

Роберт Кийосаки, Шерон Лектер
Как стать богатым, не отказываясь от кредитов



Роберт Кийосаки, Шерон Лектер
Как стать богатым, не отказываясь от кредитов

Кто действительно хочет стать миллионером?

В последнее время особой популярностью на американском телевидении пользовалось шоу "Кто хочет стать миллионером?". Оно имело неожиданный успех не только здесь, но и по всему миру - с разными ведущими и в разных странах. Всем участникам, разумеется, нужно было ответить на ряд тривиальных вопросов; за каждый правильный ответ они получали все больше и больше наличных - и так до самого крупного выигрыша - один миллион долларов!

Вопрос "Кто хочет стать миллионером?" стал повсеместно самой популярной и зачаровывающей фразой. Давайте более внимательно рассмотрим данную проблему. Все эти шоу, построенные на деньгах и на том, как стать богатым, истории о миллионерах, разбогатевших, играя на рынке акций, и об огромных выигрышах в лотерею приводят нас к вопросу: "Кто действительно хочет стать миллионером?"

Да, можно выиграть миллион долларов, участвуя в каком-нибудь шоу. Можно также получить миллионы долларов, выигрывая в лотереях. Можно стать миллионером, инвестируя в первичные публичные предложения ценных бумаг. А затем вы можете отойти от дел богатым на всю оставшуюся жизнь. В сущности, сегодня имеется гораздо больше способов разбогатеть, чем когда-либо в истории нашей страны. Может быть, именно поэтому вся планета охвачена безумной идеей разбогатеть - и чем скорее, тем лучше.

Недавно я давал интервью по телевидению, и разговор зашел о моей книге "Богатый папа, бедный папа". Ведущая программы спросила:

- Почему вы не скажете нам правды? Вы написали свою книгу, просто чтобы воспользоваться возможностью сыграть на этой, охватившей всю нацию мании быстро разбогатеть?

Ее вопрос поистине поразил меня, и я почти потерял дар речи. Наконец, собравшись с мыслями, я ответил:

- Видите ли, я никогда не смотрел на это под таким углом зрения. Я, конечно, могу понять, почему вам пришла в голову мысль, что я мог написать книгу только по этой причине. То есть, я хочу сказать, что мне было бы лестно подтвердить, что я такой сообразительный. Достаточно сообразительный, чтобы приурочить свою книгу как раз к этому моменту в истории человечества, но боюсь, что я не настолько умен. Я написал эту книгу, потому что хотел рассказать о тех уроках, которые получил от своих двух пап.

Когда в 1997 году я написал свою книгу, все книжные магазины и продавцы книг, к которым мы обращались, отвергли ее. Дело в том, что в 1997 году еще не было телевизионного шоу "Кто хочет стать миллионером?".

После паузы я добавил:

- Но, по сути, моя книга представляет как раз нечто прямо противоположное этим шоу и миллионерам, разбогатевшим, играя на фондовом рынке или в лотерею.

Я снова сделал паузу, немного подумал и продолжил:

- Сегодня действительно всех охватило безумное желание разбогатеть, и хотя моя книга о том, как это сделать, она не о том, как разбогатеть быстро.

Ведущая кивнула и скептически улыбнулась.

- Но если вы не являетесь частичкой этого всеобщего маниакального стремления, то кто вы? Человек, разбогатевший медленно?

Я уловил в ее голосе сарказм и принял брошенный мне вызов. Сидя перед многомиллионной аудиторией, я старался сохранить хладнокровие. Поэтому в ответ на ее колкое замечание я выдавил из себя короткий Смешок и сказал:

- Нет, моя книга не о том, как разбогатеть быстро или медленно.

После этого я ожидал дальнейших вопросов, но последовало гробовое молчание. Я старался удержать свою позицию как можно дольше, спокойно ожидая ее следующего хода.

Но вот она улыбнулась и сказала:

- Тогда о чем же ваша книга?

- О той цене, которую нужно заплатить, чтобы стать богатым, - улыбнувшись, ответил я.

- О цене? - переспросила она. - Что вы имеете в виду, говоря о цене?

Когда ведущая задавала этот вопрос, режиссер подал ей знак, что время нашей беседы истекает. Она поторопила меня с ответом, и я закончил интервью словами:

- Многие люди хотят стать богатыми. Но проблема в том, что лишь очень немногие готовы заплатить за это.

На этом наше интервью закончилось. Ведущая программы поблагодарила меня, и телевизионщики пустили на экран последние коммерческие новости. Суть в том, что я так и не ответил на вопрос, что я подразумеваю под ценой, которую нужно заплатить, чтобы стать миллионером. Этой книгой я отвечаю на вопрос, оставшийся без ответа во время телевизионного интервью.

Кто платит цену?

Министерство здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения США берет на себя заботу о людях в возрасте от 20 до 65 лет. Там-то и были сделаны следующие выводы.

К 65 годам из 100 человек:

1 - был богатым;

4 - были в достаточной степени обеспеченными;

5 - все еще работали, потому что были вынуждены работать;

54 - жили при поддержке членов своих семей или правительства; 36 - умерли.

К тому же более 35 процентов от этого единственного процента богатых получили свое богатство по наследству, как и подавляющее число из тех четырех процентов, которые были хорошо обеспечены. В качестве дополнительной справки скажу, что журнал

Forbes определяет богатого человека как лицо с доходом, превышающим 1 млн долларов в год.

Вследствие экономического бума последних десяти лет XX столетия число богатых и достаточно обеспеченных увеличилось. Тем не менее остается вопрос: что такого сделали те пять процентов самых богатых людей, чего не сделали другие? Какая разница в той цене, которую заплатили эти пять процентов и которую не заплатили другие?

Означает ли наличие большого дома, что вы - богатый человек?

Когда я был еще юнцом, мой богатый папа показал мне дом одного из моих одноклассников, расположенный в очень богатом районе. Я спросил у папы, можно ли считать отца моего одноклассника богатым человеком. Богатый папа усмехнулся и ответил: "Высокооплачиваемая работа, большой дом, красивые автомобили и роскошно проводимые отпуска еще не означают, что ты богат. В сущности, это может означать совершенно противоположное. Шикарный образ жизни не говорит о том, что ты умен или хорошо образован. Это может говорить об обратном".

Большинство из нас достаточно мудры, чтобы понять, что имел в виду богатый папа, когда говорил эти слова. Тем не менее, я думаю, что одной из причин, почему столь многие люди упорно играют в лотерею, является то, что они тоже хотели бы иметь красивый большой дом, дорогие автомобили и прочие игрушки, которые можно купить за деньги. И хотя, играя в лотерею, можно выиграть миллионы, в действительности шансы на удачу чрезвычайно малы. Точно так же, как большой дом не обязательно означает, что вы богатый человек, так и следить за каким-нибудь игровым шоу или угадывать счастливые номера не является ценой, которую большинство представителей одного процента заплатили за то, чтобы стать богатыми.

Так какова же цена того, чтобы стать миллионером?

Есть много разных способов разбогатеть. Два из них - выиграть в лотерею или выйти победителем в каком-нибудь игровом шоу. Вы также можете разбогатеть, введя строжайшую экономию, став скрягой или женившись на миллионерше. Многие люди энергично ищут миллионеров для вступления в брак. Здесь следует сделать предупреждение: любой метод приобретения большого богатства имеет свою цену, и эта цена не всегда измеряется деньгами.

Цена того, чтобы сидеть у телевизора, смотреть игровые шоу и покупать лотерейные билеты, состоит в том, что подавляющее большинство зрителей никогда не станут богатыми... и это непомерно высокая цена, чтобы ее платить. Есть более подходящие способы разбогатеть, с гораздо лучшими шансами, но большинство людей не готовы заплатить эту цену. В сущности, есть несколько способов разбогатеть, которые почти гарантируют, что человек станет богатым, но, опять-таки, проблема в том, что большинство людей не готовы за это заплатить. И вот почему. Согласно данным Министерства здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения США, только один человек из ста в действительности становится богатым - и это в самой богатой стране в мире. Люди хотят быть миллионерами, но не готовы заплатить цену.

Итак, что мой богатый папа имел в виду под ценой? Лучше всего эту концепцию цены можно объяснить с помощью совершенно иного примера. Что, если бы я сказал: "Хочу иметь тело, как у Арнольда Шварценеггера"? Ну, первое, что большинство из вас сказали бы, это: "Надевай кроссовки, пробегай пять миль в день, затем иди в гимнастический зал, проводи там три часа в день и перестань запихивать за обе щеки пиццу". На что я бы сказал: "А нет ли иного способа сделать тело, как у Арнольда?" Вот это и есть то, что я имею в виду под словом "цена". Миллионы людей хотели бы иметь красивое мускулистое тело, но лишь очень немногие готовы заплатить за это соответствующую цену. И вот почему так много денег приносит реклама, которая обещает: "Вы сбросите вес и все равно сможете есть все, что захотите. Примите только эту маленькую таблетку, оказывающую фантастическое действие" или "Вы можете выглядеть, как эта восхитительная фотомодель, не делая никаких упражнений и не садясь на диету". Независимо от того, деньги это, сексуально привлекательное тело, прекрасные связи, счастье или все то, что мы, будучи представителями рода человеческого, можем желать, рекламные кампании обещают быстрый и легкий способ получить желаемое. Однако большинство продукции, которую предлагает реклама, не приносит результатов, и не из-за самой продукции, а из-за людей, которые это покупают, не желая ударить палец о палец (или заплатить цену).

Я часто вспоминаю курсы по инвестициям в недвижимость, о которых много лет назад я узнал по телевидению и за которые заплатил 385 долларов. Помню, сидя дома и переключая каналы, я натолкнулся на эту передачу. Сделанная ими реклама воодушевила меня, и я пошел на бесплатный вечерний семинар в Hilton Hawaiian Village, отель на побережье Вайки-ки, буквально рядом с многоквартирным домом, где я жил. Я сходил на презентацию, а затем записался на занятия, которые начинались в конце недели и стоили 385 дол-

ларов. Я в то время еще служил в корпусе морской пехоты, поэтому пригласил с собой еще одного нашего летчика. Семинар вызвал у него отвращение, он назвал его абсолютной обдираловкой, пустой тратой времени и попросил вернуть ему деньги. На обратном пути он сказал мне: "Я так и думал, что это будет чепуха. Никогда больше не стану тебя слушать".

Мое же впечатление было совершенно иным. Я набрал книг и магнитофонных записей, все прочел и прослушал и сделал миллионы долларов благодаря той информации, которую получил на семинаре. Как сказал мне один мой приятель спустя годы: "Проблема твоего друга в том, что он был слишком умным и поэтому не вынес ничего из этих курсов. А ты был достаточно глуп, чтобы поверить инструктору, пойти и сделать то, чему он тебя учил".

И сегодня я продолжаю советовать людям посещать семинары, чтобы научиться основным принципам покупки недвижимости, организации бизнеса, инвестирования в акции и т. д. Я часто слышу голоса из аудитории: "Но что, если такие курсы ничего мне не дадут? А что, если меня обдурят? А что, если я ничему не научусь? Кроме того, я не хочу заниматься чисткой туалетов или получать полуночные звонки от съемщиков". Когда я слышу такие замечания, я обычно отвечаю: "Тогда лучшее, что вы можете сделать, - это перестать посещать семинар. Он определенно станет для вас настоящей обдираловкой".

Следуя моему опыту, многие люди ищут ответы, которые хоть как-то улучшили бы их жизнь. Но проблема в том, что когда они находят ответ, он им не нравится... точно так же, как мне не нравится совет: "Перестань набивать щеки пиццей и начинай качать железо по три часа в день". Другими словами, до тех пор, пока мне не понравится ответ, который я получу, у меня нет никаких шансов развить такое тело, как у Арнольда Шварценеггера. Причина, почему большинство людей никогда так и не становятся богатыми, состоит в том, что им просто не нравятся ответы, которые они получают. А по-моему, ответы тут ни при чем - дело в том, что людям не нравится цена, которая прилагается к ответу. Как сказал мой богатый папа: "Большинство людей хотят разбогатеть. Но они не хотят заплатить за это положенную цену".

И теперь, в этой книге, я обсуждаю вопрос, касающийся цены за то, чтобы стать богатым, не прибегая ни к экономии, ни к безнравственным методам, ни к нечестным способам, ни к женитьбе на богатых. Вы узнаете, что значит быть богатым и все-таки наслаждаться изысканным образом жизни. Но есть цена. И как часто говаривал мой богатый папа, "цена не всегда измеряется деньгами". Я поделюсь с вами ответами и ценой, которую заплатил сам. Если вам не понравятся мои ответы или ответы моего богатого папы, помните, что есть много других способов разбогатеть - всегда найдется какая-нибудь новая лотерея или игровое шоу, где задают этот вопрос: "Кто хочет стать миллионером?"

Цена дешевой жизни

Цена не всегда измеряется деньгами.

Богатый папа

Есть много книг, где популяризируются идея бережливости и образ жизни ниже средств. Многие так называемые эксперты по финансам пишут, говорят или выступают по радио и телевидению, расхваливая достоинства отказа от кредитных карточек, сбережения денег, помещения максимальных сумм на ваш пенсионный счет, пользования подержанным автомобилем, проживания в небольшом доме, использования купонов на товары, покупок на дешевых распродажах, питания дома, передачи поношенной одежды от старших детей младшим, более дешевого проведения отпусков и тому подобное.

И хотя большинству людей эти идеи кажутся превосходными, и бережливость бывает порой уместна и даже необходима, все же многим все это не по вкусу. Суть в том, что основная масса людей любит получать удовольствие от более красивых вещей, которые может дать жизнь и которые можно купить за деньги. Для большинства людей большой дом, новый автомобиль, роскошные "игрушки" и дорогие отпуска представляют собой гораздо большее удовольствие и гораздо более желанны, чем помещение денег в банк.

Большинство из нас склонны соглашаться с мудрецами, пропагандирующими воздержание от лишних расходов, экономию и бережливость. Тем не менее в глубине души многие из нас предпочли бы иметь "платиновые" кредитные карточки без лимита на расходы... которые оплачивал бы ваш богатый дядюшка, имеющий больше денег, чем все арабские нефтяные шейхи, частные швейцарские банки и Билл Гейтс, вместе взятые.

Но хотя большинство из нас хотели бы наслаждаться прекрасными вещами, которые можно купить за деньги, мы понимаем, что ничем не сдерживаемое желание получать предметы удовольствия, удобства и удовлетворять все свои прихоти ввергнет нас в финансовую кабалу. И этот факт позволяет разным финансовым гуру говорить: "Откажитесь от своих кредитных карточек. Живите прижимисто. Покупайте подержанные автомобили".

Но мой богатый папа, в противоположность этому, никогда не говорил мне: "Откажись от своих кредитных карточек". Он никогда не говорил: "Живи ниже своих средств". Да и зачем ему было советовать мне делать то, во что он сам не верил? Когда дело касалось бережливости, он говорил: "Ты можешь разбогатеть, экономя на всем. Но суть в том, что даже когда ты станешь богатым, ты все равно будешь покупать дешевые вещи". Он говорил также: "Лично для меня нет смысла в том, чтобы жить по дешевке и умереть богатым. Так почему же кто-то хочет так жить, ничего себе не позволяя, а затем умереть богатым и предоставить своим детям возможность растратить сбережения всей своей жизни сразу же после похорон?" Богатый папа отмечал, что у людей, всю жизнь отказывающих себе во всем ради накопления денег, дети часто ведут себя после смерти родителей, как изголо-

давшиеся гиены. Вместо того чтобы наслаждаться родительским наследством, они обычно начинают драться из-за него и вскоре пускают его по ветру, после того как запустят руки в то, что они называют "справедливой долей".

Вместо советов жить прижимисто, богатый папа часто говорил мне: "Если ты чего-то хочешь, выясни, какова цена, а затем заплати ее". Далее он говорил: "Но всегда помни - все имеет свою цену. А цена того, чтобы стать богатым за счет чрезмерной экономии, такова: ты все равно продолжишь жить как бедняк".

Разные способы разбогатеть

Богатый папа далее объяснял: "Можно разбогатеть, женившись на ком-то ради его или ее денег. Но все мы знаем цену этого. У меня в Нью-Йорке был одноклассник, который часто говорил: "Жениться на богатой девушке так же легко, как и на бедной". Окончив высшее учебное заведение, он, как и говорил, женился на девушке из очень богатой семьи. Лично я считаю, что это был ловкий ход, но это был его способ стать богатым".

Вы можете разбогатеть, став мошенником, но все мы знаем цену такого выбора. Будучи мальчишкой, я считал, что мошенник - это тот, кто надевает маску и грабит банки. Сегодня же я понимаю, что есть много мошенников, которые носят синий костюм, белую рубашку, красный галстук и часто бывают уважаемыми членами своей общины.

Есть и другие, которые становятся богатыми, заключая пари или делая ставки на ипподромах, играя в лотерею или слепо швыряя свои деньги на рынке акций. И мы знаем цену этого богатства. Во время бума интернет-компаний я знал многих, кто был готов выписать чек, стойло вам только сказать: "Я открываю компанию в интернете".

Вы можете разбогатеть, став громилой, но все мы знаем, что с ними случается. В конечном счете появляется еще более крупный громила, и первый из них обнаруживает, что люди, которые были готовы делать с ним бизнес, начинают с удовольствием им помыкать.

И, как было отмечено ранее, вы можете разбогатеть, живя прижимисто, но все мы знаем, что в этом мире, как правило, презируют богатых людей, которые живут прижимисто - вроде Скруджа из классической повести Чарльза Диккенса "Рождественский гимн". Большинство из нас встречали людей, которые всегда хотят получить большую скидку, жалуются на приходящие счета или, что еще хуже, отказываются платить по этим счетам по той или иной незначительной причине. Одна моя приятельница, которая владеет магазином готового платья, часто жалуется на характерную категорию клиентов, которые покупают платья, надевают их на какую-нибудь вечеринку, а затем, через несколько дней, возвращают обратно и просят вернуть им деньги. Разумеется, есть и такие, что ездят на старых автомобилях, очень долго носят одну и ту же одежду, покупают дешевую обувь и выглядят бедняками, имея в банке миллионы. И хотя люди этой категории могут разбогатеть, пользуясь всем дешевым, цена такого поведения намного превосходит ее денежное выражение. Бывали времена, когда и мне приходилось преодолевать трудности - жить по дешевке, и я заметил, что люди имеют тенденцию больше улыбаться или лучше относиться ко мне, когда я проявляю щедрость. Например, когда я даю небольшие чаевые за хорошее обслуживание, это всегда возвращается мне какими-то другими путями. Иными словами, люди имеют обыкновение с большей симпатией относиться к щедрым людям, чем к прижимистым.

Может ли стать богатым каждый?

Мы с богатым папой продолжили разговор о цене богатства. Он сказал: "У разных людей эта цена разная". Затем добавил: "Люди, которые считают, что жизнь может быть легкой, - ленивые люди".

Поскольку такие заявления не удовлетворили мой интерес, я продолжал задавать ему вопросы. Что он имел в виду, говоря, что у разных людей цена разная? И его ответом было: "Хочется думать, что все мы пришли в этот мир с уникальными способностями и талантами - такими, как умение петь, рисовать, заниматься спортом, писать, воспитывать детей, читать проповеди, учить и так далее. Но несмотря на то, что Бог дал нам эти таланты, развить их или нет, зависит от каждого из нас. Именно умение развить эти способности часто и является ценой. В мире полно умных, талантливых и одаренных людей, не являющихся тем, что мы называем преуспевающими в финансовом, профессиональном отношении или в умении строить личные взаимоотношения. И хотя каждый из нас имеет способности, у каждого есть свои проблемы, которые нужно преодолеть. Никто не совершенен. Каждый человек имеет тот или иной дар и в то же время - проблемы, а также сильные и слабые стороны. Вот почему я говорю, что разные люди платят разную цену. Те люди, которые думают, что жизнь может быть легкой, - ленивые люди".

Не знаю, верно или нет утверждение богатого папы относительно ленивых людей, но уверен, что оно было полезно для меня, когда я ловил себя на том, что жалею, видя, как что-то тяжело дается или складывается не так, как мне хотелось бы. Когда я ловлю себя на мысли "я хотел бы, чтобы все было легче", я знаю, что эти слова нашептывает мне моя лень. Поэтому, как только я замечая, что во мне возникает желание получить что-то более легкой ценой, я делаю паузу, проверяю свою жизненную позицию и задаю себе вопрос: какова долгосрочная цена такой позиции? Это не значит, что я ищу более легких способов осуществления тех или иных шагов; просто я осознаю, когда во мне появляется эта склонность к лени, к жизни по дешевке или когда я действую, как капризный ребенок. И тогда я спрашиваю себя: какой может быть цена за такое поведение?

Деньги - это вознаграждение за то, что вы заплатили цену

Богатый папа говаривал также: "Спроси кого-нибудь из богатых, знаменитых или преуспевающих людей, и я уверен, они скажут тебе, что всегда принимали и сейчас принимают тот или иной личный вызов и ежедневно оказываются лицом к лицу с каким-нибудь демоном-искусителем. Сынок, бесплатного обеда не бывает. Моим вызовом было отсутствие у меня образования и денег, когда я начинал свой путь. Кроме того, на моем попечении осталась семья, когда умер мой отец. Мне было всего 13 лет, когда я принял этот вызов судьбы, а за ним последовали другие, более весомые. Тем не менее я умудрился заплатить эту цену и в конце концов достиг огромного богатства. В конечном счете деньги были вознаграждением за уплаченную мною цену".

Цена надежности

На протяжении ряда лет богатый папа старался убедить своего сына Майка и меня в том, чтобы мы всегда помнили о необходимости за все платить. Когда мой настоящий отец - человек, которого я называю моим бедным папой, - советовал мне "найти надежную работу", богатый папа замечал:

- Помни, за надежность нужно заплатить.

А когда я спрашивал, какова эта цена, он отвечал:

- Для большинства людей ценой надежности является личная свобода. А без свободы многие люди проводят всю свою жизнь, работая ради денег, вместо того чтобы жить, реализуя свои мечты. Что касается меня, то жить, не достигая заветных целей, - это слишком высокая цена за защищенность.

Относительно налогов он говорил:

- Люди, которые ищут надежное место работы вместо свободы, платят больше налогов. Вот почему те, у кого есть надежная, стабильная работа, платят больше налогов, чем те, кто владеет бизнесом, обеспечивающим эти рабочие места.

Я несколько дней обдумывал это замечание, пока полностью его не осмыслил. При следующей встрече с богатым папой я спросил его:

- Должен ли я выбирать между надежностью и финансовой независимостью? Другими словами, значит ли это, что я могу иметь одно, но не могу иметь другого?

Богатый папа засмеялся, поскольку понял, сколько я размышлял над этим вопросом.

- Нет, - ответил он, все еще посмеиваясь. - Тебе не нужно иметь одно или другое. Ты можешь иметь и то и другое.

- Вы хотите сказать, что я могу иметь и надежное место работы, и финансовую независимость? - спросил я. - Как можно иметь и то и другое, если вы говорите, что большинство людей могут иметь только что-то одно. В чем разница?

- В цене, - сказал богатый папа. - Я всегда говорил тебе, что все имеет свою цену. Большинство людей готовы заплатить цену за надежное место, но не готовы заплатить за финансовую независимость. Вот почему большинство людей имеют только одну из этих двух возможностей. Они имеют либо то, либо другое.

- А почему ты имеешь и то и другое - и защищенность, и независимость? - спросил Майк. Он только что вошел в комнату и слышал лишь часть нашего разговора.

- Потому что заплатил двойную цену, - ответил богатый папа. - Я был готов заплатить цену и за то, и за другое. Это все равно что иметь два автомобиля. Скажем, мне нужен грузовик, но я хочу также и спортивный автомобиль. Если я хочу и то и другое, то плачу двойную цену. Большинство людей проживают жизнь, платя либо за одно, либо за другое, но не за все сразу.

Если мы не платим настоящую цену, то нам все равно приходится какую-то цену заплатить, - продолжал богатый папа.

- Стало быть, есть цена за надежность и есть цена за независимость. А вы заплатили цену и за то, и за другое, - повторил я то, что сказал богатый папа, чтобы эта идея основательно закрепилась в моей голове. Богатый папа утвердительно кивнул.

- Да, но позволь мне добавить немного ясности относительно моей готовности заплатить цену, чтобы иметь и то и другое. Понимаешь, мы все так или иначе платим цену. Мы платим, даже когда не платим.

- Как это? - спросил я, хмурясь и недоверчиво покачивая головой.

- Дайте мне объяснить, - сказал он, успокоив нас жестом. - Помните, когда я помог вам обоим со школьной домашней работой несколько недель назад? Вы тогда изучали законы Ньютона.

Мы с Майком кивнули.

- Вы помните закон о том, что для каждого действия есть равное и противоположное противодействие?

Мы снова кивнули.

- Это как летает реактивный самолет, - вставил Майк. - Двигатель выталкивает раскаленные газы назад, и самолет движется вперед.

- Верно, - подтвердил богатый папа. - А так как законы Ньютона являются универсальными, то они применимы ко всему, а не только к двигателям реактивных самолетов. - Богатый папа посмотрел на нас, чтобы убедиться, что мы следим за ходом его мысли.

- Ко всему, - повторил он для большей убедительности.

- О'кей, ко всему, - сказал Майк, несколько недовольный этим повторением.

Подозревая, что мы все же не уловили, в чем суть этого ко всему, богатый папа продолжал:

- Под "всем" я имею в виду "всё". Вы не забыли мои уроки экономики? Вы помните, как я вам говорил, что если в одном месте есть какой-нибудь расход, то где-то в другом месте обязательно должен быть доход!

Теперь я начал понимать, что он имел в виду под словом "ко всему". Универсальные законы Ньютона применимы также к финансовым вопросам.

- Следовательно, для каждого актива есть пассив. И тут я добавил, чтобы дать ему понять, что понял

ход его мысли:

- Универсальный закон применим ко всему.

- И чтобы что-то одно пошло вверх, что-то другое должно идти вниз, - добавил Майк. - А чтобы что-то одно было старым, что-то другое должно быть новым. Эйнштейн сказал: "Все относительно".

- Правильно, - с улыбкой сказал богатый папа.

~ Так как же это применить к защищенности и независимости и твоей готовности заплатить двойную цену? - спросил Майк.

- Хороший вопрос, - заметил богатый папа. - Он важен, потому что если ты не заплатишь двойную цену, то никогда не получишь того, чего хочешь. Другими словами, если ты не платишь двойную цену, то не получаешь того, за что заплатил.

- Что? - спросил я. - Если не заплатишь дважды, то не получишь то, за что заплатил?

Богатый папа кивнул и стал объяснять.

- Люди, которые платят цену только за защищенность, могут на самом деле никогда не испытывать этого чувства защищенности, как это бывает с наемными работниками, - он произнес эти слова с особой убедительностью. - У человека может быть ложное чувство защищенности, когда он на самом деле не чувствует себя защищенным.

- Значит, несмотря на то, что у моего отца есть то, что он считает надежной, стабильной работой, в глубине души он никогда не чувствует себя защищенным? - спросил я.

- Верно, - согласился богатый папа. - Потому что он платит только за действие, а не за свою внутреннюю реакцию. Чем усерднее он работает ради защищенности, то есть платит за это цену, тем большая незащищенность разрастается внутри его.

- И эта незащищенность является реакцией? -спросил Майк.

- Хороший вопрос, - ответил богатый папа. - Нет, реакция проявляется в какой-то другой форме. У человека может быть такая сильная защищенность, что реакцией будет скука, а затем беспечность. Он хочет двигаться дальше, но не делает никаких движений, потому что может лишиться своей защищенности. Вот почему я говорю, что каждому из нас жизнь бросает особый вызов, каждый из нас уникален. Мы уникальны, потому что реагируем на все по-своему, не так, как другие.

- Это можно сравнить с тем, когда одни люди видят змею, и их охватывает панический страх, а другие видят змею и радуются такой редкой возможности, - вставил я.

- Верно. Мы все разные, потому что по-разному устроены, - согласился богатый папа.

- Так в чем же суть всех этих упражнений? - спросил я.

- В том, чтобы заставить вас мыслить, - ответил богатый папа. - Я хочу, чтобы вы запомнили, что все имеет цену, и что часто цена оказывается в два раза выше, чем мы думаем. Если вы платите только за одну часть закона Ньютона, то вам может показаться, что вы уже заплатили цену, но, возможно, не получите того, чего хотите.

- Вы можете привести нам несколько примеров? -спросил я.

- Я могу предложить вам несколько общих примеров, потому что, как я уже сказал, каждый из нас уникален, - сказал богатый папа. - Но всегда помните общее правило: в каждой ситуации есть две стороны.

Например, самый лучший работодатель обычно начинает свою карьеру как наемный работник. Он использует этот предыдущий опыт своей работы, чтобы развить в себе умение управлять, что позволяет более эффективно работать и тем наемным работникам, которыми он управляет.

- Поэтому хороший работодатель будет поступать честно и обращаться со своими наемными служащими так, как хотел бы, чтобы обращались с ним? --спросил я.

- Именно так! - кивнул богатый папа. - А теперь давайте рассмотрим противоположный пример. Как вы думаете, что нужно для того, чтобы быть хорошим детективом?

- Быть хорошим детективом? - переспросили мы с Майком хором, считая, что богатый папа уходит в сторону от важного разговора.

- Да, хорошим детективом, - повторил богатый папа и продолжил: - Хороший детектив должен быть в первую очередь честным, добропорядочным и обладать цельностью характера. Верно?

- Надеюсь, что так, - сказал Майк.

- Но чтобы быть хорошим детективом, он должен также уметь мыслить в точности так же, как и бандит или кто-то другой из категории аморальных, нарушающих законы и этические нормы людей, - сказал богатый папа. - Всегда помните закон Ньютона. Ты не можешь быть хорошим детективом, не обладая способностью мыслить так же, как закоренелый мошенник.

Тут мы с Майком согласно закивали. Наконец-то мы начали понимать, куда клонит и какой урок хочет нам преподать богатый папа.

- Так вот почему человек, который пытается разбогатеть за счет чрезмерной экономии, все же часто продолжает жить в такой же бедности, как и тот, у кого нет денег?..

Богатый папа подхватил:

- ...и почему тот, кто ищет только защищенности, никогда на самом деле ее не чувствует. Или тот, кто ищет инвестиции с малым риском, никогда не чувствует, что инвестирование является надежным, а тот, кто всегда прав, в конце концов оказывается не прав. Он платит

цену только за одну сторону этого уравнения, но не способен заплатить за все целиком. Он нарушает универсальный закон.

Тут в разговор вступил Майк:

- Так вот почему это приводит к схватке двух людей. Чтобы быть хорошим детективом, нужно также быть и хорошим мошенником. Чтобы снизить риск, нужно идти на риск. Чтобы разбогатеть, нужно знать, каково быть бедным. Чтобы понять, что такое хорошая инвестиция, нужно также понять, что такое плохая.

- И вот почему большинство людей говорят, что инвестировать рискованно, - добавил я. - Очень многие считают, что для того, чтобы сделать какую-нибудь надежную инвестицию, нужно также снизить свое возмещение по этой инвестиции. Вот почему так много людей помещают деньги на сберегательный счет. Они делают это ради защищенности и готовы из-за этого получать меньший процент. Но суть в том, что их деньги съедает инфляция, а процент на эти деньги облагается налогом по высокой ставке. Поэтому их идея "надежно, как деньги в банке" не является такой уж надежной.

Богатый папа с этим согласился.

- Иметь деньги в банке лучше, чем не иметь их там... но ты прав, говоря, что это не так надежно, как думают люди. Есть цена и за эту иллюзию защищенности.

На это Майк сказал:

- Ты всегда говорил, что можно иметь и то и другое - инвестиции с низкой степенью риска и очень высокие доходы.

- Да, - ответил богатый папа. - Это сравнительно легко - получать от 20 до 50 процентов дохода, не платя много по налогам или используя большую часть своих собственных денег, если ты знаешь, что делаешь, - и все-таки иметь защищенность.

- Итак, ты говоришь, - сказал Майк, - что цена, которую ты заплатил, была выше той, которую готов заплатить средний инвестор.

Богатый папа кивнул головой:

- Всегда помните, что все имеет цену, и эта цена не всегда измеряется деньгами.

Цена прижимистости

Когда я слышу, как гуру говорит: "Откажитесь от кредитных карточек, купите подержанный автомобиль, живите ниже своих средств", я хорошо понимаю, что он имеет в виду. И для большинства людей это хороший совет. Но, как сказал мой богатый папа, "все имеет цену". И цена за то, чтобы стать богатым за счет чрезмерной прижимистости, такова, что вы будете по-прежнему жить по дешевке. А проживать жизнь по дешевке, будучи богатым человеком, - это, по-моему, слишком дорогая цена.

Потом богатый папа сказал:

- Проблема не в кредитных карточках, а в недостатке финансовой грамотности человека, имеющего кредитную карточку. Стать образованным человеком в финансовом отношении - вот часть цены, которую вам нужно заплатить, чтобы разбогатеть.

И вот почему столь многим людям не нравится идея отказаться от кредитных карточек и жить ниже своих средств. Я считаю, что большинство людей, будь им предоставлено право выбора, скорее предпочли бы наслаждаться жизнью, как богатые люди, которые наслаждаются богатой жизнью... и они могут позволить себе это, если готовы за это заплатить.

Мой банкир никогда не просит меня показать ему мой табель с отметками.

Богатый папа

В школе мне не давался английский язык. Он не давался мне, потому что я не мог хорошо писать, или, как мне тогда казалось, моей учительнице английского языка просто не нравилось то, что я писал. Кроме того, у меня была ужасная орфография. И это привело к тому, что надо мной нависла угроза стать второгодником. Со всех сторон на меня валились неприятности, повергавшие в замешательство. Во-первых, мой отец был главой департамента образования на Гавайях, и под его ведомством находилось более сорока школ. А это означало, что во всех образовательных учреждениях слышны были тихие смешки и откровенное ржание, когда распространились слухи о том, что сын начальника провалился на экзаменах. Во-вторых, мой провал означал, что мне предстоит учиться в одном классе с моей младшей сестрой. Другими словами, она двигалась вперед, а я - назад. И в-третьих, это означало, что я не получу рекомендательного письма от спортивного комитета, чтобы получить возможность играть в футбол в университетской команде - то есть заниматься тем видом спорта, в который я буквально готов был вложить всю свою душу. В тот день, когда я получил свой табель и увидел, что у меня по английскому языку стоит F (шестая отметка с конца), я забился в дальний закуток школы, где помещалась наша химическая лаборатория, чтобы побыть одному. Я сел на холодный бетонный пол, подтянул к груди колени, уперся головой в деревянную стену и горько заплакал. Я ожидал этой отметки уже несколько месяцев, но когда увидел ее воочию, на листе бумаги, все мои эмоции бурно вырвались наружу. Так я просидел в этой химической лаборатории целый час.

Единственным слабым утешением было то, что мой лучший друг Майк, сын богатого папы, получил точно такую же отметку. Конечно, ничего хорошего в том, что и он завалил предмет, не было, но суть в том, что я, по крайней мере, был не одинок в своей беде и он мог составить мне в этом смысле компанию. Я махнул ему рукой, когда увидел, что он, возвращаясь домой, идет через школьный двор, но Майк только отрицательно покачал головой и пошел своей дорогой.

В тот вечер, после того как мои младшие братья и сестры отправились спать, я сообщил маме и папе о том, что завалил английский и мне придется остаться на второй год в средней школе. В те времена от ученика, завалившего английский или социологию, требовалось пройти повторно полный годичный курс обучения. И мой отец, руководивший департаментом образования, прекрасно об этом знал. Хотя мои родители и ожидали подобную новость, им все же оказалось крайне трудно ее переварить. Отец сидел и молча кивал головой. Выражение его лица было совершенно бесстрастным. Мама же, наоборот, с трудом справлялась с нашей бедой. Я видел, как едва сдерживаемые эмоции отражаются на ее лице - эмоции, переходящие от печали до гнева. Повернувшись к отцу, она сказала: "Что же теперь будет? Он останется на второй год?" Все, что смог сказать мой отец, было: "Такова политика, проводимая сейчас в школе. Но прежде чем я приму какое-либо решение, я расследую это дело".

В течение последующих нескольких дней мой отец - человек, которого я в своих книгах называю бедным папой, - занимался расследованием. В ходе его он обнаружил, что из тридцати двух учеников моего класса пятнадцати учительница поставила неудовлетворительную оценку; двойки - восьми ученикам, четверки - четверым, одному - пятерку, а всем остальным - три с плюсом. Увидя такой процент низких баллов, мой отец решил вмешаться. Он вмешался не как мой отец, а как руководитель системы образования. Прежде всего он приказал директору школы провести открытое формальное расследование, которое началось с расспроса учащихся моего класса и закончилось тем, что учительницу перевели в другую школу, а ученикам с заниженными отметками было предложено пройти специальный летний курс занятий, чтобы получить возможность исправить свои отметки. Тем летом я три недели карабкался вверх по шкале баллов, пока не дошел до тройки по английскому и смог перейти в седьмой класс вместе со всеми остальными одноклассниками.

Разбираясь с этим делом, мой отец обнаружил, что виноваты были не только ученики - учительница тоже была далеко не объективна. Отца обеспокоило то, что многие из тех, кто завалил предмет, были лучшими учениками шестого класса. Большинство из нас уже готовились поступать в колледж. Но вместо того чтобы после всего этого стать на мою сторону, он пришел домой и сказал мне: "Прими эту неудачу в школе как очень важный жизненный урок. Из него ты можешь извлечь пользу и многому научиться или, наоборот, ничему не научиться. Ты можешь злиться, обвинять учительницу и точить на нее зуб или же обратишь внимание на свое собственное поведение, больше узнаешь о себе и духовно вырастешь, опираясь на этот опыт. Не думаю, чтобы учительница осталась довольна тем, что выставила столько плохих отметок. Но в то же время я определенно считаю, что тебе и твоим друзьям необходимо серьезно подтянуть свою успеваемость. Надеюсь, что и вы, и учительница извлечете пользу из этого опыта".

Должен признаться, у меня был зуб на эту учительницу, я по-прежнему не любил ее, и мне невыносимо было после этого ходить в школу. Я никогда не любил учить предметы, которые были мне не интересны или относительно которых я знал, что они никогда не пригодятся мне после окончания школы. И хотя на душе остались шрамы, я собрался с духом, изменил свое отношение к учебе и окончил среднюю школу как положено. Я оказался даже одним из двух учащихся, удостоенных рекомендации Конгресса Соединенных Штатов в Морскую торговую академию, которую окончил в 1969 году со степенью бакалавра наук.

В Академии я преодолел свой страх перед английским письмом, и, фактически, это даже стало доставлять мне удовольствие, хотя в техническом отношении я по-прежнему оставался плохим писакой. И я благодарен доктору А. А. Нортона, моему учителю английского языка, который два года вел курс в Академии, за то, что он помог мне преодолеть мой основной недостаток - неуверенность в себе, а также мои прошлые страхи и недовольство. Если бы не доктор Нортон и Шэрон Лектер (мой партнер и соавтор), я сомневаюсь, стал ли бы я сегодня автором бестселлеров по рейтингам New York Times и Wall Street Journal. Но что самое важное, я последовал совету моего отца и извлекал лучшее из наихудших ситуаций. Оглядываясь назад, я вижу, как тот провал по английскому языку в предпоследнем классе средней школы оказался своего рода благословением. Этот случай заставил меня подтянуться и скорректировать свое отношение и привычки, связанные с учебой.

Я понимаю, что если бы не сделал этого в седьмом классе, то наверняка вылетел бы из колледжа.

Замечания богатого папы

Низкая оценка Майка по английскому языку обеспокоила также и богатого папу. Он был благодарен моему отцу за его вмешательство и организовал для нас летнюю школьную программу, чтобы помочь нам исправить положение. Тем не менее он воспользовался этим случаем, чтобы дать нам с Майком возможность усвоить совсем иной урок.

- Наша жизнь разрушена, - сказал я.

- Все бессмысленно! - добавил Майк. - Из-за одной этой учительницы мы никогда не вырвемся вперед. В довершение ко всему нам придется провести лето в классе.

Мы с Майком, после того как завалили английский, изливали бесконечные жалобы по этому поводу. Во-первых, мы чувствовали, что наше будущее - по крайней мере, лето - уплывает от нас. Мы видели, как наши так называемые "умники" шли вперед, и чувствовали, что остаемся позади. Многие из наших приятелей-одноклассников, проходя мимо, тихонько посмеивались. Некоторые в глаза называли нас "отстающими". Нам часто доводилось слышать, как кто-нибудь говорил у нас за спиной: "Если у них не будет хороших отметок, им никогда не попасть в хороший колледж". Или: "Если вы считаете, что английский в средней школе - трудный предмет, то что вы запоете, когда поступите в колледж!" Мы старались как-то парировать грубые замечания, обычные в школьной среде, и по возможности отвечали какой-нибудь шуткой. Тем не менее в глубине души по-прежнему, как заноза, сидела боль. Суть в том, что мы действительно чувствовали себя отстающими и неудачниками, которые тащатся позади всех.

Однажды, после занятий в летней школе, мы с Майком сидели в офисе богатого папы, обсуждая реплики наших одноклассников и описывая чувства, которые мы испытываем в связи с этим. Богатый папа случайно подслушал наш разговор, сел рядом, посмотрел каждому из нас прямо в глаза и сказал:

- Так, парни, я уже устал слышать, как вы скулите и жалуетесь. Я устал от вас обоих, считающих себя жертвами и неудачниками. - Он помолчал, глядя на нас. - Итак, довольно. Вы провалились. Что из этого? То, что вы один раз потерпели фиаско, еще не делает вас пропавшими людьми. Знаете ли вы, сколько раз проигрывал я? Поэтому хватит жалеть себя и позволять своим одноклассникам к себе приставать.

- Но у нас плохие отметки, - возразил я, - и они останутся с нами навсегда. Как мы сможем поступить в хороший колледж или университет?

- Послушайте, - сказал богатый папа, - если вы оба позволите одной плохой отметке разрушить свою жизнь, то у вас вообще не будет никакого будущего. Если вы будете считать одну плохую отметку своей погибелью, то жизнь будет наносить вам удар за ударом. Реальная жизнь гораздо труднее, чем английский язык в средней школе. И если вы будете винить в этом учительницу и думать, что она поступила с вами жестоко, то вас ждет весьма неприятное пробуждение, когда придется встать и войти в реальный мир. За стенами

школы этот мир наполнен гораздо более жестокими, несговорчивыми, грубыми людьми, гораздо более требовательными, чем ваша учительница английского языка. Итак, повторяю: если вы позволите одной плохой отметке и одной учительнице разрушить свое будущее, то нечего и мечтать о нем.

- А как насчет тех ребят, которые дразнят и смеются над нами? - пожаловался Майк.

- Ага, вот оно что, - сказал богатый папа с коротким смешком, вскоре перешедшим в хохот. - Вы только посмотрите, сколько людей критикуют меня! Роберт, вспомни, сколько раз твой отец подвергался публичной критике. Посмотрите, сколько раз наши имена появлялись в новостях! Сколько раз меня называли жадным бизнесменом, а твоего отца - несправедливым чинушей? Если вы позволите кучке угреватых мальчишек приставать к себе и станете бегать от них, то вы действительно будете неудачниками.

Одним из отличий между преуспевающим человеком и обычным, средним человеком является то, сколько критики они могут воспринять. Обычный человек не может принять ее много и поэтому остается средним всю свою жизнь. Вот почему такие люди не становятся лидерами. Они живут в страхе - что скажет или что подумает о них кто-то другой. Поэтому они проживают свою жизнь вместе с такими же средними людьми, живущими в страхе услышать критику в свой адрес.

Жить, боясь, что кто-то может что-то подумать о них или осудить! Люди всегда критически относятся к другим. Я вот критикую твоего папу и знаю, что он критикует меня, - и тем не менее мы все равно уважаем друг друга.

Но если люди критикуют вас, значит, они, по крайней мере, вас заметили. Вот если никто не будет вас критиковать, тогда можно и обеспокоиться, - со смехом закончил богатый папа, - Вы дали им пищу для обсуждения. Вы дали им нечто такое, что нарушает скучное, однообразное течение их жизни. Если вы сможете научиться переносить критику, то научитесь чему-то ценному для последующей жизни, - добавил богатый папа. - Учтите, 33 процента людей будут любить вас, невзирая на то, что вы делаете. 33 процента не будут любить вас, независимо от того, что вы делаете - хорошее или плохое. И 33 процента людей не будут обращать на вас внимания. Ваша задача в жизни - игнорировать те 33 процента, которым ВЛ. никогда не понравится, и сделать все возможное чтобы убедить те 33 процента безразличных к вам людей присоединиться к тем, которые вас любят. Так-то вот. Единственное, что может быть хуже критики, это не подвергаться ей. - И богатый папа от души рассмеялся.

- Значит, даже взрослые живут в страхе, что другие люди будут их критиковать.' - спросил я, стараясь вернуть разговор к начатой теме и заставить богатопапу перестать смеяться. Он считал, что все это смешно, но я не видел в этом никакого юмора.

Богатый папа кивнул, и его лицо приняло серьезное выражение.

- Для большинства людей это страх номер один. Его называют страхом остракизма - страхом оказаться не таким, как все, быть вытесненным из общего стада. Вот почему и публичные выступления относят к страху номер один; для многих людей этот страх сильнее смерти.

- Значит, люди просто присоединяются к стаду и прячутся среди других, потому что боятся подвергнуться критике? - спросил Майк.

- Да, и это одна из причин, почему лишь очень немногие люди достигают огромного богатства. Большинство людей чувствуют себя более защищенными в стаде посредственных людей, живя в страхе, что их будут критиковать, или боясь чем-то выделиться, - сказал богатый папа. - Большинство считает, что легче быть средним, обычным, прятаться, делать в точности то же самое, что делает стадо, - просто идти, куда идут все, и уживаться со всеми.

- То, что ты говоришь, подразумевает, что полный провал на экзамене по английскому языку мог бы оказаться для нас очень полезным в последующей жизни? - спросил Майк.

- Если вы захотите сделать его полезным, - спокойно ответил богатый папа. - Или же можете сделать его пагубным для себя.

- А как насчет наших отметок? Ведь они будут сопровождать нас всю оставшуюся жизнь, - добавил я сокрушенно.

Богатый папа отрицательно покачал головой, а затем подался вперед и строго сказал:

- Послушай, Роберт, я поделюсь с тобой большим секретом. - Он сделал паузу, чтобы убедиться, что я слушаю его внимательно. - Мой банкир никогда не просил меня показать ему аттестат.

Эта фраза заставила меня вздрогнуть и вмиг прервала мои мысли о том, что жизнь разрушена из-за плохих отметок.

- О чем вы говорите? - пробормотал я, не совсем понимая, куда он клонит.

- Ты слышал, - сказал богатый папа, откидываясь назад в своем кресле. Он знал, что я слышал. Просто он хотел, чтобы я хорошенько усвоил сказанную им фразу. Он понимал также, что она противоречит принципам моей семьи, семьи педагогов.

- Ваш банкир никогда не просил вас показать ему аттестат? - тихо переспросил я. - Вы хотите сказать, что отметки не так уж важны?

- Разве я это сказал? - спросил богатый папа. - Разве я сказал, что отметки не важны?

- Нет, - робко ответил я. - Вы этого не говорили.

- Тогда что я сказал?

И тут я выпалил, уже будучи в состоянии повторить фразу богатого папы.

- Вы сказали: банкир никогда не просил меня показать ему мой аттестат.

В моей семье табель успеваемости и хорошие отметки были чем-то почти священным.

- Когда я иду к своему банкиру, - продолжил богатый папа, - он не говорит: "Покажите мне ваш табель с отметками". Разве не так? - и богатый папа продолжал, не дожидаясь ответа: - Разве мой банкир спрашивает: "Вы были отличником?" Разве он просит меня пока-

зять ему мой табель? Разве он говорит: "О, у вас были хорошие отметки! Позвольте мне ссудить вам миллион долларов"? Разве он говорит что-нибудь подобное?

- Не думаю, - буркнул Майк. - По крайней мере, он никогда не просил тебя показать ему табель, когда я бывал с тобой в его офисе. И я знаю, что он не ссудит тебя деньгами, основываясь на твоих школьных отметках.

- Тогда о чем он просит? -- спросил богатый папа.

- Он просит показать финансовую ведомость, - спокойно ответил Майк. - Он всегда просит предъявить ведомости по прибыли и убыткам и балансовые отчеты.

Богатый папа продолжал свои объяснения.

- Банкиры всегда просят показать финансовую ведомость. Причем у каждого клиента. Как вы думаете, почему они просят у каждого - богатого или бедного, образованного или не очень - финансовую ведомость, прежде чем ссудят их деньгами?

Мы с Майком отрицательно покачали головами, ожидая ответа.

- Я никогда по-настоящему не думал об этом, - сказал наконец Майк. - Почему ты нам не расскажешь?

- Потому что ваш табель - это еще не финансовая ведомость, - твердо сказал богатый папа. - Проблема в том, что большинство людей, покидая школу, не имеют никакого представления о том, что такое финансовая ведомость.

- Моя финансовая ведомость, когда я окончу школу и будет моим табелем? - переспросил я.

Богатый папа закивал головой:

- Это один из твоих табелей - и очень важных табелей. Другими табелями являются: твоя ежегодная медицинская карта здоровья, твой вес, кровяное давление и эмоциональное здоровье твоего брака.

- Значит, человек может иметь все пятерки в школьном табеле и двойки в своей финансовой ведомости в жизни? - спросил я. - Вы именно это хотите сказать?

Богатый папа кивнул, соглашаясь.

- Это случается постоянно. Часто люди, у которых были хорошие отметки в школе, имеют плохие ИЛИ посредственные финансовые показатели в жизни.

Хорошие отметки учитываются в школе, а финансовые ведомости - в жизни

Получение плохой отметки в пятнадцать лет оказалось для меня очень ценным опытом, потому что я понял, что у меня выработалось небрежное отношение к занятиям. И это был сигнал к пробуждению, чтобы все исправить. Я понял также на раннем этапе жизни, что, хотя отметки и важны в школе, но, когда я ее покину, моим аттестатом будет моя финансовая ведомость.

Богатый папа сказал мне:

- В школе ученикам выдают табель каждую четверть. Если у ребенка с чем-то нелады, по крайней мере, у него есть время исправить все, что необходимо, если он, конечно, хочет этого. В реальной жизни многие взрослые никогда не получают финансовых табелей - пока не становится слишком поздно. А так как у многих взрослых нет квартального финансового табеля, им не удастся произвести необходимые исправления, чтобы быть защищенными в финансовом отношении. Они могут иметь высокооплачиваемую работу, большой дом, красивый автомобиль, хорошо делать свою работу и тем не менее плохо вести свои финансовые дела. И в конечном счете оказывается, что они уже состарились и у них не осталось времени, чтобы избежать финансового краха. Это и есть цена того, что у них не было финансового табеля хотя бы раз в четверть.

Учитесь на своих ошибках

Обоим моим папам не нравилось то, что их сыновья не успевали в школе. Тем не менее они не обращались с нами как с неуспевающими учениками. Наоборот, они побуждали нас учиться на собственных ошибках. Как говорил мой папа - школьный учитель: "Неудача - это глагол, а не существительное". К сожалению, слишком многие люди считают, что если им что-то не удастся, то они становятся существительным и называют себя неудачниками. Если люди могут научиться учиться на своих ошибках - точно так же, как дети учатся ездить на велосипеде, падая с него, - то перед ними откроются совершенно иные возможности. А если они идут в стаде людей, избегающих делать ошибки, лгут или винят во всем кого-то другого, тогда им не удастся воспользоваться наилучшим способом учиться, данным человеку от природы, - то есть посредством ошибок и извлечения уроков из этих ошибок.

Если бы я в свое время не провалился по английскому языку, то, возможно, никогда бы не окончил колледж, и, сомневаюсь, узнал ли я когда-нибудь, что после окончания школы моим табелем станет моя финансовая ведомость. Причина того, почему лишь очень немногие люди добиваются огромного богатства, заключается в том, что они не делают достаточно ошибок. Ошибки могут быть бесценными, если мы хотим на них учиться.

Люди, совершившие какую-либо ошибку, но не сумевшие извлечь из нее уроков, это зачастую те, кто говорит: "Это была не моя вина". Это слова человека, растрчивающего впустую величайшие жизненные дары, в том числе и дар совершать ошибки. Наши тюрьмы заполнены людьми, которые твердят: "Я невиновен. Это была не моя вина". Наши улицы заполнены людьми, которые ведут неудовлетворительную жизнь, потому что продолжают повторять то, чему их учили дома и в школе: "Играй осторожно, не ушибись. Не делай ошибок. Ошибки - это плохо. Люди, которые делают слишком много ошибок, - неудачники".

Выступая перед аудиторией, я часто говорю: "Сегодня я стою перед вами, потому что сделал больше ошибок, чем большинство из вас, и потерял больше денег, чем большинство из вас". Другими словами, ценой того, чтобы стать богатым, является готовность делать ошибки, не обвиняя при этом других и не оправдываясь, а участь на их ошибках. Люди; достигшие наименьшего успеха в жизни, - это в основном те, что оказались не готовыми совершать ошибки, или те, кто совершал их, но так и не извлек из этого урока. Поэтому, встав утром с постели, они снова совершают те же самые ошибки.

Если ты думаешь, что образование - дорогое удовольствие, то попробуй использовать невежество.

Доктор Долф де Рус

Иногда у меня спрашивают: "Значит, вы утверждаете, что ходить в школу не нужно?" И на это я убежденно отвечаю: "Нет, я этого не говорю. Образование сегодня важнее, чем когда-либо прежде. Я только говорю, что образовательная система отстает от времени. Просто старая система Индустриального века пытается справиться с веком Информационным, и, к сожалению, не слишком хорошо справляется с этой задачей".

Согласно данным историков, изучающих экономические вопросы, когда в 1989 году была снесена Берлинская стена и был создан интернет, закончился Индустриальный век и начался век Информационный. Ниже представлена простая схема этих изменений.

До 1989 после

Индустриальный век Информационный век

Надежная работа Финансовая защищенность

Любимая работа Свободная деятельность

Одна профессия на всю жизнь Много профессий

Система пенсионных планов 401 (к), ответственность за которые несет наемный служащий Ненадежное социальное обеспечение

Отсутствие надежного медицинского обслуживания на всю жизнь

Трудовой стаж - это пассив

Зарплата не зависит от срока пребывания в должности, так как многие работодатели ищут молодых работников с более современными техническими навыками, готовых работать за меньший оклад

Почему надежная работа не является проблемой

Мои родители росли в период Великой депрессии, и похоже, что это историческое событие оказало влияние на их ментальный и эмоциональный кругозор. Вот почему они часто подчеркивали важность того, чтобы "получать хорошие отметки, а потом получить надежную, стабильную работу".

Если вы посмотрите на сегодняшнюю экономику, то увидите, что проблема заключается вовсе не в том, что не хватает рабочих мест, - их даже слишком много. Спросите любого работодателя, и он скажет вам, что отчаянно нуждается в хороших наемных работниках.

Сегодня проблема заключается в финансовой защищенности, а не в наличии стабильной работы. По большей части это происходит из-за переноса ответственности за пенсионные выплаты с работодателя на наемного работника, из-за перехода от гарантированных пенсий Индустриального века к накопительным пенсионным планам Информационного века. Есть три основных проблемы в сегодняшних накопительных пенсионных планах. Одна из них состоит в том, что эти планы должны пополняться за счет взносов наемных работников, а многие из них вообще не вкладывают никаких денег в свои планы, потому что живут на эти деньги. Вторая проблема - в том, что эти планы зависят от рынка акций, то есть, если рынок акций будет высоким, то повысится и пенсионный план. А если рынок акций постигнет крах (как это случается в последние пару лет), то же произойдет и с пенсионным планом наемного работника. А третья проблема заключается в том, что деньги на накопительном пенсионном счете могут закончиться как раз в тот момент, когда пенсионер больше всего будет в них нуждаться.

Допустим, пенсионеру 85 лет, и его пенсионный план уже исчерпан. Бывший работодатель не имеет перед ним никаких обязательств. В период же Индустриального века работодатель поддерживал бы этого наемного работника до самой смерти.

Я более всего озабочен правительственными программами социального обеспечения и Федеральной программой медицинской помощи престарелым. Вы знаете, что эти программы ненадежны и всякий раз становятся предметом обсуждения во время избирательных кампаний, когда политики дают обещания их "спасти". Из этих двух программ наибольшую озабоченность в Америке вызывает угроза программе медицинской помощи престарелым. По мере того как мы старимся, стоимость нашего прожиточного минимума может снижаться, но зато расходы на медицинские услуги стремительно возрастают. Одна тяжелая болезнь может стоить дороже дома этого больного человека. Сегодня все чаще причиной, стоящей за многими банкротствами, является не плохое управление финансами, а тяжелые болезни. Недавно приятель одного моего друга получил травму при автомобильной аварии. Он был единственным кормильцем в семье, у него была недостаточная медицинская страховка, и он был вынужден продать все, чем владел. Вдобавок ко всем бедам у его дочери обнаружили лейкемию, и теперь семья ищет благотворителей и готова принять любую помощь.

Что означает понятие "запаздывание отдачи"?

Есть всего несколько причин, по которым я говорю, что в Информационный век нам требуется больше образования, чем то, что мы получаем в рамках старой образовательной системы. В мире бизнеса существуют две области с самым долгим запаздыванием отдачи - это образование и строительство. Период запаздывания отдачи означает разницу во времени между появлением новой идеи и началом ее использования в данной отрасли. В компьютерной индустрии запаздывание отдачи составляет приблизительно год. В космической отрасли этот период составляет два года. А это значит, что для восприятия, а затем адаптации данной индустрией какой-нибудь новой идеи требуется всего два года. В образовании и строительстве запаздывание отдачи составляет приблизительно 50 лет. Поэтому все больше людей теряют надежду на то, что образовательная система усвоит, наконец, что Индустриальный век уже закончился (но я сомневаюсь, чтобы она усвоила это до 2040 года). А это является одной из причин, почему столь многие родители забирают своих детей из школы, предпочитая давать им домашнее образование.

Период запаздывания отдачи касается не только различных отраслей, но и отдельных людей. В Индустриальном веке главной формулой была $E = mc^2$. В течение этого века правили две сверхдержавы, и люди жили в страхе, что между ними начнется ядерная война. В Информационный век интернет лишил кого бы то ни было верховной власти. Сейчас всем заправляет закон Мура, который гласит, что информация и технология переживают быстрый прогресс. Вот современная интерпретация закона Мура: информация и технология удваиваются каждые 18 месяцев, что означает, что каждому из нас нужно удваивать объем своих знаний каждые 18 месяцев - иначе мы рискуем остаться далеко позади. Вот почему в Информационный век то, что вы изучаете, не так важно, как то, насколько быстро вы это изучаете. Сегодня рискованно получать совет от того, кто располагает устаревшей информацией, а информация 18-месячной давности считается уже устаревшей. Вы ведь не примете советы тех, кто тащится в хвосте, то есть тех, кто даст устаревшие ответы. Такие ответы могут сработать в тривиальных игровых шоу типа "Как стать миллионером?", но не сработают в реальном мире.

Какое же образование нужно нам в Информационном веке?

В любом случае, оба моих папы были великими педагогами. Как я уже писал в своих предыдущих книгах, они учили тому, что считали важным, но учили меня не одним и тем же вещам. Ниже я привожу список, который сам составил, обобщив все те знания, которые получил от обоих пап. И хотя есть много разных типов образования - например, физическое, музыкальное, художественное, духовное, и все они, безусловно, важны, - ниже перечислены основополагающие образовательные программы, которые требуются для минимальной защищенности в Информационном веке.

1. Школьное образование. Это когда вас учат читать, писать и считать.
2. Профессиональное образование. Это когда вас учат навыкам работы ради денег - например, чтобы стать врачом, юристом, водопроводчиком, секретарем, электриком, учителем.
3. Финансовое образование. Это когда учат, как заставить деньги усердно работать на вас.

Ясно, что все три составляющие образования являются жизненно важными. Если человек не умеет читать, писать или считать, то его жизнь вообще будет очень тяжелой. К сожалению, многие учащиеся выходят сегодня из школы, не будучи хорошо подготовленными даже с точки зрения этих основополагающих принципов. 7 мая 2000 года в газете Arizona Republic была помещена статья под заголовком "Школы пытаются спасти тысячи учащихся от провала на выпускном экзамене". Если коротко резюмировать, то статья состоит из следующих пунктов:

о Самая большая в штате Вторая национальная школьная система в этом году принимает все меры, чтобы огромное число учащихся все же смогло сдать экзамены

о Официальные лица образовательного округа Лос-Анджелеса пришли к выводу, что одна треть из 711 тысяч учащихся этой школьной системы (или 237 тысяч человек) не смогут сдать экзамены. Поэтому были изданы инструкции по пересмотру критериев оценок, исходя из того, что массовый провал может нанести ущерб репутации школ данной системы.

Все верно. Они должны были завалить на экзаменах четверть миллиона учащихся, потому что те не соответствовали базовым стандартам в чтении, письме и математике. Официальные лица решили помочь выпускникам сдать экзамены, потому что в результате могли бы обнаружиться изъяны системы, которая дала им столь скудные знания, а это нанесло бы удар по престижу данных школ. Я удивляюсь, что они совсем не интересуются, какой ущерб наносится при этом учащимся с точки зрения всей их дальнейшей жизни. Это явный пример запаздывания отдачи в образовании. Ясно, что учащиеся изменились, но система образования в школах продолжает оставаться в тех же незыблемых традиционных рамках - и делает тщетные попытки хоть чему-то научить своих питомцев. Лично я воспринимал школу как что-то невероятно скучное, архаичное, и меня ничуть не воодушевляла мысль о том, что мне нужны хорошие отметки для получения стабильной работы, на

чем настаивали мои родители. Школьное образование является сейчас более важным, чем когда-либо прежде, но нашей образовательной системе не удается идти в ногу со временем, поэтому образование школьника приносится в жертву, пока мы пребываем в ожидании, когда же эта система изменится.

Мой настоящий папа одно время возглавлял союз учителей на Гавайях. Поэтому я хорошо понимаю проблемы преподавателей, но еще больше меня волнуют проблемы учащихся, поскольку в настоящее время они не получают необходимого образования, в то время как оно сейчас важно, как никогда.

А если вы посмотрите на профессиональное образование, то поймете, что его важность просто поразительна. Например, человек, имеющий всего лишь аттестат об окончании средней школы, может зарабатывать 10 долларов в час, если пойдет работать сразу же после школы. Но если этот же человек пойдет в школу электромехаников, то его почасовая ставка может легко подскочить до 50 долларов и больше. Если вы умножите эту разницу (40 долларов в час) на восемь рабочих часов в день, пять дней, в неделю, четыре недели в месяц, 12 месяцев в год - и так в течение 40 лет, то инвестиция в профессиональное образование покажется вам одной из самых эффективных с точки зрения времени и денег. А когда вы узнаете, что большинство врачей инвестируют после окончания школы дополнительно 10-15 лет на учебу, чтобы овладеть своей профессией, то вас уже не будет удивлять то, что они считают себя заслуживающими намного большего заработка, чем люди других профессий.

Независимо от того, хорошо мы учимся в школе или нет, и от того, будем ли мы продолжать учиться, чтобы стать врачами или дворниками, всем нам необходимы кое-какие основы финансового образования. Почему? Потому что, чем бы мы ни занимались и кем бы ни стали, мы все делаем деньги. Я часто удивлялся, почему нас в школе не учат ничему, что связано с деньгами; почему образовательная система сосредоточена в основном на отметках в таблице, в то время как в реальном мире банкир никогда не попросит меня предъявить ему мой табель с отметками.

Я часто задавал этот вопрос педагогам и слышал такие ответы: "Мы в школе преподаем экономику", или "Многие из наших учащихся учатся инвестировать в рынок ценных бумаг", или "Мы предлагаем тем из учащихся, кого это заинтересует, программу основ бизнеса для начинающих". Я, конечно, понимаю, что люди в этой системе учат тому, что знают сами, и стараются дать своим ученикам лучшее из того, что могут сами. Тем не менее, если вы спросите у банкиров, большинство из них скажут вам, что ищут нечто большее, чем хорошие отметки по экономике.

Как говорит мой друг Долф де Рус: "Если ты считаешь, что образование - дорогое удовольствие, тогда попробуй использовать невежество". Для большинства людей - высокообразованных или нет - самым дорогостоящим являются не их знания, а то, чего они не знают. Возьмем в качестве примера недостатка образования всего один вопрос - налоги. Большинство из нас понимают, что налоги являются нашим самым большим расходом. Нас облагают налогами, когда мы зарабатываем деньги, тратим их, сберегаем, инвестируем и даже когда умираем. Теперь сравните, сколько налогов платит наемный работник и сколько - владелец бизнеса. Сумма долларов, которая накапливается более чем за 40 лет,

получается просто ошеломляющая. Одной из причин, почему так много людей, получавших хорошие отметки в школе, а потом устроившихся на хорошую работу, испытывают трудности в финансовом отношении, является следующая: большую часть их денег забирает государство - то самое правительство, которое дает нам вовсе не то образование, которое нужно. А налоги - это всего лишь одна из тем в мире финансового образования.

А теперь вычислите стоимость того, что случится с человеком, не умеющим читать финансовые ведомости и даже не способным понять, что это такое. Или что случится с тем, кто не способен увидеть разницу между активом и пассивом; хорошим долгом и плохим долгом; между долгом и капиталом; пассивным, заработанным и портфельным доходами. Именно недостаток основного финансового образования подрывает способность человека правильно действовать в мире финансов. А из-за этого многие люди вынуждены упорно трудиться в своей профессиональной сфере. И часто они зарабатывают большие деньги, но им все равно не удается вырваться вперед в финансовом отношении. Они могут иметь надежную работу, но многие из них так никогда и не обретают финансовой защищенности.

Мой богатый папа часто говорил: "Финансовая компетентность заключается не в том, сколько вы делаете денег, а в том, сколько денег вы сохраняете, насколько усердно эти деньги работают на вас и скольким поколениям вы сможете их передать". Одной из основных причин, почему дети из бедных и средних семей начинают испытывать в жизни финансовые трудности, является то, что их родители не смогли ничего передать им в финансовом отношении. Весьма затруднительно включить в завещание ваше место работы или пенсионный план, обеспечиваемый компанией, где вы работаете. Я это прекрасно знаю по себе, потому что мои родители оставили детям слишком мало денег, чтобы дать им возможность быстро продвигаться вперед, в то время как богатый папа дал своим детям миллионы долларов. Известно, что когда умер Джон Кеннеди-младший, он оставил по нескольку сотен миллионов долларов каждому из двоих детей своей сестры Кэролайн. Задумайтесь на минутку, насколько другой была бы ваша жизнь, если бы у вас был стартовый капитал в размере ста миллионов долларов? Что бы вы смогли сделать в своей жизни значительного и интересного, вместо того чтобы каждый день вскакивать утром и бежать на работу?

Базовое финансовое образование

Когда люди спрашивают меня: "Что мне нужно знать о финансах?", я всегда отвечаю: "Узнайте у своего банкира, что в ваших финансах важно для него, и вы узнаете все, что нужно вам". И вот почему одной из самых полезных ошибок, которую я когда-либо совершил в своей жизни, были мои неудовлетворительные отметки в школе. Если бы я их в свое время не получил, возможно, я никогда не понял бы, что мой банкир не считает мои отметки важными. Банкир просит у меня только мою финансовую ведомость, а, как я уже сказал, большинство учащихся заканчивают школу, не зная, что это такое. Большинство людей просто заполняют те финансовые ведомости, которые выдает им банк, вместо того, чтобы предлагать свои собственные, заранее подготовленные. И вот почему большинство людей считают, что занимать деньги - значит побираться, вместо того, чтобы показать банкиру, почему ему следует ссудить их вам. Всегда помните, что задача банкира - ссужать вас деньгами, а не отказывать в этой услуге. Банкиры не смогут сделать денег для себя, если не будут ссужать деньгами вас. Вот почему, если банкир отказывает вам, это можно сравнить с тем, когда учитель говорит: "У тебя неудовлетворительные отметки". Поэтому, вместо того чтобы разозлиться на банкира, самое подходящее время спросить его, что вы делаете неправильно и что можно сделать, чтобы улучшить вашу финансовую ведомость, которая является вашим реальным табелем с тех пор, как вы выросли и покинули стены школы.

Что важно знать о вашей финансовой ведомости?

Каждый человек ищет что-то свое в финансовой ведомости. Как я уже писал в других моих книгах, просматривать финансовую ведомость - это все равно что читать историю жизни человека. В ней рассказывается о том, насколько этот человек сметлив в финансовых вопросах или несведущ во всем, что касается его денег. Я приведу несколько примеров того, как мой богатый папа учил меня изучать финансовые ведомости. Далее я предлагаю финансовую ведомость, взятую из моей настольной игры "Денежный поток 101", которую я изобрел, чтобы учить людей финансовой грамотности и основным принципам инвестирования.

Три типа дохода

Тот из вас, кто уже читал мои предыдущие книги, возможно, вспомнит, что мой богатый папа советовал мне учитывать важность трех разных типов дохода: заработанного, пассивного и портфельного. Сегодня, когда я смотрю на финансовую ведомость какого-то человека или компании, я могу почти сразу сказать, станет этот человек богатым, бедным или будет довольствоваться средним достатком. Для этого мне нужно лишь взглянуть на колонку его доходов.

**Это финансовая ведомость из игры
«Денежный поток 101»**

Профессия: _____ **Налог:** _____
Цель: справиться с формой для крытых баз и помочь на скоростную дорожку, после того как вы внимательно изучили прописки общую сумму ваших расходов

Отчет о доходах

Статья	Денежный поток
Зарплата:	\$XXX
Проценты:	
Дивиденды:	
Недвижимость:	
Пассивный:	
Итого:	

Расходы

Налоги:	
Выплаты по ипотечному кредиту на дом:	
Выплаты по кредиту на образование:	
Выплаты по кредиту на машину:	
Выплаты по кредитам карт-вас:	
Выплаты по разным кредитам:	
Прочие расходы:	
Расходы на детей:	
Выплаты по безработице кредитам:	

Аудитор: _____
Человек справа от вас _____

Пассивный доход = _____
(Проценты + Дивиденды + Недвижимость + Предприятия)

Общий доход: _____

Кол-во детей: _____
Кол-во детей в колледже (или в) _____
Расходы на одного ребенка: _____

Общий расход: _____

Месячный денежный поток (Расчетный чек) _____

Балансовый отчет

Активы			Пассивы		
Оборудование:			Ипотечный кредит на дом:		
Акции/Облигации/Фонды/Депозитные сертификаты:	Количество:	Цена:	Кредиты на образование:		
Недвижимость:	Первый взнос:	Цена:	Кредиты на машину:		
Предприятия:	Первый взнос:	Цена:	Кредиты карт-вас:		
			Малые кредиты:		
			Ипотечные кредиты на недвижимость:		
			Пассивы предприятий:		
			Банковские кредиты:		

© 1998-2003 SAGE Publications, Inc.
© ООО «Питер», 2004

Бедный и средний классы сосредотачиваются здесь
Работа, которая дает наивысшую из возможных зарплату или заработанный доход

Вышеприведенная финансовая ведомость принадлежит представителю бедного или среднего класса. Причина в том, что единственный вид дохода здесь - заработанный доход; в данном случае - зарплата, представляющая собой доход, который достается наиболее тяжелым трудом. Одна из причин, почему его практически невозможно увеличить, заключается в том, что каждый раз, когда человек добивается повышения своего заработанного дохода, то же самое делает и правительство относительно налогов. Другая причина - в том, что если вы перестанете работать, то в большинстве случаев ваш заработанный доход также прекратится.

Приведенная ниже финансовая ведомость принадлежит человеку, имеющему благоприятную возможность становиться все богаче и богаче. Почему? Потому что этот человек уже

имеет пассивный доход - доход от недвижимости, который менее всего облагается налогами, и портфельный доход, который поступает от бумажных активов, таких как акции, облигации, взаимные фонды, приносящие проценты сбережения и другие подобные инвестиции.

Финансовая ведомость человека, который становится все богаче

Профессия _____ **Игра** _____

Цель: вырваться с дорожки для крысятных бегов и попасть на скоростную дорожку, после того как вым пассивный доход превзойдет общую сумму ваших расходов

Отчет о доходах

Доходы		Пассивный доход
Статья	Сумма	Сумма
Зарплата:		
Проценты:	5XXX	
Дивиденды:	5XXX	
Недвижимость:		5XXX
Преприятия:		5XXX

Расходы

Налоги:	
Выплаты по ипотечному кредиту на дом:	
Выплаты по кредиту на образование:	
Выплаты по кредиту на машину:	
Выплаты по кредитным картам:	
Выплаты по другим кредитам:	
Почтовые расходы:	
Расходы на детей:	
Выплаты по банковским кредитам:	

Балансовый отчет

Активы		Пассивы	
Сбережения:		Ипотечный кредит на дом:	
Акции/Взаимные фонды/Депозитные сертификаты:	Количество: Цена:	Кредит на образование:	
		Кредит на машину:	
Недвижимость:	Первый взнос: Цена:	Кредитные карты:	
		Мелкие кредиты:	
Преприятия:	Первый взнос: Цена:	Ипотечный кредит на недвижимость:	
		Пассивы преприятий:	
		Банковские кредиты:	

© 2005-2006 SAATCHI.COM Technology, Inc. © 000 "Herison", 2006

Богатый человек сосредоточивается на этих типах дохода
Пассивный и портфельный доходы
Доходы, которые делают богатых еще богаче

Дети Кеннеди никогда не нуждались в работе. Им никогда не нужна была зарплата. Почему? Потому что их родители знали, что пассивный и портфельный доходы - это доходы богатых. И хотя дети Кеннеди выбирали себе работу, каждому очевидно, что она была им не нужна. Если бы у вас был портфель с сотней миллионов долларов, то пассивного и портфельного доходов было бы более чем достаточно, чтобы вести такой образ жизни, какой могут позволить себе только богатые и знаменитые люди.

Одна из причин, почему игра "Денежный поток" важна для каждого, кто серьезно хочет стать миллионером, заключается в том, что эта игра учит людей тому, как превращать заработанный доход в пассивный и портфельный доходы - доходы богатых людей. Фактически невозможно разбогатеть только на заработанном доходе, а это как раз то, что, к сожалению, пытается делать большинство людей. Одна из причин, почему столь многие из победителей в лотерею разоряются, состоит в том, что они не способны превратить заработанный доход в пассивный или портфельный.

Но, что более важно, эта игра учит тому, как работает финансовый отчет, который представляет собой нечто такое, что нельзя изучить по книжке или сыграв в эту игру всего пару раз. Так как повторенье - мать ученья, играя раз за разом, вы постепенно отработаете

техническую сторону финансового отчета, который и будет вашим табелем, когда вы покинете школу. Обучая на основе принципа повторения тому, как в действительности работает финансовый отчет, эта игра подтверждает также важность пассивного и портфельного доходов - доходов богатых людей. Она учит важности понимания разницы между хорошим и плохим долгом. Постоянно играя в эту игру, вы начнете понимать, насколько ошибочно распространенное мнение о необходимости учиться в школе и дома тому, как работать с наибольшей отдачей ради денег. Эта игра воспитывает умение преобразовывать заработанный доход в пассивный и портфельный доходы.

Наиболее распространенные претензии к игре "Денежный поток"

Позвольте мне перечислить наиболее часто высказываемые претензии к этой игре и дать пояснения по этому поводу.

1. Требуется слишком много времени на ее изучение. Я рекомендую посвятить два четырехчасовых занятия на изучение основных принципов игры в целом. Три часа - на игру и один час - на проверку выполнения заданий, которые выполняются вместе с остальными игроками. Игроки говорят, что этот час занятий является лучшей частью игры "Денежный поток". Участники относятся к игре как к своим финансовым проблемам в реальной жизни. Уже после двух занятий вы сможете лучше использовать разные финансовые стратегии, чтобы выйти победителем в этой игре. Она похожа на игру в шахматы, а это означает, что здесь для победы нет определенной формулы. Всякий раз эта игра предлагает разные финансовые ситуации. А решая всевозможные финансовые проблемы, которые возникают во время игры, вы развиваете свой интеллект в финансовом отношении.

2. Приходится слишком долго играть. Игра действительно требует длительного времени, особенно в период обучения. Но продолжительность игры уменьшается, если играющий научится решать разные сложные ситуации, которые каждый раз предъявляет данная игра. Одна из ее целей - попробовать уложиться примерно за час. Другими словами, сокращение продолжительности игры указывает на рост финансового интеллекта.

3. Она слишком дорого стоит. В США настольная игра "Денежный поток" продается за 195 долларов, и при этом к ней прилагаются одна видео- и три аудиокассеты. Эти вспомогательные средства представляют собой единую образовательную программу. Более совершенный вариант, "Денежный поток 202", для которой требуется предварительное освоение игры 101, продается за 95 долларов, а "Денежный поток для детей" (для детей от 6 лет и старше) - за 59 долларов 95 центов. Цены высокие из-за ограниченного производства игр. Кроме того, мы установили высокие цены, чтобы дать понять людям, что это продукция - образовательного характера, созданная исключительно для тех, кто серьезно настроен получить финансовое образование. При изучении рынка, когда игра была не такой дорогой, люди воспринимали ее как развлекательную и жаловались, что на освоение игры уходит слишком много времени. Мы опасались, что люди, относящиеся к обучающей функции игры несерьезно, будут возвращать ее нам и требовать назад свои деньги. Стоимость этих игр в дальнейшем, возможно, будет снижена, когда большинство людей поймут, что данная продукция носит образовательный характер, и тогда ограниченное на данный момент производство существенно возрастет. Эти игры доставят вам удовольствие, как только вы хорошенько их изучите, но, как и при обучении езде на велосипеде, первые этапы освоения могут оказаться не очень легкими. Электронные варианты "Денежный поток 101" и "Денежный поток для детей", выпущенные в 2003 году, также можно получить через наш сайт www.richdad.com. Для создания электронной версии потребовалось несколько лет исследований и разработок, поскольку для нас было важно, чтобы элементы кооперативного обучения и проверок выполнения заданий были включены во все варианты этой игры. Вы можете играть с компьютером или с другим человеком на том

же компьютере, а также с четырьмя другими игроками, находящимися в любой части света.

Так что на данный момент игры "Денежный поток" предназначены только для тех кто серьезно относится к своему финансовому образованию. Как говорил богатый папа, "есть только две вещи, которые вы можете инвестировать, - это время и деньги". Большинство людей не готовы инвестировать в свое финансовое образование ни время, ни деньги - и результат очевиден: согласно данным Министерства здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения США, только один из ста человек сможет достичь большого богатства к 65 годам.

Мы надеемся, что эта грустная статистика вскоре изменится, так как финансовое образование становится все более доступным. Но так как в школах по-прежнему не учат финансовой грамотности, мы решили разработать электронный курс обучения основным финансовым концепциям и приложить все усилия, чтобы этот курс был введен в школьные программы. Электронный курс, разработанный вместе с учителями и для учителей, можно найти на сайте www.richkidsmartkid.com. Он включает четыре мини-игры, которые помогают понять разницу между активами и пассивами, заработанным, пассивным и портфельным доходами, хорошим долгом и плохим долгом, а также важность благотворительности. Любая школа во всем мире может через этот сайт получить бесплатную копию электронной игры "Денежный поток для детей". Если наши дети изучат основные финансовые концепции в раннем возрасте, они лучше подготовятся к вступлению в реальный мир, когда вырастут, и будут иметь больше шансов для финансового успеха.

Кто оценивает ваши успехи в области финансов?

Как было сказано ранее, школьный табель нужен главным образом потому, что он является своего рода указателем, насколько хорошо вы справляетесь с учебой и какие отметки вам нужно исправить. Многие из тех, кто не знает, что их табелем с того момента, как они покидают школу, становится финансовая ведомость, в действительности так никогда и не получают возможности узнать, насколько хорошо они разбираются в финансах. А в результате многим не удается поднять свой доход до максимально возможного /ровня, и из-за этого большую часть своей жизни им приходится бороться с финансовыми трудностями. Мой бедный папа, хотя он и был в школе почти круглым отличником, не понимал, что в финансовом отношении потерпел фиаско, пока в возрасте 50 лет не потерял работу. Но особенно грустно было сознавать, что, несмотря на все финансовые затруднения, которые ему пришлось пережить, он по-прежнему не знал, что нужно делать. Он лишь понимал, что деньги уходят быстрее, чем приходят. Это классический пример цены, которую приходится платить за незнание того, как составлять и читать финансовые отчеты и как их можно переделать, после того как вы потерпите финансовый крах. Играя в школе в "Денежный поток", дети начнут лучше понимать всю важность своих финансовых отчетов как документов, которые в реальной жизни за порогом школы заменят их табели успеваемости, и научатся эти отчеты составлять, что принесет им величайшую пользу в дальнейшей жизни.

Опять-таки, если вы обратитесь к финансовой ведомости из настольной игры "Денежный поток", представленной на следующей странице, то заметите, что туда включена графа Аудитор.

Наблюдая за игрой слушателей моего семинара, я часто замечаю, что они не заполняют строку в этой графе. Когда я спрашиваю, почему они оставляют ее пустой, они часто отвечают вопросом: "А это важно?" или "Мне не нужен человек, который проверял бы мою работу". В таких случаях я всеми средствами даю им понять, что аудитор в данном случае - это не просто еще один игрок, а один из самых важных аспектов игры. Игра имеет целью укрепить полезные финансовые навыки, а регулярная проверка ваших финансовых ведомостей является навыком, необходимым для каждого, кто хочет стать миллионером. Другими словами, ваш аудитор во многом похож на школьного учителя, который регулярно проверяет вашу работу и ставит за нее оценку, давая этим понять, насколько вы преуспели в данной науке, и помогает, в случае необходимости, исправить ошибки. В электронной версии "Денежный поток 101" роль аудитора для каждого играющего исполняет компьютер, и вы не сможете продвигаться вперед, если не откорректируете свою финансовую ведомость после каждого хода.

Ваш финансовый тренер (или ваша финансовая совесть)

Профессия: _____ **Имя:** _____

Цель: вырваться с дорожки для крыс и попасть на скоростную дорожку, после того как ваш пассивный доход превысит общую сумму ваших расходов

Отчет о доходах

Доходы	
Статья	Денежный поток
Зарплата:	_____
Проценты:	_____
Дивиденды:	_____
Недвижимость:	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
Предпринимат.	_____

Расходы	
Налоги:	_____
Выплаты по ипотечному кредиту на дом:	_____
Выплаты по кредиту на образование:	_____
Выплаты по кредиту на машину:	_____
Выплаты по кредитным карточкам:	_____
Выплаты по мелким кредитам:	_____
Прочие расходы:	_____
Расходы на детей:	_____
Выплаты по банковскому кредиту:	_____

Аудитор: _____
Человек справа от вас

Пассивный доход = _____
(Проценты + Дивиденды + Недвижимость + Предпринимат.)

Общий доход: _____

Количество детей:
(Количество детей в начале игры: 0)

Расходы на одного ребенка: _____

Общий расход: _____

Балансовый отчет

Месячный денежный поток (Расчетный чек) _____

Активы			Пассивы		
Сбережения:			Ипотечный кредит на дом:		
Акции/Взаимные фонды/Депозитные сертификаты:	Количество:	Цена:	Кредиты на образование:		
_____	_____	_____	Кредиты на машину:		
_____	_____	_____	Кредитные карточки:		
_____	_____	_____	Мелкие кредиты:		
Недвижимость:	Первый взнос:	Цена:	Ипотечные кредиты на недвижимость:		
_____	_____	_____	_____		
_____	_____	_____	_____		
Предприятия:	Первый взнос:	Цена:	Пассивы предприятий:		
_____	_____	_____	_____		
_____	_____	_____	_____		
_____			Банковские кредиты:		
_____			_____		

© 1985-2002 CashFlow™ Technologies, Inc.
© ООО «КэшФлоу», 2004

Мы с женой проходим такой финансовый аудит дважды в месяц, и это стало для нас привычкой. Приходит наш аудитор, мы достаем свои финансовые ведомости, приходно-расходные книги и тщательно изучаем все детали нашей финансовой жизни. И это происходит, как я уже сказал, дважды в месяц. Когда нам приходилось бороться с трудностями и нехваткой наличных, этот процесс был для нас болезненным. Это было все равно что смотреть на таблицу успеваемости, в которой одни лишь двойки и тройки. Но по мере того как мы учились на своих ошибках, исправляли их и наша финансовая ситуация улучшалась, проводимые дважды в месяц занятия с аудитором начали доставлять нам удовольствие и стали похожи на получение табеля с одними пятерками - радость школьника, которую мне так никогда и не пришлось испытать. Когда в 1985 году мы с Ким только начинали совместный путь, мы смотрели на свои финансовые ведомости и мало что в них видели. Долг, оставшийся со времен моих финансовых невзгод, основательно заполнял колонку пассивов, а в колонке активов у нас ничего не было. Поэтому разглядывать наши финансовые ведомости было так же неприятно, как смотреть на рентгеновский снимок больного раком - только для меня это был финансовый рак.

Сегодня же цифры в колонке моих активов выглядят весьма солидно. Цифры в колонке заработанного, пассивного и портфельного доходов возросли, как и количество нулей по-

сле каждой цифры в колонке доходов. Наш пассивный и портфельный доходы намного превышают то, что помечено в колонке расходов.

В 1985 году нам приходилось работать, чтобы выжить, но сегодня мы работаем просто потому, что хотим работать. Я сомневаюсь, смогли бы мы сделать все это без финансового образования, которое дал мне богатый папа. Без его уроков я не узнал бы о важности финансовой ведомости, о разнице между заработанным, пассивным и портфельным доходами. Я не узнал бы о важности корпораций, о том, как защищать свои активы и как сводить до минимума налоги. Я не понял бы необходимости аудита дважды в месяц и того, почему эта регулярная проверка и оценка так важны, чтобы стать миллионером. Этот регулярный аудит является просто частью цены, которую необходимо заплатить. Благодаря финансовому образованию, полученному мной от богатого папы, я стал миллионером, не отказываясь от кредитных карточек, не покупая лотерейных билетов и не участвуя в игровых шоу.

Колонка моего сегодняшнего дохода

Сегодня у нас с Ким колонка доходов выглядит (в процентном отношении) таким образом:

Заработанный доход 10%

Пассивный доход 70 %

Портфельный доход 20 %

Несколько лет тому назад один газетный репортер спросил меня:

- Сколько вы делаете денег? Какой у вас чек на зарплату? И я ответил:

- Небольшой. А вернее, я не мог бы сказать вам, какой у меня чек на зарплату. Я могу лишь сказать, что он, скорее всего, не такой большой, как ваш. Репортер недоверчиво покачал головой и хмыкнул:

- В таком случае, как вы можете писать книгу о том, как заработать деньги? - И он стал разглагольствовать о том, что ненавидит писателей, которые пишут о любви, в то время как сами никогда не любили, или пишут о деньгах, которых у них нет. На этом интервью закончилось, и он ушел.

Теперь, когда вы более подкованы в финансовом отношении, можно понять, почему я так ответил. Да, мой чек на зарплату действительно очень невелик. Это потому, что мой чек на зарплату является заработанным доходом, а заработанный доход - это доход, облагаемый самым высоким налогом. Другой причиной, почему мой чек на зарплату так мал, является то, что мой главный доход - это пассивный доход от роялти, а также от недвижимости, и портфельный доход, который поступает от бумажных активов, куда входят дивиденды от корпораций, доход от инвестиций в недвижимость и проценты.

Как вы можете заметить, одним из самых больших преимуществ даже от небольшого финансового образования является четкий контроль за теми суммами, которые я выплачиваю по налогам и которые являются нашим единственным и самым большим расходом.

Профессиональный доход Другой момент, который следует отметить, - это то, что сегодня я получаю свой доход отнюдь не благодаря своему профессиональному образованию. После окончания средней школы я поступил в Морскую торговую академию США, где из меня готовили корабельного чиновника для работы на танкерах, грузовых и пассажирских судах. Кроме того, я посещал Летную школу морской авиации в Пенсаколе, штат Флорида, где осваивал профессию летчика. Сегодня ни один из моих доходов не связан с этими двумя профессиями.

Далее, большая часть моего пассивного дохода поступает благодаря тому предмету, который я провалил в школе. Тогда, если вы помните, я едва не остался на второй год из-за того, что не умел хорошо писать. Благодаря этому я подтянулся и сегодня более известен

как автор книг, чем как пилот или корабельный чиновник. А разница измеряется миллионами долларов.

Другими словами, я сделал гораздо больше денег благодаря своим неудачам, чем успехам.

Как я утверждал ранее, в Информационном веке многие из нас будут иметь не одну профессию. Вот почему сейчас проблема состоит не в том, чему вы учитесь, а в том, как быстро вы учитесь. Вспомните закон Мура: информация удваивается каждые 18 месяцев. Имейте также в виду, что число правильных ответов, которые вы знали, или хороших отметок, которые получали в школе, не сможет повлиять на ваш успех в последующей жизни. Он измеряется тем, как много ответов вы не знаете в данный момент, сколько раз потерпели неудачу, поднимались, учились на своих ошибках, исправляли их, не обвиняя в этом других, не прибегая ко лжи и не пытаясь найти себе оправдания, - а затем двигались вперед.

Определение неудачника

Поэтому, если вы хотите выяснить, что важно для вашего финансового табеля, просто зайдите к банкиру из местного банка, заполните персональную финансовую ведомость и ожидайте, что вам откажут. Если не откажут, то просто возьмите предложенные деньги. Но если вам откажут (а так скорее всего и случится), спросите, что вы можете сделать, чтобы улучшить свой финансовый табель. Образование, которое вы при этом получите, может оказаться бесценным и изменит всю вашу жизнь. Как я уже сказал, если вы хотите выяснить, что важно в реальном мире, спросите об этом своего банкира. Ведь недаром же он каждый день заглядывает в финансовые таблицы самых разных людей.

Но тут у вас может возникнуть новый вопрос: "Если банкиры знают так много, то почему они не очень богаты? Почему они продолжают работать на банк, занимаясь обслуживанием чужого бизнеса?" Ответ мы находим в том, о чем я уже раньше говорил в этой книге - законе Ньютона, который гласит: действию всегда соответствует равное и противоположно направленное противодействие. Ответ можно также найти в объяснении, почему хороший, честный и преуспевающий полицейский должен в какой-то степени быть также и хорошим мошенником. Или почему у каждой монеты есть две стороны, у птицы - два крыла, а у нас - две ноги, две руки, два глаза и т. д. Причина, почему большинство банкиров не являются богатыми людьми, заключается в том, что они слишком консервативны. Чтобы стать богатым, особенно если вы начинаете с ничего, вам нужно стать не только хорошим банкиром, но и хорошим игроком, а большинство хороших банкиров не являются хорошими игроками. Как говорил богатый папа: "Тебе придется заплатить двойную цену". А чтобы стать богатым, вам придется заплатить цену как за то, чтобы стать хорошим банкиром, так и за то, чтобы быть хорошим игроком, - большинство же людей не являются ни теми, ни другими.

Богатый папа говорил нам с Майком:

- Причина, почему большинство банкиров не являются богатыми людьми, в том, что по большей части они не являются хорошими игроками.

Я тогда спросил его:

- Стало быть, большинство людей относятся либо к той категории, либо к этой? Они либо игроки, либо банкиры?

На это богатый папа ответил:

- Нет. К сожалению, большинство людей являются финансовыми неудачниками.

- Неудачниками, - повторил я. - А это очень неприятная вещь, если говорить о людях?

- Я сказал, финансовыми неудачниками, - ответил богатый папа, как бы защищаясь. - Я не хотел кого-нибудь оскорбить. Позволь мне дать определение неудачника, прежде чем ты начнешь думать обо мне как о человеке, который слишком сурово судит окружающих.

- Да, пожалуйста, дайте ваше определение, - сказал я, тоже как бы защищаясь.

- Вот мое определение неудачника: это человек, который не может позволить себе потерпеть поражение, - сказал богатый папа.

- Человек, который не может позволить себе потерпеть поражение? - повторил я, изо всех сил стараясь понять логику богатого папы.

- Позволь мне пояснить, - спокойно продолжал богатый папа. - Когда дело касается денег, большинство взрослых не могут позволить себе потерпеть поражение. Многие люди живут сегодня за так называемой "красной линией". Ты ведь интересуешься автомобилями и поэтому знаешь, что "красная линия" в автомобиле - это та точка, при которой скорость оборотов двигателя в минуту настолько велика, что, если ты нажмешь на газ еще сильнее, двигатель может разлететься на куски.

- У таких людей каждый доллар, который поступает в виде дохода, уходит как расход, - вклинился в разговор Майк.

- Верно, - сказал богатый папа. - Итак, они не могут позволить себе проиграть, потому что в финансовом отношении уже потерпели поражение. - Богатый папа сделал небольшую паузу, чтобы взглянуть нам в глаза и прочесть наши мысли, а затем сказал: - Это очень грустно. Миллионы людей в этой стране - богатейшей стране мира - в финансовом отношении живут на уровне "красной линии".

- И зачастую это те люди, - вынес я свое заключение, - которые говорят, что инвестирование - дело рискованное. Или: "А что, если я потеряю свои деньги?" Люди часто говорят такие вещи или изо всех сил цепляются за свои деньги, потому что знают, что уже проиграли финансовую битву.

Богатый папа кивнул головой:

- Видишь ли, настоящий азартный игрок понимает, что победа и поражение идут рука об руку. Профессиональные игроки не станут вводить себя в заблуждение, полагаясь только на выигрыш. Настоящие игроки понимают, что они могут также и проиграть. А еще они знают, что если часто проигрываешь, то потом можешь и выиграть.

- Вот почему, если хочешь стать богатым, нужно быть одновременно и банкиром, и игроком, - добавил я, начиная уже кое-что понимать. Мысль, что хороший полицейский должен быть также и хорошим мошенником, начала приобретать более отчетливую форму.

- И вот почему люди с хорошим аттестатом не обязательно преуспевают в реальном мире, - сказал Майк. - Жизнь состоит не только из правильных ответов, но также из многочисленных предположений, из которых лишь немногие оказываются правильными.

Богатый папа утвердительно кивнул:

- И вот почему столь многие из самых богатых людей часто были из числа тех, кто делал больше всего ошибок. Дж. Пол Гетти был известен тем, что пробурил множество пустых

скважин в поисках нефти. Он прославился благодаря своим неудачам. Но что сделало его богатым - так это последняя пробуренная им скважина, которая открыла одно из богатейших в мире нефтяных полей. То же самое можно сказать и про Томаса Эдисона, который ошибался 10 тысяч раз, прежде чем изобрел электрическую лампочку. Причина, по которой, как я считаю, большинство людей являются неудачниками, заключается в том, что они просто проживают свою жизнь, будучи не способны позволить себе хоть одну маленькую неудачу. Чтобы стать преуспевающим человеком, вы должны одновременно быть и банкиром, и игроком - с тем, чтобы могли позволить себе проиграть, так как каждый игрок знает, что поражение - это часть победы.

Я создал игру "Денежный поток" как реализацию наставлений богатого папы. В этой игре вы научитесь быть и банкиром, и игроком. Сегодня слишком многие люди хотят вложить свои деньги в надежные, безопасные инвестиции. И я боюсь, что многие из этих людей превратятся в дальнейшей жизни в законченных пораженцев. И хотя, возможно, они никогда не будут терпеть поражений, они, скорее всего, никогда не узнают, что такое настоящая победа. Это те люди, которые надеются разбогатеть за счет бережливости, надежности положения, жизни ниже своих средств и отказа от кредитных карточек. Как сказал богатый папа: "Ты сможешь разбогатеть, живя по дешевке. Но проблема в том, что ты и дальше будешь так жить".

Как много вы можете позволить себе потерять

Одной из причин, почему так много людей играют в лотерею, является то, что большинство может позволить себе потерять только один доллар. Причина, по которой очень многие играют в "однорукого бандита" в казино - игру, где ставка равна одному доллару, - в том, что они могут позволить себе потерять только несколько долларов. Вся проблема в этом. По крайней мере 60 процентов американцев не могут позволить себе потерять более нескольких долларов. Это происходит потому, что в жизненной игре в финансовом отношении они уже потерпели поражение. Многие люди так и не узнают, как много они проиграли, пока не потеряют работу или не уйдут с нее вследствие возраста или болезни. Если повезет, в их семьях найдутся те, кто сможет и захочет позаботиться о них. Все эти люди ведут образ жизни на уровне "красной линии", глубоко погрязнув в плохих долгах. Они настолько озабочены проблемой выживания, что даже не могут представить по-настоящему богатую жизнь. В нашей книге "Квадрант денежного потока" есть глава, которая называется "Возьмите под контроль свой денежный поток". Она призвана помочь таким людям начать с составления плана избавления от плохих долгов. Если следовать приведенной в книге формуле, которая представлена в виде шести простых шагов, то она может помочь вам избавиться от долгов в течение пяти-семи лет.

Люди упомянутой выше категории считают, что разбогатеть можно только благодаря удаче. Во время одной из моих бесед кто-то из слушателей задал мне вопрос: "Какую роль сыграла в ваших финансовых успехах удача?" Я ответил словами одного из моих слушателей (к сожалению, я не запомнил его имени и, выражая свою благодарность, прошу меня за это извинить): "Вот что означает акроним "удача":

Упорно

Добиваться целей,

А также

Четко

Анализировать ситуацию".

Как-то раз мы с женой потеряли 120 тысяч долларов в результате крайне неудачной инвестиции. Наш близкий друг очень расстроился, словно это были его деньги. Он сказал нам: "Какие вы оба невезучие!" Мы с Ким ничего на это не ответили, потому что не стоит разговаривать с человеком, живущим в страхе что-то потерять. Мы не сказали ему, что заработали почти миллион долларов, а потеряли всего 120 тысяч, и что на самом деле считаем себя везучими - по двум причинам. Первая заключается в том, что мы благодаря этой потере приобрели новые знания, которые стоят гораздо больше миллиона долларов. Вторая причина - мы могли позволить себе потерять столько денег и не переживать по этому поводу. В свое время, в 1985 году, мы относились к тем людям, которые не могли позволить

себе потерять даже самую малость. Но теперь мы принадлежим к совсем другой категории.

Цена отказа от кредитных карточек

Вы должны понимать разницу между хорошим долгом и плохим.

Богатый папа

Так что же неправильного в отказе от кредитных карточек?

Для меня отказ от кредитных карточек означает почти то же самое, что для человека, которому необходимо сбросить лишний вес, сесть на жесточайшую диету. Верно, один месяц можно продержаться на крайне скудном пайке, съедая по три морковных палочки в качестве основного блюда на обед, а на десерт - 95 граммов обезжиренного йогурта. Но больше месяца вы не сможете выносить эту муку. И вот в один прекрасный день в большом универмаге молодой работник компании, изготавливающей хрустящее шоколадное печенье, предложит вам на пробу образец их продукции - одно крошечное печенье. Аромат этих свежеспеченных изделий завладеет всеми вашими чувствами, и вы скажете себе: "Ладно, дай себе поблажку. Ты был паинькой. Возьми только этот крошечный кусочек печенья". А затем вы ловите себя на том, что покупаете целый пакет "домой, для своей семьи", но он так и остается в пределах универмага. Обжираловка не прекратится, и вскоре вы уже прибавите четыре с половиной килограмма к тому весу, который у вас был до начала голодания. Результатом такой сокрушительной диеты станет чрезмерное увлечение запретными продуктами.

Людам, которые меня знают, известно, что я никогда не даю советов вроде подобной диеты. Если бы я знал какую-то эффективную диету, гарантирующую постоянное снижение веса, я был бы уже богаче Билла Гейтса. Но, к сожалению, я по личному опыту слишком хорошо знаю, что это такое - сначала сесть на диету, а потом опять начать объедаться. В нашей семье я единственный, кто всегда страдал от избыточного веса, и с этой проблемой я боролся с детства. Но хотя у меня и нет рецепта для мгновенного похудения, зато есть совет, как справиться с безудержным расточительством и долгами по кредитным карточкам. Причем отказ от вашей кредитной карточки не является частью этого решения. Но опять-таки, для реализации этого совета следует ответить на вопрос: "Вы хотите заплатить цену?"

Красавица и чудовище

Среди наших друзей есть супружеская пара, которая может служить идеалом физической красоты. Оба стройные, подтянутые и здоровые. Для них диета и занятия в гимнастическом зале не составляют проблемы. А вот умение распоряжаться своими деньгами - это совсем другая история. Обоим уже под пятьдесят, они зарабатывают много денег, но и тратят так много, что это пугает многих, кто их знает. Они относятся к той категории людей, которые расплачиваются за свои старые кредитные карточки новыми кредитными карточками. Как только они приближаются к моменту завершения выплаты основной суммы по закладной, то тут же покупают еще больший дом. Другими словами, они упорно трудятся, зарабатывая много денег, просто чтобы иметь возможность еще глубже залезть в долги. У них есть горничная, которая работает в доме полный рабочий день, и няня для детей. Они имеют больше автомобилей, дорогих игрушек, одежды и проводят отпуска роскошнее, чем люди, зарабатывающие в десять раз больше. Это физически очень красивые люди, но в них живет ненасытное чудовище, пожирающее деньги.

Мы многие годы были большими друзьями, поэтому, когда собираемся вместе, они донимают меня своими указаниями, что я неправильно питаюсь и не делаю необходимых физических упражнений, а я донимаю их, указывая им на недостаток финансовой дисциплины. Как я уже сказал ранее, у всех нас разные жизненные проблемы. Мои связаны с едой, а их - с деньгами.

У богатых дома меньше, чем у бедных

Я люблю тратить деньги, но мы с Ким не обращаемся с ними небрежно. Я люблю окружать себя красивыми вещами. Мне нравится выбирать: лететь самолетом в первом классе или сэкономить и взять билет во второй. Я люблю поощрять людей премией за прекрасно сделанную работу. Но не желаю делать этого, если работа выполнена плохо. Если в компанию поступают дополнительные деньги, я люблю премировать служащих. Я люблю помогать своим друзьям разбогатеть, если наши инвестиции удачны, Я люблю свободу, которую можно купить за деньги. Я люблю работать, если мне хочется, и не работать когда не хочется. Поэтому для меня деньги - это удовольствие; деньги дают мне большой выбор и, что самое важное, они дали возможность мне и Ким купить свободу, избавиться от тяжелой необходимости зарабатывать на жизнь. Вот почему я не понимаю людей, которые говорят: "Деньги не сделают вас счастливыми". Мне так часто приходилось убеждать в обратном!

Когда кто-то говорит: "Откажитесь от ваших кредитных карточек", мне всякий раз приходит в голову мысль, что это не сделает людей счастливыми. Ведь одной из основных причин, почему люди тратят деньги, является желание сделать себя счастливыми. Сейчас есть люди, которые доводят эту потребность в финансовом счастье до крайности, так же как есть люди, которые доходят до крайностей в своих занятиях физическими упражнениями и следовании диетам. Но, по моему мнению, основная цель отказа от кредитных карточек в конце концов никогда не достигается, потому что это означает отказ от того, что доставляет вам наибольшее удовольствие и делает счастливыми большинство людей. Если бы людям был предоставлен выбор, они предпочли бы иметь больше денег и свободы, чтобы полнее наслаждаться жизнью. "Деньги не сделают вас счастливыми" - заявляют либо те, у кого уже имеется много денег, но которые все равно несчастливы, либо те, кто не знает, что такое быть счастливыми. По-моему, не деньги делают вас несчастливыми. Несчастливыми делает вас неспособность оплачивать свои счета или отсутствие денег, чтобы делать то, что вам хочется.

В конце 1970-х моя компания очень быстро заработала миллионы долларов на изготовлении и продаже нейлоновых кошельков. Мне тогда было около тридцати, и деньги и успех вскружили мне голову, или, как я бы теперь сказал, тешили мое "эго". Каждый раз, когда я просматривал балансовую ведомость компании и видел стремительно нарастающие суммы денег, я чувствовал, как во мне поднимается чувство гордости. Я стал высокомерным и самонадеянным. Я думал, что с каждым прибавлением долларов мой коэффициент интеллектуального развития также возрастает. К сожалению, все происходило как раз наоборот. По мере того как суммы принадлежащих мне денег росли, мой финансовый коэффициент интеллектуального развития неуклонно падал. В то время я любил быстро ездить на скоростных автомобилях и еще быстрее менял женщин. Этот опыт быстрой езды и общение с доступными женщинами был достаточно интересным, и я не сожалею о том периоде своей жизни, но это не могло длиться долго. Потрясение от неожиданного превращения бумажного миллионера в человека, имеющего почти миллион долларов реаль-

ного долга, было отрезвляющим испытанием. (Поэтому-то я так озабочен сегодня положением многих людей с полными портфелями бумажных активов, которые считают себя богатыми. Есть очень большая разница между бумажными и реальными активами, бумажным богатством и реальным.)

После того как я потерял свой первый миллион, я поехал повидаться с богатым папой, чтобы попросить у него совета. Просматривая мою финансовую ведомость, он только качал головой, а под конец сказал: "Это крушение финансового поезда". А затем начал меня пилить. Тем не менее, как я уже говорил о ценности ошибок, "крушение финансового поезда" и последовавший за этим упрек были из числа лучших ошибок в моей жизни. Эта ошибка была бесценной и не утратила своей ценности и по сей день. И хотя та неудача стоила мне почти миллион долларов, через какое-то время она принесла мне многие миллионы и будет приносить еще больше денег в будущем. Как я утверждал ранее, совершенные ошибки и возможность поучиться на ней может оказаться бесценным опытом. Но если вы делаете ошибку, а затем лжете, обвиняете других, отрицаете ее или притворяетесь, что ее не совершали, то эта ошибка была напрасной. Сегодня, когда я обнаруживаю, что совершаю ошибку, я говорю себе: "Не теряй головы. Сохраняй спокойствие. Сосредоточься и поучись на этом опыте. Он кажется плохим, но сослужит тебе хорошую службу, если ты готов на нем чему-то поучиться. Удели этому внимание и извлеки из этого как можно больше, пока находишься в самом эпицентре ошибки".

Стать в неполных тридцать лет бумажным миллионером, а затем превратиться в неудачника с реальным долгом в миллион долларов было тяжелым испытанием. Мне хотелось бы сказать, что я уделил этому должное внимание и по-настоящему оценил приобретенный опыт в то время, как рассыпался мой карточный домик. Но я этого не сделал. Я винил других, лгал, отрицал свои промахи и старался убежать от ответственности. Хорошо, что у меня был богатый папа, который припер меня к стенке и заставил перестать обвинять других и начать учиться на одном из величайших уроков в моей жизни.

Хороший долг - в плохой долг

После того как богатый папа хорошенько прополоскал мне мозги, он сказал: "Ты успешно превратил

миллион долларов хорошего долга в миллион долларов плохого долга. Не многие люди совершают такие серьезные ошибки. Ты можешь чему-то научиться на этом опыте или убежать от него. Тебе выбирать". Как я уже сказал, ошибки могут стать бесценным опытом, но когда находишься посреди ошибочного пути, часто бывает трудно понять ценность своей глупости. Тем не менее "крушение финансового поезда", как называл это мой богатый папа, состояло из ценных уроков. Один из самых важных из них состоял в том, чтобы стать лицом к лицу со своими ошибками, поучиться на них и постараться не повторять. Этот урок был важнее других, потому что я решил стать с проблемой лицом к лицу.

Другой важный урок был связан с хорошим долгом и плохим. Я, в сущности, не понимал этой концепции, во всяком случае, не так ясно, как нужно было именно в тот момент. Мой богатый папа объяснил мне, что такое хороший долг и плохой. Он говорил: "Каждый раз, когда ты берешь у кого-то деньги, ты становишься наемным работником у этих денег". Хороший долг - это тот долг, который оплачивает за вас кто-нибудь другой, а плохой долг - это когда вы платите собственными потом и кровью. Вот почему ему нравилась рентная недвижимость. Он говорил: "Банк дает вам заем, но за него платит ваш съемщик". Я слышал об этой концепции и понимал ее, но теперь я познавал разницу между хорошим долгом и плохим всем телом, разумом и душой. Сегодня, когда я вижу, как люди просто переводят долг по своим кредитным карточкам в долговые обязательства по ипотечным кредитам на дома, я весь съеживаюсь. Возможно, они считают это хорошей идеей, и правительство предлагает для этого налоговую льготу, но сегодня я уже лучше понимаю, что это такое на самом деле.

Все, что они делают, это берут очень дорогой краткосрочный плохой долг и превращают его в менее дорогой долгосрочный плохой долг. Это может принести им временное облегчение, но не решает проблемы. Они превращают долг по своим кредитным карточкам во вторую закладную, но те из вас, кто уже читал другие мои книги, знают, что слово закладная произошло от французского слова mort, что означает смерть. Другими словами, mortir означает "вовлечение до самой смерти". Подобно моим друзьям, которые усердно трудятся только для того, чтобы поглубже залезть в долги, они не выучивают предложенного им урока. До тех пор, пока что-нибудь не изменится, они будут впутываться в этот плохой долг - и так до самой смерти.

После того как я все потерял, я чувствовал себя ужасно, обвинял в своих ошибках других и хотел убежать от проблем. Богатый папа заставил меня стать лицом к лицу со своими ошибками. Снова и снова ворошить все эти цифры было болезненным, но очень полезным занятием. Открыто взглянув на свои ошибки, я понял, что недостаточно упорно работал, чтобы выплатить весь долг. Большинство людей обычно теряют деньги понемногу в течение длительного времени, и долг их растет медленно и незаметно. Но когда вы теряете

много денег сразу, внезапность возникновения большого плохого долга может привести в отчаяние. Что касается меня, то это изменило всю мою жизнь. Когда люди теряют 100 тысяч долларов или имеют 100 тысяч долга, большинству из них кажется возможным путем упорной работы выплатить этот долг. Но если сумма долга равна миллиону долларов, никакой тяжелой труд его не покроеет - по крайней мере, с моей ограниченной способностью зарабатывать деньги.

Как только богатый папа успокоился, он посмотрел на меня и сказал: "Ты можешь отвернуться от этого опыта и притвориться, что его никогда не было. Или можешь сделать его самым полезным в своей жизни". Те из вас, кто уже читал наши книги "Квадрант денежного потока" и "Руководство богатого папы по инвестированию", уже знают о том периоде моей жизни, когда я не работал, и о некоторых полезных уроках, которые я извлек благодаря этому.

В тот день, в 1979 году, богатый папа преподавал мне один из уроков, бесценность которого подтверждалась впоследствии неоднократно. Тогда он сказал: "У богатых долги крупнее, чем у бедных. Разница в том, что они имеют хороший долг, а бедные и представители среднего класса перегружены плохими долгами". А еще он сказал: "Ты должен обращаться с любым долгом - хорошим или плохим - так же, как обращаешься с заряженным ружьем... и с таким же уважением. Люди, которые относятся к долгу без уважения, часто получают финансовые ранения или даже бывают убиты. Люди, с уважением относящиеся к силе долга и использующие ее, могут разбогатеть сверх всяких ожиданий. Как ты теперь знаешь, долг может сделать тебя очень богатым, но может также превратить тебя в нищего".

Использование силы долга

Есть много причин, почему я не разделяю мнение тех, кто говорит: "Откажитесь от своих кредитных карточек, избавьтесь от долгов и живите ниже своих средств". Я не говорю этого, так как не думаю, что этот совет поможет кому-то разбогатеть. Для людей, желающих разбогатеть и наслаждаться тем образом жизни, который могут дать деньги, простой отказ от кредитных карточек и стремление выбраться из долгов не решает этой проблемы... и не всегда делает этих людей счастливыми. Я согласен, что, исходя только из основных финансовых принципов, отказ от кредитных карточек является хорошим советом для большинства людей. Но простое избавление от долга не срабатывает для того, кто хочет разбогатеть и наслаждаться жизнью. Если человек хочет стать богатым, ему нужно знать, как залезть в еще больший лож, и научиться уважать силу долга. Поэтому, если люди не готовы обучиться тому, как с уважением относиться к силе долга и использовать ее, то отказаться от кредитных карточек и жить ниже средств будет для них прекрасным советом. Любое решение имеет свою цену.

Великолепный подержанный автомобиль Несколько месяцев тому назад ко мне приехал один мой друг, чтобы похвастаться своим новым автомобилем.

- Я совершил изумительную сделку, - сказал он, - и заплатил за него всего 3500 долларов, вложил 500 долларов в кое-какие детали, и теперь он прекрасно бегаёт. Я мог бы легко продать его за 6000 долларов. - Потом добавил: - А ну-ка сядь в него, прокатись.

Не желая показаться невежливым, я выполнил его просьбу и прокатился в его автомобиле. Завершив этот испытательный пробег, я улыбнулся и сказал:

- Великолепный автомобиль.

Но про себя отметил, что он нуждается в окраске, в салоне чувствуется застарелый запах сигарет, и вообще, лично я не хотел бы иметь столь унылое средство передвижения. Принимая от меня ключи, он улыбнулся и заметил:

- Я понимаю, эта игрушка - не красавица, но я заплатил за нее наличными, не залезая в долги.

Когда он рванул с места, из выхлопной трубы вырвалось облако густого вонючего дыма.

Если вы хотите стать богаче, купите новый автомобиль

Моя жена Ким водит красивый "Мерседес" с откидным верхом. А у меня "Порше" с откидным верхом. Даже когда мы разорились, мы ездили на машинах этих марок или других красивых автомобилях. Мы не платили за них наличными, а брали деньги в долг. Почему? Позвольте мне объяснить это с помощью истории, которую я часто рассказываю на своих семинарах. Это история о хорошем долге и плохом, а также об удовольствии обладать красивыми вещами.

В 1995 году мне позвонил мой дилер из местного отделения фирмы "Порше" и сказал: "У нас есть машина вашей мечты". Я тут же помчался в его фирменный салон, чтобы взглянуть на "Порше Спидстер" 1989 года. Я уже знал, что за три года было выпущено всего 8000 машин этой модели. В 1989 году ревностные поклонники "Порше" скупали их, ставили в гаражи и сохраняли до лучших времен. Стартовая цена этой модели у коллекционеров в 1989 году достигала 100-120 тысяч долларов. Но в 1995-м я искал самую редкую модель из всех, выпущенных в 1989 году "Порше Спидстер". Это был первый вариант "Спидстер", первая выпущенная модель этого класса с кузовом "турбо" - редким для машин этой модели, и за ней гонялись все преданные поклонники "Порше". Эту машину завод-изготовитель выставлял по всему миру на автомобильных салонах, и ее фотография красовалась на всех рекламных брошюрах. На автомобиле имелась специальная памятная пластинка от завода "Порше". В 1989 году после обкатки он был помещен в специальное хранилище. Когда в 1995-м один коллекционер решил его продать, дилер сразу же позвонил мне. Он знал, что я ищу именно такой автомобиль. Похоже, им уже пользовались, но счетчик показывал всего 4000 км пробега.

Моя жена наблюдала за тем, как я в состоянии, близком к гипнотическому, приближаюсь к автомобилю своей мечты. Я сел в него, положил руки на руль и сделал глубокий вдох, ощутив при этом насыщенный запах кожаного салона. Он был безупречен, а цвет - изумительный, так называемый "лен-метал-лик". Ким посмотрела на меня и спросила: "Ты хочешь этот автомобиль?" Я ответил лишь кивком головы и улыбкой. "Тогда он твой. И все, что тебе нужно сделать, - это найти актив, чтобы за него заплатить". Я опять кивнул, вылез из автомобиля, понюхал покрышки и довольный улыбнулся. Это был автомобиль моей мечты, и наконец-то он принадлежал мне. Мы заключили сделку, договорились об оплате с дилером, и я отправился искать актив, которым можно было бы оплатить эту покупку. Иными словами, я должен был найти актив для оплаты своего пассива и использовать хороший долг, чтобы заплатить за плохой долг.

И неделю спустя я занял деньги и приобрел крупную недвижимость, а доход от нее позволил оплатить "Порше". Через несколько лет этот автомобиль полностью окупился бы при продаже, и при этом у меня оставался бы еще денежный поток от приобретенной собственности. Другими словами, вместо того чтобы стать беднее из-за приобретения дорогого пассива, я стал богаче и получил автомобиль своей мечты, которым владею и поныне. А потом мы сделали в точности то же самое, когда моя жена искала "Мерседес" своей мечты.

Самые лучшие вещи в жизни - бесплатные

Есть пословица: "Самые лучшие вещи в жизни - бесплатные". И я согласен с этим. Обыкновенная улыбка может сделать счастливыми так много людей, а ведь она ничего не стоит, за нее не нужно платить. Дружеское похлопывание по спине, сопровождающееся словом "Поздравляю!", ничего не стоит, но может наполнить светом весь день того, кто на себе ощутил это проявление дружеского участия. Зрелище восхода солнца или полной луны ничего не стоит, но как высока их цена! Поэтому, по моему мнению, самые лучшие вещи в жизни - бесплатные. Но в данном разделе я говорю о том, что многие прекрасные вещи, которые можно иметь в жизни, стоят денег. То счастье, о котором я говорю, можно найти в материальном мире. Ведь я пишу не о внутреннем счастье, поскольку обладание материальными вещами вам его не даст. Внутреннее счастье не приобретается за деньги, оно бесплатно и бесценно - если, конечно, оно у вас есть. И хотя каждый из нас имеет к нему свободный доступ, не все мы его находим.

Важность поддержания соответствующего стандарта жизни

Если бы я был учеником средней школы, то средство передвижения, купленное моим другом за 3500 долларов, было бы автомобилем моей мечты. Я с гордостью водил бы его и показывал всем своим друзьям. Но в возрасте сорока лет разъезжать в дешевом автомобиле уже не могло быть моей мечтой. Суть в так называемом стандарте уровня жизни, являющемся мерилем вашего материального счастья и удовлетворения. Есть три причины, почему важно осознавать связь материального счастья и изменений своих жизненных стандартов. Вот они:

1. Ваши стандарты изменяются. С возрастом стандарты изменяются, потому что изменяемся и мы сами. Если человек видит, что его вкусы улучшаются, а способность удовлетворить эти более утонченные вкусы не изменяется, то этот человек может начать брать займы, увеличивая свою долю плохого долга, чтобы позволить себе произвести эти изменения. Если ваши стандарты изменяются, особенно в сторону более дорогих вещей, то важно изыскать способы увеличения своего дохода, чтобы позволить себе это.

2. Важно уважать эти внутренние изменения в материальных стандартах. Если изменятся материальные стандарты, но человек окажется не способным поддерживать эти изменения из-за недостатка средств, то это может отрицательно сказаться на его душевном состоянии. Например, я мог быть счастливым учеником средней школы, если бы имел подержанный автомобиль за 3500 долларов, но был бы несчастным взрослым, если бы мне пришлось водить автомобиль, о котором я мечтал в средней школе.

Сегодня я встречаю многих людей, которые не испытывали счастья из-за того, что не производили изменений в соответствии со своими желаниями - иметь более красивые вещи. Я встречал множество людей, которые несчастливы и живут ниже своих средств, стараясь найти радость только в дешевых покупках, которые, как они считают, могут себе позволить. По этой причине они живут ниже своих более высоких стандартов жизни.

3. Вы тратите меньше, если покупаете то, чего желаете. Я очень счастлив, имея такой автомобиль, о котором мечтал, и моя жена тоже счастлива и довольна своим автомобилем. Может показаться, что мы тратим больше, чем надо, чтобы удовлетворить наши материальные стандарты, включая дом и одежду, но в действительности мы тратим меньше, по крайней мере, с позиции времени, денег и чувства счастья, потому что покупаем то, что хотим.

Выученные уроки

Несколько лет назад мой богатый папа сказал: "Некоторые люди верят в то, что Бог хочет, чтобы мы жили скромно и избегали соблазнов иметь в жизни красивые вещи. А есть другого плана люди, которые верят, что Бог создал все эти восхитительные вещи для того, чтобы мы наслаждались ими. Это зависит от нас - в какого Бога мы хотим верить".

Я рассказал эту историю не для того, чтобы оправдать наличие у меня автомобиля своей мечты, а потому что хочу, чтобы у вас были все те восхитительные вещи, которые может предложить этот мир, - причем не жертвуя своим финансовым благополучием и не скатываясь в финансовую преисподнюю. Я рассказал эту простую историю о своем "Порше", чтобы проиллюстрировать следующие уроки, касающиеся достижения благополучия.

Урок № 1: важность хорошего и плохого долга

Как говорилось ранее, богатый папа подчеркивал важность финансовой грамотности и того, что вашим аттестатом зрелости станет финансовая ведомость. Ниже приводится схема сделки при покупке автомобиля "Порше"

Это образец финансовой ведомости, показывающий, как мои активы «покупают» мои пассивы (или почему богатые становятся еще богаче)

Профессия: _____ Исток: _____
Цели: съехать с дорожки для красных бачок и поехать на скоростную дорожку, после того как вам высший доход превратит общую сумму ваших расходов

Отчет о доходах

Доходы	
Статьи	Пассивный поток
Зарплата:	
Проценты:	
Дивиденды:	
Надежность:	
Прочие:	
Мини-склад \$XXX	
Прочие:	

Аудитор: _____
Человек справа от вас

Пассивный доход = _____
(Проценты + Дивиденды + Надежность + Прочие)

Общий доход: _____

Расходы

Расходы	
Налоги:	
Выплаты по ипотечному кредиту на дом:	
Выплаты по кредиту на образование:	
Выплаты по кредиту на машину: Порше Спидстер \$XXX	
Выплаты по кредитным карточкам:	
Прочие расходы:	
Расходы на детей:	
Выплаты по банковским кредитам:	

Количество детей: _____
Количество детей: _____
Не работаю: _____

Общий расход: _____

Месячный денежный поток: _____
(Расчетный чек)

Балансовый отчет

Активы		Пассивы	
Сбережения:		Ипотечный кредит на дом:	
Акции/Взвешенные фонды/Депозитные сертификаты:	Количество Цена	Кредиты на образование:	
Надежность:		Кредиты на машину: Порше Спидстер	
Мини-склад	Первый взнос Цена	Кредитные карточки:	
Прочие:		Малые кредиты:	
		Ипотечные кредиты на надежность:	
		Пассивы прочные:	
		Банковские кредиты:	

© 1999-2002 CAPFLOW Technology, Inc.
© ООО «Пресс», 2004

В банк

Из этой схемы видно, что я занял деньги как для инвестиции в недвижимость (в этом случае мини-склад в Техасе), так и для покупки "Порше". Денежный поток от этой инвестиции ежемесячно покрывал расходы по оплате долга за купленный мною автомобиль. Благодаря хорошему управлению денежный поток от мини-склада существенно увеличился, и "Порше" был оплачен на два года раньше. Сегодня у нас с Ким имеется недвижимость, денежный поток и "Порше". Мы поступили так же, когда покупали "Мерседес" для Ким. Таким образом, мы стали еще богаче, имея в то же время возможность ездить в автомобилях своей мечты. Наши друзья - пара, которая живет выше своих средств и тоже имеет автомобили своей мечты - становятся все беднее, потому что зарплата, которую они получают на работе, является их единственным источником дохода. Они прекрасно выглядят внешне и здоровы физически, но я подозреваю, что их постоянно гложет финансовое беспокойство, связанное с плохим долгом. Они покупают пассивы посредством плохого долга, вместо того чтобы покупать активы посредством хорошего долга.

Покупка активов посредством хорошего долга, обеспечивающая денежный поток для оплаты тех вещей, которые вы хотите иметь, - это то, чему меня учил богатый папа. Денежный поток, поступающий от ваших активов, показывает, что ваши деньги работают на вас. Это именно то, чего мои друзья и многие люди сегодня все еще не понимают.

На кого вы в действительности работаете?

Когда речь заходит о противопоставлении хорошего долга плохому, мне хочется повторить то, что часто говаривал мой богатый папа: "Каждый раз, когда ты одалживаешь у кого-то деньги, ты становишься наемным работником у этих денег. То есть, если ты берешь заем на 30 лет, ты мгновенно становишься наемным работником на тот же срок. И, как ни печально, тебе не дадут золотых часов, когда твой долг уйдет на пенсию".

Богатый папа брал деньги в долг, но делал все возможное, чтобы не стать тем человеком, который выплачивает займы из своего кармана. Вот в чем ключ. Его совет заслуживает того, чтобы повторить его еще раз. Он объяснял своему сыну Майку и мне, что хороший долг - это тот, когда за вас платит кто-то другой, а плохой долг - когда вы платите своей собственной кровью и потом. Его любовь к рентной собственности была основана на том, что в этом случае "банк дает вам заем - а ваш арендатор выплачивает его за вас".

Позвольте мне привести типичный пример из реальной жизни, чтобы проиллюстрировать, как работает эта схема. Допустим, вы находите выставленный на продажу красивый маленький домик в приличном районе. Что правда, то правда - домик нуждается в некотором ремонте, скажем в новой крыше, новых водосточных трубах и, возможно, в покраске внутренних помещений. Но можно предположить, что его мало-помалу начнут окружать другие дома высокого класса: район очень приличный и рядом хорошие школы. И, более того, неподалеку расположен государственный университет, администрация которого вечно ищет дополнительные помещения для студентов, поскольку набор учащихся год от года увеличивается.

Владелец вашего домика хочет уйти на пенсию и переехать в какое-нибудь местечко, где тепло и солнечно. Он просит за дом 110 тысяч долларов. Вы немного торгуетесь с ним и в конечном счете сходите на 100 тысячах долларов. У вас уже есть накопления в размере 10 тысяч долларов на счете в банке, так что вам нужно получить ипотечный кредит по крайней мере на сумму 90 тысяч долларов. Но, по правде говоря, поскольку 10 тысяч долларов достаточно большая сумма, то всю наличность, которая имеется у вас на руках, вы решаете вложить в закладную для получения 100 тысяч долларов. Почему? Потому что с этими дополнительными 10 тысячами долларов вы можете выплатить начальный взнос в банк точно так же, как платите местному мастеру на все руки за покраску дома, ремонт крыши и водосточных труб.

В большинстве случаев банк с радостью даст вам закладную. Почему? Потому что закладная защищена гарантийной стоимостью дома. То есть, если бы вы пошли в банк и попросили заем на 100 тысяч долларов, не имея при этом никаких активов в виде залога или гарантийной защиты, чтобы поддержать этот заем, то банк указал бы вам на дверь. Но, имея такую собственность, которая обеспечивает вам тылы, вы можете рассчитывать на то, что банк с радостью поможет вам финансировать этот заем. Не забывайте, что банк - это бизнес, занимающийся займами, и он будет рад предоставить вам заем, если знает, что имеется гарантия, которая поможет защитить этот заем.

Пойдем дальше. При текущих финансовых ставках банк предоставляет вам кредит на 30 лет при ставке в 6 процентов. Во-первых, они, конечно, хотят получить в качестве первоначального платежа наличными эти 10 тысяч, которые вы им даете. Если вы все подсчитаете вместе с налогом на собственность, то получится, что ваш ежемесячный платеж по закладной будет составлять приблизительно 700 долларов. Но, как было упомянуто выше, вы не хотите быть наемным работником этого банковского займа в течение последующих 30 лет. Более рациональным подходом было бы иметь кого-то другого, кто платил бы за вас.

Богатый папа предложил бы следующее: как только вы закрываете сделку и получаете в собственное владение дом, вы начинаете вести переговоры с местным университетом относительно возможности сдавать этот дом под жилье для студентов. Допустим, вы получаете за это 1000 долларов в месяц. Если в доме четыре спальни, то в них можно легко разместить четырех студентов, каждый из которых платил бы 250 долларов в месяц. Это умеренная сумма даже для самого прижимистого студента.

Или же вы можете просто обратиться в местное агентство по недвижимости, чтобы выяснить, могут ли они помочь вам решить вопрос относительно получения рентного дохода с вашей собственности. За небольшое месячное вознаграждение многие агентства по недвижимости не только найдут съемщика для вашей собственности, но также позаботятся о мелких проблемах, связанных с ремонтом, таких как приведение в порядок засорившегося унитаза.

Есть и другие положительные стороны. Если ваша рентная собственность приносит 1000 долларов в месяц, а выплата по закладной составляет всего 700, то у вас получается чистый доход 300 долларов в месяц. А чистый доход - это то, что мы называем пассивным доходом. То есть вам не нужно выполнять какую-нибудь тяжелую физическую работу или трудиться в поте лица, чтобы заработать эти деньги. По вашей 30-летней закладной платит за вас кто-то другой, ваш квартирант, а вы получаете каждый месяц дополнительно 300 долларов.

Философия богатого папы относительно инвестирования в недвижимость главным образом основана на денежном потоке. Весь вопрос в том, имеете ли вы пассивный денежный поток в конце каждого месяца? Но тут есть и еще одно положительное обстоятельство - всеобщим убеждением является то, что недвижимость всегда растет в цене. В то время как вы ежемесячно получаете этот дополнительный Доход, вы также месяц за месяцем выплачиваете по закладной. А это значит, что вы очень медленно, но верно приобретаете полное право владения на этот дом, что должно принести дополнительную прибыль. Так как считается, что собственность в виде недвижимости с течением времени поднимается в цене, то ваша первоначальная инвестиция - 100 тысяч долларов, вложенных в этот дом, - также должна стать более ценной. Иными словами, если через 10 лет, начиная с этого момента, вы решите продать этот дом, его рыночная стоимость может уже подняться до 125 тысяч долларов. Так что теоретически вы сможете сделать небольшую миленькую прибыль в сумме 15 тысяч долларов от продажи дома - наряду со всем пассивным доходом, который уже получили за предыдущие годы. Но здесь следует учесть предостережение богатого папы: "Главное, на что необходимо обращать внимание, - это денежный поток. Смотри на

потенциальный рост стоимости недвижимости как на дополнительное вознаграждение, а не причину покупать".

Примите совет от тех, кто уже контролирует свою жизнь с финансовой точки зрения

Перелистайте одну из моих предыдущих книг "Истории успеха учеников Богатого Папы", в которой рассказывается о простых людях, живущих в разных частях Соединенных Штатов и зарабатывающих прожиточный минимум, от зарплаты до зарплаты. И вот они почувствовали усталость и разочарование, непрерывно подсчитывая, сколько лет им осталось работать до ухода на пенсию, чтобы потом, теоретически, жить согласно плану 401 (к) (если допустить, что, согласно этому плану, у них уже накоплено достаточно денег, чтобы они могли позволить себе уйти на пенсию). В этой книге вы найдете рассказы из первых рук о людях (среди которых были и совсем молодые, почти подростки, и взрослые, приближающиеся к пенсионному возрасту), последовавших совету богатого папы и начавших создавать для себя постоянные потоки пассивного дохода.

Многие из этих историй успеха основаны на инвестициях в недвижимость. Люди рассказывают о том, как им пришлось преодолеть свой страх, чтобы сделать стартовый финансовый скачок, - с надеждой и верой в успех найти недвижимость для первой инвестиции и со всем рвением приняться за дело. А потом (и это неизбежно), как только они увидели все нарастающий поток пассивного дохода, почти все они решили повторить этот процесс и делали это снова и снова. Некоторые из них начинали с небольшой собственности, на одну семью, а затем переходили к более крупным, и все они следовали мудрому совету богатого папы.

Иногда люди принимали решение инвестировать в малый бизнес, чтобы получить финансовую свободу. В одной из глав рассказывается о женщине, начавшей с инвестиции в автоматические прачечные. Как только они с мужем обнаружили, что сделать такую инвестицию довольно легко и надежно, они инвестировали в одну, а затем еще в две прачечные. И теперь эти люди вполне обеспечены и готовы рассказать вам, что это дело выглядит просто как выполнение своего рода финансовой домашней работы.

Суть в том, что большинство людей, похоже, не могут преуспеть в финансовом отношении из-за необходимости отбиваться от счетов, которые обрушиваются на них в конце каждого месяца. И только когда они, наконец, направляют свой разум в нужном направлении и осознают, что необходимо что-то изменить в финансовом образе жизни, они решаются поискать другие способы получения денег. А как говорит богатый папа, если хочешь выбраться из крысиных бегов, то лучше начать с изучения разных типов дохода: заработанного, портфельного и пассивного. И будь то инвестирование в недвижимость, в предприятия или другие виды инвестиций, чем скорее вы обнаружите, что есть масса более легких и гораздо лучших способов делать деньги, чем просто иметь постоянное место работы, тем лучше будете жить вы и ваша семья.

Давайте вернемся к истории с подержанным автомобилем. Прокатившись на нем, я испытал чувство подавленности. Езда в этой подкрашенной рухляди меня не вдохновила. Я не слышал пения ангелов, и небеса не разверзались, посылая мне свои благословения, - ничего из того, что я чувствовал, садясь в свой "Порше". Когда мой друг уехал, оставив за собой облако дыма из выхлопной трубы, меня буквально затошнило. И наоборот, когда я открываю двери гаража и смотрю на свой "Порше", я каждый раз слышу пение ангелов. Я люблю этот автомобиль, и мне нравится то чувство вдохновения, которое во мне рождается и под воздействием которого я иду и инвестирую в очередную собственность. Другими словами, этот автомобиль дает мне вдохновение, чтобы стать еще богаче. А сидя в машине моего друга, я испытывал только одно желание - принять ванну.

Я считаю, что наш Творец помогает нам, земным людям, создавать красивые вещи. Когда я вижу прекрасное произведение живописи, красивый дом или роскошный автомобиль, меня охватывает вдохновение. Я чувствую всю щедрость, красоту и милость Божью, и это побуждает меня стремиться инвестировать с еще большей энергией - именно энергично инвестировать, а не с большим усердием работать.

Я часто замечаю, что люди, которые не позволяют себе ничего лишнего, как правило, являются далеко не самыми вдохновенными людьми. У меня есть несколько близких друзей, которые живут настолько экономно, что, бывая в их доме, я чувствую себя точно так же, как в подержанном автомобиле моего приятеля. Я очень люблю моих друзей и не навязываю им своих финансовых взглядов. Но они усердно трудятся и живут ниже своих средств, в то время как мы с Ким работаем, чтобы постоянно повышать свои возможности, что и создает огромную разницу в образе нашей жизни. Как я уже сказал, все мы разные, и каждый делает свой выбор в жизни. Я просто делюсь с вами тем, как мы с женой пользуемся всей роскошью жизни, что вдохновляет нас становиться еще богаче.

Урок 2. Мой банкир любит ссужать меня деньгами, как для активов, так и для пассивов

Мое утверждение в книге "Богатый папа, бедный папа" о том, что ваш дом не является активом, вызвало бурю споров. Пожалуй, я больше всего получаю негодующих писем именно по этому поводу. Я часто повторяю: "Когда ваш банкир говорит, что ваш дом является активом, он не лжет вам. Он просто не говорит, чьим активом он является на самом деле. Ваш дом - это его актив". И еще: "Я не говорю: не покупайте дом. Я говорю: не называйте пассив активом". Тем не менее письма с протестами продолжают поступать. Если вы не понимаете, почему ваш дом является не вашим активом, а активом банкира, то можете перечитать другие мои книги.

Есть один момент, на который я хочу указать в этой книге. Ваш банкир будет ссужать вас деньгами независимо от того, покупаете вы актив или пассив. Он не говорит вам, что именно нужно купить. Если вы хотите купить новый быстроходный катер и ваши финансовые сметы показывают, что вы можете позволить себе расплатиться за него, то банкир с

большой радостью даст вам эту ссуду. Если вы хотите купить дом с тремя спальнями, намереваясь использовать его как рентную собственность, которая будет приносить вам деньги, то к вашей финансовой смете отнесутся благосклонно, и банкир ссудит вас деньгами. Почему? Потому что независимо от того, занимаете ли вы деньги для пассива или для актива, для банкира любой вариант является активом. Поэтому люди, которые сначала занимают деньги, чтобы купить активы, обычно в итоге имеют больше денег для покупки пассивов. А у людей, покупающих только пассивы, часто не остается денег на покупку активов. Суть вот в чем: несмотря на тот факт, что банкиру в действительности все равно, что вы покупаете - активы или пассивы, поскольку в любом случае для банка это актив, -- вам это не все равно. В сущности, чем больше вы проявляете в этом отношении заботы, тем счастливее банкир, поскольку его работа в том и заключается, чтобы ссужать вам больше денег, а не отказывать в займе. Банкиры не могут делать деньги, если вы их не занимаете, поэтому чем богаче вы становитесь, тем счастливее становится и ваш банкир. Я люблю своего банкира, потому что он ссужает меня деньгами для покупки активов, равно как и пассивов.

Урок 3. Какой актив больше всего по душе вашему банкиру?

Однажды ведущий одной передачи на радио спросил меня:

- Во что вы инвестируете?

- Я начал инвестировать в недвижимость, когда мне было двадцать с небольшим, - ответил я, - поэтому сегодня основную часть своих инвестиций я делаю в недвижимость. Но помимо этого я владею несколькими компаниями и кое-какими бумажными активами типа акций, облигаций и взаимных фондов.

Тогда ведущий сказал:

- А мне не нравится недвижимость. Я не хочу прочищать туалеты и вскакивать ночью с постели от звонков съемщиков. Вот почему я не инвестирую в недвижимость. У меня все в акциях или взаимных фондах. - После чего он объявил, что интервью окончено, переключился на коммерческую рекламу, и меня вывели из студии.

Дорогая идея

А несколько позже, в тот же вечер, я стал размышлять над этим интервью. Я сказал себе: "Какое дорогостоящее решение принял этот ведущий на радио. Он не хочет инвестировать в недвижимость, потому что не желает заниматься засоренными туалетами или получать телефонные звонки по ночам. Любопытно, знает ли он, сколько стоит ему одна только эта мысль?"

В моей третьей книге "Руководство богатого папы по инвестированию" я писал о трех основных классах активов, в которые можно инвестировать. Вот они:

1. Бизнес.
2. Недвижимость.
3. Бумажные активы.

Сидя тем вечером в тишине и размышляя, я будто услышал, как богатый папа говорит мне: "Какой из этих трех классов активов больше всего по душе моему банкиру?" Ответом было: недвижимость. Из этих трех активов труднее всего получить заем, чтобы начать какой-нибудь новый бизнес. Вы можете получить заем на такой бизнес, но для этого часто требуется отдавать в залог в качестве гарантии другие свои активы.

Очень трудно также заставить вашего банкира ссудить вас деньгами на покупку бумажных активов. Банкир может использовать ваши бумажные активы в качестве гарантий, а затем лично дать вам займы деньги. Банкир вряд ли ссудит вас деньгами на 30 лет под 8процентов, чтобы вымогай купить бумажные активы, но он охотно даст вам ссуду на покупку недвижимости.

Много лет назад богатый папа сказал мне и Майку: "Если хотите разбогатеть, вы должны дать банкиру то, что он хочет. Прежде всего ваш банкир хочет видеть ваши финансовые ведомости. Во-вторых, банкир хочет ссудить вас деньгами для покупки недвижимости. Узнайте только, чего хочет ваш банкир, и вы увидите, что стать богатым легче, чем вы думали".

Это одна из причин, почему я сказал, что предубеждение ведущего на радио против недвижимости дорого ему обойдется. Это дорогостоящая идея, потому что для покупки акций, облигаций и взаимных фондов он вынужден пускать в ход свои собственные, оставшиеся после уплаты налогов доллары - без участия денег своего банкира. Он вынужден использовать самой дорогой из всех видов денег - свои собственные деньги, которые он получил своим трудом, после того как правительство уже забрало свою долю в виде налогов.

Давайте возьмем, к примеру, человека, у которого есть 10 тысяч долларов.

Если ведущий на радио покупает взаимные фонды, то он может купить их на сумму не более 10 тысяч долларов. А если бы он покупал недвижимость, то мог бы с легкостью купить ее на 100 тысяч долларов, внося 10 тысяч наличными и взяв кредит в банке еще на 90 тысяч долларов. Я мог бы также предположить, что эта недвижимость имеет позитивный денежный поток, - это означает, что оплата съемщиком недвижимости покрывает все расходы и стоимость банковской закладной, помимо того, что ее хозяин получает еще и некоторый доход. Предположим, рыночные дела идут хорошо и каждый актив повышается за год на 10 процентов. В этом случае взаимные фонды принесут данному инвестору 1000 долларов, а недвижимость - 10 тысяч плюс доход от денежного потока, плюс повышение в цене, плюс льготы по налогам (если используется схема отсроченного налога на момент продажи, как это имеет место в Америке). Взаимный фонд, вероятно, не даст никакого денежного потока, не будет повышаться в цене с течением времени и не предусматривает льгот в сфере налогов (если это не входит в ваш пенсионный план).

Но нельзя сказать, что бумажные активы плохи. У меня имеются существенные вложения в акции и взаимных фондах. Все, что я сказал выше, показывает, чего стоит идея "Я не инвестирую в недвижимость". По моему мнению, самым большим расходом из всех является личная свобода. Для нас с Ким самое лучшее из того, что дает недвижимость, - это ежемесячный доход от пассивного денежного потока, облагаемый налогом по более низкой ставке, чем заработанный доход, что позволяет нам быть финансово свободными. Другими словами, недвижимость позволяет нам иметь хороший долг, а хороший долг - это такой долг, который делает нас еще богаче и позволяет достичь этого еще быстрее. Но стать еще богаче и еще быстрее достичь богатства, используя систему рычагов, или банковские деньги, - это цена, которую нужно заплатить.

Если вы посмотрите на возмещение от вашего капитала, не прибегая к системе рычагов, то ваша прибыль на 10 тысяч долларов составит 10 процентов. Если же вы будете использовать банковские деньги, то ваша прибыль составит 100 процентов на те же деньги. Это означает также, что нужно, чтобы рынок недвижимости поднялся всего на 1 процент, чтобы иметь такое же возмещение, которое вы получите от бумажных активов только тогда, когда рынок ценных бумаг поднимется на 10 процентов. Учитывая же такой фактор, как льготы по налогам, можно рассчитать, что рынку недвижимости необходимо улучшиться менее чем на 1 процент, чтобы иметь такой же чистый доход, какой вы получите, только когда рынок ценных бумаг повысится на целых 10 процентов. Это и есть те причины, почему богатый папа говорил: "Всегда давайте банкиру то, чего он хочет". И вот почему он предостерегал: "Всегда обращайтесь с любым долгом, как с заряженным ружьем". Причина в том, что система рычагов может с одинаковой силой действовать как в одну, так и в другую сторону, так что учтите, что вы можете, используя банковские деньги, сделать очень много денег - но можете также не меньше и потерять. Поэтому цена, которую нужно заплатить, - это инвестиция в ваше образование и несколько лет, потраченных на приобретение опыта. Если вы не готовы заплатить эту цену, не используйте деньги других людей. Используйте только свои собственные и играйте с осторожностью.

Плата цены за образование

Как я упоминал ранее, в 1970-х я инвестировал в курсы по инвестициям в недвижимость, что стоило мне 385 долларов. Эти трехдневные курсы были самой лучшей инвестицией, которую я когда-либо сделал. Я начал не спеша, с небольших инвестиций и вложил следующие пять лет в приобретение необходимого опыта. Я тоже не хочу заниматься ни засоренными унитазами, ни слышать по ночам телефонные звонки съемщиков... и не занимаюсь этим. Но мне нравится заниматься тем, что приносит моя инвестиция в недвижимость, а именно: много хороших долгов и много свободы.

На недавно проводившемся семинаре по недвижимости в Далласе, штат Техас, где я выступал как гость, ко мне подошел человек приблизительно 60 лет. Он слышал, как я сказал: "Мой богатый папа учил меня, как стать инвестором в недвижимость, играя в "Монополию", а все мы знаем, что формулу богатства можно найти в этой игре. Вот в чем состоит эта формула: покупай зеленые домики и превращай их в один большой красный отель".

Этот господин подошел ко мне и сказал:

- Следует ли мне превращать свои домики в красные отели?

Я улыбнулся и спросил:

- А сколько у вас домиков?

Он минутку подумал, затем ответил:

- Немногим больше семисот.

- Что?! - вот все, что я мог сказать ему в ответ. Когда мы с ним немного поговорили, я узнал, что

он был хозяином ранчо в Западном Техасе. В течение последних сорока лет он покупал по нескольку домов в год и сдавал их внаем. Этот человек прошел через все бумы и крахи основных отраслей бизнеса Западного Техаса - нефтяного и скотоводства. Когда экономика шла на спад, он покупал дома у людей, попавших в финансовый кризис, и часто сдавал жилье этим же людям внаем. По мере того как рос его денежный поток, он продолжал покупать еще больше домов, в основном по цене 65 тысяч долларов, и никогда ни одного не продал. За время нашей встречи я выяснил, что он имел в среднем ежемесячно по 200 долларов за дом в виде чистого денежного потока. У меня аж дыхание перехватило, и я спросил:

- Вы хотите сказать, что имеете ежемесячно свыше 140 тысяч долларов дохода? Более одного миллиона в год только с рентной собственности?

- Да, - ответил он. - Вот почему я подошел к вам, чтобы спросить, считаете ли вы разумным начать продавать некоторые из моих зеленых домиков и покупать красные отели. Покупка этих маленьких зеленых домиков отнимает уйму времени. Поэтому мне нравится

ваша идея покупать более крупные здания. Тогда мне не придется покупать их в таком количестве.

Я отрицательно покачал головой, засмеялся и сказал:

- Я хочу, чтобы вы выступили на следующем нашем семинаре, а я буду вашим слушателем и учеником. - После чего дал ему фамилии и номера телефонов своих финансовых и налоговых консультантов и попросил его позвонить им. Я сказал, что он далеко превзошел меня. Когда он благодарил меня за телефоны, в моей голове прокрутилась лента сорокалетней давности - я вспомнил, как богатый папа играл со мной и Майком в "Монополию". Я играл тогда с маленькими пластиковыми зелеными домиками, а господин, который сейчас удалялся от меня, играл в реально существующие домики. Я словно слышал голос богатого папы: "Мой банкир всегда хочет дать мне займы денег, чтобы я мог купить еще больше недвижимости. Поэтому я всегда даю своему банкиру то, что он хочет".

Насколько в действительности велик ваш долг?

Прежде чем вы сможете начать свой путь к финансовой свободе, вам придется уточнить, насколько в действительности велик ваш долг. Для многих людей вычислять, насколько глубоко они сидят в долгах, это все равно что пойти к зубному врачу - вы понимаете, что это делается для вашего же блага, но не всегда бывает приятно. Некоторые уже бросили это дело, и хотя знают, что сидят в большой дыре, но не хотят этим заниматься.

Однако если вы серьезно настроены создать в своей жизни положительный денежный поток, то вам придется начать с основ финансовой грамотности. Вот вам быстрые проверочные вопросы, чтобы заставить себя двигаться. Поставьте один балл против каждого вопроса, ответом на который будет "да".

Вы всегда с опозданием оплачиваете счета?

Вы когда-нибудь прятали тот или иной счет от вашего супруга (супруги)?

Вам приходилось пренебрегать починкой автомобиля из-за недостатка средств?

Случалось ли вам в последнее время купить что-нибудь такое, в чем не было необходимости и чего вы раньше не могли себе позволить?

Вы регулярно тратите больше, чем получаете в качестве зарплаты?

Случалось ли, что вам отказывали в кредите?

Покупаете ли вы лотерейные билеты в надежде выбраться из затруднений?

Откладываете ли вы деньги в виде сбережений "на черный день"?

Ваш общий долг (включая ипотечный кредит) превосходит резерв "на черный день"?

Сложите все баллы, и если итог будет равен 0, это прекрасно! Значит, вы уже контролируете свой денежный поток. Если результат будет в пределах от 1 до 5 баллов, то вам, возможно, придется подумать о снижении своего долга, следуя программе, предложенной богатым папой. Если вы насчитали от 6 до 9 баллов, то будьте бдительны - возможно, вы движетесь к финансовой катастрофе.

Программа богатого папы для денежного потока на непредвиденный случай

Если вы действительно хотите контролировать свой денежный поток, то вам понадобятся три ключевых ингредиента: выяснить, где вы находитесь в финансовом отношении; личная дисциплина; план игры, который поможет вам прийти туда, куда вы хотите. Используйте финансовую ведомость из игры "Денежный поток 101", включенную в Приложение, чтобы заполнить свою собственную финансовую ведомость.

Вам трудно изменить свои привычки? Бьюсь об заклад, что это так. Все зависит от вас, от того, насколько вы горите желанием взять под контроль свою финансовую жизнь. Напоминаю, вас никто не заставляет предпринимать хоть какой-нибудь из этих шагов. Но если вы их не сделаете, то просто-напросто останетесь там, где вы есть, - на дорожке для крысиных бегов: растрачивая свою зарплату на оплату счетов, которым никогда не будет конца. (Если, конечно, вы не выиграте в лотерею. Я всегда поражался тому, как много людей думают, что выиграть в лотерею - это действительно надежный способ добиться финансового успеха.)

Но давайте вернемся к реальности. Не отказываясь от своих кредитных карточек, вам нужно следовать плану сокращения долгов. Первыми двумя шагами в этом направлении являются: 1. Заплатить сначала себе. Как только вы получили чек на зарплату, первый счет, который вы оплатите, принадлежит вам: никаких выплат по кредитам - заплатите приличную сумму денег сначала себе, а затем немедленно положите эти деньги на какой-нибудь отдельный сберегательный счет, чтобы впоследствии использовать их для инвестиций. И не тратьте эти деньги до тех пор, пока не будете готовы инвестировать их как-нибудь иначе. 2. Вашим следующим шагом является сокращение затрат или того, что я называю излишествами. Это те вещи в вашей жизни, которые мы все жаждем иметь, но которые на самом деле нам не нужны. Это может быть какой-нибудь модный автомобиль, или обеды в дорогих ресторанах, или эксклюзивная одежда. Но что бы это ни было, откажитесь от привычки покупать все это импульсивно. По общему признанию, тут-то как раз и проявляется ваша самодисциплина и сила воли. И если вы действительно хотите избавиться от долгов, вам необходимо выработать в себе старозаветную добродетель - откладывать удовольствие на потом.

Прочитав другие наши книги, вы, возможно, думаете, что мы изменили своим собственным советам. И хотя богатый папа считал, что увеличение ваших средств может позволить вам вести любой желаемый образ жизни, бывают времена, когда нам нужно остановиться и принять меры, чтобы начать двигаться по нужной колее. Вспомните пословицу: "Что нужно сделать, если вы оказались в яме? Перестать копать". Раньше я приводил в пример людей, которые находятся на "красной линии" жизни. Они едва перебиваются от зарплаты до зарплаты. Приведенная ниже формула "Возьмите под контроль свой денежный поток" из книги "Квадрант денежного потока" предназначена для того, чтобы помочь вам сделать решительные шаги, благодаря которым вы "перестанете копать" и начнете создавать план своего финансового будущего.

Что дальше?

Итак, вы приняли решение выработать в себе самодисциплину и взять под контроль свой денежный поток.

o Следуйте формуле "Возьмите под контроль свой денежный поток" из книги "Квадрант денежного потока".

Возьмите под контроль свой денежный поток

1. Просмотрите свою последнюю финансовую ведомость.
2. Определите, из какой области "Квадранта денежного потока" вы получаете сегодня свой доход.
3. Определите, из какой области вы хотите получать основную массу своего дохода через пять лет.
4. Начните управлять своим денежным потоком:

а) заплатите сначала себе. Откладывайте установленный процент от каждой зарплаты или каждой суммы, получаемой вами из других источников. Депонируйте эти деньги на инвестиционный сберегательный счет. Деньги, помещенные на этот счет, НИКОГДА не снимайте до тех пор, пока не будете готовы их инвестировать.

Примите мои поздравления! Вы начали управлять своим денежным потоком.

б) сосредоточьтесь на снижении своего личного долга.

Ниже приводится несколько простых советов относительно сокращения и ликвидации вашего личного долга.

Совет 1. Если у вас есть кредитные карточки с просроченными балансами...

1. Откажитесь от всех своих кредитных карточек, за исключением одной или двух.
2. Любые новые расходы, которые у вас проходят по этим карточкам, должны оплачиваться каждый месяц. Не влезайте больше в долгосрочные долги.

Совет 2. Начните свое финансовое возрождение с дополнительных 150-200 долларов в месяц. Теперь, когда вы становитесь все более грамотными в финансовом отношении, сделать это будет сравнительно легко. Если вы не можете добыть дополнительные 150-200 долларов в месяц, то ваши, шансы достичь финансовой независимости могут оказаться всего лишь пустой мечтой.

Совет 3. Используйте эти дополнительные 150-200 долларов для ежемесячной выплаты ТОЛЬКО ПО ОДНОЙ из ваших кредитных карточек. Вы будете в данный момент платить ДОПОЛНИТЕЛЬНО минимум 150-200 долларов по одной этой кредитной карточке.

Выплачивайте только минимальную сумму, причитающуюся по всем остальным кредитным карточкам. Часто люди стараются оплачивать небольшую дополнительную сумму каждый месяц по всем своим карточкам, но в результате эти карточки, как ни удивительно, никогда не бывают оплачены полностью.

Совет 4. Как только будет оплачена первая карточка, используйте сумму, которую вы по ней выплачивали ежемесячно, для вашей следующей кредитной карточки. Теперь вы платите минимальную сумму, причитающуюся по второй карточке, ПЛЮС ежемесячная выплата по вашей первой кредитной карточке.

Продолжайте это делать со всеми своими кредитными карточками и другим потребительским кредитам, таким как оплата покупок в магазинах. После каждого выплаченного долга относите сумму, которую выплачивали по этому долгу, к минимальной оплате вашего следующего долга. По мере выплаты каждого долга ежемесячная сумма, которую вы выплачиваете по следующему долгу, будет возрастать.

Совет 5. Как только все долги по вашим кредитным карточкам и прочий потребительский долг будут выплачены, приступайте к той же процедуре с выплатами, связанными с автомобилем и домом.

Поступая таким образом, вы удивитесь, насколько сократится время, необходимое для того, чтобы полностью освободиться от долгов. Большинство людей могут избавиться от них в течение 5-7 лет.

Совет 6. Теперь, когда вы полностью освободились от долгов, возьмите ежемесячную сумму, которую выплачивали по своему последнему долгу, и поместите эти деньги в инвестиции. Выстраивайте свою колонку активов.

Вот как все это просто.

Другие советы, чтобы помочь вам взять все под контроль

- о Начинаяте оплачивать все ваши счета вовремя, чтобы избежать просроченных выплат.

- о Найдите кредитную карточку с более низкой процентной ставкой и без годовых или трансфертных сборов. Затем можете рассмотреть консолидирование долгов по вашей другой кредитной карточке на одну эту карточку. Это позволит вам меньше платить по процентам и сборам.

- о Перестаньте пользоваться банкоматами, которые взимают за это плату. Это все равно что платить за то, чтобы пользоваться собственными деньгами!

Вам может понадобиться "зажим" для своих привычек к расходам

- о Бросьте привычку платить наличными. Пользуйтесь карточкой для отсроченной оплаты только в случае крайней необходимости.

о Отучитесь от импульсивных покупок. Призовите на помощь всю силу воли, чтобы сказать себе нет!

Делайте покупки в центрах оптовой торговли и в магазинах, где есть отделы продаж по сниженным ценам.

о С уважением относитесь к своему бюджету! Если вы уже достигли лимита по продуктам питания в 200 долларов, перестаньте есть картофельные чипсы и мороженое.

о Покупайте лекарство в обычных аптеках или найдите аптеку по сниженным ценам.

о Подыщите работу с частичной занятостью или другой какой-нибудь способ заработать немного дополнительных денег.

о Меньше расходуйте на отопление дома. Выкрутите несколько лампочек, чтобы сэкономить на оплате счетов за электричество.

о Научитесь подготавливать свой дом к зимнему периоду: утеплите трубы, уплотните окна, закройте те помещения, на которые попусту расходуется энергия.

о Перестаньте пользоваться домашним телефоном, если есть сотовый. Это именно то, что многие люди не учитывают как дополнительную возможность сэкономить деньги.

о Проверьте свои страховые полисы. Посмотрите, нельзя ли найти какие-нибудь сопоставимые полисы за ту же цену. Постарайтесь найти возможности снизить ежемесячные выплаты.

Короче, начинайте вырабатывать привычку следить за тем, как вы тратите свои доллары по мелочам. В течение недели проверьте, сколько вы сможете сберечь денег, отказавшись покупать дорогие шампуни, обедать в ресторанах или вести длительные беседы по телефону. Скажем, вы сэкономите на этом 30-40 долларов в неделю. За месяц набегит больше сотни, за год - 1200 долларов или даже больше, а это приличная сумма, которую вы сможете использовать на оплату своих кредитных карточек.

Вашей целью должно быть стремление избавиться от долгов, и как можно быстрее, поэтому вы уже можете начать высматривать на горизонте лучшее будущее и мыслить как богатый человек. Затем вы начнете покупать или строить активы, которые будут генерировать пассивный доход для оплаты ваших счетов за телефон, электричество, а также страховых полисов и многое другое. Это философия богатого папы - расширять свои средства, чтобы вести такой образ жизни, какой вы считаете достойным для себя.

Гарантированный долг против негарантированного

Есть два типа долга. Гарантированный - это тот, который имеет поддерживающий его залог. Типичными примерами такого долга могут быть ипотечный кредит на дом или заем на автомобиль. Негарантированный долг не поддерживается никаким залогом. Он обычно включает счета по кредитным карточкам, личные займы и счета за медицинские услуги.

В первую очередь нужно попытаться избавиться от негарантированного долга. В системе богатого папы такой долг относится к категории плохого долга, и чем скорее вы избавитесь от него, тем лучше будете контролировать свои финансы. Это означает по возможности скорейшую оплату по кредитным карточкам наряду с любыми другими имеющимися у вас непогашенными долгами.

Давайте взглянем на кредитные карточки. Безусловно, они очень удобны, и действительно нет причин отказываться от них, если вы осознаете, каким образом они могут привести к финансовым проблемам. Например, многие кредитные карточки требуют ежегодного платежа просто потому, что вы держите эту карточку. Кроме этого ежегодного платежа, по ним, разумеется, начисляется годовой процент на любые деньги, которые вы должны. Взгляните на свои кредитные карточки. Большинство из них имеют проценты около 10 на ваши покупки и баланс, но в некоторых случаях этот процент гораздо выше - он доходит до 20-25. Не стоит и говорить, что вы будете растрачивать свою жизнь, пытаясь выплатить долг по таким кредитным карточкам, если оплачивать только ежемесячный минимальный взнос. Сделайте привычкой оплачивать новые покупки по кредитной карточке каждый месяц.

Где вы можете найти лучшие годовые процентные показатели? Это очень просто. Просмотрите следующие сайты в поисках наилучших ставок и узнайте, как можно перевести ваш текущий долг с одной кредитной карточки на другую с более выгодными условиями. Вот эти сайты:

9 Bankrate.com (www.bankrate.com)

o Quicken.com (www.quicken.com)

o Creditchoice(Ww.creditchoice)

o iVillage:Money Life (www.ivillagemoneylife.com)

Прекрасно, давайте теперь подумаем над тем, как избавиться от плохого долга

Вот точный метод, который я предлагаю для того, чтобы восстановить контроль за своим ежемесячным денежным потоком.

Достаньте из портмоне или сумочки все ваши кредитные карточки. Следуя формуле "Возьмите под контроль свой денежный поток", проверьте все непогашенные остатки и в первую очередь оплатите их полностью. Затем, так как вы уже оплатили эти карточки, позвоните в компанию, которая их предоставляет, и откажитесь от них.

После этого проделайте то же самое с оставшимися карточками. Постепенно сводите на нет этот непогашенный долг, пока не разделаетесь с ним полностью. Пожалуйста, поймите, это процесс, который в большинстве случаев нельзя выполнить за один-два месяца. Он будет длиться в зависимости от того, как много у вас наличных денег, полное погашение долгов по кредитным карточкам может занять несколько месяцев или даже годы. Тем не менее сделайте это, и вы испытаете восхитительное чувство, что уже не являетесь рабом ежемесячных счетов. И, что еще лучше, вы обнаружите, что теперь у вас каждый месяц есть дополнительные наличные, чтобы оплатить какой-нибудь другой долг (например, долг за дом).

Как только ваши кредитные карточки растают одна за другой, возьмите свои дополнительные деньги и начните выплачивать по ипотечному кредиту на дом. Большинство домовладельцев дадут вам право заплатить по ипотечному кредиту вперед. Проверьте свой контракт по закладной вместе с домовладельцем, чтобы узнать, сможете ли вы это сделать. В большинстве случаев домовладельцам это очень выгодно, так как они могут сэкономить буквально тысячи долларов, каждый месяц получая вперед по закладной. Даже просто прибавляя дополнительные 50 долларов в месяц к своей основной сумме оплаты (убедитесь, что деньги будут прибавлены к основной сумме по оплате закладной), вам потребуются годы и тысячи долларов, чтобы закрыть долг по вашей закладной на дом.

Но хорошие новости заключаются в том, что люди, обладающие силой воли для принятия этих мер, со временем обнаружат, что их финансовое положение стало прочным, и они освободятся от основного долга за нескольких лет. Это может показаться неправдоподобным в вашей нынешней финансовой ситуации, но поверьте мне, указанные меры обязательно сработают.

Меры на случай непредвиденных обстоятельств

Что можно сделать, если вы все же проиграли битву со своими долгами и уже находитесь на "красной линии" своей жизни? В таком случае вам следует получить какой-нибудь бесплатный или очень недорогой совет от специалиста. Вот куда можно обратиться:

o The National Foundation for Credit Counseling (1-800-388-2227, www.nfcc.org). Эта некоммерческая служба, основанная частично на вкладах компаний, предоставляющих кредитные карточки, предлагает образовательные программы и конфиденциальные консультации по кредитам. Для тех, кто сидит в глубоких долгах, консультант составит план выхода из этого положения и договорится о благоприятных сроках оплаты с вашими кредиторами.

o Debtors Anonymus (Г-781-453-2743 [www. deb to rs-anonymus.com](http://www.deb to rs-anonymus.com)). Созданная по образцу "Анонимных алкоголиков", эта группа поддержки использует 12-этапную программу помощи тем ее членам, которые хотят избавиться от непреодолимой страсти к транжирству.

Цена изменений

Быть безумцем - значит продолжать делать то же самое и ожидать, что все изменится.

Афоризм

Когда я говорю о хорошем и плохом долге, я часто слышу вопросы такого типа:

1. А что, если рынок рухнет?
2. А что, если я сделаю ошибку?
3. А что, если я не смогу выплатить долг?
4. А что, если я не интересуюсь недвижимостью?
5. Как я могу себе позволить покупать недвижимость, когда там, где я живу, такие высокие цены?
6. А разве не все долги сопряжены с риском?
7. Не лучше ли не залезать в долги?

Все это - правильные вопросы, основанные на проблемах реального мира, и от них нельзя отмахиваться. Я слышал, как один хорошо известный инвестор сказал: "Относитесь ко всем инвестициям как к плохим инвестициям". Но вы можете также заметить, чего яг сказал известный инвестор, то есть: "Если вам дороже ваше спокойствие, то не делайте ничего". Тем не менее этот страх парализует буквально миллионы людей и вынуждает их ничего не делать.

Страх перед неизвестным часто заставляет людей ничего не менять.

Посмотрите еще раз на статистику, предоставленную Министерством здравоохранения, образования и пенсионного обеспечения США.

Из ста человек в возрасте 65 лет: 1 был богатым;

4 были хорошо обеспеченными;

5 все еще продолжали работать, потому что вынуждены были это делать;

54 жили за счет членов своей семьи и поддержки

правительства; 36 умерли.

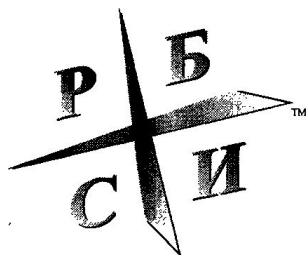
Мне кажется очевидным, что одной из причин, почему только один человек из ста достиг большого богатства, является то, что большинство людей были не способны измениться, когда возникла такая необходимость. Они продолжали делать то же самое, что и раньше. Я уверен, многие хотели измениться, но были парализованы страхом и сомнениями подобного рода: "А что, если рынок рухнет?" Или: "А что, если я допущу ошибку?" Или: "А что, если я не смогу выплатить долг?" Другими словами, многие люди не могут измениться, потому что становятся пленниками своих собственных сомнений и страхов, которые вынуждают их продолжать делать то же самое, что и раньше, в надежде, что все изменится само собой. А это и есть определение безумия.

Еще один закон Ньютона

Богатый папа часто говорил: "Людам, которые боятся делать ошибки, обычно легче ничего не делать или продолжать делать то же, что и раньше". Первый универсальный закон сэра Исаака Ньютона гласит: всякое тело пребывает в состоянии покоя или равномерного прямолинейного движения до тех пор, пока действующие на него силы не изменят это его состояние. Иными словами, человек часто предпочитает делать то же самое, что делал раньше, по инерции. Ему, как правило, трудно начать делать что-то новое, так как тело, пребывающее в покое, остается в покое. Поэтому для того, чтобы стать миллионером, зачастую необходимо начать делать что-то новое со стартовой черты, заставляя новый мяч катиться по-новому, совершать ошибки и, в конце концов, приобретать компетентность в какой-то новой области. Звучит просто, и это действительно просто, но причина, по которой большинство людей не предпринимают ничего, что могло бы сделать их миллионерами, заключается в описанном выше законе Ньютона.

Измените что-нибудь еще, кроме места работы

В своей второй книге "Квадрант денежного потока" я писал о четырех разных типах людей, которых можно встретить в мире денег и бизнеса. Ниже я привожу схему квадранта денежного потока.



Эти четыре буквы обозначают: работающего по найму; того, кто сам обеспечивает себя, или владельца небольшого бизнеса; владельца крупного бизнеса и инвестора. В книге говорится об основных различиях между каждой из этих четырех категорий людей и о том, что нужно людям изменить, если они захотят перейти из одной части в другую. Причина, почему я привел этот квадрант на сей раз, состоит в том, что хотя многие люди и желают измениться, еще большее их число всю жизнь сидят, как в ловушке, в определенной части квадранта. Например, многие оканчивают школу, получают работу и остаются в квадранте наемного служащего до самого выхода на пенсию, хотя, возможно, горят желанием вырваться оттуда и делать что-то совсем другое - например, инвестировать или начать свой собственный бизнес.

Многие люди, решившись произвести какое-либо изменение, часто осуществляют его, но только в пределах одного из квадрантов. К примеру, они что-то изменяют внутри квадранта P, вследствие чего переходят с одной работы на другую в поисках более высокой зарплаты или возможности самореализоваться. Как я объяснял в других своих книгах, причиной, почему очень немногие из квадранта P становятся богатыми, является то, что законы о налогах - самые тяжелые в этом квадранте.

Если человек перемещается из одного квадранта в другой, то наиболее распространенным изменением является переход из квадранта P в квадрант C. Часто можно услышать, как человек, производящий это изменение, говорит*. "Я хочу делать что-то свое собственное". Или: "Я хочу быть сам себе начальником". В этом квадранте также трудно стать богатым, как и в предыдущем, потому что если этот человек перестанет работать, то прекратится и доход. Кроме того, законы о налогах очень тяжелы и для тех, кто находится в квадранте C.

Квадранты B и I являются самыми легкими для достижения большого богатства, но и тут есть свои проблемы.

Если вы захотите получить более подробную информацию по этим четырем квадрантам и относительно того, как произвести необходимые изменения, вам, возможно, понадобится прочесть книгу "Квадрант денежного потока". И всегда имейте в виду закон сохранения

энергии Ньютона. Итак, мой совет: сохраните свою работу с полной дневной занятостью и дайте себе хотя бы пять лет, чтобы начать что-нибудь новое в другом квадранте.

Чтобы улучшить свои шансы стать миллионером... просто смените квадрант

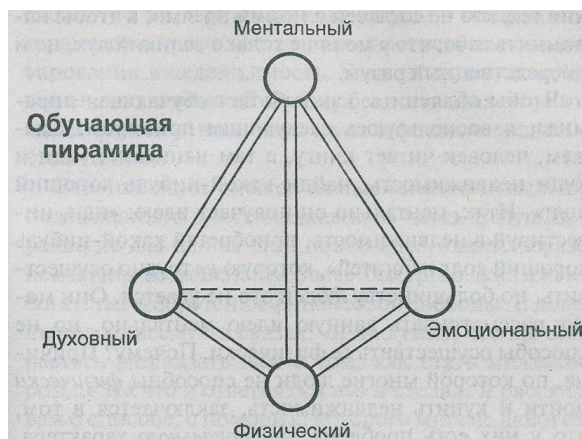
Причиной, почему так много людей играют в лотерею или принимают участие в игровых шоу в надежде разбогатеть, является то, что большинство людей находятся в квадрантах Р или С. Те же, кто добивается огромного богатства, в основном находятся в квадрантах Б и И. Один из способов улучшить свои шансы стать миллионером - это поменять квадранты. Конечно, нет никаких гарантий, но по крайней мере, ваши шансы значительно улучшатся. По приведенным оценкам, менее одного процента людей, добивающихся огромного богатства, приходят из квадранта Р; и такой же процент - в квадранте С. Другими словами, если вы серьезно настроены стать миллионером как можно быстрее, то вам, вероятно, нужно будет поменять квадранты. Что касается лично меня, то я всегда считал, что шансы добиться огромного богатства в квадрантах Р и С весьма незначительны, если не сказать равны нулю. И я знал, что наилучшими

были шансы в квадрантах Б и И. И именно так я и сделал свои миллионы.

Когда я спрашиваю людей: "Кто действительно хочет стать миллионером?", я одновременно задаю им и другой вопрос: готовы ли они поменять квадранты? Одни бывают готовы, а другие - нет. Почему? Ответ, опять-таки, находим в слове "изменение". Для многих людей изменение, требуемое для перемещения из квадрантов, расположенных с левой стороны, то есть Р и С, в квадранты Б и И, является слишком высокой ценой - гораздо более высокой, чем готово заплатить большинство людей. Для тех же, кто не готов произвести это изменение, лучше всего найти другие способы стать миллионером - например, постараться разбогатеть, покупая все подешевле и отказываясь от своих кредитных карточек; жениться (или выйти замуж) за богатого человека; разбогатеть нечестным путем. Но для тех, кто готов рассмотреть вопрос об изменениях, я предлагаю следующую диаграмму, которая не приводилась в книге "Квадрант денежного потока". Это полезное руководство для тех, у кого храброе сердце, потому что часто требуется именно большая храбрость.

Руководство для того, чтобы разбогатеть

Я разработал следующую диаграмму, чтобы объяснить, почему простого знания книги или уроков недостаточно для полного финансового успеха. И хотя эту схему можно использовать в иных целях, в данной книге я предлагаю ее как руководство, объясняющее, какие изменения могут понадобиться человеку, чтобы стать более преуспевающим в финансовом отношении. Я называю эту модель "Обучающей пирамидой".



Если вы прочли мою третью книгу "Руководство богатого папы по инвестированию", то распознаете в этой структуре тетраэдр с четырьмя сторонами и четырьмя точками на них. Некоторые называют это пирамидой, а один из моих учителей, доктор Бакминстер Фаллер, сказал, что тетраэдр - одна из самых прочных структур во вселенной, чем и объясняется долговечность египетских пирамид. Этот тетраэдр полезен при объяснении цены выполнения необходимых изменений для того, чтобы стать богатым, а также объясняет, почему многим людям так тяжело это сделать.

Вот одно из моих любимых высказываний Альберта Эйнштейна: "Великие духом часто встречали яростное сопротивление со стороны посредственности". Я использую это утверждение не с целью осуждения тех, кто не согласен с моими идеями, а чтобы напомнить себе, что у меня не только великий дух, но и посредственный разум.

Чтобы объяснить, как работает обучающая пирамида, я воспользуюсь следующим примером. Скажем, человек читает книгу, а там написано: "иди и купи недвижимость, найди какой-нибудь хороший долг". Итак, ментально он получает идею: "иди, инвестируй в недвижимость, приобретай какой-нибудь хороший долг и богатей", которую нетрудно осуществить, но большинству людей это не удастся. Они могут рассматривать данную идею ментально, но не способны осуществить ее физически. Почему? Причина, по которой многие люди не способны физически пойти и купить недвижимость, заключается в том, что у них есть проблема эмоционального характера. А эта проблема возникает, когда их эмоциональные мысли преобладают над ментальными. Когда эмоциональные мысли вступают в конфликт с новыми ментальными идеями, мы, как правило, слышим перечисленные выше заявления:

1. А что, если рухнет рынок?

2. А что, если я сделаю ошибку?

Все это примеры опасений, противоречащих новой ментальной идее, даже такой простой, как "иди и купи какую-нибудь недвижимость, найди какой-нибудь хороший долг и богатей". Если эмоциональная мысль сильнее ментальной, то физическим результатом часто бывает отсутствие какого-либо действия вообще. Человек испытывает так называемый "паралич нерешительности" и проводит многие часы, физически ничего не делая, но внутренне споря с собой и борясь с эмоциями. Или же человек в состоянии сделать то же, что и ведущий на радио во время интервью со мной, и это лишает силы всю идею инвестирования в недвижимость. Возможно, вы помните, что он сказал мне: "Я не хочу беспокоиться об унитазах и отвечать по ночам на телефонные звонки от съемщиков".

Это еще один пример эмоционального мышления, подавляющего новую ментальную идею. Ведущий на радио не дал шанса этой новой идее, таким образом исключив возможность более быстрого достижения богатства и обретения финансовой свободы. В довершение ко всему он сказал: "Я-то думал, что вы собираетесь рассказать нам о том, как стать миллионером..." На что я ответил: "Я это и сделал. Я рассказал вам о способе, с помощью которого многие люди становятся миллионерами и обретают финансовую независимость - то есть, приобретая хорошие долги. Но вы способны думать только об унитазах".

Я думаю, можно не говорить, что меня больше никогда не приглашали на его программу.

Сила идей

Ведущий на радио был не единственным человеком, замораживавшим идеи, которые могли изменить его жизнь как в финансовом отношении, так и во многих других. И со мной это тоже случается. Все мы время от времени делаем это. Все мы порой делаем то, что способствует нашему успеху, и то, что удерживает нас на одном месте. Задача этой главы состоит в том, чтобы показать, как следует измениться, когда мы осознаем, что это необходимо. Ранее приводилось определение безумия - продолжать делать то же самое и ожидать, что все изменится само собой.

Мой богатый папа говорил: "Одной из главных причин, почему большинство людей не добиваются богатства и финансовой независимости, является их боязнь совершить ошибку". И еще: "Причина, почему так много умных и хорошо образованных людей не добиваются богатства, кроется в том, что в школе им твердили, как плохо совершать ошибки. А в реальном мире побеждает человек, который совершает больше всех ошибок и учится на них, не прибегая ко лжи, сплетням, отпирательству или обвинению других". Поэтому, когда вы смотрите на диаграмму обучающей пирамиды, вы видите, что одной из важных причин, почему люди не становятся миллионерами, даже если ментально хотят этого, является то, что эмоционально они научились бояться делать ошибки. Богатый папа говорил: "Именно страх перед неудачей заставляет большинство людей терпеть неудачу". Страх перед неудачей - это эмоциональная идея, которую необходимо изменить, потому что она часто обладает большей силой, чем ментальная идея, вследствие чего лишь очень немногие люди становятся богатыми.

То, что срабатывало в школе, может не сработать в реальной жизни

Много лет назад богатый папа сказал мне, что его банкир никогда не просит показать таблицу с отметками, и это оказалось одним из самых важных уроков, которые я выучил: то, что срабатывает в школе, может не сработать в реальной жизни. Встречая людей, борющихся с финансовыми трудностями, я часто замечал, что они делают это просто потому, что не могут освободиться от старых идей, которые почерпнули в семье, у друзей и в школе. Другими словами, они, возможно даже неосознанно, следовали идеям типа: "не делай ошибок", или "получи надежную, постоянную работу", или "усердно трудись, берегай деньги и старайся не делать долгов". Это хорошие идеи для тех, кто ставит надежность выше финансовой свободы. Но это плохие идеи, если вы тот человек, который хочет как можно быстрее стать миллионером. Поэтому цена того, чтобы стать миллионером, для многих людей - это цена исследования старых идей и определения тех из них, которые следует изменить. Но помните: изменение ментальной идеи часто требует одновременно эмоционального, физического и духовного изменения.

Вводя в школах в младших классах уроки финансовой грамотности, мы надеемся сделать новые идеи ("покупай активы", "заставь свои деньги работать на себя" и "финансовая свобода") более приемлемыми и осуществимыми.

Жизнь - это перемены

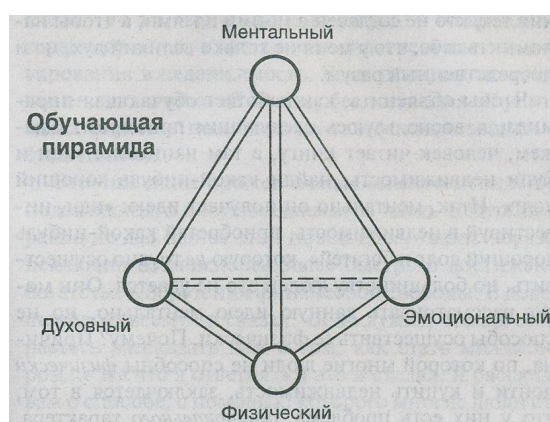
Когда люди спрашивают меня: "Во что мне следует инвестировать?", или "Что вы посоветовали бы мне сделать?", или "Могли бы вы дать мне правильный ответ?", я колеблюсь и дипломатично уклоняюсь от тех ответов, которые я находил для себя в конкретных обстоятельствах. Причина в том, что правильные ответы, по моему мнению, срабатывают только в школе и в игровых шоу. В реальной жизни каждый из нас обладает определенными сильными сторонами, талантами и способностями. У нас есть также и слабые стороны, и, как вы можете заметить, часто наши сильные стороны в то же время являются и слабыми.

Для меня жизнь - это постоянные перемены. Если вы не изменитесь сегодня, то можете оказаться перед лицом серьезной опасности завтра, так как мир изменяется сейчас быстрее, чем когда-либо прежде. Обычно в большие переделки попадают те, кто цепляется за правильные ответы и старые таблицы с отметками. Теперь, когда все больше расширяются возможности интернета, пропасть между "иметь" и "не иметь" будет только увеличиваться. В настоящее время дети, еще не окончившие среднюю школу, зарабатывают миллионы долларов через интернет. У них еще нет работы, но, возможно, им никогда и не придется ее искать.

Как я уже говорил в других своих книгах, идея получить работу принадлежит Индустриальному веку. Человек, цепляющийся за устаревшие правила Индустриального века, в финансовом отношении останется позади тех, кто приспосабливается к новым правилам Информационного века. И, поверьте мне, эти правила разные. Если вы цепляетесь за идею надежной, стабильной работы, автоматическое повышение зарплаты и доплат за выслугу лет, то вы цепляетесь за правила, созданные Индустриальным веком. Хорошие новости в том, что никогда еще не было более благоприятных возможностей, чем сейчас, чтобы разбогатеть. Но ценой этому, возможно, будет необходимость измениться.

Сила вашего духа

Неуверенность в изменениях часто пугает. И я так же испытываю опасение перед неизвестным, как любой другой человек. Меня одолевают те же сомнения, что и любого другого. Я не люблю оказываться неправым и делать ошибки, как и всякий другой человек. Но хорошо то, что сегодня все должны измениться. Благодаря интернету перемены теперь коснутся каждого человека - это воистину торжество демократии. Каждый должен измениться или заплатить за отставание, не сразу, но непременно. Но хорошо то, что у всех нас есть сила, чтобы измениться, если мы хотим получить доступ к этой силе, которая находится в обучающей пирамиде. И этой силой является ваш дух.



Наверно, самым полезным моим опытом, приобретенным во Вьетнаме, было то, что я оказался свидетелем силы духа. Если вы поговорите с ветеранами - участниками настоящих сражений, то я уверен, что большинство из них расскажут вам о личностях, далеко переходивших границы ментальных, физических и эмоциональных ограничений, которые служат помехой большинству из нас в нашей повседневной жизни. Один из моих одноклассников и дорогих мне друзей по начальной школе, Уэйн, провел год, выполняя по время войны одну из самых опасных миссий под названием LRRP, что означает длительное разведывательное задание в тылу врага. Их небольшую группу забрасывали в тыл врага для сбора информации. Им часто приходилось находиться на вражеской территории, ночуя на голой земле в течение недель, а то и месяцев.

Недавно, когда я был на Гавайях, как-то вечером я побывал в доме Уэйна, и мы предались воспоминаниям о тех испытаниях, через которые прошли, начиная с наших детских лет на Гавайях, потом во время учебы в колледжах и кончая Вьетнамом. Мы говорили о том, как сильно изменили нас военные испытания - какими стали мы сами и наши ценности. Мы сидели, не спеша рассказывая свои истории, и с благоговением вспоминали молодых людей, которые проявляли мужество и героизм, далеко превосходящие так называемое чувство долга. Причина, почему я рассказываю про Уэйна, заключается в том, что он сделал одно замечание, которое я не могу не упомянуть в связи с понятием силы духа, присутствующей в каждом из нас. В тот вечер Уэйн спокойно сказал: "У нас было два задания, из которых я один возвратился назад живым. И я жив сегодня лишь потому, что мертвые ребята продолжают сражаться".

Я предполагаю, что причиной, почему у многих ветеранов вьетнамской войны бывают эмоциональные срывы, является то, что мы сражались, не намереваясь победить. И те из нас, кто вернулся живым, смогли это сделать только потому, что у нас были друзья, отдавшие свою жизнь, чтобы мы могли выжить. В довершение ко всему, мы вернулись в страну, которая наплеватьски относилась к вернувшимся солдатам, вместо того чтобы благодарить их за то, что они сделали - неважно, правильно или неправильно. Я также видел погибших мужчин, продолжавших сражаться, которые физически, ментально и эмоционально были мертвы, но их души все еще сражались, чтобы другие могли жить. Несмотря на трагизм таких испытаний, примеры силы человеческого духа были бесценными в нашей с Уэйном жизни. Сегодня, когда я слышу, как кто-то говорит: "Д что, если я потеряю столько-то денег", или: "А что, если я сделаю ошибку?", или "А что, если меня постигнет неудача?", я просто дипломатично улыбаюсь, приветливо киваю головой и ухожу. Я по-прежнему не испытываю сочувствия к человеку, который боится потерять 10 тысяч долларов, когда я видел, как другие теряли свою жизнь.

Однако нам не нужно идти на войну, чтобы увидеть примеры силы человеческого духа, которая есть в каждом из нас. Несколько лет тому назад я поехал на встречу с инвалидами, где встретил еще одного моего одноклассника, который получил увечье в автомобильной катастрофе, и врачи вынуждены были ампутировать ему обе ноги. И вот в возрасте пятидесяти лет, без ног он бежит стометровку на своих новых протезах! Когда он бежал, я даже не заметил его физического недостатка. Я видел и чувствовал только одно: им движет его сила духа. Когда он бежал, душевные силы других людей, также имевших те или иные физические увечья, как бы заполняли все пространство, где стояли зрители. Многие из нас кричали, ощутив это духовное единение. И я понял, что хотя и был физически здоровее своего одноклассника-инвалида, он был в лучшей физической форме, чем я. Его дух превратил физический недостаток в физическую, ментальную и эмоциональную силу. И частичка этой силы передалась также и нам.

У всех нас есть сильные и слабые стороны

Как уже упоминалось, я не был наделен большими способностями к учебе в школе. Я не был тем, кого в рамках образовательной системы называют смышленным учеником. Я не был одарен и в эмоциональном отношении - просто в силу своего горячего темперамента, отсутствия терпения и недостатка внимания к деталям. Не обладал я также и большой физической силой. Я не был прекрасным спортсменом и не мог похвастаться особой физической красотой. Тем не менее сегодня я могу сказать, что нашел личное счастье и финансовую свободу, потому что всегда помнил о силе человеческого духа. Оба моих папы, равно как и мама, имели эту силу духа и побуждали меня обращаться к ней в периоды серьезных испытаний. Сегодня я жив, потому что, как сказал мой одноклассник Уэйн, "мертвые продолжают сражаться". Я - то, что я есть, потому что женился на женщине с нестигаемым, сильным духом, которая верила в меня и продолжала оставаться рядом, когда другие говорили, что она меня бросит.

Если бы не духовная сила Ким, я уверен, что не оказался бы там, где нахожусь сегодня. Я бы ничего не добился, если бы не мои друзья, которые стояли рядом и помогали мне, когда я падал и терял веру в себя. Я обрел финансовую свободу отнюдь не благодаря своей физической, эмоциональной и ментальной силе. Те, кто был рядом со мной, побуждали меня идти дальше, даже когда я терял связь со своим собственным духом. Я был способен изменяться, расти и принимать один вызов за другим просто потому, что другие люди, сильные духом, вдохновляли меня на новые свершения. И что касается меня, то я всегда находил свободу, когда обретал духовную силу.

Вот отрывок стихотворения, который я часто припоминаю в периоды глубоких личных сомнений и упадка духовных сил. Недавно я узнал, что его написала Элла Уилер Уилкоккс, которая жила на рубеже XIX-XX веков. Вот эти строки:

Ты будешь тем, чем хочешь быть - Лететь иль по теченью плыть. Пусть неудачи на твоём пути Расставят, как ловушку, сеть - Дух сможет все преодолеть. Он над пространством - царь, Над временем - он Бог. Тирана злобного разрушит он чертог, Поддержит бедного слугу, Пустого хвастуна согнет в дугу. Незрима воля, но преград не знает И стены из гранита сокрушает. Будь терпелив и полон ожидания, Когда твой дух из недр мироздания Отдаст тебе приказ идти вперед - Тогда и Небеса помогут в свой черед.

Именно благодаря силе духа я смог научиться управлять своими эмоциями и действовать вопреки всем сомнениям - падать и подниматься снова.

В заключение Цена прочного финансового табеля

Бухгалтерский учет ведет к ответственности.

Богатый папа

Часто мне приходится слышать: "Не хочу обучаться бухгалтерскому делу. Мне не интересно заниматься изучением и составлением финансовых ведомостей". Когда я слышу подобного рода высказывания, я соглашаюсь с тем, что это личный выбор человека - обучаться тому, чему он хочет научиться. В этом случае я часто повторяю притчу богатого папы: "Бухгалтерский учет ведет к ответственности". Другими словами, одним из преимуществ изучения бухгалтерского учета и постоянного стремления улучшать свои финансовые ведомости является то, что этот процесс повышает ваше чувство ответственности перед самим собой. А это и есть цена, которую вам нужно заплатить, если вы действительно хотите стать миллионером.

После того как я потерпел неудачу в своем первом бизнесе, богатый папа сказал мне: "Когда твой автомобиль сломался, ты доставляешь его к механикам-профессионалам, и они приводят его в порядок. Проблема с твоими финансовыми делами в том, что только один человек может их уладить, и этот человек - ты".

Поясняя, он сказал: "Твоя финансовая ситуация очень похожа на игру в гольф. Ты можешь читать книги, посещать семинары, нанять тренера и брать у него уроки, но в конечном счете только ты сам можешь улучшить свою игру". Одной из причин, почему так мало людей становятся очень богатыми, является то, что, испытывая финансовые затруднения, они не знают, как из них выбраться. Никто никогда не учил их тому, как диагностировать возникшую финансовую проблему. В результате многие люди понимают, что находятся в финансовой беде, но так и не знают, как прочесть финансовую ведомость или как четко составить финансовый отчет; они не знают, насколько серьезны их финансовые проблемы, оставляют без внимания их диагностирование и, в результате, не могут их решить.

Увидеть свою финансовую ведомость, свидетельствующую о полном крахе, было для меня болезненным испытанием. Тем не менее следовало сделать важный шаг и стать лицом к лицу с проблемами, вместо того чтобы растрчивать время, притворяясь, что их у меня нет. В результате я приобрел самый ценный финансовый опыт в своей жизни. Глядя открыто в финансовую ведомость и приняв как должное все проблемы, с которыми столкнулся, я смог в точности выяснить то, чего не знал, и то, чему мне необходимо было научиться, чтобы уладить создавшуюся ситуацию.

Глядя на то, как я ворчу и тяжело вздыхаю, наблюдая крушение своего финансового поезда, богатый папа сказал: "Хорошо, что если ты ошибаешься, то ошибаешься всерьез". А потом добавил: "Если ты готов посмотреть правде в глаза и поучиться на своих ошибках,

то узнаешь гораздо больше о деньгах, чем я мог бы тебе о них рассказать". И продолжал объяснять: "Когда ты со всей ответственностью изучаешь свою финансовую ведомость, ты в то же время становишься лицом к лицу и с самим собой - тем человеком, которому ты должен бросить вызов. Ты начинаешь осознавать, что ты знаешь, а чего нет. Рассматривая свою финансовую ведомость, ты становишься сам себе подотчетен. Точно так же, как игрок в гольф не может винить никого другого за свою плохую игру, так и ты, глядя на бухгалтерские записи, берешь на себя личную ответственность за них". Как я уже сказал, становясь лицом к лицу со своими финансовыми проблемами и решая их, я получил наилучшее образование, которое только возможно, так как, изучая ошибки, я становился ответственным за свои недостатки. Объективно рассмотрев свою финансовую ведомость, я обнаружил, что провалился и получил плохие отметки по финансам. Я понял, что был далеко не так умен в этом отношении, как думал. Исправляя свои ошибки, я научился тому, чему нужно было научиться, чтобы стать миллионером. А это и есть цена, которую я заплатил. Я заплатил эту цену, потому что действительно хотел стать миллионером.

Заключительная мысль

Есть много способов стать миллионером. Один из них - отказаться от кредитных карточек и жить экономно. Я предпочел не делать этого, потому что цена была слишком высокой. Другой способ - жениться ради денег. И опять-таки, я мог бы сделать это, но цена была бы слишком высокой, хотя это очень популярный способ быстро разбогатеть. Еще можно разбогатеть нечестным путем, но я считаю, что эта цена уж слишком высока. А можно стать миллионером, повышая финансовую грамотность, финансовый интеллект и проявляя готовность взять на себя ответственность за результаты, за непрерывное образование и развитие как личности в направлении самосовершенствования. Для меня это была как раз та цена, которую я готов был заплатить, чтобы стать миллионером.

Прежде чем закончить эту книгу, я попрошу вас еще раз взглянуть на финансовую ведомость, чтобы вспомнить, на что в первую очередь указывал мой богатый папа.

**Резюме того, что является самым важным
(или финансовый интеллект)**

Профессия _____ **Игра** _____

Цель: выработать с дорожки для крытыхх бегов и попасть на скоростную дорожку, после того как вы пасивный доход превысит общую сумму ваших расходов

Отчет о доходах

Доходы		Аудитор
Статья	Денежный поток	
Зарплата:	_____	Человек справа от вас
Проценты:	_____	
Дивиденды:	_____	
Недвижимость:	_____	
Предприятия:	_____	
Общий доход: _____		

Расходы		Аудитор
Статья	Денежный поток	
Налоги:	_____	Человек справа от вас
Выплаты по ипотечному кредиту на дом:	_____	
Выплаты по кредиту на образование:	_____	
Выплаты по кредиту на машину:	_____	
Выплаты по кредитным карточкам:	_____	
Выплаты по другим кредитам:	_____	
Прочие расходы:	_____	
Расходы на детей:	_____	
Выплаты по банковским кредитам:	_____	
Общий расход: _____		

Балансовый отчет

Активы		Пассивы	
Сбережения:	_____	Ипотечный кредит на дом:	_____
Акции/Взаимные фонды/Паевые/Иные сертификаты:	_____	Кредиты на образование:	_____
Недвижимость:	_____	Кредиты на машину:	_____
Предприятия:	_____	Кредитные карточки:	_____
	_____	Малые кредиты:	_____
	_____	Ипотечные кредиты на недвижимость:	_____
	_____	Мини-склад	_____
	_____	Пассивы предприятия:	_____
	_____	Банковские кредиты:	_____

Хороший долг

© 1999-2003 CAPSLOW Technology, Inc.
© 2000 "Игра", 2004