас, без кубиков должно быть скучно. При такой, как у вас, склонности к упрощению, а не простому запоминанию сложных определений и формул, он быстро начинает терять веру в свои силы. Этому противится его энтузиазм и начинает толкать ребенка на поиск собственных способов противостояния тем требованиям школы, которые он считает глупыми.

— И учителя это знают. Вот почему так много детей уже в самом начале школьной карьеры получают клеймо умниц, тупиц или возмутителей спокойствия.

Кэти печально кивнула.

— У большинства учителей сильно развиты природные склонности к поиску фактов и (или) исполнительности. Люди всегда готовы назвать умным того, чьи природные способности аналогичны их собственным. Интеллект тут, разумеется, ни при чем. Оценить значение инстинктов не похожего на них человека они попросту не в силах. Их

способности лучше всего проявляются в условиях школы, и поэтому они не мыслят себе жизни без нее. Система образования — их родной дом. Им там нравится.

— Таким образом, система образования продолжает фокусироваться на одной методике обучения и выискивать все новые причины, по которым дети плохо учатся. Вот почему диагнозы, объясняющие неспособность детей к учебе, становятся все более замысловатыми, — подвела итог Кэти.

— Но это просто глупость. Дело вовсе не в нашей неспособности к учебе, а в отжившей свой век школьной системе, в ее неспособности к обучению! Лично мне она была ненавистна, — с горечью добавил я.

— Но ведь вам нравится учиться, не так ли? — спросила Кэти.

— Учиться мне нравится. Я постоянно посещаю семинары, читаю книги и прослушиваю аудиокурсы. Меня всегда привлекает возможность научиться чему-нибудь новому и интересному; Кстати, меня сильно заинтриговала тема ваших исследований. Но, тем не менее, школу я все равно ненавидел. Однако как вы смогли понять, что мне нравится учиться, несмотря на всю ненависть к школе.

Кэти еще раз показала на распечатку.

— А это вы видели?

Под заголовком “Приемлемые профессии” шла следующая страница:

Результаты теста Колби для взрослых

Для: Роберта Кийосаки

МО: 2 2 9 6

Преобладающие мотивы (побудительные факторы для каждого способа действия):

Упрощение (ИФ), Адаптация (И), Импровизация (Э), Рационализация (Н)

Возможный выбор профессий

Вы сами создаете для себя возможности, не планируя этого специально и не ставя себе такой цели. Так как чувство удовлетворенности от выполнения какой-либо задачи связано у вас с преодолением препятствий и принятием рискованных решений, вам необходимо постоянно оказываться в ситуациях, подстегивающих ваш творческий потенциал. Вы склонны к разнообразию и обладаете обостренным чувством свободного пространства вокруг вас, поэтому, чем бы вы ни занимались, старайтесь не оказаться в замкнутом пространстве - как физически, так и умственно. Пионер - это не профессия, а, скорее, способ действия (МО). Он определяет широкий подход к решению проблем и к использованию ваших способностей в процессе достижения цели. Вы добьетесь успеха в областях, позволяющих вам воспользоваться этим природным преимуществом. Приведенный ниже список рекомендуемых профессий не является обязательным, это просто неполный перечень сфер деятельности, в которых другие участники исследований "Колби корпорейшн" сумели наилучшим образом использовать свои врожденные "пионерские" способности:

- АКТЕРСКОЕ ИСКУССТВО
- СОЗДАНИЕ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ
- КУСТАРНЫЕ ПРОМЫСЛЫ
- ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА
- ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
- МЕДИЦИНА (ТРАВМАТОЛОГИЯ)
- НАУКА (ФИЗИКА)
- ИЗОБРЕТАТЕЛЬСТВО
- РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС
- ПРОИЗВОДСТВО НОВЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ
- ТРЮКОВЫЕ СЪЕМКИ
- АУДИО, ВИДЕОЭФФЕКТЫ
- ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИРОДЫ
- ТЕЛЕПРОДЮСИРОВАНИЕ
- СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
- КОМПЬЮТЕРНАЯ РЕКЛАМА
- ПРЕПОДАВАНИЕ ПО АЛЬТЕРНАТИВНОЙ МЕТОДИКЕ
- РЕАБИЛИТАЦИЯ ИНВАЛИДОВ

Кэти показала на пункт "Преподавание по альтернативной методике".

— Почти все мои знакомые, выбравшие этот путь, очень активно учатся сами. Они просто не находят себе места в структуре традиционного образования.

— Это верно. Лично я регулярно участвую в разных семинарах. Для меня они предпочтительнее обычных колледжей, потому что мне не нужны дипломы и степени. Мне нужна только информация.

— Какие из этих возможных сфер деятельности пришлись бы вам по душе?

Поразмыслив немного над списком, я ответил:

— Они все мне нравятся, за исключением травматологии и ресторанного бизнеса.

— На это есть какие-то причины?

— В этих областях у меня уже слишком большой опыт. Крови и увечий я достаточно насмотрелся во Вьетнаме, а ресторанным бизнесом занимался мой богатый папа. Но я запросто смог бы проявить себя в деле защиты окружающей среды, и у меня больше десяти лет была компания, занимавшаяся альтернативными методами преподавания. Мне нравится преподавать. Я и сегодня продолжаю создавать экспериментальные модели, вкладывать деньги в индивидуальные строительные проекты, и у меня есть несколько патентов на изобретения. Мне нравится производить новые виды продукции. Меня по-настоящему увлекает сфера разработки и производства телевизионной рекламы. Так что практически весь ваш список состоит из вещей, которые меня интересуют или которыми я уже занимался.

Я немного помолчал, обдумывая все, о чем мы с Кэти успели поговорить. Я чувствовал возбуждение, потому что люблю узнавать новое, и получил огромное удовольствие, когда мне объяснили причину моих неудач в школе. Еще раз взглянув на результаты теста, я спросил:

— Значит, те люди, которые хорошо успевают в школе после третьего класса, преодолев рубеж девятилетнего возраста, обычно имеют высокий коэффициент искателя фактов и исполнителя?

— Да, — сказала Кэти. — И все ваши неприятности в школе были связаны с тем, что у вас отняли игрушки и кубики и вы больше не могли учиться в процессе игры. Ваше тело могло находиться в классе, но мысленно вы были далеко.

— Так и было. Я умирал от скуки и занимался не больше, чем было нужно для перехода в следующий класс. Не мог дожидаться, пока закончу школу и смогу вырваться на волю, в реальный мир.

— Это в вас говорил энтузиаст. Стремление к новаторству и энтузиазм содействовали развитию способностей к быстрому созданию материальных вещей, таких как ваши игры, книги и предприятия. Вот почему производство нейлоновых бумажников и многие другие ваши проекты, о которых вы мне рассказали, привели вас к успеху. Вы прирожденный предприниматель с душой пионера-первопроходца.

— Что вы подразумеваете под “душой пионера”?

— Только то, что показывают результаты теста. Ваши новаторские способности делают вас прекрасным практиком, а энтузиазм толкает на поиски приключений. Вы не являетесь прирожденным предпринимателем в традиционном смысле развития бизнеса и производства. Ваше кредо — всегда быть первым на границе.

— Так вот почему мне часто трудно объяснить, чем я занимаюсь. Я просто-напросто на несколько лет опережаю время. Я создаю продукты для рынка, которого еще не существует.

Результаты теста Колби для взрослых

Для: Роберта Кийосаки

МО: 2 2 9 6

Преобладающие мотивы (побудительные факторы для каждого способа действия):

Упрощение (ПФ), Адаптация (П), Импровизация (И), Рационализация (Н)

Диаграмма коэффициента активности по Колби

Сравнение способов действия по методу Колби

Ключевые концепции, применимые к тем, кто совершает действия всех типов

© 2000 Kathy Kolbe. Авторские права сохранены

— Да, — сказала Кэти, показывая на диаграмму.*

** Если вы внимательно посмотрите на диаграмму, то легко заметите различия между возможными результатами теста на коэффициент Колби. В своей брошюре "Практические результаты" Кэти Колби предлагает тридцать страниц таких диаграмм и информации по их анализу. — Прим. автора.*

— Задача энтузиаста — спрогнозировать будущее. Искатель фактов раскрывает прошлое. Новатор живет в настоящем, а исполнитель связывает воедино прошлое, настоящее и будущее.

— Вы постоянно нацелены на будущее и в настоящем создаете ваши предприятия и продукты для будущего. Вы всегда будете идти впереди своего времени.

— И поэтому мне часто приходится спорить с искателями фактов. Таким людям требуются факты и цифры, а мне нечего им показать, потому что будущее еще не наступило.

Кэти кивнула и улыбнулась.

— Да, на мой взгляд, человек с таким МО, как у вас, не может избежать конфликтов с дотошными искателями фактов и (или) с дисциплинированными исполнителями. Как я уже говорила, ваши трудности в школе можно объяснить тем, что большинство учителей требуют знания определений, сформулированных искателями фактов, и подчинения правилам, разработанным исполнителями, а для вас оба этих требования неприемлемы по определению.

— Знаете, это многое объясняет. В принципе, к большинству учителей я чувствовал уважение, но при этом всегда знал, что мы герои разных рассказов из одной книги. Теперь я понимаю, что и книги-то были разные.

Кэти рассмеялась.

— Недавно от одного из моих слушателей я услышала анекдот. Вопрос: "Как называется организация, где полностью искателей фактов?" Ответ: "Университет".

Я усмехнулся и добавил:

— “А как называется организация, где нет полным-полно новаторов?” Ответ: “Детский сад”. Кэти улыбнулась и добавила от себя:

— Или dot.com-компания.

Услышав это, я чуть не лопнул со смеху.

— Теперь понятно, почему dot.com-компании (доткомы) лопаются как пузыри. Большинство таких компаний возглавляют энтузиасты, не имеющие за плечами элементарных: основ, фактов, доходов или жизненного опыта, и слишком мало исполнительских способностей. Я это знаю, потому что сам был таким, когда делал первые шаги в реальном мире. Вот почему рухнул мой первый бизнес. Идея была хорошая, но все трое основателей, были энтузиастами, начисто лишенными таланта исполнителей. Все мои первые предприятия развивались быстро и энергично, но так же быстро рушились. У нас не было фактов, цифр и исполнительского мастерства.

— Вот почему я выбрала работу с бизнесменами, — сказала Кэти. — Теперь, когда вы стали старше и мудрее, что вы чувствуете по отношению к людям, которые идут в первых рядах искателей фактов и исполнителей?

— Я их люблю. Теперь я знаю, что без них я бы не выжил.

— И я того же мнения. Мы должны ценить и уважать способности и таланты, которые каждый из нас использует на благо общего дела и всего мира. Для выживания любой команды ей необходимы люди с разным уровнем развития всех четырех способов действия. Вместо того чтобы навешивать друг на друга ярлыки и заниматься дискриминацией, нам нужно научиться дополнять свои способности и таланты достоинствами других членов команды. Готова спорить, что вам не нравилось, когда учителя называли детей с задатками исполнителей умными, а энтузиастов вроде вас — менее умными?

— Не нравилось? Да я сгореть был готов от стыда и унижения!

— И на что же вы направляли свой гнев?

— Я шел домой и все делал по-своему. Я хотел доказать, что не глупее других. Мне было ненавистно клеймо тупицы и неудачника. Я терпеть не мог, когда учителя говорили: “У Роберта такой большой потенциал, но он просто не старается. Ему нужно только взяться за ум и налечь на учебу”.

— И чем больше они старались наставить вас на путь истинный, тем больше укреплялось ваше стремление добиться успеха? Вы использовали свой гнев для достижения поставленной цели?

— В этом я, похоже, преуспел, — ответил я с самодовольной улыбкой. — Я написал бестселлер, а ребята, получавшие по английскому одни пятерки, ничем похожим похвастаться не могут. К тому же, я делаю больше денег, чем большинство бывших отличников.

Я чуть не принялся расхаживать перед Кэти, как павлин на заставке телекомпании “Эн-би-си”, распушив хвост и сверкая, великолепием красок. Я давал волю своему накопившемуся за долгие годы гневу.

— Значит, вы использовали свой гнев, чтобы сделать все по-своему? И вам удалось обрести свободу быть тем, кто вы есть? — спросила Кэти с легкой усмешкой.

— Да, удалось, — произнес я, чуть не лопаюсь от гордости. — Я все сделал по-своему, добился того, к чему стремился, и живу такой жизнью, которая мне нравится. И мне не нужно искать работу, не нужно, чтобы кто-нибудь определял размер моей зарплаты, и не нужно сидеть в офисе.

— Поздравляю. Вы добились успеха. Вы преуспели в жизни, потому что получили свободу быть тем, кто вы есть.

Я откинулся в кресле и упивался ее похвалами, в то время как подавлявшееся годами чувство разочарования школой исчезало.

— Я никогда не рассматривал успех с такой точки зрения. То есть я хочу сказать, что не понимал, насколько своим успехом обязан гневу и разочарованию.

— Хорошо, — сказала Кэти. — А можете вы понять, что существуют другие люди, которые определяют успех не так, как вы? Можете вы понять, что кому-то вполне достаточно иметь простую машину и простой дом?

— Да, могу. Мои мама и папа были очень счастливы, получив эти вещи. Они добились успеха в том смысле, в каком его понимали. Я же знал, что мне с ними не по пути. Короче говоря, я прекрасно понимаю, что в жизни каждый действительно “плывет, как ему удобнее”.

— А теперь, когда вы стали старше и мудрее, стали вы больше ценить людей другого типа? Я имею в виду отношение к вашим работникам, относящимся к категориям исполнителей и искателей фактов?

— Теперь еще больше, чем когда-либо. Я люблю этих людей. Без них я никогда не сделал бы того, что сделал. Без них я не смог бы добиться успеха.

Кэти улыбнулась.

— Рада это слышать.

Она немного помолчала, собираясь с мыслями, а затем осторожно спросила:

— А смогли бы вы теперь наладить отношения со школьными учителями, даже с теми, которые занижали вам оценки или с которыми вы спорили?

— Не знаю, смог ли бы я зайти так далеко, — ответил я, не раздумывая.

— Но вы ведь знаете, что винить в том, что случилось с вами, следует систему образования, а не учителей? — продолжала допытываться Кэти.

Я кивнул.

— Да, знаю, но ничего не могу с собой поделать. Я понимаю, что они делали все что могли, располагая тем, что имели.

— Тогда я назову вам причину вашего гнева. По-моему, больше всего вас выводило из себя то, что система пыталась подавить ваш талант и принудить проявить ваши способности в той области, которая вас совсем не интересовала.

— Вы имеете в виду мой талант энтузиаста? Мою повышенную активность?

— Да, и его тоже. Но я имела в виду главным образом ваш талант, скрытый в колонке искатель фактов.

— Искатель фактов? — не смог скрыть удивления я. — Но ведь там у меня самые слабые показатели. Как у меня может быть талант искателя фактов?

— У вас есть скрытые таланты всех видов, даже искателя фактов, — сказала Кэти, показав еще на одну страницу своей брошюры.

Побудительные факторы

Преобладающие мотивы для каждого способа действия

© 2000 Kathy Kolbe. Авторские права сохранены

Показывая на слово *упрощение* в графе "Искатель фактов", она сказала:

— Вот это ваш талант в категории искатель фактов. Ваш талант в способности воспринимать факты и упрощать их. Мне кажется, что причина огромного успеха ваших книг в том, что вы берете сложную тему, такую как деньги, и максимально ее упрощаете.

Начиная понимать, что к чему, я сказал:

— Таким был мой богатый папа. Он любил, чтобы все было просто.

Затем Кэти показала на слово *подтверждение* в той же графе.

— А это наверняка талант вашего умного папы. Обладая природным талантом охотника за фактами и цифрами, он стал блестящим учеником и добился видного положения в академических кругах. Готова спорить, что возможность собирать данные, уточнять нюансы и определять задачи вызывала у вашего умного папы прилив сил и энергии. Отсюда следует, что его талант искателя фактов был совсем иного рода, чем ваш, и это объясняет, почему он успевал в школе, а вы нет.

— Значит, у всех нас есть таланты во всех четырех графах, — тихо повторил я, все глубже вникая в смысл ее концепции.

Кэти кивнула.

— Я выделила двенадцать разных типов талантов. У каждого из нас есть четыре разных таланта, по одному в каждой графе.

— Двенадцать разных типов талантов... у каждого по четыре. Вот почему лучше всего работать в команде, где каждый имеет собственную точку зрения на способ решения проблем. И это доказали ваши исследования?

Кэти снова кивнула.

— Чем лучше вы разбираетесь в этих таблицах, тем точнее можете определить, кто вы и кто те люди, что вас окружают. Лучшее понимание друг друга способствует развитию уважения к различиям между нами, достижению гармонии в совместной работе и жизни. Работая командой, мы можем решать любые проблемы гораздо эффективнее, чем в одиночку. Вот почему мне нравится работать над повышением эффективности самых разных типов команд. Учитесь видеть удачу в различиях между людьми — как на работе, так и дома.

— Так вот в чем ваше призвание и талант. Вы стремитесь развивать в людях уважение к талантам и способностям тех, кто работает рядом с ними. А в чем ваши сильные стороны?

— Энтузиазм и исполнительность. Вот почему я занимаюсь анализом таблиц и диаграмм. Прежде чем я почувствовала удовлетворение от эффективности моей системы, мне пришлось разложить по полочкам весь репертуар моделей человеческого поведения. Затем пришла очередь проявить себя искателем фактов из моей команды. Я высоко ценю их способности, которые дополняют мой талант к упрощению. Так же как и вы, я стараюсь добиться практических результатов. Но, в отличие от вас, я закладываю исходные данные в программу, алгоритмы которой выдают конечный результат в виде таблиц и диаграмм. Наибольшее удовольствие доставляет мне возможность использовать мои врожденные творческие способности, чтобы помочь людям в достижении успеха в работе и личной жизни. Но одна я никогда бы этого не осилила. Для построения успешного бизнеса в условиях жестокой конкуренции нужны объединенные усилия всех двенадцати талантов. Просто не могу себе представить, как в наше время может добиться успеха лидер с диктаторскими замашками. У него, в лучшем случае, может быть всего четыре таланта. Поэтому я работаю не только над повышением эффективности людей и команд, но и над упрочением чувства собственного достоинства у каждого члена команды. В команде важен каждый человек.

— Поздравляю. Вы достигли успеха в жизни. Вы действительно обрели свободу быть такой, какая вы на самом деле. Кэти кивнула и улыбнулась.

— А теперь рассмотрим подробнее графу “Энтузиаст”.

— Так вот, в этой графе ваш талант определяется словом *импровизация*. А это значит, что инстинкт толкает вас идти на риск, бороться за перемены, проводить эксперименты, инициировать нововведения, нарываться на неприятности, не думать о последствиях, действовать экспромтом и импровизировать.

Перечисление большинства моих тайных склонностей заставило меня поморщиться.

— И вы называете это моим талантом? Я всегда считал, что это у меня от глупости и безрассудства.

— Не стоит недооценивать эту способность. Команда — да и другой любой коллектив — нуждается в вашем таланте. Там, где остальные занимаются многочасовыми обсуждениями, формированием комиссий и не продвигаются ни на шаг вперед, вы сразу беретесь за дело. Поэтому умение сдвинуть дело с мертвой точки и пойти на риск, невзирая на последствия, — очень важная составляющая вашего таланта.

— Слышали бы это мои учителя, — тихо проговорил я. — Какой там талант! Они называли это совсем по-другому. Кэти усмехнулась и продолжила:

— А ваш умный папа, вероятно, опасался кидаться вперед очертя голову. Сначала он должен был проанализировать факты. Он явно не был так импульсивен, как вы, и не терпел неопределенности. Он собирал факты. Он никогда не допустил бы хаоса и не стал бы работать в кризисной ситуации. Он бы просчитал свои шансы и отказался от безумной затеи.

— Подмечено точно. Именно поэтому он был блестящим учеником и со временем возглавил систему образования штата.

Кэти кивнула.

— Выходит, ваш талант в том, чтобы подхватить идею и тут же начать действовать. Энтузиаст и новатор в вашем лице способны взять идею и быстро превратить ее в готовый продукт, компанию или деньги. Готова спорить, что вы можете делать деньги из ничего. Хотя, конечно, слишком высокий показатель энтузиазма превращает дорогу от нищеты к богатству в трассу с двусторонним движением.

Я тоже кивнул.

— Это я умею. Я могу заразиться какой-нибудь идеей и немедленно перейти к действию. Конечно, я часто поступаю необдуманно, но таким образом я учусь. Я прыгаю в воду с глубокой стороны бассейна и сначала камнем иду ко дну. Но после того как мне удастся выплыть, я чувствую себя намного умнее, потому что получил практический урок. Я учусь точно так же, как все мы учимся ездить на велосипеде. Но, с другой стороны, при таком способе обучения я не могу объяснить людям, как мне удалось сделать то, что я сделал. Причина в том, что я учусь телом, а не умом. Это все равно как если бы вы попытались научить человека ездить на велосипеде, не позволив ему ни разу даже сесть на него. Я убедился в том, что Люди, которые нуждаются в фактах и боятся идти на риск, часто не добиваются весомых результатов из-за пренебрежения к практическому обучению. Они тратят время на то, чтобы просто учиться, а не на то, чтобы просто делать.

— И кого-то вроде вашего отца, человека с выдающимися способностями искателя фактов, может засосать трясина того, что мы привыкли называть “зацикленностью на анализе”. Оказавшись в незнакомом городе, вы будете целыми днями бродить по улицам, в то время как ваш папа первым делом купит карту и запасется путеводителем. Чувствуете разницу?

— Да, чувствую. Мой умный папа, прежде чем что-нибудь предпринять, тратил уйму времени на изучение фактов. Мне такое изучение не по душе, поэтому я просто бросаюсь в воду и только после того, как иду ко дну, начинаю изучать то, что следовало узнать с самого начала.

— И таким образом вы учитесь. Так вы набираетесь ума, и ваш папа был достаточно умен, чтобы это понять.

— Вот поэтому мы с ним так редко вместе играли в гольф. Он рассчитывал каждый удар и бесконечно долго прикидывал силу ветра и расстояние до лунки. Он замерял покатошь зеленой площадки вокруг лунки и даже направление наклона травы. А я просто подходил и бил по мячу, и только после этого начинал разбираться, в чем была ошибка.

— Значит, вы предпочитаете командные виды спорта?

— Да. А как вы догадались? Мне нравится регби, а в академии я был капитаном экипажа распашной восьмерки. Но я не люблю те виды, в которых все приходится делать самому.

— Я поняла это, потому что для достижения успеха вам необходима команда. Ваши стремления и предпочтения говорят о том, что вы уважаете чужие таланты. Иногда люди с высокими показателями в графах искатель фактов и энтузиаст страдают от уверенности в том, что все могут сделать сами. Они определяют для себя необходимые приоритеты, а затем берутся за гуж и пытаются вытянуть воз в одиночку. Они хороши на старте, но затем им приходится объяснять, что для успешного прохождения всей дистанции этого явно недостаточно.

Результаты теста Колби для взрослых

Для: Джон Доу

МО: 8 2 7 4

Преобладающие мотивы (побудительные факторы для каждого способа действия):

Упрощение (ИФ), Адаптация (И), Импровизация (Э), Рационализация (Н)

Диаграмма коэффициента активности по Колби

— Так оно и есть. Многие из моих преуспевающих знакомых считают себя вполне самодостаточными. Наверняка у них высокие показатели в графах энтузиаст и искатель фактов. Я же предпочитаю создать команду и опереться на нее.

— И это весьма разумно с вашей стороны. Кстати, поэтому вы и предпочитаете командные игры гольфу. Понимание необходимости окружить себя командой помогло вам создать гораздо более крупный бизнес, чем удалось тем, кто пытается быть самодостаточным. К тому же, человек, который сочетает в себе таланты энтузиаста и искателя фактов, обычно идет только на рассчитанный риск, в то время как вы больше склонны к чисто практическому риску. Поэтому вам не приходится часто засиживаться в офисе.

— Вы совершенно правы. Оказавшись один, я впадаю в отчаяние. Я люблю, чтобы вокруг меня было много людей, помогающих мне делать дело.

— Вполне вероятно, что в этом причина ваших плохих отметок за контрольные работы в школе. Вам нужна команда, чтобы провести мозговой штурм и найти ответы — правда, учителя почему-то называют это подсказками.

Я расхохотался и спросил:

— А вы, часом, не сидели за моей спиной в классе?

— Зачем? У меня самой в классе было полно таких, как вы. Не блистая успехами на уроках, вы наверстывали свое, занимаясь командными видами спорта или всем, что требовало приложения совместных усилий. Вы всегда старались избежать схватки с судьбой один на один.

— Вот поэтому в классе я всегда садился рядом с умными ребятами и теперь с удовольствием приглашаю таких в свою команду. Мой богатый папа всегда говорил: "Бизнес — это командный вид спорта". И вот поэтому он всегда собирал вокруг себя команду очень умных людей, которые помогали ему решать финансовые вопросы.

— Вы не менее умны, но их ум нацелен на поиск фактов. Если их таланты добавить к вашему, то вместе вы сумеете установить контроль по всему полю игры и совместными усилиями решить любую головоломку. Двенадцать талантов, работающих как одно целое, всегда выйдут победителями. Кроме того, это дает возможность всегда направлять нужный талант в нужное место для решения конкретной проблемы.

— Выходит, мой отец не мог свести концы с концами, потому что действовал в одиночку, в то время как мой богатый папа работал с командой. Мой родной отец делал то, чему научился в школе, то есть выполнял контрольные самостоятельно, а мой богатый папа решал свои финансовые задачи с помощью команды. И это обусловило громадную разницу между ними в реальном мире.

Кэти только кивнула.

— При правильном сочетании способностей команда всегда окажется в выигрыше, чего нельзя сказать об одиночках, которые просто не могут иметь столько талантов сразу.

Время нашего обеда подошло к концу, и мы договорились встретиться еще раз, но уже командами. Прощаясь, я спросил ее:

— А нет ли у вас теста Колби для детей? Она буквально просияла от удовольствия.

— Я рада, что вы спросили. Да, у нас есть методики для детей, начиная с пятого класса. Кроме того, у меня есть тесты для подростков, аналогичные тому, который мы провели с вами, и еще много разработок, которые я называю "размышлялками". Они учат ребят доверять своим инстинктам и использовать свои таланты.

— Было бы здорово, если бы каждый ребенок мог узнать, как ему лучше всего учиться и где скрыты его таланты. И чем раньше, тем лучше. Это позволит сэкономить годы попыток узнать то же самое методом проб и ошибок.

— Вот почему я занимаюсь этой работой, — сказала Кэти, усевшись в свою машину, и помахала мне рукой на прощание.

Кто такая Кэти Колби

В 1985 году журнал "Time" назвал Кэти Колби в числе семи американских "новых пионеров... обладающих воображением, смелостью, энергией и железной решимостью" претендентов на звание "Человек года". Кроме того, она была признана одним из самых выдающихся представителей малого бизнеса в США и внесена Белым Домом в список пятидесяти американцев, олицетворяющих принцип "я все могу". Она проводит семинары и читает лекции по всему миру. В числе написанных ею бестселлеров — "Связь между активными действиями" и "Чистый инстинкт". Кэти многому научилась у своего отца, Э. Ф. Уондерлика, создателя теста на профессиональную пригодность. Отзываясь о нем с огромной любовью, она все же решила, что сумеет лучше проявить себя, если пойдет своим путем. Он был основателем системы тестирования, опиравшейся на достижения когнитивистики (науки о мышлении). Она же никогда не считала, что при таком подходе, сильно напоминающем тесты на IQ, можно раскрыть истинный талант или природные способности человека. С благословения отца она воспользовалась полученными от него знаниями в области теории тестов и приступила к созданию тестов следующего поколения.

Если вы захотите узнать подробности о работе Кэти Колби и о ней самой. Зайдите на сайт www.richdad.com/kolbe. Иметь дело с компанией Кэти одно удовольствие. Лично я считаю, что встретил близкого по духу человека, с которым у нас одна общая цель — заставить мир образования видеть в каждом ученике человека, достойного уважения. Она одна из немногих, кто вместе со мной считает, что в каждом из нас заложены дарования и таланты, зачастую не признаваемые школьной системой. В наш сегодняшний век информации ее работа подобна лучу света и свежему ветру.

На случай, если вы пожелаете составить свой психологический портрет или портрет вашего ребенка, мы поместили на сайте www.richdad.com/kolbe разработанные ей тесты для взрослых и для детей. Детский тест называется "Kolbe Y Index". В рамках полного психологического портрета ребенка анализируются три следующих вопроса:

- как тебе лучше всего учиться;
- как тебе лучше всего отдыхать;
- как тебе лучше общаться с другими детьми.

Когда я проанализировал свои результаты теста Колби, то нашел в них ответы на многие интересовавшие меня вопросы. Тест выявил причины, по которым школьные учителя считали меня трудным и тупым ребенком. Если бы я прошел этот тест в детстве, то смог бы избежать или, по крайней мере, понять, с чем связаны многие из проблем, с которыми я столкнулся в школе. Надеюсь, что и вы найдете эти ответы для себя.

Глава 16

Успех — это свобода быть самим собой

Когда я был ребенком, мои учителя часто повторяли: “Только получив хорошее образование, ты сможешь получить хорошую работу”. В отличие от них, мой богатый папа просто делил лист бумаги на квадранты ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Вместо того чтобы советовать мне искать работу, которая навеки привязала бы меня к квадранту Р (работника), он предлагал мне на выбор любой из четырех квадрантов. Когда у меня начались трудности в школе, мой умный папа предложил мне выбрать мой собственный способ обучения.

Богатство выбора дает вам больше возможностей преуспеть

В сущности, эта глава о том, что в сегодняшнем мире у нас гораздо больше возможностей для выбора. Каждый раз, открывая новую авиалинию или компьютерную компанию, мы расширяем диапазон выбора карьерных и профессиональных возможностей. Одна из проблем воспитания детей как раз и заключается в слишком большом количестве возможностей, мешающем сосредоточиться на чем-нибудь одном. Тем не менее, чем больше у нас возможностей для выбора, тем выше наши шансы на успех.

Если родители начинают лишать своих детей возможности выбора, это может привести к разладу в семье. Когда вы, будучи отцом, говорите: “Не делай этого” или “Не делай того”, — то будьте готовы, что ваши дети все сделают наоборот, если еще не сделали. В детстве мне сильно повезло в том, что мои родители не пытались ограничить мой выбор, а вместо этого открывали передо мной еще больше возможностей. Это не значило, что в случае моего выхода за рамки дозволенного меня не призывали к порядку, ни оба моих папы были едины в одном: они не указывали, что можно и чего нельзя делать, предлагая мне на выбор несколько вариантов.

Короче говоря, я писал эту главу, надеясь познакомить родителей с как можно большим числом вариантов, которые они могли бы предложить своим детям, чтобы те, в конце концов, нашли собственный путь к успеху. Как говорит Кэти Колби: “Успех — это свобода быть самим собой”.

Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?

Вместо того чтобы просто сказать мне: “Ходи в школу, чтобы потом получить работу”, — богатый папа предложил мне следующий выбор. Подробно об этом рассказано в “Квадранте денежного потока”, второй книге из этой серии.

Тем, кто не читал этой книги, объясняю:

- в квадрант “Р” входят люди, работающие по найму;
- в квадрант “С” входят люди свободной профессии или владельцы малого бизнеса;
- в квадрант “В” входят владельцы среднего или крупного бизнеса;
- в квадрант “И” входят инвесторы.

Получив возможность выбирать, я почувствовал, что могу управлять своей судьбой, и понял, чему хочу учиться. Со временем я узнал и то, что для каждого квадранта существуют свои налоговые законы, и это тоже помогло мне при планировании будущего. Как уже успели убедиться почти все взрослые, налоги — это наша самая большая пожизненная статья расходов. И, как это ни печально, явно несправедливую долю налогов должны выплачивать квадранты Р и С.

Беседуя с вашим ребенком, попробуйте воздержаться от простых наставлений типа “Ходи в школу, чтобы потом получить работу” и предложите ему на выбор любой из квадрантов.

Когда я сделал свой выбор, то понял, что для меня лучше всего подойдет такой путь обучения, который приведет меня к квадрантам Б и И. Я знал, что именно туда захочу попасть, когда вырасту. Сегодня, независимо от того, оказались ли мы в квадранте Р, С или Б, нам всем необходимо быть инвесторами, то есть принадлежать к квадранту И. Разумеется, это касается лишь тех, кто уже перестал тешить себя надеждой на то, что после ухода на пенсию о них позаботится государство или работодатели.

Выбор и последствия

Мощный финансовый старт, который мне помог сделать богатый папа, был связан с возможностью выбора и пониманием его последствий для моего финансового отчета.

Если вы посмотрите на схему финансового отчета, то поймете, насколько важно обладать такими знаниями. Выполняя наше финансовое домашнее задание, мы с Майком быстро поняли, что с каждым полученным долларом мы получали возможность выбора, и что этот выбор следовало искать в колонке расходов. Кроме того, мы убедились в том, что каждый заработанный или потраченный нами доллар вызывал эффект кругов на воде, то есть наши действия приводили к определенным последствиям. Взяв из бюджета доллар на покупку пассива, к примеру, машины, мы знали, что в конечном счете станем не богаче, а беднее.

Решив употребить деньги другим, показанным ниже способом, мы понимали, что в этом случае последствия окажутся совершенно иными.

Несмотря на совсем юный возраст, мы ясно видели, что наш *выбор* в пользу инвестирования в активы будет иметь только такие долгосрочные *последствия*. В девять лет мы с Майком знали, что только мы и никто другой из сверстников получили власть над своей финансовой судьбой. Мы понимали, что если всю жизнь будем придерживаться финансового выбора, показанного на второй диаграмме, то будем богаты независимо от того, будет или нет у нас хорошая работа или хорошее образование. Мы были уверены в том, что наш финансовый успех не будет связан с успехами в школе.

В своей последней книге "Ум миллионера" Томас Стэнли, автор бестселлера "Миллионер за соседней дверью", тщательно анализирует тот факт, что его исследования не установили никакой зависимости между финансовыми и академическими успехами. Между ними нет никакой связи. И это очень легко понять. Для этого нужно всего лишь вспомнить то, что мы уже обсуждали, а именно тот факт, что наша система образования сфокусирована главным образом на обучении академическим и профессиональным навыкам. В нашей школьной программе не хватает предмета, который преподавал мне мой богатый папа, — финансового образования.

Как уже говорилось в начале этой книги, "в век информации роль образования как никогда значительна. И чтобы лучше подготовить вашего ребенка к будущему, ему жизненно необходимо привить прочные финансовые знания".

Обучая своих детей финансовым основам, первое место среди которых занимает финансовый отчет, вы прививаете им навыки контроля над финансовым будущим. Эти навыки останутся с ними всегда, независимо от того, какую карьеру они изберут, сколько денег будут зарабатывать или насколько хорошо будут успевать в школе. Как часто повторял мой богатый папа, "деньги не обязательно делают человека богатым. Многие люди совершают самую большую ошибку, когда думают, что, зарабатывая больше денег, они станут богатыми. В большинстве случаев, когда люди начинают делать больше денег, они только больше залезают в долги. Вот почему деньги сами по себе не делают человека богатым". И поэтому он учил нас с Майком тому, что каждый доллар, который мы намерены потратить, предоставляет нам выбор, а каждый вариант выбора влечет за собой далеко идущие последствия.

Сила числа 4

Большинству из нас доводилось слышать поговорки: "Один в поле не воин" и "Одна голова хорошо, а две лучше". Лично я с этим согласен, но наша система образования, по-видимому, не согласна с мудростью, скрытой за этими выражениями. В "Руководстве по инвестированию" я уже рассматривал вопрос о силе тетраэдра. То, что вы видите внизу, и есть тетраэдр, или пирамида:

Изучая стереометрию, я узнал, что тетраэдр — это простейшая наиболее устойчивая, объемная фигура, и поэтому египетские пирамиды сохранились до наших дней. Ключом к их стабильности является магия числа 4.

Астрологические расчеты строятся на базе четырех главных знаков: Земли, Воздуха, Воды и Огня. Если бы вам поручили построить из этих четырех основных групп объемную фигуру, у вас получился бы тетраэдр:

Наш мир построен из четырех основных стихий. Обратившись к миру денег и бизнеса, мы обнаружим там квадранты денежного потока. То же магическое число 4. Четыре квадранта: Р — люди, работающие по найму, С — люди свободных профессий или владельцы своего малого бизнеса, Б — владельцы крупного бизнеса и И — инвесторы. Из них тоже можно построить тетраэдр.

Древнегреческий врач Гиппократ (ок. 460 — ок. 370 до н. э.), которого часто называют отцом медицины, классифицировал людей по типам личности, разделив их на то же число групп. Он выделил четыре типа темпераментов: *холерический, сангвинический, флегматичный и меланхолический*.

В XX веке доктор Карл Юнг, тоже занимавшийся классификацией типов личности, выделил свои четыре группы: мыслящую, эмоциональную, интуитивную и чувственную. В 1950-х годах Исабель Майерс и ее мать разработали классификацию типов личности, названную в их честь «Типологией Майерс-Бриггс». Они разделили людей на шестнадцать типов, которые, что характерно, тоже сводятся в четыре основные категории: *доминирующую, влиятельную, поддерживающую и уступчивую*. На сегодняшний день большинство из этих классификаций продолжают использоваться и многие компании с их помощью определяют, какого человека на какую работу поставить. Меня же в этом вопросе больше всего интересует значимость числа 4.

В исследованиях Кэти Колби я обнаружил несколько интересных моментов, позволяющих дополнить ее работу несколькими более тонкими различиями, позволяющими еще больше узнать о том, кто мы такие и что делает нас уникальными. Одна из задач работы Кэти — это определение причин, по которым одни дети хорошо успевают в

школе, а другие — плохо. Если посмотреть на расположенный внизу тетраэдр, то легко понять, почему так много молодых людей сталкиваются с трудностями в школе.

Этот рисунок наглядно показывает, что современная система образования создана преимущественно для учеников, которые сильны как искатели фактов. Представителям трех остальных категорий процесс обучения дается с трудом. Другими словами, по типу обучения людей можно разделить на четыре группы, из которых школьная система признает только одну.

Сила числа 12

Большинство из нас знают, что в году 12 месяцев, а в круге Зодиака — 12 знаков. На протяжении всей истории человечества числа 4 и 12 постоянно проявлялись как числа особой значимости. Изучая стереометрию, быстро понимаешь, почему эта связь встречается так часто. К сожалению, наша современная система образования признает только один стиль обучения и один тип таланта. Цель этой книги — показать родителям, насколько важно знать о существовании четырех стилей обучения и о том, что их ребенок может обладать любыми из двенадцати разных типов талантов. Другими словами, теперь у вас появилось больше возможностей для выбора способов воспитания вашего ребенка и развития его способностей. Как уже говорилось в этой книге раньше, слово “интеллект” означает способность проводить более тонкие различия, а слово “образование” (по-английски — education) происходит от латинского слова *educare*, что означает “вынимать, извлекать”, но отнюдь не “вкладывать”.

Заглядывая в глаза своему ребенку, всегда помните, что где-то в нем живет настоящий маленький волшебник. У ребенка может быть совсем не тот талант, какого ищет школа, но, тем не менее, он у него есть. И несмотря на то что школа может игнорировать этот талант, для родителей и учителей очень важно не оставить его без внимания, потому что каждый раз, когда вы заглядываете в глаза ребенку и видите его талант, это значит, что он находится там для того, чтобы напомнить всем нам о том, что и в нас самих тоже живет волшебник. И только этому живущему в каждом из нас волшебнику под силу совершить чудо, чудо настоящей жизни.

Заключение

Самая главная работа на свете

Мой умный папа обычно говорил: “Дети бывают двух типов. Одни из них добиваются успеха, следуя по проторенному пути, другим этот путь ненавистен, и они чувствуют, что должны проложить собственную дорогу. Оба этих ребенка живут в каждом из нас”.

Не хватайся за горячую сковородку

Таким образом мой умный папа давал понять, что разрешает мне искать собственный путь в жизни при условии, что я буду вести этот поиск честно и не стану метаться из стороны в сторону. Должен признаться, что порой мне приходилось довольно долго блуждать в потемках. Но, независимо от того, как долго я не мог снова выйти на правильную дорогу, мой отец всегда держал фонарь у входа зажженным и с радостью приветствовал меня дома.

Он часто не одобрял то, что я делал, и не скрывал этого, но никогда не запрещал мне делать то, что я хотел. Он только говорил: "Единственный способ для ребенка узнать, что означают слова "горячая сковородка", — это ухватиться за нее".

Помню, как я наблюдал за ним на одном из собраний Ассоциации родителей и учителей, когда он рассказывал эту историю о сковородке. Перед ним сидели примерно 150 родителей и вот что они услышали: "Все мы, взрослые люди, знаем, что такое горячая сковородка только потому, что каждому из нас приходилось хвататься за нее. Мы все это делали, несмотря на то, что нас много раз предупреждали не дотрагиваться до нее. И если кто-то из вас еще ни разу не хватался за горячую сковородку, я советую вам сделать это как можно скорее. Если ты ни разу не дотронулся до нее, можешь считать, что и не жил вовсе".

В ответ на это замечание родители и учителя покатались со смеху. Затем один из родителей поднял руку и спросил:

— Не хотите ли вы сказать, что нам не следует приучать наших детей к дисциплине?

— Нет. Этого я не говорил. Я хочу сказать только то, что ваш ребенок учится на жизненном опыте. Я хочу сказать, что единственный способ для вашего ребенка узнать, что означают слова "горячая сковородка", — это дотронуться до нее. Когда мы запрещаем им дотрагиваться до нее, мы выглядим глупо. Ребенок все равно это сделает. Учиться таким способом ребенку повелел сам Бог, Ребенок учится на практике, совершает ошибки, а потом извлекает уроки. Мы, взрослые, пытаемся учить их по-другому. Мы говорим им не совершать ошибок, а когда они все же это делают, мы их наказываем. Это неправильно.

Мне было всего четырнадцать лет, но я ясно видел, что многим родителям и учителям слова отца пришлось не по нраву. Слишком многие из них считали, что не совершать ошибок — это их главная задача. Тут подняла руку другая родительница и спросила:

— Значит, вы хотите сказать, что совершать ошибки — это вполне естественно. Совершая ошибки, мы учимся.

— Совершенно верно, — подтвердил мой папа.

— Но школьная система наказывает наших детей за ошибки, — продолжила та же мама, продолжая стоять.

— И вот почему сегодня я здесь. Я здесь, потому что мы, учителя, явно недостаточно занимаемся процессом исправления ошибок, сосредоточившись главным образом на их поиске и наказании учеников. Боюсь, что чем больше мы наказываем за ошибки, вместо того чтобы учить наших детей исправлять их и учиться на них, тем больше мы отклоняемся от подлинной цели образования. Детей нужно не наказывать за ошибки, а наоборот, советовать им ошибаться как можно чаще. Чем больше ошибок они совершают, тем больше они на них учатся и тем умнее становятся.

— Но вы, учителя, сами наказываете и оставляете на второй год учеников, которые делают слишком много ошибок.

— Да, это так. И в этом недостаток нашей системы. Я являюсь частью этой системы и вот поэтому сегодня я здесь.

Дальше мой папа принялся объяснять, что главная движущая сила, заставляющая ребенка учиться, — это его природная любознательность. Всем известно, что любопытство убило кошку, и всем нам нужно понять, что чрезмерное любопытство может быть губительным для ребенка. Смысл выступления моего папы сводился к тому, что главная работа родителей и учителей в том, чтобы исправлять ошибки ребенка, не нанося ущерба его природной любознательности.

Затем его спросили:

— А как вы представляете себе исправление ошибок без нанесения ущерба любознательности?

— Ответа у меня нет, — признался папа. — Эта работа представляется мне искусством, и в то же время это чисто ситуативный процесс, поэтому вряд ли тут следует ждать однозначного ответа. Я просто хочу напомнить вам, родителям, что все мы узнали, что такое горячая сковородка, только дотронувшись до нее. Мы хватались за нее, потому что были любопытны и хотели узнать что-то новое. Я стою перед вами, представляя природную любознательность вашего ребенка и его стремление учиться. Все дети рождаются любознательными, и наша задача — защищать эту любознательность, потому что только она помогает им учиться. Уничтожая эту любознательность, мы уничтожаем будущее ребенка.

Еще одна мама подняла руку и спросила:

— Я мать-одиночка. Мой ребенок совершенно вышел из-под контроля. Он поздно приходит домой и отказывается меня слушаться. Что мне делать? Поощрять его любознательность или ждать, пока его упекут в тюрьму?

— Сколько лет вашему сыну? — спросил мой папа.

— Только исполнилось шестнадцать. Мой папа отрицательно покачал головой.

— Как я сказал, однозначного ответа у меня нет. Когда речь идет о воспитании детей, таких ответов быть не может. Может быть, ответ, который пытается найти ваш сын, знает полиция. Нам остается молить Бога, чтобы это было не так.

Затем он принялся рассуждать о разделении детей на два типа: тех, кто следует по проторенному пути, и тех, кто ищет собственную дорогу. Продолжая свою мысль, он сказал, что единственное, что могут сделать родители в этой ситуации, — это держать фонарь у входа зажженным и надеяться, что их ребенок снова найдет дорогу домой. Он напомнил родителям, что многим из них не раз доводилось самим оказываться в тупике. Напомнил им, что в каждом из нас живет человек, которому иногда просто хочется пойти по собственному пути. Поясняя эту мысль, он сказал: “Мы все верим в существование правильного и неправильного пути. Но иногда лучше всего следовать собственным путем, хотя бы какое-то время”. И в заключение он добавил: “Иногда наш путь и путь нашего ребенка пролегают в совершенно разных направлениях”.

Не удовлетворившись ответом, молодая мама снова поднялась и спросила:

— Но что, если он будет блуждать в темноте и никогда не вернется? Что мне делать тогда?

Папа ненадолго задумался, а потом, показывая взглядом, что понимает ее тревогу, сказал:

— Все равно, держите фонарь у входа зажженным. После этого он собрал свои заметки, сошел со сцены и направился к выходу. Остановившись перед дверью, он повернулся лицом к замершей в недоумении аудитории и сказал:

— Работа родителей и учителей заключается в том, чтобы не дать фонарю погаснуть. Это самая главная работа на свете.

Человека ничему нельзя научить, ему можно только помочь найти это в себе самом.

Галилей

Приложение 1

Карманные деньги. Извечный вопрос: давать или не давать?

Шэрон Лектер, мама

Давать или не давать детям карманные деньги? Вопрос старый как мир. Как поступить конкретным родителям? Похоже, что однозначного ответа тут быть не может. Многие родители настолько запутываются в проблеме “карманных денег”, что забывают даже объяснить детям, как им следует поступать с полученными деньгами. Будь то деньги на карманные расходы или оплата за какую-то выполненную работу, ваши дети обязательно должны прежде всего получить понятие о финансовой ответственности.

Сам факт, получает ваш ребенок карманные деньги или нет, не является магической формулой его будущего финансового успеха. Подлинная формула заключается в том, научился или нет ваш ребенок финансовой ответственности. Как мы рассказывали в четырнадцатой главе, богатый папа учил Роберта тому, что настоящую финансовую ответственность следует искать в квадрантах правой стороны денежного потока. Владельцы крупного бизнеса и удачливые инвесторы во всех тонкостях владеют вопросом финансовой ответственности, о чем наглядно свидетельствуют их постоянные успехи.

Карманные деньги

По определению, карманные деньги — это “сумма, выделяемая на личные нужды и расходы по дому”. В то время как во многих случаях карманные деньги можно считать уместными, жизненное значение имеет величина суммы и то, чем объясняется ее вручение детям. Будут ли дети рассматривать деньги как свои “законные” или как вознаграждение за выполнение определенных по договору работ или обязанностей? В мире, где менталитет иждивенчества все чаще наблюдается у взрослых, мы считаем особенно важным, чтобы родители не приучали детей считать законными свои претензии на еженедельную выдачу им карманных денег. Примерами двух различных подходов к решению этой проблемы могут стать следующие выражения:

“Джон, тебе уже двенадцать лет и ты уже достаточно взрослый, чтобы получать карманные деньги. Каждую пятницу я буду давать тебе по 10 долларов, которые ты можешь тратить, как захочешь”.

“Джон, ты каждый вечер засиживаешься за уроками, занимаешься спортом, и поэтому мы хотим показать тебе, что ценим твое трудолюбие и желаем тебя поощрить. Пока ты не будешь жалеть своего времени на эти занятия, мы будем выдавать тебе по 10 долларов в неделю на карманные расходы”.

Оплата за конкретную работу

Дискуссия на тему “Нужно ли платить детям карманные деньги или им следует платить только за выполненную работу” имеет массу различных аспектов. Мы не собираемся диктовать родителям свою волю, а всего лишь надеемся представить на их рассмотрение как можно больше вариантов, из которых они смогут выбрать тот, что соответствует их собственному стилю воспитания детей. В то время как выплата карманных денег может развить в детях иждивенческие настроения, оплата за конкретную работу тоже чревата негативными последствиями, а именно формированием у ребенка психологии наемного работника. “Сделай это, и я заплачу тебе 10 долларов”. Хотя получение оплаты за выполнение конкретных работ или заданий — это важный момент воспитания, его можно считать всего лишь частью общего процесса обучения ребенка финансовой ответственности.

Когда ничто не помогает, мы прибегаем к подкупу

Дети должны понимать, что им следует вносить вклад в благосостояние своих семей или социальных групп, не надеясь на денежное вознаграждение. Слишком часто родители прибегают к “подкупу”, пытаются заставить своих детей выполнить работу, которая должна выполняться безо всякого финансового вознаграждения. Я очень хорошо знаю это по собственному богатому опыту. Когда вам приходится прибегать к подкупу, считайте это своего рода тревожным “звонок”. Пытаясь подкупить вашего ребенка, вы отдаете ему или ей право контроля над ситуацией. Вы передаете в руки ребенка свою родительскую власть. Многие родители пытаются обелить такую форму родительской псевдозаботы, называя ее “поощрением”.

Родительская стратегия

Не пытаясь диктовать родителям свою волю, мы разработали для них стратегию, которая может оказаться полезной при определении способа решения проблемы карманных денег в вашей семье. Мы предлагаем вам разработать для ваших детей программу из четырех этапов. Самое главное — чтобы вы проводили эту политику открыто и последовательно.

Этап 1. Развитие персональной ответственности. Определите конкретные обязанности или задания, которые вашим детям нужно выполнять в плане заботы о своем здоровье и развитии. (Например, объясните ребенку, что он несет персональную ответственность за чистку зубов утром и вечером. Некоторые родители могут прибавить к этому заправку кровати или составление тарелок в мойку после ужина.) За такую работу никакого денежного вознаграждения не полагается.

Этап 2. Развитие семейной или социальной ответственности. Определите конкретные обязанности или виды работ, которые являются вкладом в поддержание семейного или социального уклада, но не связаны с финансовым вознаграждением. Это те действия, которые способствуют улучшению окружающей ребенка повседневной атмосферы. (Сервировка стола к ужину, чтение сказок на ночь младшим детям или помощь старикам при переходе улицы — вот самые простые примеры семейной или социальной ответственности.) Действия, связанные с семейной или социальной ответственностью, тоже не вознаграждаются в финансовом плане.

Этап 3. Выдача карманных денег или оплата за конкретную работу. На усмотрение родителей — в зависимости от их персональных взглядов на воспитание. Наметьте список, в который следует включить виды работ или обязанности, за выполнение которых ребенок может ожидать “заслуженного” денежного вознаграждения.

Постарайтесь не допустить развития у детей иждивенческого отношения к карманным деньгам. Привлеките их к составлению списка таких работ. Вы можете попробовать разрешить детям выставять вам счет за проделанную работу, что поможет им точнее определить сумму денег, которые они рассчитывают от вас получить. (Мойку машины раз в неделю некоторые родители могут не относить ко второму виду заданий и посчитать это достаточным основанием для выдачи еженедельного вознаграждения.) Некоторые дети настолько заняты уроками и посещением спортивных секций, что их родители выдают им карманные деньги в знак признания их стараний. На этом этапе главное — привить ребенку правильное понимание ответственности за порученное дело.

Этап 4. Поощрение в ребенке духа предпринимательства. Всячески поощряйте в вашем ребенке стремление к поиску возможностей заработать деньги. Предлагайте им различные варианты или рассказывайте о том, как зарабатывают деньги другие дети. Так вы поможете им открыть свой ум для возникающих на каждом шагу возможностей. Советуйте им самим находить для себя конкретные задания и установите величину оплаты за каждый вид выполненных работ. Предложите им выставять вам счет за объем проделанной работы.

На этом этапе рекомендуется применить теорию моего богатого папы о различии понятий работы и бизнеса. Величина оплаты за каждое задание для вашего ребенка все равно “работа”. А то, что ваши дети сделают со

своими деньгами, — это их “бизнес”. Чем раньше ваши дети поймут разницу между работой на других и работой на себя, тем выше их шансы на финансовый успех в реальной жизни. Объясните им, что ваши занятия днем (с восьми до пяти) — это ваша профессия, или работа, но то, как вы поступаете с деньгами (зарплатой), — это ваш бизнес.

Финансовая ответственность

Многие родители настолько запутываются в вопросе выдачи детям наличных денег, что забывают объяснить, как тем следует поступать с полученными деньгами. Будь то деньги на карманные расходы, подарки или плата за выполнение конкретной работы, ваши дети прежде всего должны научиться финансовой ответственности. Говорить о финансовой ответственности имеет смысл только после того, как ваш ребенок усвоит азы финансовой грамотности. Более того, мы должны бороться с появляющейся у детей тенденцией воспринимать карманные деньги как свои законные, для чего следует познакомить их с понятиями отложенного вознаграждения и долгов по кредитным карточкам.

Финансовая грамотность

Познакомьте ваших детей с понятиями активов и пассивов; объясните разницу между зарплатой, пассивными доходами и доходами от ценных бумаг; укажите на особую значимость последних двух видов доходов; научите отличать полезные вещи от безделушек. Пересмотрите элементарные схемы из книги “Богатый папа, бедный папа” и используйте их для обучения детей. Вооруженные такими финансовыми знаниями, ваши дети сумеют лучше подготовиться к принятию на себя серьезной финансовой ответственности.

Отложенное вознаграждение

Наряду с финансовой грамотностью финансовая ответственность предполагает понимание ребенком концепции “отложенного вознаграждения”, которая подробно рассмотрена в “Богатом папе, бедном папе”. Одно из достоинств программы накопления сбережений в том, что она наглядно демонстрирует детям все выгоды такого способа обращения с деньгами. Помогая ребенку определить его финансовые цели и составить финансовый план их достижения, вы помогаете ему выработать собственную формулу успеха. Чувство самоуважения, появляющееся в результате достижения поставленных целей, невозможно переоценить. В сегодняшнем мире, где господствует концепция немедленного вознаграждения, мы часто лишаем ребенка возможности испытать окрыляющее ощущение успеха, связанное с достижением цели. Вы спросите, каким образом? Когда предоставляем ему что-то просто так, вместо того чтобы позволить заработать это собственным трудом.

К примеру, вашему ребенку захотелось иметь новый велосипед. Попробуйте использовать пример из книги “Богатый папа, бедный папа”, когда бедный папа говорил: “Я не могу себе этого позволить”, — а богатый папа задавал себе вопрос “Как я могу себе это позволить?”. Научите своего ребенка спрашивать себя: “Как мне это сделать?” — вместо того чтобы говорить себе: “Я не смогу это сделать”. Помогите ему или ей составить план, как заработать деньги на покупку велосипеда. Воодушевите своего ребенка на поиск новых путей зарабатывания денег. Помогите ему правильно оценить степень успешности предпринятых на этом пути действий и при необходимости внести изменения в план. Пусть ваш ребенок сам купит себе велосипед в награду за выполнение этого плана. Похвалите его за проявленную настойчивость и выразите восхищение его успехом.

Долги и кредитные карточки

Кредитные карточки в наши дни стали инструментом получения немедленного вознаграждения. К сожалению, конечным результатом их использования может стать горькое разочарование при виде сумм, указанных в приходящих каждый месяц счетах. Гораздо лучшим выходом является определение финансовых целей и практическая работа на тему отложенного вознаграждения, подобная приведенному выше случаю с велосипедом.

Как бы мы ни относились к кредитным карточкам, они стали неотъемлемой частью жизни современного общества. Телевидение, радио и сверстники еже часно бомбардируют наших детей предложениями “Просто запиши на свой счет”. Долг родителей — показать детям обратную сторону использования кредитных карточек. Пусть они посмотрят, как вы оплачиваете приходящие счета. Объясните им принцип многократного нарастания взимаемых процентов по мере уменьшения остатка на карточке. Покажите им, что каждая карточка имеет свой лимит.

Не скрывайте от них и достоинства использования кредитных карточек. Они могут оказаться неоценимым подспорьем при ведении учета и контроля за тем, как вы расходуете ваши деньги. Многие люди используют карточки с умом, ежемесячно погашая задолженность и тем самым избавляя себя от необходимости выплачивать огромные проценты.

Многие родители сами испытывают трудности с собственными кредитными карточками и поэтому пытаются формировать у детей чувство страха перед возможностью оказаться в аналогичной финансовой ситуации. Кроме того, само понятие “реальности” долга по кредитной карточке может находиться за пределами понимания вашего ребенка. Для обучения детей финансовой грамотности мы создали оригинальную настольную финансовую игру “Денежный поток для детей”. В ней мы специально предусмотрели ряд условий, связанных с выбором “заплатить сразу или записать на счет”. Увлекательная игра с использованием игрушечных денег познакомит ваших детей с обеими сторонами мира кредитных карточек (удобством получения немедленного вознаграждения и последующим

разочарованием при оплате счетов). С ее помощью они сумеют своевременно подготовиться ко встрече с неминуемыми опасностями, которые таят в себе кредитные карточки.

Работа на неполный день

Когда ваш ребенок достаточно подрастет, его обязательно нужно познакомить с вопросами ответственности наемного работника. Позвольте вашим детям найти себе работу на неполный день, если это не помешает их занятиям в школе или в спортивных секциях. Внимательно проанализируйте с ними первый расчетный чек, чтобы на его примере они поняли, что правительство забирает у них причитающуюся ему долю налогов до того, как деньги успеют попасть к ним в руки.

Когда я училась в средней школе, мои родители требовали, чтобы я откладывала или инвестировала 50 процентов от всех денег, полученных на работе в свободное от учебы время. В результате у меня вошло в привычку сразу же оставлять в банке 50 процентов от полученной суммы. Остальные 50 процентов мне было позволено расходовать по своему усмотрению. Таким образом, я довольно рано познакомилась с концепцией "плати сначала себе". К моменту окончания колледжа я накопила более 20 тысяч долларов в ценных бумагах путем простого вложения 50 процентов моих доходов от дополнительной работы.

Когда на такую работу начали устраиваться мои собственные дети, я использовала тот же подход. Это позволило им на практике опробовать концепцию "плати сначала себе" и убедиться в ее перспективности. К сожалению, мой старший сын, поступив в колледж, не смог противостоять соблазнам кредитных карточек. Не поставив в известность ни отца, ни меня, он и глазом не успел моргнуть, как оказался по уши в долгах.

Вот к чему приводит непредусмотрительность. Я была уверена, что лучше всего учить моих детей на реальных примерах. У нас с мужем несколько кредитных карточек, которыми мы пользуемся регулярно, включая льготные карточки постоянных авиапассажиров. Кредитные карточки являются для нас превосходным инструментом, помогающим вести учет расходов и следить, на что уходят наши деньги. Мы каждый месяц полностью погашаем израсходованные суммы и поэтому никогда не платим проценты по задолженности. Однако наш сын попал в ловушку минимальных ежемесячных выплат. Он получил немедленное вознаграждение, за которым последовал настоящий шок от последствий превышения лимита. Ему потребовалось четыре года, чтобы вернуть себе право на получение кредита, но за это время он усвоил поистине бесценный урок. Сейчас он погашает задолженность по карточкам каждый месяц. Кроме того, он уже научился платить себе в первую очередь. Теперь я могу сказать, что он стал финансово ответственным человеком.

Финансовый успех

В заключение мне остается сказать, что только вы сами можете решить вопрос, давать или не давать вашему ребенку карманные деньги. Только, прошу вас, не забудьте спросить себя, какие цели вы намерены преследовать и чему научить ребенка, выдавая ему деньги. Хотите ли вы развить у него отношение к деньгам:

- как у иждивенца?
- как у наемного работника?
- как у предпринимателя?

Финансовая ответственность в сочетании с духом предпринимательства может стать могучей силой. Помогите вашим детям развить в себе оба этих качества, а затем расслабьтесь и наблюдайте за тем, как они будут покорять одну финансовую вершину за другой.

Комментарий Роберта

Я полностью согласен с Шэрон, но хочу подчеркнуть один небольшой нюанс, который поможет сделать этот урок еще более понятным. Главным для моего бедного папы было то, сколько денег он зарабатывает. Вот поэтому он всегда повторял: "Получи хорошее образование, чтобы потом найти высокооплачиваемую работу".

Для моего богатого папы количество денег, которые ему удавалось сделать, не было главным. Его больше интересовало, сколько денег у него остается. Вот почему он говорил; "Сколько денег у тебя остается — гораздо важнее того, сколько ты зарабатываешь". К этому он порой прибавлял: "Люди, которые беспокоятся только о том, сколько денег они зарабатывают, всегда работают на тех, кто беспокоится о том, сколько денег у них остается".

В том, что касается вопроса карманных денег, гораздо важнее научить вашего ребенка беспокоиться о том, как *сохранить* деньги, а не о том, как их *заработать*. Мой богатый папа говорил, что для него каждый доллар в колонке активов все равно, что лишний работник: он работал на него. Если уж этот доллар оказывался в колонке активов, он ни при каких условиях не должен был ее покинуть. Если папа продавал что-нибудь из активов, он всегда направлял выручку на покупку другого актива. Активы, которые он, приобрел, будут передаваться из поколения в поколение. Руководствуясь такими принципами и воспитывая в этом духе своих детей, вы сможете им найти верную дорогу к финансовой независимости.

Приложение 2

Финансовая практика: упражнения по обращению с деньгами, которые родители могут предложить детям

Шэрон Лектер, дипломированный бухгалтер и мама

Эти упражнения, возможно, явятся для вас хорошим подспорьем в деле обучения ваших детей науке о деньгах. Используя реальный опыт, полученный в процессе учебы, вы автоматически демонстрируете им способы практического применения полученных уроков. Возьмем, к примеру, упражнение "Финансовая практика в банке". После такого практического занятия ваш ребенок будет вспоминать полученные на нем уроки каждый раз, когда ему доведется оказаться рядом с этим или любым другим банком. Такой метод обучения часто называют эмпирическим, и он может стать весьма эффективным средством развития у ребенка навыков обращения с деньгами.

Все предлагаемые практические занятия разрабатывались в виде диалогов или сценариев, которые вы можете использовать для обучения ребенка основным финансовым концепциям. В них нет правильных или неправильных ответов. Они представляют собой простые рекомендации и советы, призванные помочь вам вести с ребенком диалоги на конкретные финансовые темы и расширять его познания о мире финансов, в котором мы живем. И, помимо прочего, в каждом из них предусмотрена возможность получить удовольствие и повеселиться.

Финансовая практика за обеденным столом

I. ОПЛАТИТЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ СЧЕТА

Разбирая полученные счета, посадите детей рядом. Дайте им рассмотреть каждый из счетов и объясните, с какими расходами он связан. Вовсе не обязательно посвящать детей во все тонкости вашего финансового положения, просто ознакомьте их с основными принципами Оплаты счетов и постарайтесь пробудить интерес к финансовой стороне жизни.

1. Платите сначала себе

Каждый раз начинайте с отчисления денег, причитающихся вам, даже если это всего несколько долларов. Наблюдая, как вы каждый раз платите сначала себе, ваш ребенок, вероятнее всего, последует вашему примеру, когда начнет зарабатывать собственные деньги.

2. Оплатите расходы по дому

Объясните принцип оплаты счетов за коммунальные услуги и дайте ребенку внимательно рассмотреть каждый из них. Так он быстрее поймет, каким образом расходуются деньги. Увидев, что вы по отдельности платите за свет, воду, газ, вывоз мусора и другие коммунальные услуги, ребенок начнет осознавать, как много различных служб задействовано в обеспечении вашего привычного образа жизни. (Это упражнение может принести дополнительный эффект — многие родители сообщали нам, что после этого урока их дети стали чаще выключать за собой свет и меньше времени проводить в душе.)

3. Внесите очередной взнос по закладной за дом

Как можно проще объясните ребенку принцип выплат по закладной. Расскажите, как банк помог вам купить дом, одолжив большую часть денег в обмен на ваше согласие отдавать банку деньги частями. Чтобы получить такую возможность, вы также согласились выплачивать банку определенный процент комиссионных до тех пор, пока полностью не возместите одолженную сумму. Дайте ребенку внимательно рассмотреть счет и покажите, что он включает выплату комиссионных и выплату по основной сумме долга за дом.

4. Оплатите счета по кредитным карточкам

Объясните ребенку принцип оплаты счетов за расходы по кредитным карточкам. Это может быть довольно трудно, если у вас накопилась большая сумма задолженности. Тем не менее, очень важно, чтобы ребенок понял как отрицательные, так и положительные моменты использования кредитных карточек. Предлагаем вам несколько простейших определений.

Кредитные карточки. Кредитные карточки выпускаются банками, другими финансовыми учреждениями или магазинами для того, чтобы вы могли с их помощью оплачивать товары или услуги. Вы получаете товары или услуги немедленно, а банк или магазин платят за них вместо вас.

Выписка. Каждый месяц они посылают вам выписку из вашего счета, в которой указано, сколько Денег вы потратили в этом месяце (сколько они заплатили за вас) и к какому числу вам нужно выплатить эту сумму, чтобы избежать начисления процентов и пени за просрочку платежа.

Проценты по кредитным карточкам. Если указанная в выписке сумма долга не выплачена к установленному сроку, то на сумму задолженности начисляются проценты по гораздо более высокой ставке, чем на другие виды комиссионных.

Минимальные платежи по сроку. Многие банки и магазины разрешают вам выплачивать не всю сумму долга целиком, а "минимальную сумму". В таком случае повышенные проценты начисляются на оставшуюся сумму долга. Собственно говоря, ваши кредиторы заинтересованы в том, чтобы вы не выплачивали сразу всю сумму долга по кредитной, карточке. Они считают, что раз уже взяли на себя все заботы по обслуживанию такого кредита, то пусть лучше вы будете растягивать платежи, а им будет идти с этого гораздо больший процент.

Обратите особое внимание: именно эта особенность кредитных карточек привела к тому, что у многих людей возникли громадные задолженности. Как это происходит?

- В один из месяцев у вас оказывается недостаточно денег и вы ограничиваетесь минимальным платежом. Продолжая в следующем месяце записывать текущие расходы на карточку, вы еще больше увеличиваете сумму кредита.
- Выплачивать минимальные суммы оказалось настолько легко, что вы прибегаете к этой услуге месяц за месяцем. Но при этом вы продолжаете расплачиваться вашей карточкой.
- Так как вы регулярно проводите минимальные платежи по сроку, оценка вашей кредитоспособности остается достаточно высокой и вы начинаете получать кредитные карточки от других компаний. Вскоре в вашем бумажнике оказываются пять разных кредитных карточек (по данным службы "CardWeb" большинство семей в США используют в среднем пять-шесть разных кредитных карточек).
- Вы продолжаете вносить минимальные платежи по сроку по всем пяти карточкам, поддерживая таким образом высокий кредитный рейтинг, но общая сумма вашего дебетового сальдо (долга) по всем карточкам становится ошеломляющей.
- Наконец до вас доходит, что вы тратите все деньги на минимальные платежи, а ваше дебетовое сальдо продолжает с каждым месяцем увеличиваться.
- Когда вы уже не в силах обеспечить даже минимальные ежемесячные платежи, ваш кредитный рейтинг начинает падать.
- Тогда вы обнаруживаете, что превысили предельный размер кредита по всем карточкам, а новых вам никто не дает, потому что из-за нескольких пропущенных платежей оценка вашей кредитоспособности оказалась почти на нуле и при этом у вас едва хватает средств, чтобы вносить минимальные платежи по имеющимся у вас карточкам.

К несчастью, эта трясина засосала на сегодняшний день очень много людей. Но даже если вы не желаете пугать ребенка, описывая ему столь мрачные перспективы, будет намного лучше, когда он познакомится с подобными негативными сторонами жизни в раннем возрасте. Вы спросите, как объяснить столь сложную проблему ребенку? При разработке игры "Денежный поток для детей" мы учли этот конкретный момент. Игра научит их тому, что у них есть выбор — заплатить сразу или записать на счет, а также тому, что каждый вариант выбора имеет разные последствия. Сначала они обычно стремятся приобретать все в кредит, и это естественно, потому что так поступают их родители. Но постоянное использование кредитов приводит к тому, что с приходом каждого нового срока выплат по счетам им приходится тратить на это все большие суммы. Вскоре они начинают понимать, что лучше отдать немного больше денег, но заплатить сразу, чем увеличивать свои расходы до бесконечности.

В нашей книге "Квадрант денежного потока" мы целый раздел посвятили тому, как можно выбраться из долгов. Там содержится формула, с помощью которой вы сможете рассчитаться со всеми долгами всего за пять — семь лет.

5. Пробудите любопытство вашего ребенка

Предлагайте вашему ребенку задавать как можно больше вопросов и отвечайте на них с максимальной честностью. Если ребенок спрашивает вас о том, чего вы не знаете, найдите кого-нибудь, кто сможет ответить на этот вопрос, и учитесь вместе.

6. Ведение документации

Предложите ребенку заняться сортировкой ваших уже оплаченных счетов. Навыки ведения учета приходят с опытом.

II. РАССЧИТАЙТЕ БЮДЖЕТ НЕДЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ПИТАНИЕ

Теперь, когда ваш ребенок стал лучше понимать принцип оплаты счетов, пора познакомить его с концепцией бюджета. Не пытайтесь раскрыть ребенку полную картину вашего финансового положения, начните с малого. Для

большей наглядности предположим, что вы поручили ребенку составить меню на всю предстоящую неделю. Его задача — кормить всю семью в течение недели, не выходя за рамки отпущенного бюджета. Задача ребенка — удовлетворить аппетиты всех членов семьи и при этом уложиться в определенную сумму денег. Очень важно, чтобы вы позволили ребенку не только разрабатывать меню, но и закупать продукты. Сам процесс приготовления пищи может происходить с вашей помощью, так как он не входит в тему урока.

1. Определите размеры бюджета

Подсчитайте, сколько денег вы обычно тратите на питание семьи за неделю. В целях упрощения задачи можно исходить из расчета двухразового режима питания — завтрак и ужин. Предположим, что на семь завтраков и семь ужинов для семьи из четырех человек вы решили расходувать 200 долларов.

2. Предложите детям расписать меню в виде таблицы

Заставьте детей полностью расписать меню каждого завтрака и ужина. Чтобы они получили представление о цене некоторых продуктов, полезно сходить с ними в магазин.

3. Предложите детям составить список покупок

После того как они закончат составление недельного меню, предложите им составить список покупок и подсчитать, во что обойдутся купленные продукты.

4. Позвольте детям самим купить продукты

Придя в магазин, наблюдайте за тем, как дети станут выбирать продукты. Посоветуйте им взять с собой калькулятор, чтобы предварительно подсчитать сумму расходов. Очень важно, чтобы они уложились в бюджет.

5. Предложите детям расписать в таблице расходы на каждый прием пищи

Вы можете предложить детям записывать расходы в таблицу прямо в магазине. Но помимо этого им нужно будет дома окончательно расписать статьи расходов в соответствии с магазинным чеком, так как в некоторых случаях в стоимость питания придется включать налоги.

6. Приготовьте еду

В зависимости от умения ваших детей, окажите им необходимую помощь в приготовлении пищи.

7. Проанализируйте результаты

Прежде всего убедитесь, что все члены семьи остались довольны питанием. Это очень важный момент упражнения, так как всякий поступок в жизни предполагает соответствующую ответную реакцию. Затем предложите детям сравнить рассчитанные ими суммы с фактическими расходами на каждый прием пищи. Подсчитайте перерасход или экономию на- каждом завтраке и ужине, а потом подведите итоговый результат за всю неделю.

8. Подведите итоги

Это самая важная часть упражнения. Позвольте детям поделиться с вами своими впечатлениями об эксперименте. Чему они научились? Выслушайте их замечания. Возможно, вы заметите, что ваши дети стали проявлять к вам больше уважения как к родителям.

9. Примените результаты на практике

Теперь обсудите с детьми необходимость рассчитать бюджет для всех видов расходов. Если вы предпочитаете не раскрывать конкретную информацию о вашем финансовом положении, воспользуйтесь вымышленными цифрами. Обсудите необходимость рассчитать сумму поступающих в семью доходов, а также то, как их следует распределять по видам расходов. Если дети справились с упражнением "Оплатите счета", то уже неплохо разбираются в том, что именно следует планировать. Так же как нужно было распланировать меню в пределах бюджета, им придется распланировать всю вашу жизнь.

доходы

- Зарплата
- Арендная плата за пользование вашей собственностью
- Проценты или дивиденды
- Прочие доходы

Минус**ИНВЕСТИЦИИ**

- Выделите постоянную сумму для инвестирования. Эти деньги из категории "плати сначала себе".

Минус**РАСХОДЫ**

- Налоги
- Выплаты по закладной или арендная плата
- Питание
- Одежда
- Страховка
- Газ
- Коммунальные услуги
- Развлечения
- Проценты за долги по кредитным карточкам и другие виды долгов

СУММА, ОСТАЮЩАЯСЯ ПОСЛЕ ИНВЕСТИЦИЙ И РАСХОДОВ

Теперь рассчитайте, какой процент ваших доходов уходит на инвестиции (остается в активах) и какой тратится на расходы. Есть ли какие-нибудь способы увеличить процент инвестируемых доходов (остающихся в активах) и уменьшить процент расходов?

Чем больше вы сумеете увеличить размеры ваших активов и таким образом увеличить ваши доходы от активов, тем больше ваших денег будет работать на вас. Ваша зарплата — это всего лишь результат вашей работы за деньги.

10. Проверьте пройденный материал

Примерно через неделю обсудите с детьми результаты урока еще раз. Что осталось у них в памяти? Не хотят ли они повторить упражнение? Понимают ли они долгосрочную выгоду вложения денег в инвестиции, покупки активов и выплаты денег сначала себе?

Финансовая практика в банке

Начальное упражнение. Возьмите своего ребенка с собой в банк. Покажите ему кассиров и клерков, сидящих за стойкой. Если в банке мало людей, попросите кого-нибудь из кассиров или клерков рассказать, в чем состоит их работа. Посоветуйте ребенку спросить, какой процент банк выплачивает по денежным депозитам. Затем пусть он поинтересуется процентами по сберегательным счетам, депозитным сертификатам и другим банковским обязательствам. Заставьте ребенка записать ответы.

Посоветуйте ребенку спросить, какой процент банк берет за ссуду на покупку автомашины, за ссуду на покупку дома и за потребительский кредит. Если банк выпускает собственные кредитные карточки, пусть ребенок узнает процентную ставку за просроченные платежи.

После этого выйдите из банка и зайдите в какое-нибудь тихое место, чтобы заполнить следующую таблицу:

Банк выплачивает вам проценты по:		Вы платите банку проценты за:	
Сберегательным счетам %		Ссуду на покупку автомашины %	
Счетам денежного рынка %		Потребительскую ссуду %	
Депозитным сертификатам %		Кредитную карточку %	
%		Закладную на дом %	
%		%	

Попросите ребенка проанализировать таблицу, а затем задайте ему следующие вопросы:

1. В какой колонке проценты выше? _____
2. Закончи следующее предложение:

"Итак, банк платит мне (проценты по сберегательному счёту) процентов за мои сбережения, но если я захочу взять ссуду на покупку машины, то мне придется выплачивать (проценты по ссуде за машину) от суммы, которую я одолжил. Мне придется платить на (проценты по ссуде за машину минус проценты по сберегательному счёту) больше, чем я получаю".

3. Теперь еще раз прочитайте вместе с ребенком десятую главу "Почему сбережения — верный путь к проигрышу". Объясните, почему всегда полезно держать какую-то сумму на сберегательном счете и что это одно из основных правил грамотного обращения с деньгами. Практика показывает, что человеку достаточно на всякий случай держать на счете сумму, достаточную для покрытия расходов за период от трех до двенадцати месяцев. Мы вовсе не советуем вам бежать в банк и снимать деньги с вашего сберегательного счета. Мы только хотим показать, что сберегательные счета — далеко не лучший вид вложения денег.
4. В заключение спросите ребенка: "Как ты считаешь, в следующей ситуации ты получал бы доход или терял деньги?"

У тебя 10 тысяч долларов на сберегательном счете, вложенных под 4 процента годовых. Сколько денег ты получишь от этой суммы за год?

$$(\$10\,000 \times 4\%) = \text{_____} (A)$$

и

Ты взял потребительскую ссуду кредит на 10 тысяч, по которой выплачиваешь только проценты в размере 9 процентов годовых. Сколько ты платишь в виде процентов?

$$(\$10\,000 \times 9\%) = \text{_____} (B)$$

теперь

Сколько денег ты заработаешь или потеряешь за один год?

$$(A) - (B) = \text{_____} (C)$$

Сколько денег ты заработаешь или потеряешь за десять лет?

$$(C) \times 10 \text{ лет} = \text{_____} (D)$$

ОТВЕТЫ:

A = \$400; банк начислит тебе 400 долларов по сберегательному счету.

B = \$900; ты заплатишь банку 900 долларов процентов по ссуде.

C = потере \$500 (или -\$500), ты потеряешь 500 долларов.

D = потере \$5000; за десять лет ты потеряешь 5000 долларов. У тебя останется 10 тысяч долларов на сберегательном счету и 10 тысяч потребительской ссуды, но тебе придется выплатить на 5000 долларов больше процентов, чем ты получишь за десять лет.

УПРАЖНЕНИЕ ПОВЫШЕННОЙ ТРУДНОСТИ

Рассмотрите еще раз приведенные выше исходные данные, но теперь усложните ситуацию, дополнив ее фактором налогов на доходы. Правительство облагает налогами ваши доходы в виде процентов, но не делает скидки на выплату процентов, которые приходится платить вам.

Начни с рассчитанной тобой цифры чистого дохода (C); не забудь, что она может выражаться отрицательной величиной.

$$(C) = \text{_____}$$

Возьми цифру твоих доходов от процентов (A)

(A) = ____

Умножь ее на 50 процентов налога на доходы (величина налога может меняться в зависимости от общей суммы доходов).

(A) x 50% = ____ (E)

Теперь вычти величину (E) из величины (C), чтобы узнать, сколько денег ты заработаешь или потеряешь с учетом уплаты налогов.

(C) минус (E) = ____ (F)

Сколько денег ты заработаешь или потеряешь за десять лет?

(F) x 10 лет = ____ (G)

ОТВЕТЫ:

E = \$200; ты заплатишь 200 долларов налога на доход от процентов на твой вклад, при условии, что ставка налога составит 50 процентов.

F = потере \$700 (или -\$700); с учетом уплаты подоходного налога ты потеряешь за год 700 долларов, то есть заплатишь на 700 долларов больше в виде процентов на ссуду за машину, чем получишь процентов со своего вклада после уплаты налога.

G = потере \$7000; за десять лет ты потеряешь 7000 долларов. У тебя останется 10 тысяч на сберегательном счету и 10 тысяч потребительской ссуды, но тебе придется выплатить на 7000 долларов больше денег в виде процентов и налогов, чем ты получишь за десять лет.

ВЫВОДЫ:

Простой анализ вышеприведенного примера показывает, что такой план вложения денег нельзя назвать разумным. К сожалению, очень многие люди следуют именно этому плану, не осознавая его последствий. Вот несколько способов его усовершенствования.

Простой. Используй 10 тысяч на сберегательном счету для оплаты потребительской ссуды в 10 тысяч. В результате ты перестанешь терять деньги. Ты не будешь ни получать, ни платить проценты.

Средней сложности. Взяв 10 тысяч со своего сберегательного счета, найди и купи такие активы, которые обеспечат достаточный приток денег для оплаты процентов по потребительской ссуде. Необходимо найти такой объект инвестиций, который даст тебе 900 долларов дохода в год. Если обрисовать эту ситуацию иначе, то твоя прибыль (900 долларов) на инвестированный капитал (10 тысяч долларов) составит 9 процентов (900 долларов разделить на 10 тысяч). Умение рассчитать прибыль на вложенный капитал обязательно для любого инвестора. В результате твои активы будут оплачивать твои пассивы, в данном случае потребительскую ссуду. (Фактор подоходного налога в этом примере не учитывается, потому что налоги на купленные активы могут сильно различаться.)

Сложный. Купи активы с уровнем прибыли на инвестированный капитал не менее 9 процентов. Затем найди способ превратить 10 тысяч долларов потребительской ссуды в ссуду деловому предприятию. Тогда ты получишь право вычесть 900 долларов процентов по ссуде из облагаемой налогом суммы доходов. Более подробно этот вариант рассмотрен в книге "Руководство по инвестированию".

Пожалуйста, не забывайте, что цель этого упражнения — показать разницу между сбережениями и займами, а также между накоплением денег на сберегательных счетах и инвестированием. Для повышения уровня сложности в задачу вводятся дополнительные условия. Сначала разберитесь с ребенком простейший пример и переходите к более сложному только в том случае, если он проявляет интерес к задаче и демонстрирует реальное понимание изначальной концепции.

Финансовая практика в продовольственном магазине

Лучший способ обучения для ребенка — это практика. Начинать вести с детьми разговоры о деньгах можно с самого раннего возраста. Если выполнить данное упражнение перед упражнением на расчет бюджета, то детям будет проще планировать покупки продуктов для недельного меню на всю семью.

Занимаясь покупками в продовольственном магазине, вы постоянно принимаете решения, связанные с качеством и стоимостью продуктов. Вместо того чтобы прикидывать варианты в уме, попробуйте делать это вслух вместе с

детьми. Мне часто приходится видеть, как родители всовывают в руки ребенку игрушку или электронную игру, лишь бы заткнуть им рот. Сделайте их активными участниками процесса. Покажите им, как сравнивать цены на продукты и позвольте высказать свое мнение о том, какую банку бобов купить выгоднее.

Не менее важно объяснить детям, почему иногда вместо более дешевой банки лучше купить ту, что подороже. Разница в цене может быть оправдана качеством продукта. Можно купить обе банки, чтобы дома наглядно показать ребенку разницу в качестве. Позвольте детям заплатить самим, отсчитать нужную сумму и проверить сдачу. Ребенку очень важно как можно раньше усвоить концепцию цены и обмена.

Финансовая практика в автосалоне или в магазине бытовой техники

Если вы собираетесь купить автомобиль или сложное техническое устройство, возьмите с собой ребенка. Обсудите с ним ваше решение заплатить сразу или воспользоваться кредитом. Если вы оформляете кредит, не забудьте сказать ребенку, что с этого момента в вашем месячном бюджете появится новая статья расходов.

Присутствуя при финансовом оформлении сделки, ребенок может узнать кое-что новое о предоставлении ссуд и о необходимости высокого кредитного рейтинга. Попросите работника кредитного отдела рассказать вашему ребенку о том, что такое высокий кредитный рейтинг и как важно его иметь. Обычно работники с удовольствием рассказывают истории о потенциальных покупателях, которым не удалось получить право на кредит, и про тех, у кого кредитные рейтинги были сказочно высокими.

В результате таких экскурсий ваш ребенок получит наглядное представление о том, каким образом ваш персональный финансовый отчет и высокий кредитный рейтинг заменяют в реальной жизни табель успеваемости. Подобная практика может быть очень краткой, но даже сама возможность присутствовать на процедуре расширяет кругозор ребенка и позволяет узнать много нового о деньгах и кредитах.

Финансовая практика у биржевого брокера

После посещения банка возьмите ребенка с собой в вашу брокерскую фирму. Попросите кого-нибудь из брокеров объяснить суть его работы вашему ребенку. (О таком визите лучше договориться заранее, чтобы брокер мог выделить время для беседы.) Если ваш ребенок достиг подросткового возраста, полезно будет открыть ему личный счет. Привлеките его к участию в оформлении бумаг. Вместе с брокером помогите ребенку выбрать лучший вариант вложения денег, чтобы наполнить его счет.

Попросите брокера объяснить ребенку разницу между различными видами инвестиций и коэффициентами их окупаемости. Большинство взрослых не разбираются в типах корпоративных акций и не имеют понятия о принципах работы взаимных фондов. Понимание сущности этих инвестиционных инструментов обеспечит ребенку потрясающий финансовый старт в реальной жизни.

Если ребенок не успевает ухватить суть каждой концепции, представляемой брокером, воздержитесь от обсуждения таких нюансов, как отношение цены к прибыли и прочих аспектов фундаментального и технического анализа. Более подробно эти темы рассматриваются в "Руководстве по инвестированию".

Некоторые родители открывают счета для детей в он-лайнowych торговых фирмах. Выбор всегда за вами. Однако на ранних стадиях обучения полезнее, если у ребенка есть возможность общаться с брокером лицом к лицу. Это поможет установлению более открытых отношений между ними, и ребенку будет гораздо легче задавать вопросы о том, чего он не понимает. Научите ребенка читать финансовые страницы местной газеты. Если вы сами не слишком в них разбираетесь, попросите брокера научить вас обоим.

Всегда начинайте с малого. Не позволяйте ребенку распоряжаться инвестициями на крупные суммы. Цель этого процесса — ознакомление ребенка с миром денег и их силой. Доступ к слишком большим деньгам может привести к тому, что деньги станут страстью ребенка и он превратится в чудовище. Лучше начинать с малого и учиться на практике. Когда речь идет о деньгах, то опроститься от маленькой ошибки намного легче, чем от большой.

Финансовая практика в "Макдональдсе"

Думаю, что вам не составит слишком большого труда заманить ребенка в "Макдональдс". Однако на этот раз выделите на выполнение упражнения побольше времени.

Подъезжая к "Макдональдсу", обратите внимание ребенка на следующие моменты:

- Кто-то владеет землей, занятой рестораном, и получает арендную плату за выданное "Макдональдсу" разрешение использовать этот участок. Владелец земли даже не обязательно появляться здесь. Он исправно, каждый месяц, получает свои деньги;
- Тот же человек может являться владельцем здания ресторана и получать арендную плату за него.

- Кто-то владеет компанией, которая производит для “Макдональдса” эмблемы (две золотистые арки). Можешь ты представить фабрику, заполненную золотистыми арками? Может быть, только благодаря ей “Макдональдс” уверен, что все золотистые арки на его ресторанах одного размера и цвета.

После того как вы сделаете заказ и пообедаете, обратите внимание ребенка на следующее:

- Видишь девушку за прилавком? Она работает на “Макдональдс”. Она получает за час работы достаточно денег, чтобы приходить и выполнять эту работу. Пока она будет приходить на работу и делать то, чему ее обучили, ей будут платить. Когда она получает чек на зарплату, указанная в нем сумма учитывает только то время, которое она физически находилась здесь и выполняла свои обязанности.
- **Контрольный вопрос:** сколько еще работников ты видишь?
- **Ваш вывод:** итак, для того чтобы этот ресторан работал и хорошо обслуживал посетителей, нужно совсем немного работников.

Осмотрите помещение ресторана и укажите на следующие особенности:

- Видишь бумажные стаканчики, которые они используют, и бумажные салфетки, в которые заворачивают гамбургеры? Их производят другие компании специально для “Макдональдса”. Они обязаны выпускать стаканчики и салфетки в точном соответствии с требованиями “Макдональдса”, иначе им за них не заплатят. Кто-то еще, тоже наемный работник, сидит за столом в офисе “Макдональдса”, расположенном в совсем другом месте, отвечает за заказ этих изделий и за их своевременную поставку в каждый из тысяч ресторанов до того, как там закончатся запасы.
- **Контрольный вопрос:** какие еще ты видишь предметы, которые могут быть изготовлены для “Макдональдса” другими компаниями?
- **Ваш вывод:** итак, для того чтобы поставлять все необходимое для бесперебойного функционирования ресторанов, нужно большое количество разных компаний, работающих в разных областях промышленности.
- Видишь человека, который чинит посудомоечную машину (или вкручивает лампочки, или моет окна)? Возможно, что он человек свободной профессии или у него свой маленький бизнес. Управляющий этим рестораном нанимает его для выполнения специальной работы, например починки машины или мойки окон. Для ресторана было бы слишком дорого нанять работника такой квалификации на полный рабочий день, потому что его услуги необходимы только тогда, когда что-нибудь сломается или окна станут слишком грязными.
- **Контрольный вопрос:** для каких других работ или заданий управляющий может привлечь другие компании, вместо того чтобы нанимать постоянного работника? -
- **Ваш вывод:** итак, для обеспечения бесперебойной работы ресторана необходимо пользоваться различными услугами сторонних компаний. Таким образом, мелкие предприниматели и люди свободных профессий, обладающие квалификацией в различных областях, получают возможность работать на “Макдональдс” и помогать ему обеспечивать необходимый уровень обслуживания.
- Ты никогда не замечал, что все “Макдональдсы” похожи друг на друга? Еда в них всегда одинакова. Работники, правда, разные, но все говорят одно и то же. Кетчуп тоже всегда один и тот же. Причина такого однообразия в том, что “Макдональдс” разработал для своих предприятий единую систему так называемых “стандартов”. Каждый ресторан, если он желает носить название “Макдональдс”, обязан следовать раз и навсегда установленным правилам и инструкциям. Весь комплекс правил и инструкций определяется специальными стандартами. Они полностью регламентируют все этапы производственного процесса. Стандартные инструкции определяют даже порядок заправки и мойки миксеров для взбивания коктейлей или фритюрниц для приготовления жареного картофеля.
- **Контрольный вопрос:** Какие еще стандарты тебе удалось заметить?
- **Ваш вывод:** Только благодаря стандартам, которые действуют в этом и во всех остальных ресторанах “Макдональдс” по всему миру, приобретать эти предприятия исключительно выгодно. Как думаешь, было бы неплохо получить права на эти стандарты или создать что-нибудь в этом роде для твоего собственного бизнеса, чтобы он мог быть таким же успешным?
- А как ты думаешь, почему я ни слова не сказал о том, что здесь не видно владельца этого “Макдональдса”? Владелец нанимает управляющего. Управляющий отвечает за повседневную работу ресторана. Управляющий нанимает и увольняет работников, отвечает за своевременную поставку продуктов и оборудования, следит, чтобы все посетители остались довольны и чтобы все шло, как по маслу. Управляющий связывается с владельцем только для того, чтобы сообщить, как идут дела. Он может делать это раз в неделю по телефону или раз в месяц на совещаниях (которые проводятся в офисе или дома у владельца). Владелец нужен эти звонки или совещания для того, чтобы знать, сколько денег принес этот ресторан. “Макдональдс” — это статья активов, которая принадлежит владельцу. Ему же принадлежат права на стандарты, благодаря которым ресторан работает. В данный момент владелец может находиться где угодно, например, играть в гольф.
- **Контрольный вопрос:** сколько времени, по-твоему, проводит владелец в этом ресторане?
- **Ваш вывод:** итак, владелец — это человек, который заставляет этот актив работать на него, вместо того чтобы самому работать за деньги! И так как этот актив является для него источником денежного потока, сам владелец может тратить свое время на приобретение других активов или проводить его на поле для гольфа.

Финансовая практика у многоквартирного дома

Выберите многоквартирный дом где-нибудь по соседству, желательно, один из тех, которые ваш ребенок хорошо знает или часто видит по пути в школу. Припаркуйте машину напротив и обратите внимание ребенка на следующие моменты:

- Это многоквартирный дом. Людей, которые живут в нем, называют “квартиросъемщиками”, и за свое проживание они платят деньги или “квартплату”. Благодаря квартплате им разрешается жить в одной из квартир, но они не являются ее владельцами. Это все равно как если бы они взяли квартиру в долг. Обычно в стоимость квартплаты входит оплата за места общего пользования, такие как бассейн, прачечная или площадка перед домом.
- **Контрольный вопрос:** сколько, по-твоему, квартир в этом доме?
- **Ваш вывод:** итак, все жильцы платят владельцу дома квартплату за право проживания в этих квартирах.
- Владелец дома принадлежат все квартиры. Обычно владелец, когда покупает дом, тоже берет в долг сумму, которая называется “ссудой под закладную”, и должен ежемесячно выплачивать банку проценты по ссуде плюс часть взятых в долг денег.
- **Контрольный вопрос:** если в доме ____ квартир и каждый квартиросъемщик платит в месяц по тысяче долларов, то сколько денег владелец дома получает в месяц за сдачу квартир?
- **Ваш вывод:** итак, если сумма квартплаты, которую владелец собирает в месяц, превышает сумму, которую он выплачивает банку, то в итоге дом приносит ему деньги.
- Но содержание дома требует расходов, например, на уборку двора, чистку бассейна или на покраску. Владелец приходится брать на себя эти расходы, чтобы поддерживать дом и квартиры в хорошем состоянии.
- **Контрольный вопрос:** какие еще расходы приходится, по-твоему, оплачивать владельцу дома?
- **Ваш вывод:** итак, владелец должен каждый месяц собирать с жильцов столько денег, чтобы его доходы (квартплата) от квартир были больше суммы расходов на погашение задолженности за дом и на его эксплуатацию.
- В большинстве случаев владелец не живет в одной из квартир этого дома. Поэтому ему приходится устанавливать порядок (стандарт) определения размера квартплаты и ее выплаты, а также оповещать жильцов о любых изменениях в правилах пользования его собственностью.
- **Контрольный вопрос:** какие еще порядки или стандарты необходимо, по-твоему, установить владельцу, чтобы дом приносил доход? (Например, установить для жильцов порядок уведомления владельца о разного рода поломках, порядок перевода квартплаты на его счет и оплаты счетов за коммунальные услуги.)
- **Ваш вывод:** как видишь, жилой дом напоминает “Макдональдс” в том, что для его успешного использования тоже необходимы определенные стандарты. Владение жилыми домами — это всего лишь еще один вид бизнеса.
- Ты можешь никогда не увидеть тут владельца дома, потому что он здесь не живет. Владелец может нанять смотрителя здания, который будет отвечать за все вопросы, связанные с квартплатой, эксплуатацией дома и сдачей квартир. Иногда смотритель может сам жить в этом доме, но это не обязательно.
- **Контрольный вопрос:** итак, если владелец тут никогда не появляется и за все отвечает смотритель, похожа ли роль владельца дома на роль владельца “Макдональдса”?
- **Ваш вывод:** точно так же, как для владельца ресторана, для домовладельца его собственность является активом. Он устанавливает порядки, за поддержанием которых обычно следит смотритель, отвечающий за исправность квартир и эффективность их использования. Смотритель регулярно информирует владельца о положении дел и сообщает, сколько денег приносит этот актив в его карман. Владелец — это человек, который заставляет этот актив работать на него, вместо того чтобы самому работать за деньги.

Короче говоря, после такого урока ваш ребенок будет смотреть на многоквартирные дома совершенно другими глазами. А если вы проводили урок по соседству, то каждый раз, проходя мимо этого дома, он обязательно вспомнит о том, что такое бизнес домовладельца.

К вашим объяснениям можно добавить, что многие люди владеют домами на одну семью и административными зданиями, которые тоже сдаются внаем и поэтому могут быть причислены к тому же типу инвестиций. Многоквартирный дом в качестве примера хорош своей наглядностью и простотой. Главное — чтобы в результате ребенок получил представление о силе денег. Каждый человек должен стремиться заставить деньги работать на него, а не самому работать за деньги.

Об авторах

Роберт Т. Кийосаки

Роберт Кийосаки, американец японского происхождения в четвертом поколении, родился и вырос на Гавайях. После окончания Военно-морской академии в Нью-Йорке записался в морскую пехоту и отправился во Вьетнам пилотом боевого вертолета.

Вернувшись с войны, стал работать в компании "Xerox Corporation", а в 1977 году создал собственную компанию по выпуску нейлоновых бумажников на "липучках". В 1985 году основал международную образовательную компанию, обучающую бизнесу и инвестированию десятки тысяч людей по всему миру.

В 1994 году Роберт Кийосаки продал свой бизнес и ушел на покой в возрасте сорока семи лет. За время отдыха, оказавшегося весьма непродолжительным, он написал книгу "Богатый папа, бедный папа". Вскоре после нее вышли в свет "Квадрант денежного потока" и "Руководство по инвестированию". Все три книги до сих пор занимают первые места в списках бестселлеров таких известных издательств, как "Wall Street Journal", "Business Week", "New York Times", "E-Trade.com" и других. Кроме того, Роберт придумал обучающую настольную игру "Денежный поток", призванную помочь всем желающим овладеть секретами финансовой стратегии, которым столько лет учил его богатый папа, теми секретами, которые позволили Роберту оставить работу в сорок семь лет.

Он часто говорит: "Мы ходим в школу, чтобы научиться не жалея сил работать за деньги. Я пишу книги и создаю игры, которые учат людей, как заставить деньги работать на них, чтобы они смогли насладиться богатствами этого прекрасного мира, в котором мы живем".

Шэрон Л. Лектер

Мать троих детей, дипломированный присяжный бухгалтер и создательница процветающего бизнеса, Шэрон Лектер нашла применение своим профессиональным знаниям на ниве образования.

Она с отличием окончила Университет штата Флорида по специальности бухгалтерский учет. Работала в одной из восьми крупнейших на тот момент финансовых компаний, затем финансовым директором компаний в компьютерном, страховом и издательском бизнесе, но все это время не прекращала выполнять обязанности присяжного бухгалтера. По мере того как росли ее дети, она со всей своей энергией взялась за их образование, превратившись со временем в активного борца за внедрение передовых методов обучения математике, чтению, письму и компьютерной грамотности.

В силу этих причин Шэрон с огромным удовольствием взялась помогать изобретателю первой электронной "говорящей книги" в деле продвижения производства электронных книг на многомиллионный международный рынок. По сей день она остается пионером развития новых технологий, призванных возродить у детей былой интерес к образованию.

"Современная система образования не в силах идти в ногу с глобальными и технологическими переменами, происходящими сегодня в мире. Мы должны дать подрастающему поколению те общеобразовательные и финансовые знания, которые понадобятся им, чтобы не только выжить, но и процветать в реальном, окружающем их мире".

Как обеспечить вашему ребенку финансовый старт в жизни менее чем за 100 долларов

Недавно я получила письмо от моего коллеги бухгалтера. В нем очень хорошо сформулированы причины, позволяющие мне считать нашу обучающую игру важным элементом подготовки вашего ребенка к будущему.

Шэрон Л. Лектер, дипломированный присяжный бухгалтер и мама

Я не хочу, чтобы мой ребенок совершал те же ошибки, что довелось совершить мне. Я хочу, чтобы он с детства научился ответственно относиться к деньгам, прежде чем приобретет те же дурные привычки, что приобрел я, несмотря на то что я бухгалтер. Я не хочу, чтобы в 40 лет мой ребенок оказался по уши в долгах. Я хочу, чтобы он постиг финансовую грамоту до того, как перейдет в среднюю школу. Я хочу, чтобы он понял разницу между активами и пассивами прежде, чем бесстыжие торгаши начнут внушать ему свои представления. Вот почему я без ума от вашей игры "Денежный поток для детей". Моему сыну она тоже нравится, и мы регулярно в нее играем. Мы получаем удовольствие и готовим сына к финансовому старту в жизни. Спасибо Вам за это поистине сказочное средство обучения. Об игре "Денежный поток для детей" должны знать все родители.

Чак Кинсли, бухгалтер по налогообложению, Скоттсдейл, Аризона

Желающие заказать для себя игру "Денежный поток для детей" или получить дополнительную информацию о ней могут обратиться на наш сайт www.richdad.com. Менее чем за 100 долларов вы можете дать вашему ребенку бесценные знания, необходимые для финансового старта в жизни. Разумеется, если вы останетесь недовольны игрой или вашего ребенка она не заинтересует, мы гарантируем возврат денег в течение 90 дней.

Мнение экспертов

Как профессор математики педагогического колледжа Аризонского университета и главный контролер за использованием двухмиллионной субсидии Национального научного фонда на развитие методов обучения математике в младших классах, я направляю это письмо в поддержку игры "Денежный поток для детей".

Эта игра оказалась полезна для моих собственных детей, о чем я могу судить по быстрому росту уровня их математических знаний и понимания сущности денег. Игра настолько увлекательна, что мои мальчики, едва закончив ее в первый раз, тут же выразили желание сыграть еще. Во второй раз они принимали решения быстрее, и эти решения были намного более продуманными, чем в первый.

Как отцу, мне понравилось наблюдать за изменением их отношения к деньгам, проявлявшимся в ходе игры. Они учились на опыте принятых решений, и от игры к игре объем их знаний рос все быстрее. "Денежный поток для детей" — великолепное средство обучения для любого ребенка. Благодарю Вас за игру, которая настолько упрощает сложнейшие математические и финансовые проблемы, что любой ребенок может в ней участвовать и набираться знаний и опыта.

Йоланда де ла Круз, доктор философии Калифорнийского университета в Беркли, профессор математики педагогического колледжа Аризонского университета

Как специалиста по психологии обучения с более чем тридцатилетним стажем педагога, занимающегося разработкой методов эффективного преподавания и обучения, меня все больше тревожат провалы нашей государственной школьной системы. Я полностью разделяю беспокойство Роберта Кийосаки и Шэрон Лектер по поводу новых требований, которые век информации ставит перед всеми нами, особенно перед детьми. Так как школы не могут научить наших детей всему, семья и общество должны получить наиболее полное представление о новых и перспективных методах возрождения интереса к учебе.

Идеи, представленные в этой книге и в игре "Денежный поток для детей", основаны на проверенных приемах обучения доказавших свою эффективность в деле ускорения и стимулирования обучения детей. "Денежный поток для детей" прививает не только жизненно необходимые финансовые навыки, но и не менее важные навыки интерактивного общения.

Энн Невин, доктор философии по специальности "психология обучения"

Привет, меня зовут Тим. Мне 15 лет и страстный поклонник Роберта. Я играю в "Денежный поток-101" каждый день. (Я научился уходить с дорожки для "крысиных бегов" уже на первом круге.) Я прочитал "Богатого папу, бедного папу", "Квадрант денежного потока" и дошел до середины "Руководства по инвестированию". Все мои друзья думают, что я впустую трачу время, но я уверен, что эти годы станут поворотными в моей жизни. Я баловался наркотиками, не ладил с законом и вообще был ужасным ребенком, пока не познакомился со своим дядей. Он дал мне прочесть книги Роберта Кийосаки, и вот уже 5 месяцев он начал собственное дело, и я помогаю ему покупать дома, в которые он инвестирует свои деньги. Я уже не занимаюсь ничем противозаконным и нормально успеваю в школе. Всем этим я обязан Роберту. Так что передайте ему, что он помог мне там, где никто помочь не мог, — он вселил в меня желание жить и заставил поверить, что я могу кем-то стать в этой жизни. Может, это трудно понять, но это правда. Спасибо.

Тим, 15 лет

"Денежный поток для детей" усадил нас за стол вместе с нашими детьми, и теперь мы можем обсуждать с ними финансовые вопросы и учить их тому, что они смогут использовать до конца жизни.

Стейси и Мишель Тетшнер