

THE  
CASHFLOW  
QUADRANT

БОГАТЫЙ ПАПА

КВАДРАНТ

ДЕНЕЖНОГО  
ПОТОКА

РУКОВОДСТВО БОГАТОГО ПАПЫ  
ПО ДОСТИЖЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ



ROBERT T. Kiyosaki

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

## Annotation

Книга написана для людей, которые готовы произвести в своей жизни глубокие профессиональные и финансовые перемены с тем, чтобы шагнуть из индустриальной эры в информационную.

Для широкого круга читателей.

---

- [Роберт Кийосаки](#)
  - 
  - 
  - [Примечание редактора](#)
  - [Выражение признательности](#)
    - 
    - [Предисловие](#)
      - 
      - [Как найти свой путь](#)
      - [Так как же все-таки найти свой путь в жизни?](#)
      - [Разное образование](#)
      - [Как я нашел свой путь](#)
      - [Почему путь так важен?](#)
      - [Причина, по которой я стал учителем](#)
      - [Изменяться нелегко](#)
      - [Диета и упражнения](#)
      - [Почему отличники терпят поражение](#)
      - [Путь сам по себе цель](#)
      - [В заключение](#)
    - [Введение](#)
      - 
      - [Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?](#)
      - [Совет бедного папы](#)
      - [Совет богатого папы](#)
      - [Для кого написана эта книга?](#)
      - [Эта книга состоит из трех частей](#)
  - [Часть первая](#)
    - [Глава первая](#)
      - 
      - [Чтобы делать деньги, деньги не нужны](#)

- [Так что же для этого нужно?](#)
- [Из какого квадранта вы получаете свой доход?](#)
- [Вы можете получать доход из всех четырех квадрантов](#)
- [Разные методы создания дохода](#)
- [Во всех четырех квадрантах вы можете быть как богатым, так и бедным](#)
- [Не все квадранты одинаковы](#)
- [Разные способы зарабатывания денег](#)
- [Разные отцы – разные взгляды на деньги](#)
- [Деньги поддерживают жизнь](#)
- [Выбор квадрантов](#)
- [Родители – наши главные учителя](#)
- [Основная причина](#)
- [Незначительные отличия создают огромную разницу](#)
- [Квадрант – это больше чем схема](#)
- [Глава вторая.](#)
  - 
  - [Каковы эти внутренние различия?](#)
  - [Внутренние различия](#)
  - [Страх](#)
  - [Лидерство выявляет в людях все самое лучшее](#)
  - [Развитие предпринимательских способностей](#)
  - [Разница между бизнесом типа С и бизнесом типа Б](#)
  - [Можете ли вы приготовить гамбургер лучше, чем «McDonald's»?](#)
  - [Гамбургер и бизнес](#)
  - [Постарайтесь увидеть и другую сторону](#)
  - [КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА](#)
  - [ВДЛ и ДДЛ](#)
  - [Руководство к достижению свободы](#)
  - [Разница между богатыми и всеми остальными](#)
  - [Разница между богатством и финансовой свободой](#)
  - [Определение финансовой свободы](#)
  - [Красная черта финансов](#)
  - [Деньги делают деньги](#)
  - [Другие формы инвестиций](#)
  - [Доход, получаемый от инвестиций](#)
  - [Является ли мой пенсионный счет формой инвестирования?](#)

- [Являются ли биржевые брокеры инвесторами?](#)
- [Преимущества дохода из квадранта И](#)
- [Почему большинство людей не становятся инвесторами?](#)
- [Риск можно практически исключить](#)
- [Начинается новая эпоха](#)
- [Разница между пенсионными планами индустриальной эпохи и пенсионными планами информационной эпохи](#)
- [Людям нужно становиться инвесторами](#)
- [Пенсионные планы индустриальной эпохи](#)
- [Пенсионные планы информационной эпохи](#)
- [Рискованные пенсионные планы](#)
- [Слишком многие люди рассчитывают на государство](#)
- [Грядут великие перемены](#)
- [Как заниматься инвестированием, не будучи инвестором](#)
- [Наступает время великих экономических потрясений](#)
- [Научитесь управлять риском](#)
- [Рискуйте](#)
- [Проверочный вопрос на тему квадранта Б](#)
- [Глава третья](#)
  - 
  - [Почему люди стремятся получить гарантию занятости?](#)
  - [Попавшие в ловушку долгов](#)
  - [Что написано в сценарии](#)
  - [Ловушка успеха](#)
  - [Денежная ловушка](#)
  - [Два ваших самых больших расхода](#)
  - [Поиск свободы](#)
  - [Переход с одной работы на другую в поисках свободы](#)
  - [Делайте что-то свое](#)
  - [Самый худший совет, какой вы можете дать своим детям](#)
  - [Кто платит больше всего налогов?](#)
  - [Налоги несправедливы](#)
  - [Налоговые преимущества](#)
  - [Большая ошибка](#)
  - [Большинство людей фокусируют внимание на доходах, а не на активах](#)
  - [Как быстро разбогатеть](#)
  - [Как стать свободными](#)
  - [Модель гарантированной занятости](#)

- [Знание – сила](#)
- [Модель финансовой безопасности](#)
- [Два лучше, чем один](#)
- [Миллионеры-пожарные](#)
- [Сами по себе деньги не гарантируют безопасность](#)
- [Модель достижения финансовой свободы](#)
- [Выбор путей](#)
- [Ваш босс не может сделать вас богатыми](#)
- [Путь, который рекомендую я](#)
- [Представители квадранта И инвестируют в крупный бизнес](#)
- [Хорошая новость](#)
- [Глава четвертая](#)
  - 
  - [Возможно, ты потеряешь две или три компании](#)
  - [Успех – плохой учитель](#)
  - [Трудная часть](#)
  - [До того как появились франшизы](#)
  - [Как стать представителем квадранта Б](#)
  - [Банки не дают денег людям, у которых нет систем](#)
  - [Личная франшиза](#)
  - [Система – это мост к свободе](#)
- [Глава пятая](#)
  - 
  - [Как научиться инвестированию](#)
  - [Финансовые «эксперты»](#)
  - [Какой вид инвестирования самый лучший?](#)
  - [Пять уровней инвесторов](#)
    - 
    - [Уровень 1. Обладатели нулевого финансового интеллекта](#)
    - [Уровень 2. Обреченные на проигрыш держатели сбережений](#)
    - [Уровень 3. Те, кто слишком занят](#)
    - [Уровень 4. Те, кто считает себя профессионалами](#)
    - [Уровень 5. Капиталисты](#)
  - [Как начать, не имея ничего](#)
  - [Как стать капиталистом](#)
  - [Где вы находитесь?](#)

- [Выбор за вами](#)
- [Заключительное слово об инвестировании](#)
- [Прежде чем читать дальше](#)
- [Глава шестая](#)
  - 
  - [Деньги можно увидеть разумом](#)
  - [От плохого к хорошему](#)
  - [Вы не можете этого сделать](#)
  - [1,4 триллиона долларов ищут владельца](#)
  - [Слепой ведет слепого](#)
  - [Тренируйте разум, чтобы видеть деньги](#)
  - [Надо знать, что такое настоящий риск](#)
  - [Рискованно следовать плохому совету](#)
  - [Ваши консультанты не могут приставить вам свою голову](#)
  - [Ваш банкир вам лжет?](#)
  - [Банкиры не лгут. Они просто не говорят вам всей правды](#)
  - [Что случится, если вы полностью выплатите ипотечный кредит?](#)
  - [Определение недвижимости](#)
  - [Какова ваша процентная ставка на самом деле?](#)
  - [Индекс средней доходности отрасли](#)
  - [А как насчет сбережений? Они являются активами?](#)
  - [Почему вы не получаете налоговые льготы за сбережение денег?](#)
  - [Банки не нуждаются в ваших сбережениях](#)
  - [Банк получит ваши сбережения в любом случае](#)
  - [Название игры](#)
  - [Чем большему количеству людей ты должен, тем ты беднее](#)
  - [Деньги – это долги](#)
  - [Кто кому должен?](#)
  - [Это всего лишь игра](#)
  - [Если ты залезаешь в долги и идешь на риск, тебе должны за это заплатить](#)
  - [Факты важнее мнений](#)
  - [Почему люди испытывают финансовые трудности](#)
  - [Финансовый отчет кого-то другого](#)
  - [Деньги – это идея](#)



- Часть вторая.

- Глава седьмая

- 

- Изменения, через которые вы проходите
    - Деньги – это наркотик
    - Модели
    - Почему трудно изменить модель
    - Найди свою страсть
    - Как стать учителем, у которого есть собственная система
    - Известные цитаты на тему образования
    - Подарок от моего образованного папы
    - Годы подготовки начинают окупаться
    - Грядут массовые сокращения
    - Построй систему на основе своей страсти
    - Учитель может быть богатым
    - Мы можем быть кем захотим
    - На левой стороне находится рискованно
    - На правой стороне безопаснее
    - Почему на левой стороне больше риска
    - Кто платит за риск?
    - Цифры снижают риск
    - Вы можете двигаться быстро, но не ищите легких путей

- Глава восьмая

- 

- Четыре зеленых дома и один красный отель
    - Та же формула подходит для гамбургеров
    - Легко делать то, что делают богатые люди
    - В квадранте денежного потока главное не делать, а быть
    - Безопасность – главная проблема для Р
    - Перфекционизм – главная проблема для С
    - Эмоциональный интеллект
    - Страх потерять деньги
    - Эмоциональный интеллект сильнее
    - Боязнь змей
    - Боязнь денег
    - Эмоциональные мысли звучат логично
    - Я чувствую, что не нужно
    - Родитель или Ребенок
    - Когда мы ведем себя как взрослые люди?

- [Внутренние диалоги](#)
- [Эмоционально неустойчивый брак](#)
- [Если вы женаты или находитесь в близких взаимоотношениях](#)
- [Конфликт между богатыми и образованными](#)
- [Больше чем изменение ментальности](#)
- [Как я ушел со стабильной работы](#)
- [Внутреннее путешествие](#)
- [Неудачники избавляются от фаворитов и ставят на аутсайдеров](#)
- [Победители избавляются от аутсайдеров и ставят на фаворитов](#)
- [Неудачники делают то же самое в жизни](#)
- [Эмоциональный интеллект можно контролировать](#)
- [Мудрость риска](#)
- [Это больше эмоциональный, чем технический процесс](#)
- [Глава девятая](#)
  - 
  - [Перераспределение богатства](#)
  - [Это были лучшие времена... Это были худшие времена...](#)
  - [История повторяется](#)
  - [Может, это заговор?](#)
  - [Охота на ведьм](#)
  - [Герои становятся злодеями](#)
  - [Быть банком, но не банковским служащим](#)
  - [Как самому стать банком](#)
  - [Богатые создают деньги](#)
  - [Это все равно что сберечь 30 тысяч долларов, не делая сбережений](#)
  - [Поток доходов можно укрыть](#)
  - [Бесплатная земля](#)
  - [Первичное публичное предложение](#)
  - [Цена опыта](#)
  - [Это легко и просто](#)
  - [Законы](#)
  - [Государству нужны ваши деньги](#)
  - [История учит](#)
  - [Большие перемены открывают большие возможности](#)



- [Почему государство оставляет квадранты Б и И в покое?](#)
- [Два вида законов](#)
- [Большая дилемма](#)
- [Стройте бизнес и покупайте недвижимость](#)
- [Помните](#)
- [Часть третья](#)
  - [Глава десятая](#)
    - 
    - [Как можно съесть слона?](#)
    - [Действие побеждает бездействие](#)
    - [Полезный совет](#)
    - [Если вы хотите быть богатыми, вам придется изменить свои правила](#)
    - [Финансовые отчеты индустриальной эпохи](#)
    - [Каким будет ваш завтрашний день?](#)
    - [Три модели денежного потока](#)
    - [Итак, каков же ответ?](#)
    - [Как обрести образ мышления богатого человека?](#)
    - [От беспокойства избавляют не деньги, а денежный поток](#)
  - [Семь шагов к вашей финансовой скоростной дорожке](#)
    - [Глава одиннадцатая](#)
      - 
      - [Действуйте!](#)
    - [Глава двенадцатая](#)
      - 
      - [Самый важный навык](#)
      - [Кто умнее – вы или ваш банкир?](#)
      - [Хорошие и плохие долги](#)
      - [Доходы и расходы](#)
      - [Финансовая скоростная дорожка и дорожка для крысиных бегов](#)
      - [Вы знаете, в чем разница?](#)
      - [Действуйте!](#)
    - [Глава тринадцатая](#)
      - 
      - [Финансовая грамотность](#)
      - [Финансовый интеллект](#)
      - [Действуйте!](#)
    - [Глава четырнадцатая](#)

- - [Инвесторы типа В](#)
  - [Инвесторы типа Б](#)
  - [Инвесторы типа А](#)
  - [Как быстрее выйти на скоростную дорожку](#)
  - [Можно ли быть инвестором всех трех типов?](#)
  - [Почему вам следует начать как можно быстрее](#)
  - [Почему это несправедливо](#)
  - [Проблемы приводят к возможностям](#)
  - [Найдите свою скоростную дорожку](#)
  - [Действуйте!](#)
  - [Глава пятнадцатая](#)
    - 
    - [Наставники говорят нам, что важно](#)
    - [Сила искушения](#)
    - [Найдите наставника, который туда уже добрался](#)
    - [Действуйте!](#)
  - [Глава шестнадцатая](#)
    - 
    - [Действуйте!](#)
  - [Глава семнадцатая](#)
    - 
    - [Самая большая услуга](#)
    - [Встреча выпускников](#)
    - [Смотритесь в зеркало и прислушивайтесь к словам](#)
    - [В зеркале отражаются наши мысли](#)
    - [У людей, которые не доверяют самим себе, деньги не задерживаются](#)
    - [Наше путешествие](#)
  - [Глава восемнадцатая](#)
  - [notes](#)
    - [1](#)
    - [2](#)
    - [3](#)
    - [4](#)
-

# Роберт Кийосаки

## Квадрант денежного потока

Перевод с английского выполнил *О. Г. Белошеев* по изданию: RICH DAD'S Cashflow quadrant (Guide to Financial Freedom) by Robert T. Kiyosaki, 2011.

© 2011 by CASHFLOW Technologies, Inc. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC

© Перевод. Издание на русском языке. Оформление. ООО «Попурри», 2012

\* \* \*

*Мой богатый папа имел обыкновение говорить:  
«Вы никогда не сможете стать по-настоящему  
свободными без финансовой свободы».*

*И еще он говорил: «Но и у свободы есть своя цена».  
Данная книга посвящается тем, кто готов  
заплатить эту цену.*

## Примечание редактора

### Времена меняются

С тех пор как в 1997 году в свет вышло первое издание книги «Богатый папа, бедный папа», в экономике, и сфере инвестирования в частности, произошло множество изменений. Четырнадцать лет назад слова Роберта Кийосаки «ваш дом не является вашим активом» бросили вызов общепринятому мнению. Его несовместимые с традиционной точкой зрения взгляды на денежные отношения и инвестирование вызвали волну скептицизма, критики и негодования.

В 2002 году книга Роберта «Пророчество богатого папы» призвала нас готовиться к неотвратимому краху финансового рынка. В 2006 году глубокая озабоченность ухудшающимся положением среднего класса Америки заставила Роберта Кийосаки в соавторстве с Дональдом Трампом написать книгу «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты».

Роберт известен всему миру как страстный пропагандист финансового образования. Сегодня, когда мы столкнулись с последствиями краха системы субстандартного ипотечного кредитования, рекордного количества изъятий ипотечного жилья и глобального экономического кризиса, который все еще продолжает бушевать, пророческие заявления Кийосаки, похоже, становятся реальностью. Многие скептики превращаются в верующих.

Когда в 2011 году Роберт готовил к новому изданию свою книгу «Квадрант денежного потока», он осознал два важных момента: его идеи и концепции выдержали проверку временем, а инвестиционная среда и условия деятельности вкладчиков существенно изменились. Эти преобразования, которые оказывают и будут оказывать серьезное воздействие на людей в квадранте И (инвесторов), побудили Роберта обновить и исправить важный раздел данной книги – главу «Пять уровней инвесторов».

## **Выражение признательности**

*Благодаря феноменальному успеху «Богатого папы, бедного папы» мы приобрели тысячи новых друзей во всем мире. Их добрые слова и дружеские чувства – а также поразительные истории, являющиеся примером проявления настойчивости, страсти и успеха в применении принципов богатого папы в своей жизни, – вдохновили нас на написание книги «Квадрант денежного потока: Руководство богатого папы по достижению финансовой свободы». Поэтому мы благодарим наших друзей, как старых, так и новых, за их полную энтузиазма поддержку, которая превзошла все наши ожидания.*

## **Предисловие**

### **Какова цель вашей жизни?**

«Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» – этот вопрос задавали в свое время большинству из нас.

В детстве у меня было много увлечений, поэтому выбирать было легко. Если что-то казалось интересным и престижным, мне хотелось этим заниматься. Я мечтал стать морским биологом, астронавтом, морпехом, моряком торгового флота, летчиком и профессиональным игроком в американский футбол.

Три цели из этого списка мне удалось осуществить – стать офицером морской пехоты, моряком и летчиком.

Я точно знал, что не хочу быть учителем, писателем или бухгалтером. Педагогическая деятельность меня не привлекала, потому что я не любил школу. Желания стать писателем у меня тоже не было, потому что я дважды провалился на экзамене по английскому языку. А тратить два года на получение степени магистра делового администрирования я не стал по той простой причине, что ненавидел бухгалтерский учет, который был обязательным предметом в программе.

Теперь же по иронии судьбы я занимаюсь всем тем, чем мне никогда не хотелось. Несмотря на то что мне не нравилась школа, я являюсь владельцем образовательной компании и занимаюсь обучением людей в разных странах мира, потому что мне это нравится. Хотя в свое время неумение писать по-английски стало причиной двух провалов на экзаменах, сегодня я больше всего известен как автор. Моя книга «Богатый папа, бедный папа» больше семи лет продержалась в списке бестселлеров «New York Times» и занимает третье место среди самых продаваемых книг в США. Выше ее стоят лишь «Радость секса» и «Непроторенная дорога». Вдобавок ко всему книга «Богатый папа, бедный папа» и созданная мною серия настольных игр «Денежный поток» посвящены тому самому бухгалтерскому учету, который я так долго не мог терпеть.

Но как все это связано с вопросом «Какова ваша цель в жизни?».

Ответ содержится в простой, но чрезвычайно глубокой мысли мастера вьетнамского дзен-буддизма Тхить Нят Ханя: «Путь сам по себе цель». Другими словами, цель вашей жизни заключается в том, чтобы найти свой путь в жизни. Однако понятие пути нельзя отождествлять с вашей

профессией, званием, количеством получаемых денег, успехами и неудачами.

Найти свой путь – значит выяснить, для каких действий вы были посланы на эту землю. В чем цель вашей жизни? Для чего вы получили этот великий дар, именуемый жизнью? И какой дар вы отдаете жизни взамен?

Оглядываясь назад, я понимаю, что полученное мною образование ничем не помогло мне найти свой путь в жизни. Четыре года я учился в мореходном училище на офицера торгового флота. Если бы я выбрал карьеру в компании «Standard Oil» и до пенсии служил на нефтяных танкерах, то не нашел бы своего пути. Если бы я остался в Корпусе морской пехоты или перешел в гражданскую авиацию, то тоже не нашел бы своего пути.

Если бы я остался на флоте или в авиации, то никогда не стал бы автором всемирно известных бестселлеров, не был бы приглашен в телепрограмму Опры Уинфри, не написал бы книгу вместе с Дональдом Трампом и не создал бы международную образовательную компанию, которая занимается обучением предпринимателей и инвесторов по всему миру.

## **Как найти свой путь**

Книга «Квадрант денежного потока» занимает важное место среди всех написанных мною книг, потому что она помогает людям находить свой путь в жизни. Как известно, большинство людей в самом начале жизни получают стандартную установку: «Ходи в школу и получи хорошую работу». Но система образования учит нас находить работу в квадрантах Р или С. Она не учит нас тому, как найти свой путь в жизни.

Есть люди, которые с ранних лет точно знают, чем они будут заниматься в дальнейшем. Они растут, будучи уверенными в том, что станут врачами, юристами, музыкантами, гольфистами или актерами. Все мы слышали о вундеркиндах – детях с исключительными способностями. Однако следует отметить, что эти дарования проявляются в основном в профессиональной области и вовсе не обязательно определяют жизненный путь человека.

## **Так как же все-таки найти свой путь в жизни?**



Мой ответ таков: «Если б я только знал!» Если бы я мог взмахнуть волшебной палочкой и с помощью магии открыть вам ваш путь, я бы это сделал.

Но, поскольку у меня нет волшебной палочки и я не могу сказать, что вам нужно делать, я могу лишь рассказать, что сделал я сам. Я просто доверился своей интуиции, своему сердцу и своему внутреннему голосу. Например, в 1973 году, после возвращения с войны, когда мой бедный папа начал уговаривать меня учиться дальше, получить степень магистра и работу в государственной структуре, мой мозг онемел, сердце сжалось, а внутренний голос сказал: «Ни за что!»

Когда он посоветовал вернуться к работе на «Standard Oil» или устроиться в гражданскую авиацию, мой мозг, сердце и внутренний голос снова сказали «нет». Я знал, что с работой в море и в небе покончено навсегда, несмотря на то что эти профессии считались престижными и хорошо оплачивались.

В 1973 году мне было 26 лет, и передо мной были открыты все пути. Я сделал многое из того, что советовал мне отец, окончил школу, получил диплом колледжа и приобрел две профессии – офицер торгового флота и пилот вертолета. Но проблема заключалась в том, что эти профессии были всего лишь детскими мечтами.

В 26 лет я был уже достаточно взрослым и понимал, что образование – это процесс. Например, когда мне захотелось стать моряком, я пошел в училище, где готовили офицеров торгового флота. А когда мне захотелось стать летчиком, я пошел в летную школу ВМФ, где за два года не умеющих летать парней превращали в летчиков. Поэтому, прежде чем начать новый процесс обучения, я должен был узнать, кем мне предстоит стать.

Традиционные учебные заведения сослужили мне хорошую службу. Я приобрел две профессии, о которых мечтал в детстве. Но, став взрослым, оказался в крайне затруднительном положении, потому что нигде не было указателей с надписью «Правильный путь». Я знал, чего мне не хотелось делать, но не знал, чем хотел заняться.

Все было бы просто, если бы я хотел получить всего-навсего какую-нибудь новую профессию. Если бы мне захотелось стать врачом, я мог бы поступить в медицинскую школу. Если бы мне захотелось стать юристом, я пошел бы в юридическую школу. Но я знал, что жизнь может дать мне гораздо больше, чем возможность пойти еще в одну школу ради получения документа, дающего право заниматься еще одним видом профессиональной деятельности.

Раньше я этого не осознавал, но в 26 лет пришло время заняться

поиском своего пути в жизни, а не очередной профессии.

## Разное образование

В последний год моей карьеры летчика морской пехоты, когда мы базировались на Гавайях, неподалеку от моих родных мест, я уже знал, что хочу пойти по стопам богатого папы, отца моего друга Майка. Незадолго до увольнения из Корпуса морской пехоты я стал по выходным посещать курсы начинающих продавцов недвижимости и бизнесменов, чтобы получить знания, необходимые для предпринимательской деятельности в квадрантах Б и И.

Кроме того, по совету одного из друзей я записался на курсы личностного развития в надежде узнать, каким я был на самом деле. Обучение на курсах личностного развития не вписывалось в рамки традиционного образования, потому что я посещал их не ради диплома или лицензии. В отличие от курсов торговцев недвижимостью, я понятия не имел, чему конкретно меня будут учить. Я знал лишь то, что пришло время пойти на курсы, которые помогут мне разобраться в себе.

На первом занятии инструктор нарисовала в блокноте следующую схему:



Затем она сказала: «Чтобы достичь наивысшего уровня развития, человеку необходимо физическое, ментальное, эмоциональное и духовное образование».

Слушая ее объяснения, я понял, что главной целью традиционных учебных заведений было ментальное, или умственное, развитие учащихся. Вот почему многие из тех, кто хорошо успевал в школе, испытывают трудности в реальной жизни, особенно в мире денег.

Еще после нескольких лекций, прослушанных в тот же выходной день, я понял, почему мне не нравилась школа. Мне стало ясно, что я любил учиться, но ненавидел систему образования.

Традиционная методика преподавания была прекрасной средой для отличников, но не для меня. Она угнетала мой дух, пытаясь мотивировать меня с помощью страха: страха совершить ошибку, потерпеть поражение и не получить работу. Эта система пыталась запрограммировать меня на выбор карьеры работника в квадрантах R или S. Я осознал, что традиционная система образования – это не место для человека, который желает стать предпринимателем и присоединиться к представителям квадрантов B и I.

*Авторское примечание. Возможно, как раз поэтому многие выдающиеся предприниматели не заканчивали школу или бросали учебу в университете. В их числе – основатель «General Electric» Томас Эдисон, основатель «Ford Motor» Генри Форд, основатель «Apple» Стив Джобс, основатель «Microsoft» Билл Гейтс, основатель «Disneyland» Уолт Дисней и основатель «Facebook» Марк Цукерберг.*

После того как инструктор подробно описала особенности этих четырех видов личностного развития, я осознал, что большую часть своей жизни провел в очень жестких условиях образовательной среды. После четырех лет в чисто мужском коллективе мореходного училища и пяти лет в морской пехоте я был очень силен в эмоциональном и физическом плане, но мое развитие было односторонним. В нем преобладало агрессивное мужское начало. Мне не хватало женской энергии и мягкости. И это неудивительно, потому что из меня сделали офицера морской пехоты, умеющего сохранять эмоциональное спокойствие под любым давлением, способного убивать и готового умереть за свою страну.

Если вы видели фильм «Лучший стрелок» с Томом Крузом в главной роли, тогда у вас была возможность получить некоторое представление об этом мужском мире и храбрости военных летчиков. Мне нравился этот мир. В нем мне было хорошо. Это был мир современных рыцарей и воинов. Там не было места нытикам.

Программу курсов завершал семинар, в ходе которого я проник в глубины своих эмоций и слегка прикоснулся к своему духу. Я плакал, как ребенок, потому что мне было о чем поплакать. Я делал и видел вещи, которых никому и никогда не следует делать. Заливаясь слезами, я обнимался с мужчиной, чего никогда не позволял себе прежде, даже с родным отцом.

В тот воскресный вечер я очень жалел, что курсы личностного развития закончились. На семинаре царила атмосфера нежности, любви и откровенности. В понедельник утром мне предстояло снова оказаться в окружении молодых эгоистичных пилотов, приученных летать, убивать и погибать за свою страну.

После этого семинара я понял, что пришло время измениться. Я знал, что развить в себе доброту, мягкость и сострадание мне будет невероятно трудно. Для этого нужно было перечеркнуть все, чему меня много лет учили в мореходном училище и летной школе.

Я больше никогда не возвращался к традиционной системе образования. У меня не было никакого желания учиться ради оценок, дипломов, продвижения по службе или получения лицензий.

Если я записывался на курсы или посещал семинары, то делал это только для того, чтобы стать лучше. Меня больше никогда не интересовали ни оценки, ни дипломы, ни свидетельства о профессиональной подготовке.

Но мой отец был преподавателем, а для педагогов нет ничего важнее оценок в школе, учебы в колледже и последипломного образования. Ученые степени и дипломы престижных университетов являются для них такими же знаками отличия, как медали и орденские планки на груди пилотов Корпуса морской пехоты. На людей, не окончивших среднюю школу, эти интеллектуалы смотрят презрительно, как на низшую касту. Магистры свысока смотрят на бакалавров и благоговеют перед докторами наук. В свои 26 лет я уже знал, что никогда не вернусь в этот мир.

*Примечание редактора. В 2009 году престижный Университет святого Игнатия де Лойолы в Лиме удостоил Роберта почетной степени доктора философии в области предпринимательства. Эту редкую награду получают в основном политические деятели, например бывший президент Испании.*

## **Как я нашел свой путь**

Я знаю, что кое-кто из вас сейчас спрашивает: «Зачем он тратит так

много времени на разговоры о курсах нетрадиционного обучения?»

Все дело в том, что тот первый семинар по личностному развитию вновь разжег мою любовь к учебе – только не к той, которую нам навязывают в школах. После завершения семинара у меня возникла неудержимая тяга к данной форме обучения, заставлявшая меня посещать семинары на самые разные темы, чтобы утолить желание как можно больше узнать о связях между моим телом, разумом, эмоциями и духом.

Чем больше я учился, тем большее любопытство вызывала у меня традиционная система образования. Я начал задаваться вопросами типа:

- Почему так много детей ненавидят школу?
- Почему так мало детей любят школу?
- Почему так много высокообразованных людей не добиваются успеха в реальном мире?
- Готовят ли школы людей к жизни в реальном мире?
- Почему я ненавижу школу, но люблю учиться?
- Почему большинство школьных учителей прозябают в бедности?
- Почему в школах нам дают очень мало знаний о деньгах?

Эти вопросы заставили меня стать приверженцем обучения за пределами тесных стен системы образования. Чем больше я учился, тем лучше понимал, почему мне не нравилась школа и почему учебные заведения не в состоянии приносить пользу своим учащимся, даже отличникам.

Когда любопытство коснулось моего духа, я стал предпринимателем и просветителем. Если бы не оно, я бы никогда не стал автором книг и создателем игр, развивающих финансовый интеллект. Духовное образование привело меня к моему жизненному пути.

Похоже, что наши пути в жизни следует искать не в голове, а в сердце.

Это не значит, что человек не может найти свой путь с помощью традиционного образования. Уверен, многие именно так и поступают. Я всего лишь хочу сказать, что вряд ли я сам смог бы найти свой путь в традиционной школе.

## **Почему путь так важен?**

Мы все знаем людей, которые делают много денег, но ненавидим их работу. Но вместе с тем мы знаем людей, которые не делают много денег, и тоже ненавидим их работу. Помимо этого, мы знаем тех, кто просто

работает за деньги.

Один мой однокурсник по мореходному училищу торгового флота тоже осознал, что не хочет провести всю жизнь в море. Вместо того чтобы бороздить океаны до конца своих дней, он после окончания училища поступил в юридическую школу, потратил еще три года на то, чтобы стать адвокатом и заняться частной практикой в квадранте С.

Он умер в начале шестого десятка, будучи очень успешным, но несчастным адвокатом. Так же как и я, к 26 годам этот человек овладел двумя профессиями. Несмотря на свою ненависть к адвокатской деятельности, он продолжал заниматься ею, потому что у него были жена, дети, ипотека и счета, которые нужно было оплачивать.

За год до его смерти мы виделись на встрече выпускников в Нью-Йорке.

– Я только и делаю, что подчищаю грязь, которую оставляют богачи вроде тебя. Они платят мне жалкие гроши. Я ненавижу тех, на кого работаю, – заявил мой бывший однокурсник.

– А почему ты не займешься чем-нибудь другим? – поинтересовался я.

– Не могу позволить себе бросить работу. Моя старшая дочка поступает в колледж.

Этот человек умер от сердечного приступа прежде, чем она успела закончить учебу.

Благодаря своей профессиональной подготовке он зарабатывал много денег, но находился во власти яростных эмоций. Его дух умер, и тело вскоре последовало за ним.

Я понимаю, что это исключительный случай. Большинство людей не относятся к своей работе с такой ненавистью, какую испытывал мой друг. Тем не менее данный пример точно характеризует проблему, которая возникает, когда человек попадает в ловушку профессии и не может найти свой путь.

На мой взгляд, это прямое следствие недостатков системы традиционного образования. Миллионы людей выходят из стен учебных заведений, чтобы всю оставшуюся жизнь трудиться на работе, которая им не нравится. Они знают, что в их жизни чего-то не хватает. Кроме того, миллионы людей попадают в финансовую ловушку. Они зарабатывают слишком мало, чтобы выжить, и хотят заработать больше, но не знают как.

Не имея ясного представления о других квадрантах, многие люди возвращаются в учебные заведения, чтобы получить новую профессию или претендовать на повышение зарплаты в квадрантах Р или С, вместо того чтобы узнать о жизни в квадрантах Б и И.

## Причина, по которой я стал учителем

Главной причиной, заставившей меня стать учителем в квадранте Б, было стремление дать людям возможность получить финансовое образование. Я хотел сделать это образование доступным для всех желающих учиться независимо от того, сколько у них денег и каков средний балл их аттестата. Вот почему первым продуктом моей компании «Rich Dad» стала игра «Денежный поток». Она может учить людей в тех странах, куда мне никогда не добраться. Главное достоинство этой игры состоит в том, что она заставляет одних людей учить других. Для такого обучения не нужны ни высокооплачиваемые учителя, ни классные комнаты. Игра «Денежный поток» переведена на шестнадцать языков и доступна миллионам людей во всем мире.

Сегодня компания «Rich Dad» предлагает курсы финансового образования и услуги опытных коучей и наставников для индивидуального обучения. Наши программы особенно нужны тем, кто желает получить знания, необходимые для перехода из квадрантов Р и С в квадранты Б и И.

Конечно, нельзя гарантировать, что все эти люди сумеют перейти в квадранты Б и И, но, во всяком случае, они будут знать, как туда перебраться, если у них возникнет такое желание.

## Изменяться нелегко

Лично для меня смена квадрантов оказалась далеко не легкой задачей. Этот процесс требовал напряженных умственных усилий, но еще больше сил мне пришлось потратить на эмоциональное и духовное изменение. Я воспитывался в семье высокообразованных наемных работников в квадранте Р, и в моем сознании были заложены присущие этой категории представления о ценности образования, гарантированной занятости, льгот и государственной пенсии. Во многих отношениях ценности моих родителей затрудняли мой переход в квадранты Б и И. Мне нужно было отмести все их предубеждения, тревоги и критические замечания по поводу моего желания стать предпринимателем и инвестором. В числе ценностей, от которых мне пришлось отказаться, были следующие:

- «Ты должен иметь постоянную работу».
- «Ты слишком многим рискуешь».
- «А что, если у тебя ничего не выйдет?»
- «Лучше иди учиться дальше и получи степень магистра».



- «Стань врачом. Они зарабатывают много денег».
- «Все богачи жадные».
- «Почему деньги так важны для тебя?»
- «Деньги не сделают тебя счастливым».
- «Нужно всего лишь жить ниже своих средств».
- «Играй наверняка. Не гонись за мечтами».

## **Диета и упражнения**

Я упомянул об эмоциональном и духовном развитии, потому что без него изменения в жизни не станут стабильными. Например, если просто сказать грузному человеку: «Меньше ешь и больше двигайся», это вряд ли ему поможет. Он может понимать, что диета и физические упражнения пойдут ему на пользу, но большинство страдающих лишним весом много едят не потому, что голодны. Они едят для того, чтобы заполнить пустоту в своих эмоциях и своей душе. Приступая к программе похудения, основанной на диете и физических упражнениях, люди работают только над своим разумом и телом. Но без эмоционального и духовного развития человек может просидеть на диете полгода и сбросить сколько угодно килограммов, а впоследствии набрать еще больше лишнего веса.

То же самое происходит при смене квадрантов. Простое заявление: «Я собираюсь стать предпринимателем в квадранте Б» так же бесполезно, как обещание заядлого курильщика «Завтра я собираюсь бросить курить». Курение – это физическое пристрастие, порожденное эмоциональными и духовными трудностями. Без эмоциональной и духовной поддержки курильщик никогда не избавится от этой вредной привычки. Точно так же обстоит дело с алкоголиками, сексоголиками и хроническими шопоголиками. Большинство пристрастий возникает в результате неудачных попыток людей обрести счастье в своей душе.

Вот почему моя компания предлагает не только курсы для развития разума и тела, но также услуги опытных коучей и наставников, специализирующихся на поддержке эмоционального и духовного изменения.

Мало кто способен пройти этот путь самостоятельно, и я никогда не смог бы осилить его без такого наставника, как богатый папа, и без поддержки моей жены Ким. Трудно сосчитать, сколько раз мне хотелось все бросить и отступить. Если бы не Ким и не отец моего друга

Майка, я бы точно отказался от этой затеи.

## Почему отличники терпят поражение

Снова посмотрев на схему, мы увидим, почему ученики, получающие отличные отметки в школе, терпят поражение в мире денег.



Человек может иметь высшее ментальное образование, но если он не получил эмоционального образования, то чувство страха будет мешать его телу делать то, что оно обязано сделать. Вот почему многие из тех, кто отлично успевал в школе, становятся жертвами так называемого «аналитического паралича», когда они в мельчайших подробностях изучают стоящую перед ними задачу, но не могут принять решение.

Этот «аналитический паралич» является результатом применяемой в традиционной системе образования методики наказания учеников за допущенные ошибки. Дело в том, что дети становятся отличниками просто потому, что совершают меньше ошибок. Главная проблема с этим эмоциональным расстройством заключается в том, что в реальном мире люди, которые действуют активно, совершают больше всего ошибок и извлекают из них уроки, необходимые им для того, чтобы стать победителями в игре жизни.

Давайте посмотрим на президента Клинтона и Буша-младшего. Клинтон не мог признаться, что у него был секс с практиканткой, а Буш не мог вспомнить никаких ошибок, допущенных им в период своего

президентства. Человеку свойственно ошибаться, но ложь по поводу совершенных ошибок считается лжесвидетельством и подлежит уголовному наказанию.

Когда критики обвинили Томаса Эдисона в том, что он совершил 1014 ошибок, прежде чем создал электрическую лампочку, этот великий изобретатель сказал: «Я не ошибся 1014 раз, а 1014 раз нашел то, что не работало».

Другими словами, очень многим людям не удастся добиться успеха лишь потому, что они не способны перенести достаточного количества поражений. Позволяя страху остановить их продвижение к цели, они цепляются за стабильную работу, в частности, потому, что у них отсутствует эмоциональное образование.

Одно из главных достоинств военных училищ и Корпуса морской пехоты заключается в том, что эти организации тратят много времени на духовное, эмоциональное, ментальное и физическое развитие молодых мужчин и женщин. При всей жесткости такой системы обучения следует признать, что она обеспечивает всестороннее развитие личности, необходимое для выполнения тяжелейшей работы.

Я создал игру «Денежный поток» для того, чтобы сделать процесс обучения всесторонним. Игра является более эффективным учебным инструментом, чем книги и лекции, потому, что в ней одновременно задействованы тело, разум, эмоции и дух игрока.

Цель этой игры – предоставить игрокам возможность совершать как можно больше ошибок, рискуя игрушечными деньгами, и затем учиться на своих ошибках. Я считаю такой способ освоения навыков обращения с деньгами наиболее гуманным.

## **Путь сам по себе цель**

Сегодня во всем мире существуют тысячи клубов любителей игры «Денежный поток». В число множества важных функций, которые они выполняют, входит то, что они служат укрытиями от штормов, пунктами отдыха на долгой дороге жизни. Вступив в один из клубов любителей бизнес-игры «Денежный поток», вы познакомитесь с людьми, похожими на вас, которые на самом деле изменяют себя и свою судьбу, а не просто разглагольствуют о необходимости изменений.

В отличие от традиционных учебных заведений, тут не нужно предъявлять свидетельства прошлых академических успехов. Все,

что от вас потребуется, – это искреннее желание учиться и осуществлять изменения. Во время игры вы будете совершать много ошибок в разных финансовых ситуациях, чтобы потом учиться на них, не рискуя ничем, кроме игрушечных денег.

Клубы любителей игры «Денежный поток» не представляют интереса для тех, кто ищет способы быстрого обогащения. Они создаются для тех, кто поддерживает идею постепенных и длительных ментальных, эмоциональных, духовных, физических и финансовых изменений, через которые должен пройти человек. Мы все эволюционируем с разной скоростью, поэтому вам лучше всего выбрать собственный темп.

После того как вы сыграете в игру несколько раз, вам будет легче определить, каким должен быть ваш следующий шаг и какой из четырех классов активов (бизнес, недвижимость, ценные бумаги или товары) подходит лично вам.

## **В заключение**

Найти свой путь не всегда легко. Даже сегодня я не могу сказать наверняка, нашел ли я свой собственный путь. Как вы знаете, все мы время от времени сбиваемся с курса, а снова выйти на правильный путь не так-то просто.

Если вы чувствуете, что находитесь в неподходящем квадранте или все еще не нашли свой путь в жизни, тогда я советую вам обратиться к своему сердцу. Возможно, вы ощущаете необходимость перемен, поэтому к вам стали все чаще приходить следующие мысли:

- «Я работаю с мертвыми людьми».
- «Мне нравится моя работа, но хотелось бы научиться делать больше денег».
- «Я не могу дождаться выходных».
- «Я хочу заниматься собственным делом».
- «Не пора ли мне уходить с этой работы?»

Моя сестра стала буддийской монахиней. Ее призвание заключается в том, чтобы поддерживать далай-ламу, и этот путь не приносит ей денег. Как монахиня она зарабатывает очень мало, но это вовсе не значит, что она должна быть бедной монахиней. У нее есть собственная недвижимость, которую она сдает в аренду, и инвестиции в золото и серебро. Сила духа и финансовое образование позволяют ей следовать по жизненному пути,

не принимая обет бедности.

Сегодня я во многом рад тому, что в школе мне наклеили ярлык тупицы. Это причиняло мне эмоциональную боль, но именно эта боль и позволила мне найти собственный жизненный путь – стать учителем. Однако так же, как и в случае с моей сестрой, тот факт, что я стал учителем, вовсе не означает, что я должен быть бедным учителем.

Еще раз повторю слова Тхить Нят Ханя: «Путь сам по себе цель».

## Введение

### В каком квадранте вы находитесь?

*КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это инструмент, позволяющий распределять людей по группам на основании источника происхождения их денег.*

Если вы стремитесь к финансовой свободе и жизнь привела вас к развилке финансовых путей, значит, книга «Квадрант денежного потока» написана для вас. Если вы хотите изменить свою финансовую судьбу и взять под контроль собственные действия, направленные на достижение этой цели, данная книга поможет вам выбрать верное направление.

Вот как выглядит КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Буквами на схеме обозначены:



*Р — работающие по найму*

*С — лица, работающие сами на себя, и владельцы мелкого бизнеса*

*Б — владельцы крупного бизнеса (от 500 работников)*

*И — инвесторы*

У каждого из нас есть свое место, по крайней мере, в одном из секторов КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Принадлежность к той или иной группе определяется тем, откуда к нам приходят деньги. Одни из нас работают по найму и получают зарплату, в то время как другие самостоятельно обеспечивают себя работой. Наемные работники, мелкие предприниматели и лица, работающие сами на себя, располагаются на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Правую сторону занимают те, кто получает деньги от своих бизнесов или инвестиций.

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это простой и надежный инструмент, позволяющий распределять людей по группам в соответствии с источником происхождения их денег. Каждый сектор на этой схеме

уникален, и людей, которые в него входят, объединяют общие черты. Подробное описание секторов поможет вам определить, где вы находитесь сегодня, и проложить маршрут к тому месту, где вы хотите оказаться в будущем, когда выберете свой собственный путь к финансовой свободе. Достичь ее можно во всех четырех секторах, однако навыки бизнесмена или инвестора позволят вам намного быстрее осуществить свои финансовые цели. Чтобы успешные наемные работники смогли обеспечить свою финансовую безопасность после выхода на пенсию, им необходимо стать успешными инвесторами.

### **Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?**

«Квадрант денежного потока» во многих отношениях можно считать второй частью книги «Богатый папа, бедный папа». Для тех из вас, кто ее не читал, скажу, что она посвящена различным урокам двух моих отцов, которые учили меня тому, как обращаться с деньгами и как выбирать правильные решения в жизни. Один из них был моим родным отцом, а другой – отцом моего лучшего друга. Один получил высшее образование, а другой даже не окончил среднюю школу. Один был бедным, а другой – богатым.

### **Совет бедного папы**

Мой высокообразованный, но бедный папа постоянно твердил: «Ходи в школу, получай хорошие отметки, а затем найди себе хорошую стабильную работу».

Он рекомендовал мне встать на жизненный путь, относящийся к квадранту Р:





Бедный папа советовал мне стать либо высокооплачиваемым Р, то есть наемным работником, либо высокооплачиваемым С, то есть работающим на себя профессионалом – врачом, юристом или бухгалтером. Моего бедного папу больше всего волновали стабильная зарплата, льготы и гарантия занятости. Вот почему он сам был высокооплачиваемым государственным служащим, главой Департамента образования штата Гавайи.

### Совет богатого папы

Мой богатый, но необразованный папа давал совсем другой совет. Он говорил: «Учись, получи образование, построй свой бизнес и стань преуспевающим инвестором». Он рекомендовал мне встать на жизненный путь, относящийся к квадранту Б:



Эта книга посвящена тому ментальному и эмоциональному образовательному процессу, который я прошел, следуя совету отца моего друга.

### **Для кого написана эта книга?**

Данная книга написана для людей, готовых поменять свои квадранты, особенно для тех, кто в настоящее время относится к секторам Р и С, но подумывает перебраться в Б или И. Она для тех, кто готов пренебречь гарантированной занятостью и приступить к обеспечению своей финансовой безопасности. Это нелегкий жизненный путь, но наградой вам станет финансовая свобода, которая окупит все усилия.

Когда мне было 12 лет, богатый папа рассказал одну простую историю, которая указала мне путь к финансовой независимости. С ее помощью он объяснил разницу между левой стороной КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, то есть секторами Р и С, и правой стороной, то есть секторами Б и И. Вот эта история.

Давным-давно существовала на земле одна маленькая деревушка. Жить там было бы очень хорошо, если бы не одна беда. В деревне не было воды – кроме той, которую приносили дожди. Для того чтобы раз и навсегда покончить с этой проблемой, старейшины решили нанять людей, которые согласились бы ежедневно доставлять в деревню воду. Выполнять эту работу вызвались два человека, и старейшины поделили контракт между ними, полагая, что конкуренция позволит удерживать низкие цены и гарантировать бесперебойную доставку воды.

Первый из этих работников, которого звали Эд, тотчас купил две стальные оцинкованные бадьи и стал бегать вперед и назад по тропинке к озеру, которое находилось на расстоянии мили от деревни. Он немедленно начал делать деньги, так как трудился с рассвета до заката, таская воду из озера в бадьях. Эд выливал ее в огромный бетонный бак, который построили жители деревни. Каждое утро он вынужден был вставать раньше всех, чтобы убедиться в том, что в баке хватит воды для всех. Это был тяжелый труд, но Эд был счастлив, что зарабатывал деньги и являлся обладателем одного из двух эксклюзивных контрактов на ведение данного бизнеса.

Второй контрактник, по имени Билл, на какое-то время исчез. Его не видели несколько месяцев, и Эд был очень доволен отсутствием конкурента.

Вместо того чтобы купить две бадьи, Билл составил бизнес-план, создал корпорацию, нашел четырех инвесторов, нанял президента для выполнения текущей работы и через шесть месяцев вернулся в деревню с группой строителей. За год его команда построила мощный трубопровод из нержавеющей стали, который соединил деревню с озером.

На торжественной церемонии открытия водопровода Билл заявил, что его вода чище, чем у Эда. Билл знал, что у жителей были претензии по поводу недостаточной чистоты воды. Кроме того, он подчеркнул, что может снабжать деревню водой 24 часа в сутки 7 дней в неделю, в то время как Эд поставлял воду только в рабочие дни недели, поскольку не хотел трудиться по выходным.

В довершение всего Билл объявил, что цена его высококачественной, непрерывно подаваемой воды будет на 75 процентов ниже, чем у Эда. Жители обрадовались и тотчас побежали к крану, который находился на конце построенного Биллом водопровода.

Для того чтобы продолжать дело в условиях конкуренции, Эд немедленно снизил свой тариф на 75 процентов, купил еще две бадьи, приладил к ним крышки и начал приносить по четыре бадьи за каждую ходку. Чтобы улучшить качество обслуживания, он привлек двух своих сыновей, которые помогали носить воду по ночам и в выходные. Когда парни уезжали на учебу в колледж, Эд сказал им: «Поскорее возвращайтесь обратно, потому что однажды этот бизнес будет принадлежать вам».

Но по какой-то причине после окончания колледжа его сыновья не вернулись в деревню. В конце концов Эд нанял работников, и у него, естественно, возникли проблемы с профсоюзом. Профсоюз потребовал повысить своим членам зарплату, расширить льготы и ограничить количество переносимой воды одной бадьей за раз.

Тем временем Билл осознал, что если эта деревня нуждается в воде, то и другие деревни тоже наверняка в ней нуждаются. Он переделал свой бизнес-план и выставил высокоскоростную объемную систему поставки недорогой и чистой воды на продажу для деревень всего мира. За ведро воды Билл получал всего пенни, но поставлял миллиарды ведер ежедневно. Независимо от того, работал он или нет, миллиарды людей потребляли миллиарды ведер воды, и деньги потоком текли на его банковский счет. Билл разработал трубопровод, чтобы обеспечивать людей водой и при этом получать деньги.

Билл жил в богатстве и счастье, а Эд трудился в поте лица до конца своих дней и не вылезал из финансовых проблем. Конец истории.

Эта история про Билла и Эда направляла меня в течение многих лет,

помогая принимать жизненно важные решения. Я часто спрашивал себя: «Что я делаю: строю трубопровод или таскаю ведра? Я тружусь изо всех сил или получаю удовольствие от работы?»

И ответы на данные вопросы сделали меня свободным в финансовом отношении.

Вот о чем эта книга. Она о том, что нужно, чтобы попасть в квадранты Б и И. Она написана для тех, кто устал таскать тяжелые бады и готов строить трубопроводы, по которым деньги потекут в их карманы.

### **Эта книга состоит из трех частей**

*Часть I* фокусируется на ключевых внутренних различиях между четырьмя квадрантами. Она показывает, почему определенные категории людей тяготеют к определенным секторам и часто застревают в них, сами того не осознавая. Первая часть книги поможет вам определить, в каком квадранте вы находитесь сегодня и в каком хотите оказаться через пять лет.

*Часть II* посвящена личностным изменениям. В ней больше говорится о том, какими вы должны стать, чем о том, что вам нужно делать.

*Часть III* объясняет, как добиться успеха на правой стороне **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**. В ней я поделюсь многими секретами моего богатого папы относительно приобретения навыков, необходимых для того, чтобы стать успешными бизнесменами и инвесторами. Это поможет вам выбрать свой собственный путь к финансовой свободе.

На протяжении всей книги я подчеркиваю необходимость постоянного развития финансового интеллекта. Если вы хотите действовать на правой стороне квадранта, в секторах Б и И, вам потребуется больше ума, чем в том случае, если вы выберете его левую сторону, то есть сектора Р или С. Чтобы добиться успеха в квадрантах Б или И, вы должны научиться контролировать направление своего денежного потока.

Эта книга написана для тех, кто готов произвести изменения в своей жизни, по-новому осмыслить значение гарантированной занятости и приступить к строительству собственных трубопроводов, позволяющих достичь финансовой свободы.

Мы вступили в информационную эпоху, которая предоставляет нам больше возможностей для достижения финансового успеха, чем когда-либо прежде. Выявлять и использовать эти возможности будут в первую очередь те, кто обладает навыками представителей квадрантов Б и И. Для того

чтобы стать успешным в информационную эпоху, человеку потребуется информация из всех четырех секторов. К сожалению, наша система образования все еще находится в индустриальной эпохе и готовит учеников только для левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

Если вы ищете новые ответы для продвижения вперед в информационную эпоху, значит, эта книга как раз для вас. Она не содержит ответов на все вопросы, но в ней вы найдете немало полезных советов, касающихся развития личностных качеств и освоения технических навыков, которые помогли мне самому перейти со стороны Р и С на сторону Б и И.

**Часть первая**

**Квадрант денежного потока**

## Глава первая

### Почему вы не идете работать?

*Тому, кто приучен ценить работу, трудно объяснить, почему вы не хотите ее искать.*

В 1985 году мы с моей женой Ким были бездомными. У нас не было работы, а от прежних накоплений почти ничего не осталось. Лимиты наших кредитных карточек были исчерпаны, и мы жили в старом коричневом автомобиле «Тойота» с откидными сиденьями, служившими нам постелью. Одной недели такой жизни хватило, чтобы мы начали осознавать жестокую реальность того, кем мы стали, что делали и куда этот путь грозил нас привести.

Мы прожили без дома еще две недели. Одна наша приятельница узнала об отчаянной финансовой ситуации, в которую мы попали, и предложила нам комнату в подвале своего дома. Мы прожили там девять месяцев.

Мы старались никому не рассказывать о своей ситуации. Внешне Ким и я выглядели вполне нормально. Когда друзья и родственники узнавали о нашем положении, то сразу же задавали вопрос: «Почему вы не идете работать?»

Сначала мы пробовали объяснять почему, но обычно нам это плохо удавалось. Тому, кто приучен ценить работу, трудно объяснить, почему вы не хотите ее искать.

Время от времени нам подворачивались случайные возможности заработать несколько долларов, но мы соглашались на это лишь ради того, чтобы купить продукты и заправить машину. Эти случайно заработанные деньги были всего лишь топливом, которое позволяло нам поддерживать силы, чтобы двигаться к поставленной цели. Должен признаться, что в моменты глубоких личных сомнений мысль о надежной, постоянной работе с регулярной зарплатой начинала казаться мне привлекательной.

Но поскольку мы не стремились к гарантированной занятости, то продолжали кое-как перебиваться, находясь на краю финансовой пропасти.

Тысяча девятьсот восемьдесят пятый год был самым худшим, а также одним из самых длинных в нашей жизни. Тем, кто говорит, что деньги не важны, явно не приходилось долго сидеть без них. Мы с Ким стали



часто ссориться и ругаться.

Страх, неуверенность и голод выводят из строя эмоциональные предохранители и часто приводят к конфликтам с теми, кто нас больше всего любит. Тем не менее любовь удерживала нас вместе, а несчастья только укрепляли наши узы. Мы знали, куда идем, только не знали, доберемся ли мы туда когда-нибудь.

Мы знали, что можем найти надежную, стабильную и высокооплачиваемую работу. У нас обоих было высшее образование, хорошие трудовые навыки и твердо усвоенные принципы трудовой этики. Но мы не стремились к гарантированной занятости. Мы хотели обрести финансовую свободу.

К 1989 году мы стали миллионерами. Но хотя в глазах некоторых людей мы преуспели в финансовом отношении, нам все еще не удалось достичь истинной финансовой независимости. Так продолжалось до 1994 года. С тех пор у нас больше никогда не возникало потребности снова возвращаться к работе. Защищенные от любых экономических катастроф, мы оба стали финансово свободными. Ким было 37, а мне – 47 лет.

## **Чтобы делать деньги, деньги не нужны**

Я начал эту главу с рассказа о том, как в 1985 году мы были бездомными и не имели ни гроша за душой. Я сделал это потому, что часто слышу, как люди говорят: «Чтобы делать деньги, нужны деньги».

Я с этим не согласен. Для того чтобы из бездомных, какими мы были в 1985 году, стать богатыми в 1989 году, а затем к 1994 году обрести финансовую свободу, денег не потребовалось. Когда мы начинали, у нас были одни долги.

Кроме того, чтобы делать деньги, не нужно иметь хорошее формальное образование. У меня есть диплом колледжа, но честно скажу, что достижение финансовой свободы не имеет ничего общего с тем, чему меня там учили. Я не нашел почти никакого применения знаниям, полученным за годы изучения дифференциальных исчислений, сферической тригонометрии, химии, физики, французского языка и английской литературы.

Многие преуспевающие знаменитости бросали учебу, не получив диплома, например Томас Эдисон, основатель «General Electric»; Генри Форд, основатель «Ford Motor»; Билл Гейтс, основатель «Microsoft»; Тед

Тернер, основатель CNN; Майкл Делл, основатель «Dell Computers»; Стив Джобс, основатель «Apple»; Ральф Лорен, основатель «Polo». Высшее образование важно для получения профессии, но не для сколачивания колоссальных состояний. Эти люди создали собственные успешные коммерческие предприятия, такие же цели ставили перед собой Ким и я.

### Так что же для этого нужно?

Меня часто спрашивают: «Если для того, чтобы делать деньги, не нужны деньги, а в учебных заведениях не учат тому, как стать финансово свободными, тогда что же для этого нужно?»

Мой ответ таков: нужны мечта, много решительности, готовность быстро учиться, способность правильно использовать данные вам Богом активы и знание того, какой сектор КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА лучше всего подходит вам в качестве генератора дохода.

Что же такое КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА?

Вот как выглядит КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Буквами на схеме обозначены:



*Р — работающие по найму*

*С — лица, работающие сами на себя, и владельцы мелкого бизнеса*

*Б — владельцы крупного бизнеса (от 500 работников)*

*И — инвесторы*

### Из какого квадранта вы получаете свой доход?

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА демонстрирует различные методы создания дохода. Например, наемный работник получает деньги на предоставленном ему рабочем месте и трудится на другого человека или компанию. Представители квадранта С зарабатывают деньги, работая сами на себя. Владелец бизнеса имеет собственное дело, которое приносит ему деньги, а инвестор зарабатывает на капиталовложениях, то есть с помощью денег получает еще больше денег.

Разные методы создания дохода требуют разного склада ума, разных

технических навыков и разных путей образования. Разные люди притягиваются к разным квадрантам.

Несмотря на то что все деньги одинаковы, пути, которыми их зарабатывают, очень не похожи. Если вы посмотрите на названия квадрантов, у вас может возникнуть вопрос: «Из какого квадранта я получаю самый большой доход?»

Все квадранты отличаются друг от друга. Чтобы получать доход из разных квадрантов, необходимы разные навыки и разные личностные качества, даже если во всех этих квадрантах действует один и тот же человек. Переход из одного квадранта в другой можно сравнить с тем, что утром вы играете в гольф, а вечером идете смотреть балет.

## **Вы можете получать доход из всех четырех квадрантов**

Большинство из нас потенциально способны получать доход из всех четырех квадрантов. Какой квадрант мы выбираем для получения своего основного дохода, мало зависит от того, чему нас учили в школе. В большей степени это связано с тем, какие мы внутри – каковы наши ценности, достоинства, недостатки и интересы. Именно эти внутренние отличия либо притягивают нас, либо отталкивают от каждого из четырех квадрантов.

И все же, независимо от того, какого вида работу мы выполняем, мы можем работать во всех четырех квадрантах. Например, врач может выбрать получение дохода в квадранте Р и устроиться в штат сотрудников крупной больницы или страховой компании, работать на правительство в аппарате общественного здравоохранения или стать военным врачом.

Тот же врач может принять решение зарабатывать деньги и в квадранте С, занявшись частной практикой, открыв собственный кабинет, наняв сотрудников и набрав постоянную клиентуру.

Или этот врач может выбрать сектор Б и стать владельцем клиники или лаборатории и иметь штат других врачей. Такой врач, скорее всего, наймет коммерческого директора для управления организацией. В данном случае он будет владельцем бизнеса, но ему самому не нужно будет в нем работать. Кроме того, этот врач может принять решение стать владельцем бизнеса, не имеющего ничего общего с медициной, но в то же время заниматься медицинской практикой где-то в другом месте. В таком случае он будет получать доход как представитель двух квадрантов: Р и Б.

Что касается квадранта И, то этот врач может иметь доход, занимаясь

инвестированием в бизнес других людей или в такие инструменты, как акции, облигации и недвижимость.

Главное во всех этих вариантах то, где создается доход. Это зависит не столько от того, что мы делаем, сколько от того, каким способом мы создаем доход.

## **Разные методы создания дохода**

Сильнее всего на решение, в каком квадранте создавать доход, влияют ключевые различия наших внутренних ценностей, достоинств, слабостей и интересов. Одним хочется быть наемными работниками, тогда как другие ненавидят такой труд. Одним нравится быть владельцами компаний, но они не хотят ими управлять. Другим нравится не только владеть компаниями, но и управлять ими. Кому-то интересно заниматься инвестированием, в то время как кто-то не может позволить себе риск потерять деньги. У большинства из нас есть понемногу от каждого из перечисленных типов людей. Чтобы добиться успеха во всех четырех квадрантах, часто приходится пересматривать некоторые ключевые внутренние ценности.

## **Во всех четырех квадрантах вы можете быть как богатым, так и бедным**

Важно отметить, что во всех четырех квадрантах вы можете быть не только богатыми, но и бедными. Есть люди, которые зарабатывают миллионы, а есть такие, которые терпят банкротство в каждом из четырех квадрантов. Пребывание в том или ином квадранте вовсе не обязательно гарантирует финансовый успех.

## **Не все квадранты одинаковы**

Знание характерных особенностей каждого квадранта позволит вам лучше понять, какой (или какие) из них вам больше всего подходит.

Например, одна из многих причин, по которой я предпочитаю работать главным образом в квадрантах Б и И, – это налоговые преимущества. У большинства людей, работающих на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, возможностей легального получения налоговых льгот совсем немного. Зато на его правой стороне такие возможности предоставляются в изобилии. Занимаясь созданием дохода в квадрантах Б

и И, я могу быстрее получать деньги, заставляя их дольше трудиться на меня и не отдавать значительную часть государству в форме налогов.

## **Разные способы зарабатывания денег**

Когда люди спрашивают, почему мы с Ким были бездомными, я объясняю, что причиной этого являлись мои знания о деньгах, полученные от богатого папы. Для меня деньги очень важны, тем не менее я не хотел потратить свою жизнь, работая ради них. Именно поэтому я не хотел устраиваться на работу. Раз уж мы с Ким решили стать образцовыми гражданами, нам хотелось, чтобы наши деньги работали на нас, вместо того чтобы тратить свою жизнь, физически работая ради денег.

Вот почему так важен КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Он разграничивает способы создания денег. Всегда можно найти возможность быть образцовым гражданином и создавать деньги, вместо того чтобы заниматься ради них физическим трудом.

## **Разные отцы – разные взгляды на деньги**

Мой высокообразованный папа твердо верил в то, что любовь к деньгам – это зло, а чрезмерный доход – явный признак алчности. Когда в газетах опубликовали статью о том, как много он сделал на ниве образования, отец пришел в замешательство, поскольку считал, что ему слишком много платили по сравнению с тем, сколько получали обычные школьные учителя, работавшие вместе с ним. Он был хорошим, честным, трудолюбивым человеком, который всегда решительно утверждал, что деньги – это не главное в его жизни.

Мой высокообразованный, но бедный папа постоянно говорил:

- «Меня не интересуют деньги».
- «Я никогда не буду богатым».
- «Я не могу себе этого позволить».
- «Заниматься инвестированием слишком рискованно».
- «Деньги – это еще не все».

## **Деньги поддерживают жизнь**

У богатого папы была другая точка зрения. Он считал, что глупо

тратить жизнь, работая ради денег, и притворяться, что деньги – это не главное. Отец Майка был убежден, что жизнь гораздо важнее денег, но деньги необходимы для поддержания жизни. Он часто говорил: «У вас ограниченное количество часов в сутках и ограниченный запас сил для тяжелого труда. Так есть ли смысл усердно работать ради денег? Научитесь заставлять деньги и людей усердно работать на вас – и вы сможете свободно заниматься тем, что для вас важно». Для богатого папы самым важным было следующее:

- Иметь много времени для воспитания детей.
- Обладать временем и деньгами для заботы о собственном здоровье.
- Иметь деньги для пожертвований на благотворительные цели и поддержки общественных проектов.
- Обеспечивать рабочие места и финансовую стабильность своей общины.
- Обладать возможностью путешествовать с семьей по всему миру.

«На все это нужны деньги, – говорил отец моего друга Майка. – Вот почему они так важны для меня. Деньги очень важны, но я не хочу потратить всю свою жизнь на то, чтобы работать ради них».

## **Выбор квадрантов**

Одна из причин, по которой мы с Ким, оставшись без дома и работы, стремились в квадранты Б и И, заключалась в том, что я был лучше всего подготовлен и обучен для работы в этих секторах. Благодаря наставлениям богатого папы я знал о разных финансовых и профессиональных преимуществах каждого квадранта. В секторах Б и И я рассчитывал найти лучшие возможности для долговременного финансового успеха и независимости.

Кроме того, в свои 37 лет я уже испытал успехи и неудачи во всех четырех квадрантах, что помогло мне лучше понять особенности своего собственного темперамента, пристрастий и предубеждений, сильных и слабых сторон. Я знал, в каких секторах смогу добиться наибольшего успеха.

## **Родители – наши главные учителя**

Когда я был еще мальчишкой, отец моего друга Майка часто

использовал КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА в качестве учебного пособия. Он объяснял мне разницу между теми, кто добивается успеха на левой и на правой сторонах квадранта. Но тогда я не обращал особого внимания на то, что он говорил. Я не понимал разницы между образом мышления наемного работника и образом мышления владельца бизнеса. Я просто старался удержаться в его школе.

Тем не менее его слова доходили до моих ушей и вскоре начали обретать для меня смысл. Имея возможность сравнивать двух энергичных и преуспевающих отцов, я постепенно начал постигать значение того, что говорил каждый из них. Но замечать различия между левой и правой сторонами квадранта мне помогали не столько их слова, сколько действия. Сначала эти различия казались едва уловимыми, но затем проявились во всем своем разительном контрасте.

Например, один из самых болезненных уроков, полученных мною еще в раннем детстве, заключался в том, сколько времени мог проводить со мной каждый из пап. По мере того как оба отца добивались успехов и видного положения, один из них мог проводить все меньше и меньше времени со своей женой и четырьмя детьми. Мой родной отец постоянно торопился на разные заседания, и чем выше по служебной лестнице он поднимался, тем реже мы собирались за обеденным столом всей семьей. В выходные дни он не вылезал из своего тесного, заваленного бумагами кабинета.

В отличие от него, у отца Майка по мере роста его успехов свободного времени становилось все больше и больше. Одной из причин, по которой я так много узнал о деньгах, финансах, бизнесе и жизни, было то, что богатый папа мог уделять своим детям и мне все больше и больше времени.

Другой урок заключался в том, что успехи обоих пап приносили им все больше и больше денег, но в то же время мой образованный отец все глубже и глубже залезал в долги. Ему приходилось работать еще усерднее, и неожиданно для себя он оказался в категории налогоплательщиков с повышенной ставкой подоходного налога. Банкир и бухгалтер посоветовали ему купить дом побольше, чтобы получить налоговые льготы. Он последовал совету и купил большой дом, но вскоре ему пришлось работать еще больше, чтобы заработать достаточно денег на оплату нового дома. К сожалению, эта ситуация еще дальше увела его от семьи.

У богатого папы все складывалось иначе. Он делал все больше и больше денег, но платил все меньше налогов. Он тоже пользовался

услугами банкиров и бухгалтеров, но они не давали ему таких советов, какие получал мой высокообразованный папа.

## Основная причина

Однако главной причиной моего категорического нежелания остаться на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА стало то, что произошло с моим высокообразованным, но бедным папой на самом пике его карьеры.

В самом начале 1970-х я уже окончил колледж и проходил обучение в школе пилотов Корпуса морской пехоты перед отправкой во Вьетнам. К тому времени мой родной отец стал главой Департамента образования штата Гавайи и членом губернаторского совета. Однажды вечером папа позвонил мне, чтобы сообщить интересную новость.

– Сынок, – сказал он, – я собираюсь отказаться от своей должности и баллотироваться на пост заместителя губернатора штата Гавайи от Республиканской партии.

У меня перехватило дыхание, но затем я произнес:

– Ты собираешься выступить соперником своего босса?

– Верно, – ответил он.

– Но почему? – спросил я. – У республиканцев на Гавайях нет никаких шансов. Демократическая партия и профсоюзы слишком сильны.

– Знаю, сынок. Я знаю, что у нас нет никаких шансов победить. Судья Сэмюэл Кинг будет баллотироваться в губернаторы, а я буду его партнером.

– Но почему? – повторил я свой вопрос. – Почему ты идешь против своего босса, если знаешь, что проиграешь?

– Потому, что совесть не позволяет мне поступить иначе. Я не могу спокойно смотреть на игры, в которые играют эти политики.

– Ты считаешь их продажными? – спросил я.

– Я не хочу произносить таких слов, – сказал отец.

Он был честным человеком с высокими моральными качествами, который редко говорил о ком-нибудь плохо. Отец всегда был очень дипломатичным. Тем не менее по тону следующих слов я понял, какое сильное негодование и какая горечь переполняли его:

– Просто совесть не дает мне покоя, когда я вижу, что происходит за кулисами. Я не смог бы жить в ладу с собой, если бы закрыл на это глаза и ничего не предпринял. Работа и зарплата не так важны для меня, как совесть.



После долгого молчания я понял, что папа принял окончательное решение.

– Что ж, желаю удачи, – спокойно сказал я. – Я горжусь твоим мужеством и тем, что я твой сын.

Мой папа и Республиканская партия, как и следовало ожидать, потерпели сокрушительное поражение. Переизбранный губернатор пообещал, что мой папа никогда больше не будет работать на правительство штата Гавайи, и сдержал свое слово. В возрасте 54 лет отцу пришлось искать работу. Меня отправили во Вьетнам.

Вот так на шестом десятке моему папе пришлось обивать пороги в поисках работы. Он переходил с одних звучных должностей с мизерной зарплатой на другие, еще более звучные должности, с еще более низкой зарплатой. Этот блестяще образованный и энергичный мужчина был никому не нужен в том единственном мире, который он знал, – в мире государственных служащих. Он несколько раз пробовал открыть небольшой бизнес, какое-то время проработал консультантом и даже приобрел франшизу одной известной фирмы, но все его усилия пошли прахом.

По мере того как отец становился старше и его энергия убывала, то же самое происходило с его желанием начать все сначала. Нехватка силы воли усугублялась после каждой неудачи с бизнесом. Он представлял собой образец преуспевающего Р, пытавшегося выжить как С в квадранте, где он не имел ни опыта, ни навыков и к которому у него не лежала душа. Отец любил свой мир общественного образования, но не мог туда вернуться. Негласный запрет принимать его на государственную службу оставался в силе.

Если бы не программы социального страхования «Social Security» и льготного медицинского страхования «Medicare», то последние годы его жизни были бы сплошным бедствием. Он умер глубоко разочарованным человеком, сохранившим в душе некоторую долю озлобленности, но зато с чистой совестью.

Так что же помогало мне двигаться вперед в самые трудные моменты моей жизни? Это было неотвязное воспоминание о том, как мой образованный папа сидел дома в ожидании телефонного звонка, пытаясь преуспеть в мире бизнеса, о котором он не имел никакого представления.

И вместе с тем это было радостное, вдохновляющее воспоминание о том, что с годами я видел богатого папу все более счастливым и успешным.

Вместо того чтобы в 54 года покатиться по нисходящей, отец Майка

процветал. Он стал богатым за несколько лет до этого, но теперь явно становился сверхбогатым. Его имя постоянно упоминалось в газетах как имя человека, скупавшего недвижимость на Вайкики и Мауи. Те годы, что он потратил на инвестирование и методичное строительство предприятий, оплачивались с лихвой, и он был близок к тому, чтобы стать одним из самых состоятельных людей на Гавайях.

### **Незначительные отличия создают огромную разницу**

Благодаря тому что богатый папа объяснил мне систему квадрантов, я смог увидеть, как за годы непрестанного труда незначительные отличия между моими отцами превратились в колоссальную разницу. С помощью КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА я понял, что лучше определиться не с тем, что мне хотелось делать, а с тем, кем я хотел стать в результате своей трудовой деятельности.

Именно это глубокое знание и уроки, полученные от двух сильных духом отцов, помогали мне двигаться вперед в самые трудные моменты.

### **Квадрант – это больше чем схема**

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это нечто большее, чем две линии и четыре буквы. Если заглянуть в глубину этой схемы, вы обнаружите совершенно разные взгляды на окружающий мир. Как человек, который смотрит на мир и с левой и с правой сторон, могу честно сказать, что с каждой из них мир выглядит по-разному.



Нельзя сказать, что какой-нибудь один квадрант чем-то лучше других. У каждого из них есть свои сильные и слабые стороны. И эта книга

позволит вам, рассмотрев особенности разных квадрантов, понять, какие личностные качества понадобятся вам для финансового успеха в каждом из них. Надеюсь, вы получите более глубокое и ясное представление о выборе того финансового пути в жизни, который подходит вам больше всего.

Многие из навыков, необходимых для достижения успеха на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, нельзя получить в учебных заведениях. Возможно, как раз этим и объясняется то, что люди, подобные Биллу Гейтсу, Теду Тернеру и Томасу Эдисону, рано бросили учебу.

Данная книга познакомит вас с навыками и личностными качествами, которые необходимы для достижения успеха в секторах Б и И.

Сначала я предлагаю общий обзор четырех квадрантов, а затем перехожу к подробному рассмотрению секторов Б и И.

Прочитав эту книгу, кто-то из вас, возможно, захочет изменить способы создания своего дохода, а кто-то нет. Кто-то может выбрать вариант работы в нескольких квадрантах или даже во всех четырех сразу. Каждый сектор так же важен, как и все остальные. В каждой деревне, в каждом городе, в каждой стране мира есть потребность в людях, которые действуют во всех четырех квадрантах, чтобы обеспечивать финансовую стабильность всего общества.

По мере того как мы взрослеем и приобретаем жизненный опыт, наши интересы меняются. Например, я замечаю, что многие молодые люди, только что окончившие учебу, часто бывают рады получить работу. Но через пару лет некоторые из них решают, что им неинтересно карабкаться по корпоративной лестнице, или теряют интерес к избранной профессии. Возрастные изменения и приобретенный опыт часто вынуждают человека искать новые пути роста, самоутверждения, получения финансовых вознаграждений и личного счастья. Надеюсь, книга предложит вам некоторые свежие идеи по поводу достижения этих целей.

Короче говоря, данная книга не о том, как стать бездомным, а о том, как найти дом – в одном или нескольких квадрантах.

## Глава вторая.

### Разные квадранты, разные люди

*Смена квадрантов часто требует значительных внутренних изменений.*

– Старую собаку новым штукам не выучишь, – говорил мой высокообразованный папа, когда я пробовал объяснить ему суть КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, уделяя при этом особое внимание новым финансовым возможностям. Ему было уже под шестьдесят, и он начал осознавать, что многие его мечты никогда не осуществляются. Судя по всему, информация о его негласном занесении в «черный список» просочилась за пределы правительства нашего штата. Теперь отец уже сам поставил на себе крест.

– Я пробовал, но у меня ничего не вышло, – говорил он.

В данном случае он имел в виду свои попытки добиться успеха в квадранте С в качестве консультанта и в квадранте Б, когда вложил большую часть накопленных за всю жизнь денег во франшизу известного производителя мороженого, но потерпел неудачу.

Будучи умным человеком, отец прекрасно понимал, что для каждого из четырех квадрантов требуются разные технические навыки, и знал, что мог бы освоить их, если бы захотел. Но было нечто такое, что мешало ему сдвинуться с места.

Однажды за обедом я завел с отцом Майка разговор о моем образованном папе.

– У нас с твоим отцом есть одно существенное внутреннее различие, – заметил богатый папа. – У нас обоих есть страхи, сомнения, убеждения, сильные и слабые стороны, но реагируем на эти внутренние факторы и справляемся с ними мы по-разному.

– А вы можете рассказать мне об этой разнице? – спросил я.

– Это долго объяснять, – сказал богатый папа. – Суть в том, что разная реакция людей на данные факторы заставляет их оставаться в том или ином квадранте. Когда твой папа пытался перейти из квадранта Р в квадрант Б, он понимал суть этого процесса разумом, но не мог управлять им эмоционально. Когда что-то не получалось и он начинал терять деньги, твой отец не знал, как поступить, чтобы решить проблему, поэтому возвращался обратно в тот квадрант, где чувствовал себя наиболее

комфортно.

– То есть в квадрант Р, а иногда в С, – уточнил я.

Отец Майка кивнул:

– Когда страх потерять деньги и потерпеть неудачу – страх, который испытываем мы оба, – становится слишком болезненным, твой отец выбирает безопасность, а я – свободу.

– И в этом состоит ваше ключевое внутреннее различие, – сделал вывод я и подал знак официанту принести счет.

– Все мы люди, – продолжил богатый папа, – но, когда речь идет о деньгах и связанных с ними эмоциях, каждый реагирует по-своему. И наша конкретная реакция на эти эмоции часто определяет, какой именно квадрант мы выбираем для извлечения дохода.

– Разные квадранты – для разных людей, – сказал я.

– Совершенно верно, – подтвердил отец моего друга, когда мы встали из-за стола и направились к выходу. – И если ты собираешься стать успешным в каком-то из квадрантов, тогда тебе потребуется больше чем простое владение техническими навыками. Тебе нужно будет узнать, какие внутренние различия вынуждают людей выбирать разные квадранты. Когда ты узнаешь это, жить тебе станет намного легче.

Увидев, что парковщик подогнал машину богатого папы, мы пожали друг другу руки и стали прощаться,

– Да, вот еще что, – поспешно сказал я. – Может ли мой отец измениться?

– Конечно, – ответил отец моего друга Майка. – Любой человек может измениться. Но смена квадрантов совсем не похожа на смену места работы или профессии. Как правило, она требует значительных внутренних изменений – того, как человек думает и как смотрит на мир. Кому-то изменения даются легче, а кому-то труднее просто потому, что одни люди приветствуют перемены, а другие борются с ними. Чаще всего смена квадрантов приводит к изменению всего жизненного пути. Это изменение такое же радикальное, как превращение гусеницы в бабочку. Изменишься не только ты сам, но и твои друзья. Ты, конечно, можешь сохранить отношения с прежними друзьями, но столкнешься с большой проблемой, потому что гусеницам будет трудно делать то, что делают бабочки. Изменение в чем-то одном заставит тебя измениться во всем, поэтому выбирают этот путь немногие.

Парковщик закрыл дверцу машины, и, пока богатый папа отъезжал от входа, я стоял, размышляя над внутренними различиями.

## **Каковы эти внутренние различия?**

Как я могу причислить человека к категории Р, С, Б или И, если почти ничего о нем не знаю? Чтобы это сделать, нужно внимательно прислушаться к его словам.

Богатый папа обладал замечательной способностью «читать» людей, но при этом был уверен, что о книге нельзя судить по ее обложке. Отец моего друга, подобно Генри Форду, не получил блестящего образования, но они оба знали, как нанимать людей, у которых было такое образование, и как с ними работать. Богатый папа всегда объяснял мне, что способность собрать хорошую команду из умных людей и научить их работать вместе являлась одним из его главных достоинств.

Когда мне было девять лет, отец Майка начал обучать меня навыкам, необходимым для достижения успеха в квадрантах Б и И. Один из этих навыков заключался в том, чтобы проникнуть сквозь внешнюю оболочку человека и увидеть, какой он внутри. Богатый папа любил повторять: «Прислушиваясь к словам человека, я начинаю видеть и чувствовать его душу».

Вот почему мне с детских лет разрешалось сидеть рядом с богатым папой, когда он нанимал работников. Присутствуя на таких беседах, я научился прислушиваться не столько к словам, сколько к внутренним ценностям, которые, как говорил отец моего друга, исходили из глубины их души.

### ***Слова представителя квадранта Р***

Человек, который приходит из квадранта Р (работающих по найму), может сказать: «Я ищу надежную, стабильную работу с хорошей зарплатой и большими льготами».

### ***Слова представителя квадранта С***

Человек, который приходит из квадранта С (лиц, работающих сами на себя, и владельцев мелкого бизнеса), может сказать так: «Моя ставка – 75 долларов в час», «Моя обычная комиссионная ставка составляет 6 процентов от общей стоимости», «Я нигде не могу найти людей, которые

хотят работать и выполнять свою работу надлежащим образом» или «Я потратил на этот проект более 20 часов».

### ***Слова представителя квадранта Б***

Человек, действующий в квадранте Б (владелец крупного бизнеса), может сказать так: «Я ищу нового президента для управления моей компанией».

### ***Слова представителя квадранта И***

Человек из квадранта И (инвестор) может сказать так: «На какой норме доходности будет основан мой денежный поток – на внутренней или на чистой?»

### ***Слова – это инструменты***

Как только мой богатый папа узнавал, каким претендент был внутри, по крайней мере в данный момент, ему становилось ясно, к чему стремится этот человек на самом деле, что ему можно предложить и какие слова использовать в разговоре с ним.

Отец Майка всегда говорил: «Слова – это мощные инструменты».

Он постоянно напоминал своему сыну и мне: «Если вы хотите быть лидерами, то вам необходимо овладеть мастерством использования слов».

Следовательно, одним из навыков, необходимых для успеха в квадранте Б, является мастерское владение словом и знание того, какие слова оказывают воздействие на разные типы людей. Он учил нас сначала внимательно прислушиваться к словам, которые использует собеседник. Тогда нам станет ясно, когда и какие слова следует говорить, чтобы они максимально эффективно действовали на человека.

Богатый папа объяснял: «Одно слово может побудить к действию человека одного типа и полностью вывести из строя человека другого типа».

Например, слово «риск» может вызвать приятное возбуждение у И и неопишуемый страх у Р.

«Чтобы стать выдающимися лидерами, – подчеркивал отец моего

друга, – вам для начала нужно стать прекрасными слушателями. Если вы не прислушаетесь к словам, которые использует человек, то не сможете почувствовать его душу. А если вы не услышите его душу, то никогда не узнаете, с кем говорите».

## Внутренние различия

Богатый папа неустанно повторял: «Слушайте их слова, чтобы почувствовать их душу», потому что за словами, которые выбирает человек, скрываются его ценности и личностные особенности. Далее приводятся общие признаки, которые отличают представителей каждого конкретного квадранта.



### **1. Квадрант Р (работающие по найму)**

Когда я слышу слова «стабильная работа» или «льготы», мне становится ясно, каков человек внутри. В них выражается потребность в безопасности, и они часто становятся реакцией на страх.

Как правило, слова о стабильности свойственны представителям квадранта Р. Когда дело касается денег и работы, находится много людей, которые просто ненавидят чувство страха, связанное с экономической нестабильностью, чем и объясняется их стремление чувствовать себя в безопасности. Слово «льготы» означает, что людям хочется какого-то дополнительного вознаграждения, то есть гарантированной добавочной компенсации, такой как медицинская страховка или пенсионный план.

Суть в том, что они хотят почувствовать себя в безопасности и увидеть гарантии этой безопасности в письменной форме. Неуверенность не позволяет им ощутить себя счастливыми. Для счастья им необходима



уверенность. Внутренний голос заставляет их сказать: «Я дам вам то, что вам нужно, если взамен вы пообещаете дать то, что нужно мне».

Они хотят заглушить свой страх определенной степенью уверенности, поэтому, нанимаясь на работу, ищут гарантий и твердых договоренностей. Вот почему их слова «Меня не интересуют деньги» являются совершенно искренними. Для них идея безопасности гораздо важнее, чем деньги.

Наемные работники могут быть как президентами компаний, так и уборщиками. Для них важно не столько то, чем они занимаются, сколько контрактное соглашение, которое они заключают с человеком или организацией, нанимающей их.



## ***2. Квадрант С (лица, работающие сами на себя, и владельцы мелкого бизнеса)***

Это люди, которые хотят быть сами себе начальниками или любят делать что-то свое. Я называю их мастерами на все руки.

Часто, когда дело касается денег, внутренняя твердость представителя квадранта С не терпит, чтобы его доход зависел от других людей. Иными словами, если такие люди усердно трудятся, то они рассчитывают на достойную оплату своей работы.

Представители данного сектора не любят, чтобы количество получаемых ими денег определял человек (или какая-то группа людей), который не работает так же усердно, как они. Если они хорошо трудятся, им нужно хорошо платить.

Вместе с тем они понимают, что если не будут усердно работать, то не заслужат высокой оплаты своего труда. В денежных вопросах их душа отчаянно требует независимости.

**Страх**

В то время как у тех, кто находится в секторе Р, реакцией на страх оказаться без денег часто становятся поиски безопасности, люди из квадранта С реагируют иначе. В ответ на чувство страха они не ищут защиты, а берут ситуацию под контроль и справляются с ней так, как умеют. Вот почему я называю их мастерами на все руки. Когда дело доходит до страха и финансового риска, они предпочитают брать быка за рога.

В этом секторе вы найдете профессионалов с хорошим образованием, таких как врачи и юристы, которым пришлось учиться много лет.

Кроме того, в квадранте С находятся люди, которые, кроме традиционных учебных заведений, учились где-то еще. К ним относятся торговые агенты, работающие за комиссионные, агенты по продаже недвижимости, а также мелкие бизнесмены, такие как владельцы небольших магазинов, химчисток и ресторанов, консультанты, частнопрактикующие врачи, агенты бюро путешествий, автомеханики, водопроводчики, плотники, проповедники, электрики, парикмахеры и художники.

Любимые слова представителей квадранта С: «Никто не сделает этого лучше меня» или «Я сделал это по-своему».

Лица, работающие сами на себя, часто являются закоренелыми перфекционистами. Обычно они хотят делать все исключительно хорошо и не допускают возможности, что кто-то другой может сделать что-то лучше их, поэтому не доверяют свою работу никому другому. Во многих отношениях эти люди являются истинными художниками, имеющими собственный стиль и собственные методы выполнения работы.

Вот почему мы так охотно их нанимаем. Если вы берете на работу нейрохирурга, то хотите, чтобы он имел высокую квалификацию и большой опыт практической деятельности, но, что еще важнее, вы хотите, чтобы он был перфекционистом.

Такие же требования мы предъявляем к стоматологу, парикмахеру, консультанту по маркетингу, водопроводчику, электрику, юристу и инструктору по подготовке персонала. Вы как клиент, нанимающий этого человека, хотите получить самого лучшего специалиста.

Для людей из этого квадранта деньги не являются самым важным стимулом в их работе. Независимость, возможность делать все по-своему и уважение к их мастерству для представителей квадранта С гораздо важнее. При найме таких людей лучше всего сказать им, что вы хотите получить, а затем предоставить им свободу действий. Представители квадранта С не нуждаются в надзоре и не любят, чтобы их контролировали.

Если вы будете слишком вмешиваться в их работу, они просто уйдут от вас и предложат нанять кого-нибудь другого. Помните, что независимость для этих людей важнее денег.

Такие люди часто сталкиваются с трудностями при найме других людей для выполнения той работы, которой занимаются они сами. Они считают, что никому другому она не по силам.

Кроме того, если представители квадранта С обучают кого-то своей работе, то вновь обученный человек часто уходит, чтобы работать на себя, быть самому себе начальником, делать работу по-своему и иметь возможность проявить свою индивидуальность.

Многие представители сектора С не хотят нанимать и обучать других, потому что ученики часто становятся их конкурентами. Это, в свою очередь, заставляет их трудиться еще усерднее.



### **3. Квадрант Б (владельцы крупного бизнеса)**

Люди этой группы представляют собой почти полную противоположность людям из квадранта С. Настоящие бизнесмены любят окружать себя умными людьми из всех четырех квадрантов. В отличие от представителей квадранта С, которые не любят никому поручать работу (потому что никто не сделает ее лучше их), Б нравится наделять полномочиями других. Девиз настоящих владельцев крупного бизнеса: «Зачем делать это самому, когда можно нанять того, кто сделает это лучше меня?»

Этой формулой руководствовался Генри Форд. Если верить одной популярной истории, группа так называемых интеллектуалов обвинила Форда в невежестве. Они заявили, что на самом деле он очень мало знает. Тогда Форд пригласил их в свой офис и предложил задать ему любые вопросы, сказав, что сможет на них ответить. Эти эксперты собрались вокруг самого могущественного промышленника Америки и начали задавать ему вопросы. Форд выслушал их, а когда они закончили,

он просто протянул руку к нескольким телефонам на его столе, вызвал своих самых блестящих ассистентов и попросил их дать экспертам ответы, которых они требовали.

В заключение Форд сообщил уважаемому консилиуму, что предпочитает нанимать умных людей с университетским образованием, чтобы они находили для него ответы, а его собственный разум мог заниматься более важными делами, например размышлениями.

Форду приписывают следующее высказывание: «Размышления – самая трудная работа. Вот почему так мало людей этим занимаются».

### **Лидерство выявляет в людях все самое лучшее**

Генри Форд был кумиром моего богатого папы. Он заставлял меня читать книги о таких людях, как Форд и Джон Д. Рокфеллер, основатель «Standard Oil». Отец Майка постоянно призывал меня и своего сына развивать в себе лидерские качества и осваивать технические навыки бизнеса. Оглядываясь назад, я понимаю, что у многих людей есть либо одно, либо другое, но для того, чтобы достичь успеха в квадранте Б, необходимо обладать тем и другим. Теперь я осознаю, что всему можно научиться.

Бизнес и лидерство – это и наука, и искусство. И я убежден, что эти предметы необходимо изучать в течение всей жизни.

Когда я был мальчишкой, отец Майка дал мне прочитать детскую книжку «Суп из камня». Ее написала в 1947 году Марсия Браун. Богатый папа хотел, чтобы с нее началось мое обучение лидерству в бизнесе.

«Лидерство, – говорил отец моего друга, – это способность выявить лучшее, что есть в людях». Поэтому он прививал своему сыну и мне технические навыки, необходимые для успеха в бизнесе, такие как умение читать финансовые отчеты, навыки маркетинга, продаж, управления производством и ведения переговоров. На каждом уроке он подчеркивал, что нам нужно учиться работать с людьми и вести их за собой.

Отец моего друга часто говорил: «Освоить технические навыки бизнеса легко. Труднее всего работать с людьми». Я до сих пор иногда перечитываю «Суп из камня», поскольку знаю, что, когда что-то идет не так, как мне хочется, у меня начинают проявляться склонности тирана, а не лидера.

### **Развитие предпринимательских способностей**

Мне часто приходится слышать: «Я собираюсь создать собственный бизнес». Многие люди склонны верить, что для достижения финансовой безопасности и счастья нужно делать что-то свое или создать новый продукт, которого еще ни у кого нет. Поэтому они торопятся открыть собственный бизнес. Во многих случаях выбранный ими путь выглядит так:



Многие завершают этот путь созданием бизнеса типа С и не пытаются начать бизнес типа Б. И проблема не в том, что первый тип лучше второго. У обоих есть свои сильные и слабые стороны, свои риски и вознаграждения. Проблема в том, что многие люди, которые хотят начать бизнес типа Б, создают бизнес типа С и на этом прекращают поиск пути на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Многие начинающие предприниматели хотят сделать так:



Но вместо этого они разворачиваются в обратную сторону и застревают на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА:



Затем многие пытаются сделать так:



Но лишь очень немногим удастся осуществить эту попытку. Почему? Дело в том, что для успеха в разных квадрантах необходимы разные технические навыки и личностные качества. Чтобы достичь настоящего успеха в конкретном квадранте, вы должны освоить необходимые именно для него навыки и образ мышления.

### **Разница между бизнесом типа С и бизнесом типа Б**

Настоящие представители квадранта Б могут оставить свой бизнес на год или больше, а затем вернуться и обнаружить, что их бизнес приносит еще больше прибыли и управляется еще лучше, чем в момент их отъезда. В отношении бизнеса типа С следует отметить, что если его владелец будет отсутствовать год или больше, то ему, скорее всего, уже некуда будет возвращаться.

Так что же является причиной этого различия? Попросту говоря,

причина заключается в том, что С владеет работой, а Б владеет системой и для управления ею нанимает компетентных людей. Другими словами, представитель квадранта С, как правило, сам является системой. Вот почему он не может оставить свой бизнес.

Возьмем, к примеру, стоматолога. Он проводит несколько лет в учебном заведении, чтобы приобрести необходимые для работы навыки. У вас, клиента, болит зуб. Вы идете на прием к стоматологу. Он лечит ваш зуб. Вы платите и идете домой. Вы довольны и рассказываете всем своим друзьям об этом прекрасном специалисте. В большинстве случаев стоматолог может сам выполнять всю работу. Проблема лишь в том, что если он возьмет отпуск, то и его доход сделает то же самое.

Владельцы бизнеса в секторе Б могут уйти в отпуск на всю оставшуюся жизнь, потому что они владеют системой, а не работой, деньги все равно продолжают поступать в их карман.

Для успеха в квадранте Б нужно:

1. Быть владельцем системы или контролировать ее.
2. Уметь руководить людьми.

Для перехода из квадранта С в квадрант Б людям нужно привести самих себя и свои знания в соответствие с другой системой. Многие не способны сделать этого или слишком привязаны к своей прежней системе, чтобы освободиться от нее и впустить в свою жизнь новых людей.

### **Можете ли вы приготовить гамбургер лучше, чем «McDonald's»?**

Многие люди приходят ко мне за советом относительно того, как открыть собственную компанию, привлечь деньги для выпуска новой продукции или реализации новой идеи.

Обычно мне достаточно десяти минут, чтобы понять, на чем сосредоточено внимание человека – на продукции или на системе бизнеса. В течение этого времени я чаще всего слышу приблизительно следующее (помните о том, насколько важно быть хорошим слушателем и позволять словам направлять вас к ключевым внутренним ценностям человеческой души):

- «Этот товар гораздо лучше того, что производит другая компания».
- «Я тщательно изучил ситуацию и знаю, что ни у кого нет такой продукции».
- «Я передам вам идею производства этой продукции. Все, что я хочу

взамен, – это 25 процентов от прибыли».

- «Я работал над этим (продуктом, книгой, музыкальной партитурой, изобретением) несколько лет».

Все это слова человека, привыкшего действовать на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, в секторе Р или С.

В этот момент важно проявить чувство такта, потому что я имею дело с внутренними ценностями и идеями, которые укоренялись годами или даже передавались из поколения в поколение. Если я не проявлю мягкости или терпения, то могу повредить хрупкий и чувствительный росток идеи или, что еще хуже, обидеть человека, готового перейти в другой квадрант.

## **Гамбургер и бизнес**

Поскольку на данной стадии беседы мне нужно проявлять вежливость, я часто использую пример с гамбургером «McDonald's». Выслушав текст рекламного обращения, я спокойно спрашиваю: «А вы можете приготовить гамбургеры лучше, чем “McDonald's”?»

До сих пор все 100 процентов людей, с которыми я вел беседу, говорили «да». Все как один могут готовить гамбургеры более высокого качества, чем «McDonald's».

И тут я задаю следующий вопрос: «А вы можете построить лучшую систему бизнеса, чем “McDonald's”?»

Одни замечают разницу сразу, другие – нет. Это зависит от того, на какой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА сосредоточено внимание человека. Если на левой, то он думает главным образом о качестве гамбургера, а если на правой, то его больше интересует система бизнеса.

Таким образом я изо всех сил стараюсь объяснить, что многие предприниматели предлагают гораздо лучшие товары или услуги, чем сверхбогатые транснациональные корпорации, и что миллиарды людей способны готовить гамбургеры, которые намного вкуснее, чем у «McDonald's». Но только компания «McDonald's» смогла создать систему, которая готовит миллиарды гамбургеров.

## **Постарайтесь увидеть и другую сторону**



Если человек начинает осознавать эту истину, я предлагаю ему пойти в «McDonald's», купить гамбургер, сесть за столик и посмотреть на систему бизнеса этой компании. Обратите внимание на грузовики, которые подвозят сырье для этого изделия, на владельца ранчо, который вырастил корову, на покупателя, купившего говядину, и на телевизионные рекламные ролики, которые помогают ее продавать. Обратите внимание на то, как молодых неопытных людей обучают произносить дежурную фразу: «Привет! Добро пожаловать в “McDonald's”», а также на характерное оформление торговых точек, региональных офисов, булочных и на миллионы килограммов хрустящего жареного картофеля, имеющего одинаковый вкус в любой части света. Затем включите сюда биржевых брокеров на Уолл-стрит, привлекающих в «McDonald's» все новые капиталы.

И если человек начнет понимать всю картину в целом, тогда у него появится шанс переместиться на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, в сектор Б или И.

Суть в том, что существует неограниченное количество новых идей, миллиарды тех, кто готов предложить услуги или товары, миллионы видов продукции – и лишь совсем немного людей, которые знают, как создавать прекрасные системы бизнеса.

Билл Гейтс не создавал никаких замечательных продуктов. Он купил продукт у кого-то другого и построил на его основе глобальную мощную систему.



#### ***4. Квadrant И (инвесторы)***

Инвесторы делают деньги с помощью денег. Им не нужно работать, потому что на них работают их деньги.

Квadrant И – это игровое поле для богатых. Люди могут делать деньги в любом квадранте, но если в один прекрасный день они надеются стать

богатыми, то рано или поздно им придется прийти в квадрант И. Именно здесь деньги конвертируются в богатство.

## КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА просто показывает различия в том, как создается доход в квадранте Р (работающих по найму), С (лиц, работающих сами на себя, и владельцев мелкого бизнеса), Б (владельцев крупного бизнеса) и И (инвесторов). Эти различия подытожены ниже:



## ВДЛ и ДДЛ

Большинство из вас слышали, что главными секретами огромных богатств являются следующие:

- ВДЛ – время других людей.
- ДДЛ – деньги других людей.

ВДЛ и ДДЛ находятся на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. В большинстве случаев люди, работающие на его левой стороне, являются ДЛ (другими людьми), чье время и деньги используются теми, кто действует на правой стороне.

Главной причиной, по которой мы с Ким посвятили свое время созданию бизнеса типа Б, а не С, являлось понимание долгосрочных преимуществ использования времени других людей. Один из недостатков успешности бизнеса типа С заключается в том, что для достижения успеха в этом квадранте требуется больше упорного труда. Другими словами, хорошая работа приводит к тому, что приходится трудиться еще усерднее.

и дольше.

Для успеха в бизнесе типа Б требуется лишь расширять систему и нанимать больше людей. Иными словами, вы работаете меньше, зарабатываете больше и наслаждаетесь растущим количеством свободного времени.

Остальная часть этой книги посвящена навыкам и типу мышления, которые необходимы на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Как показывает мой личный опыт, достижение успеха в секторах Б и И требует другого типа мышления и иных технических навыков. Тем, у кого хватит гибкости для таких изменений, процесс достижения большей финансовой безопасности, или свободы, покажется легким.

Для других же этот процесс может оказаться чрезвычайно трудным, потому что они слишком сильно привязаны к одному квадранту и одному типу мышления.

В любом случае вы узнаете, почему одни люди работают меньше, зарабатывают больше, платят меньше налогов и чувствуют себя в большей финансовой безопасности, чем другие. Для этого нужно просто знать, в каком квадранте лучше работать и когда.

## **Руководство к достижению свободы**

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА – это не набор правил. Это всего лишь путеводитель для тех, кто пожелает им воспользоваться. Он вывел нас с Ким из мира финансовых трудностей и привел к финансовой безопасности, а затем – и к финансовой свободе.

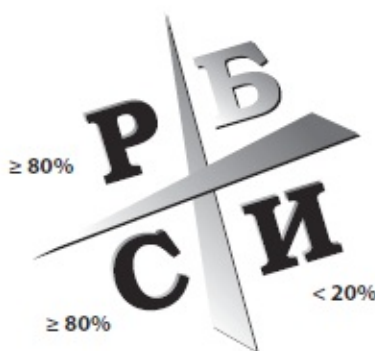
## **Разница между богатыми и всеми остальными**

Несколько лет назад я прочитал статью, в которой было сказано, что большинство богатых людей получают 70 процентов своего дохода от инвестиций, или из квадранта И, и менее 30 процентов в форме зарплаты, или из квадранта Р. Если бы они принадлежали к категории Р, то, скорее всего, были бы наемными работниками в собственной корпорации.

Тогда их доход выглядел бы примерно так:



У большинства остальных людей – бедняков и среднего класса – как минимум 80 процентов дохода поступает в виде зарплаты из квадрантов Р или С и менее 20 процентов – от инвестиций, или из квадранта И:



### **Разница между богатством и финансовой свободой**

В первой главе я писал, что мы с женой стали миллионерами в 1989 году, но не были финансово свободными до 1994 года. Между понятиями «богатый» и «финансово свободный» есть существенная разница. К 1989 году бизнес стал приносить нам много денег. Мы зарабатывали больше, а работали меньше, потому что система нашего бизнеса разрасталась без дополнительных физических усилий с нашей стороны. Мы достигли того, что большинство людей считают финансовым успехом.

Однако перед нами все еще стояла задача сконвертировать поступавший от бизнеса денежный поток в более осязаемые активы, способные приносить дополнительный денежный поток. Мы создали

успешный бизнес. Теперь пришла пора сосредоточиться на создании других активов, чтобы совокупный денежный поток стал больше наших расходов на жизнь.



К 1994 году пассивный доход от всех наших активов превысил сумму всех наших расходов. Это означало, что мы стали финансово свободными.

Наш бизнес был хорошим активом, потому что приносил доход и не требовал от нас больших физических усилий. Но в соответствии с нашими собственными представлениями о свободе мы не могли считать себя финансово независимыми. Для этого нам нужно было иметь другие осязаемые активы, такие как недвижимость и акции, пассивный доход от которых должен был превышать наши расходы. Когда осязаемые активы стали приносить больше денег, чем бизнес, мы продали его своему партнеру. Вот теперь мы действительно обрели финансовую свободу.

## Определение финансовой свободы

Финансовая свобода определяется количеством дней, в течение которых вы можете прожить, не работая физически и поддерживая свой привычный уровень жизни (при условии, что никто из членов вашей семьи не работает физически).

Например, если сумма ваших ежемесячных расходов составляет

5 тысяч долларов и если у вас есть 20 тысяч долларов накоплений, значит, ваша состоятельность приблизительно равна четырем месяцам, или 120 дням.

Степень финансовой свободы измеряется не деньгами, а временем.

К 1994 году мы с Ким обрели полную финансовую независимость от всех экономических изменений, поскольку сумма доходов от наших инвестиций превышала сумму наших ежемесячных расходов.

В конечном счете важно не то, сколько денег вы сделаете, а то, сколько останется в вашем распоряжении и как долго они будут на вас работать. Каждый день я сталкиваюсь с людьми, которые делают много денег, но все их средства уходят в колонку расходов.

Всякий раз, когда им удастся сделать немного больше денег, они отправляются совершать покупки. Часто они покупают более просторный дом или новый автомобиль, в результате чего у них появляются долгосрочные долги и необходимость работать с еще большим напряжением. Не остается ничего, что можно было бы занести в колонку активов. Деньги у этих людей уходят так быстро, словно они приняли какое-то финансовое слабительное. Их схема денежного потока выглядит таким образом:



**Красная черта финансов**

У автомобилистов есть выражение «держать двигатель на “красной черте”». Это означает дать полный газ, удерживая число оборотов как можно ближе к предельной отметке, то есть удерживать двигатель на максимальной скорости, которую он способен развить и не взорваться.

Многие люди – как богатые, так и бедные – постоянно держат свои личные финансы на такой «красной черте». Независимо от того, сколько денег они делают, тратят они их так же быстро, как получают. Держать двигатель автомобиля на «красной черте» не рекомендуется, потому что это приводит к сокращению срока его службы. То же самое происходит и с финансами.

Мои друзья-медики говорят, что одной из главных проблем со здоровьем сегодня стал стресс, вызываемый напряженной работой и постоянной нехваткой денег. По мнению одной из них, самой распространенной причиной расстройства здоровья является то, что они называют «раком бумажника».

### **Деньги делают деньги**

Независимо от того, сколько зарабатывают люди, им необходимо вкладывать часть своих средств в квадрант И, где деньги делают еще больше денег. Там воплощается в жизнь идея, согласно которой деньги должны усердно работать на вас, чтобы вам не нужно было работать самим. Несмотря на то что квадрант И важен для вашего финансового здоровья, существуют и другие достойные упоминания формы инвестиций.

### **Другие формы инвестиций**

Люди делают инвестиции в свое образование. Традиционное образование важно. Чем лучше будет ваше образование, тем выше будут шансы заработать больше денег – в зависимости от выбора профессии. Учитывая тот факт, что средний человек посвящает активной трудовой деятельности 40 лет своей жизни (или даже больше), учеба в колледже или в другом высшем учебном заведении может оказаться хорошей инвестицией.

Преданность работодателю и усердная работа на него – это еще одна форма инвестирования. Взамен, согласно контракту, наемный работник получает вознаграждение в виде пожизненной пенсии. Такие инвестиции были популярны в индустриальную эпоху, но в эпоху информации почти

вышли из употребления.

Другие люди заводят большие семьи и делают инвестиции в них, полагаясь на то, что дети, в свою очередь, позаботятся о них в старости. Эта форма инвестирования была нормой в прошлом, но в настоящее время из-за экономической напряженности семьям становится все труднее нести бремя расходов на жизнь и медицинское обслуживание родителей.

Государственные программы пенсионного обеспечения, такие как программы социального страхования «Social Security» и льготного медицинского страхования «Medicare», также входят в число форм инвестирования, предусмотренных законодательством.

Однако в силу радикальных изменений в демографической сфере и ценовой политике эта форма инвестирования вряд ли сможет гарантировать выполнение многочисленных обещаний государства.

Существуют также независимые инструменты пенсионного инвестирования, именуемые индивидуальными пенсионными планами. Часто федеральное правительство предлагает работодателям и наемным работникам налоговые стимулы, призванные повысить популярность таких планов. В Америке наибольшее распространение получил пенсионный план 401(k).

В таких странах, как Австралия, его аналоги принято называть супераннуационными планами.

## **Доход, получаемый от инвестиций**

В отличие от всех вышеперечисленных форм капиталовложений, инвестирование в квадранте И призвано приносить постоянный доход даже тогда, когда вы занимаетесь трудовой деятельностью в другом квадранте. Поэтому, чтобы определить, входите ли вы в сектор И, используйте тот же критерий, который применяется в остальных квадрантах. Получаете ли вы текущий доход из квадранта И? Другими словами, работают ли на вас ваши деньги и приносят ли они вам текущий доход?

Давайте посмотрим на человека, который покупает дом в качестве инвестиции и сдает его внаем. Если собранная квартплата превышает расходы на содержание данной собственности, значит, этот доход поступает из квадранта И. Тот же критерий подходит для людей, получающих проценты от сбережений или дивиденды от ценных бумаг и облигаций. Таким образом, причастность к квадранту И зависит от размера дохода, который вы получаете от этого квадранта, не работая



в нем.

### **Является ли мой пенсионный счет формой инвестирования?**

Регулярное помещение денег на пенсионный счет – это одна из форм инвестирования, которые упорнее всего навязываются людям из квадранта Р. Эти пенсионные планы тоже не лишены риска и, даже в случае их исполнения, уровень доходности, который они обеспечивают, никогда не сделает вас финансово свободными. Быть инвесторами после выхода на пенсию хочется большинству из нас, однако в данной книге представителями квадранта И считаются люди, которые получают доходы от инвестиций в течение всех лет своей трудовой деятельности. Вот почему в большинстве случаев вклады на пенсионный счет не являются инвестициями. В сущности, это простое сбережение денег на пенсионном счете в надежде на то, что после выхода на пенсию с него можно будет снять больше денег, чем было в него вложено.

Есть существенная разница между теми, кто накапливает деньги на своих пенсионных счетах, и теми, кто посредством инвестирования активно использует свои деньги, чтобы получить еще больший доход.

### **Являются ли биржевые брокеры инвесторами?**

Многие финансовые консультанты в мире инвестиций по определению не являются людьми, получающими доход из квадранта И.

Например, подавляющее большинство биржевых брокеров, агентов по недвижимости, финансовых консультантов, банковских служащих и экономистов относятся к категориям Р или С. Иными словами, они получают доход от профессиональной деятельности, необязательно связанной с активами, которыми они владеют.

У меня много друзей среди биржевых трейдеров. Они покупают акции по низкой цене и надеются продать по высокой. В сущности, их профессией является торговля, и они очень похожи на людей, владеющих розничными магазинами, которые покупают товары оптом, а затем продают их в розницу. Всем им приходится делать что-то физически, чтобы создавать деньги, поэтому их место скорее в квадранте С, чем в квадранте И.

Могут ли все эти люди быть инвесторами? Ответ – «да», но важно знать разницу между теми, кто получает комиссионные, продает свои

советы за почасовую оплату или старается подешевле купить и подороже продать, и теми, кто зарабатывает деньги на обнаружении или создании хороших инвестиций.

Есть один способ выяснить, насколько хороши ваши консультанты. Спросите у них, какой процент их дохода составляют комиссионные или гонорары по сравнению с пассивным доходом от их инвестиций или других видов бизнеса, которыми они владеют.

Среди моих друзей есть дипломированные бухгалтеры, которые сообщают мне (разумеется, не нарушая конфиденциальности клиентов), что многие профессиональные консультанты по инвестициям получают совсем незначительный доход от собственных капиталовложений. Они похожи на священников, которые не делают того, к чему призывают в своих проповедях.

## **Преимущества дохода из квадранта И**

Итак, основным отличием представителей квадранта И является то, что они заставляют свои деньги делать деньги. Если дела у них пойдут хорошо, то они смогут заставить эти деньги работать на себя и свою семью в течение сотен лет.

Помимо таких явных преимуществ, как умение делать деньги с помощью денег и отсутствие необходимости вставать по утрам и мчаться на работу, эти люди получают массу налоговых привилегий, недоступных тем, кому приходится работать ради денег.

Одной из причин, по которой богатые становятся еще богаче, является то, что они могут сколотить миллионы, и эти деньги, в полном соответствии с законом, будут облагаться минимальным налогом (или вообще никаким). Так происходит потому, что состоятельные люди делают деньги в колонке «Активы», а не в колонке «Доходы». Они делают деньги как инвесторы, а не как работники.

Кроме того, люди, которые трудятся ради денег, часто платят налоги по более высоким ставкам, чем инвесторы, и суммы этих налогов удерживаются из их зарплаты. Они никогда даже не видят этой части своего дохода.

## **Почему большинство людей не становятся инвесторами?**

В квадранте И люди меньше работают, больше зарабатывают и платят

меньше налогов. Тогда почему инвесторами не становится все большее число людей? По той же причине, по которой многие люди не открывают собственный бизнес. Это можно выразить одним словом – «риск».

Многим не нравится идея передачи кому-то своих заработанных тяжким трудом денег без гарантии получить их обратно. Люди так боятся их потерять, что предпочитают вообще не заниматься инвестированием – и это независимо от того, сколько денег они могут получить в виде дохода.

Кто-то из голливудских знаменитостей однажды сказал: «Меня волнует не коэффициент окупаемости инвестиций, а возврат самих инвестиций».

Этот страх потерять деньги позволяет выделить четыре категории инвесторов:

1. Людей, которые категорически против риска и играют только наверняка, сохраняя деньги в банке.
2. Людей, которые передают заботы об инвестировании кому-то другому, например финансовому консультанту или управляющему взаимным фондом.
3. Азартных игроков.
4. Инвесторов.

Разница между азартным игроком и инвестором проста. Занимаясь инвестированием, азартный игрок полагается на случай. Инвестор же полагается на свое мастерство. А для людей, которые поручают заботу о своих деньгах кому-то другому, инвестирование часто является игрой, которой они не желают учиться. Таким людям необходимо очень тщательно выбирать финансового консультанта.

В одной из следующих глав этой книги я подробно расскажу о пяти уровнях инвесторов, чтобы пролить больше света на данную тему.

## **Риск можно практически исключить**

Хорошая новость для будущих инвесторов состоит в том, что вы сможете получать высокие доходы и при этом свести риск к минимуму или вообще исключить его, но есть одно условие: вы должны знать правила игры.

Истинный инвестор желает как можно быстрее вернуть свои деньги с прибылью. Владелец пенсионного счета вынужден долгие годы ждать возможности выяснять, получит ли он вообще свои деньги обратно.

Это самое существенное различие между профессиональным инвестором и тем, кто откладывает деньги на пенсию.

Именно страх потерять деньги заставляет большинство людей искать безопасные варианты. И все же квадрант И не настолько ненадежен, как думают многие. Он такой же, как другие квадранты, поэтому требует специфических навыков и образа мышления. Если вы готовы потратить время на обучение, то вполне сможете освоить навыки достижения успеха в квадранте И.

## **Начинается новая эпоха**

В 1989 году пала Берлинская стена и вместе с ней коммунизм. Я считаю, что это событие ознаменовало конец индустриальной эпохи и начало эпохи информационной.

## **Разница между пенсионными планами индустриальной эпохи и пенсионными планами информационной эпохи**

Путешествие Колумба в 1492 году приблизительно совпадает с началом индустриальной эпохи. Падение Берлинской стены в 1989 году ознаменовало конец этой эры. Похоже, что по какой-то причине каждые 500 лет в истории происходили радикальные изменения катастрофического характера. Сейчас мы находимся в начале одного из таких периодов.

Это изменение уже поставило под угрозу финансовую безопасность сотен миллионов людей, большинство из которых все еще ничего не знают о его последствиях, с которыми многие из них вряд ли сумеют справиться. Данное изменение выражается прежде всего в разнице между пенсионными планами индустриальной эпохи и пенсионными планами информационной эпохи.

Когда я был мальчишкой, богатый папа побуждал меня рисковать деньгами и учиться инвестированию. Он всегда говорил: «Если хочешь стать богатым, тебе нужно научиться рисковать. Научиться быть инвестором».

Дома я рассказал своему образованному папе о том, что отец Майка посоветовал нам научиться инвестированию и управлению рисками. На это мой папа ответил: «Мне не нужно учиться инвестированию. У меня есть государственный пенсионный план, пенсия от профсоюза учителей и гарантированные льготы социальной защиты. Так зачем мне рисковать

своими деньгами?»

Мой отец верил в пенсионные планы индустриальной эпохи, такие как пенсия государственным служащим и программа социальной защиты. Он был счастлив, когда я записался в Корпус морской пехоты США. Вместо того чтобы волноваться о том, что во Вьетнаме я буду рисковать жизнью, он просто сказал: «Поработай там 20 лет – и получишь пожизненную пенсию и медицинские льготы».

Хотя эти пенсионные планы все еще существуют, они отживают свой век. Идея финансовой ответственности компании за ваше пенсионное обеспечение и удовлетворение ваших пенсионных потребностей с помощью государственных пенсионных схем давно устарела и перестала соответствовать современности.

## **Людям нужно становиться инвесторами**

По мере того как мы переходим от пенсионных планов с фиксированными выплатами (которые я называю пенсионными планами индустриальной эпохи) к пенсионным планам с фиксированными взносами (или пенсионным планам информационной эпохи), ответственность за ваше финансовое положение все больше перекладывается на ваши собственные плечи. Поразительно, что лишь немногие заметили это изменение и осознали его далеко идущие последствия.

## **Пенсионные планы индустриальной эпохи**

В индустриальную эпоху пенсионный план с фиксированными выплатами означал, что компания гарантирует выплачивать работнику (обычно ежемесячно) определенную сумму денег до конца его дней. Люди чувствовали себя в безопасности, потому что эти планы обеспечивали им стабильный доход.

## **Пенсионные планы информационной эпохи**

Но в 1974 году, когда был принят закон «О безопасности пенсионных доходов наемных работников» (ERISA), правила изменились. Внезапно компании перестали быть гарантами финансовой безопасности работников после завершения их трудовой деятельности. Вместо этого работодатели начали предлагать пенсионные планы с фиксированными взносами.

Переход на фиксированные взносы означает, что вы сможете получить обратно лишь то, что вы и ваша компания вложили в пенсионный план за период вашей трудовой деятельности. Иными словами, ваша пенсия определяется исключительно тем, что было вложено в пенсионный план. Если вы и ваша компания не вносили денег, то вы ничего и не получите.

Хорошая новость заключается в том, что в информационную эпоху будет расти продолжительность жизни, а плохая – в том, что вы можете пережить свою пенсию (если даже она у вас будет).

## **Рискованные пенсионные планы**

Многие люди не понимают, что если они захотят вернуть вложенные в план деньги, то после принятия закона ERISA нет никакой гарантии, что они их получат. Дело в том, что планы типа 401(k) и супераннуационные планы подвержены воздействию рыночных сил. Другими словами, в один прекрасный день у вас на счете может оказаться миллион долларов. Но если фондовый рынок рухнет, что время от времени случается с любым рынком, то ваш миллион долларов вполне может уменьшиться наполовину или даже полностью испариться. Планы с фиксированными взносами уничтожили гарантию получения пожизненного дохода.

Люди, которые сегодня уходят на пенсию в 65 лет и начинают жить на свои планы с фиксированными взносами, могут остаться без денег, скажем, в 75 лет. И что им делать тогда? Смахнуть пыль со своих старых резюме?

А как обстоят дела у государственного пенсионного плана с фиксированными взносами? Предполагается, что в Соединенных Штатах программа социального страхования «Social Security» обанкротится к 2037 году, а программа льготного медицинского страхования «Medicare» – к 2017 году. Даже сегодня социальное страхование не обеспечивает достаточный доход. А что случится, когда 77 миллионов представителей послевоенного поколения захотят получить вложенные ими деньги, а их не окажется в наличии?

В 1998 году популярный лозунг президента Клинтона «Спасем социальное страхование» принимался с восторгом. Но уже тогда сенатор-демократ Эрнест Холлингс указывал: «Первое, что нужно сделать для спасения системы социального страхования, – это перестать ее грабить». Десятилетиями федеральное правительство под свою

ответственность делало «заимствования» из пенсионных денег на свои сиюминутные нужды. Я считаю это классическим примером санкционированной государством схемы Понци.

Похоже, многие политики считают программу социального страхования «Social Security» скорее доходом, который может быть потрачен, чем активом, который требует умелого управления.

### **Слишком многие люди рассчитывают на государство**

Я пишу книги и создаю различные образовательные продукты, такие как серия обучающих игр «Денежный поток», потому, что индустриальная эпоха стала историей и нам нужно готовиться к возможностям информационной эпохи.

Как сознательный гражданин я обеспокоен тем, что люди, начиная с моего поколения и далее, должным образом не подготовлены к тому, чтобы справиться с различиями между индустриальной и информационной эрой. Особую тревогу вызывает у меня наша финансовая подготовка к выходу на пенсию. Совет «Ходи в школу, затем получи стабильную, постоянную работу» был хорош для людей, родившихся до 1930 года. Сегодня каждому нужно ходить в школу, чтобы получить навыки, необходимые для работы или карьеры, но, помимо этого, нужно еще знать, как заниматься инвестированием – а в программах учебных заведений такого предмета нет.

Одна из проблем, созданных индустриальной эпохой, состоит в том, что слишком многие люди стали полагаться на государство в решении своих собственных трудностей. Привычка перекладывать на государство свою личную финансовую ответственность привела к тому, что сегодня нам приходится сталкиваться с еще более серьезными проблемами.

Подсчитано, что в 2020 году численность населения США достигнет 275 миллионов, из которых 100 миллионов будут рассчитывать на государственную поддержку. В эту группу будут входить федеральные служащие, военные в отставке, почтовые служащие, школьные учителя и прочие работники государственных учреждений, а также пенсионеры, ожидающие выплат от программ социального страхования «Social Security» и льготного медицинского страхования «Medicare». С точки зрения заключенных договоров их ожидания государственной поддержки вполне обоснованны, потому что большинство из них в той или иной форме делали инвестиции в эти обещания на протяжении всей своей трудовой

жизни. К сожалению, за многие годы было дано слишком много обещаний. Теперь пришло время платить по счетам.

Я не думаю, что эти финансовые обещания могут быть выполнены. Если государство пойдет по пути дальнейшего повышения налогов, чтобы обеспечить выплаты по этим обязательствам, тогда все, кто может удрать, удерут в страны, где налоги намного ниже. В информационную эпоху термин «офшор» необязательно будет означать другую страну как налоговую гавань. Офшорной зоной вполне может стать киберпространство.

## **Грядут великие перемены**

Я вспоминаю предупреждение президента Джона Ф. Кеннеди: «Грядут великие перемены». Что ж, эти перемены уже наступили.

## **Как заниматься инвестированием, не будучи инвестором**

Переход от пенсионных планов с фиксированными выплатами к пенсионным планам с фиксированными взносами заставляет миллионы людей становиться инвесторами, не имея почти никакого инвестиционного образования. Многие из тех, кто всю жизнь старался избегать финансовых рисков, сейчас вынуждены идти на них. Но оценить свои успехи на этом поприще и понять, были они мудрыми инвесторами или легкомысленными азартными игроками, большинство из них смогут только после выхода на пенсию.

Сегодня фондовый рынок подогревается многими факторами, включая массовый приток неопытных людей, пытающихся стать инвесторами. Их финансовый путь выглядит так:





Подавляющее большинство этих людей относятся к категориям Р и С и по определению ориентированы на безопасность. Вот почему они ищут стабильную работу или создают малый бизнес, который могут контролировать сами. Но из-за пенсионных планов с фиксированными взносами они сегодня мигрируют в квадрант И, где надеются найти безопасность после завершения своей трудовой деятельности. Но, к сожалению, квадрант И не славится своей безопасностью. Наоборот, это квадрант риска.

Поскольку так много людей, находящихся на левой стороне **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**, приходят на фондовый рынок искать безопасности, рынок идет навстречу их пожеланиям. Вот почему вы так часто слышите следующие слова:

### ***1. Диверсификация***

Люди, которые стремятся к безопасности, часто используют слово «диверсификация». Почему? Потому, что инвестиционная стратегия диверсификации основана на принципе «не проиграть». Она не является инвестиционной стратегией победы. Успешные и богатые инвесторы не занимаются диверсификацией. Они сосредоточивают все свои усилия на чем-то одном.

Уоррен Баффет, возможно, самый выдающийся инвестор в мире, говорит о диверсификации так: «Стратегия, которую мы приняли, не позволяет нам следовать стандартной догме о нормах диверсификации. Многие ученые мужи сказали бы, что наша стратегия, вероятно, более рискованная, чем стратегия, которой руководствуются большинство

традиционных инвесторов. Мы не согласны. Мы уверены, что политика концентрации портфеля может снизить риски, если при этом она повышает два показателя: первый – усилия, затрачиваемые инвестором для оценки компании, второй – уровень экономических показателей компании, позволяющий инвестору чувствовать себя уверенно и решиться на покупку»<sup>[1]</sup>.

Другими словами, Уоррен Баффет утверждает, что концентрация портфеля, или сосредоточенность на небольшом количестве инвестиций, является лучшей стратегией, чем диверсификация. По его мнению, именно концентрация требует от вас большего напряжения ума и большей интенсивности мыслей и действий. Далее в своей работе он отмечает, что средний инвестор избегает волатильности, потому что считает ее рискованной. В то же время Баффет утверждает, что, наоборот, «истинный инвестор приветствует волатильность ценных бумаг».

Выбираясь из финансовых проблем и двигаясь к финансовой свободе, мы с Ким не занимались диверсификацией. Мы концентрировали наши инвестиции.

## **2. Голубые фишки**<sup>[2]</sup>

Инвесторы, ориентированные на безопасность, обычно покупают акции крупных, известных компаний. Почему? Потому, что, по их мнению, они более надежны. Компания может быть надежной, но фондовый рынок этим качеством не отличается. «Голубые фишки» не защитят ваши деньги от свободного падения рынка.

## **3. Взаимные фонды**

Люди, которые мало знают об инвестировании, чувствуют себя в большей безопасности, когда передают свои деньги управляющему фондом в надежде на то, что он распорядится ими лучше, чем они сами. И это разумная стратегия для тех, у кого нет намерения стать профессиональными инвесторами. Но проблема в том, что, какой бы разумной ни была стратегия, это еще не значит, что взаимные фонды являются менее рискованными, чем другие инвестиционные инструменты.

Сегодня рынок наводнен миллионами людей, которые по своей природе стремятся к безопасности. Но из-за изменений в экономике они вынуждены переходить с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую сторону, где в действительности нет даже намека на безопасность. Это и вызывает у меня самую большую тревогу.

## **Наступает время великих экономических потрясений**

Все готово к великому экономическому потрясению. Такие потрясения всегда отмечают конец старой эпохи и рождение новой. В конце каждой эпохи находятся люди, которые двигаются вперед, в то время как другие цепляются за идеи прошлого. Я боюсь, что люди, которые все еще веруют в то, что ответственность за их финансовую безопасность должны нести компания или государство, в ближайшие годы испытают сильное разочарование. Это идеи индустриальной эры, а не информационной.

Ни у кого нет хрустального шара, чтобы заглянуть в будущее. Я подписываюсь на рассылки многих служб инвестиционных новостей, и каждая из них дает свой прогноз. Одни обещают, что ближайшее будущее будет блестящим. Другие предрекают, что прямо за ближайшим поворотом нас подстерегают кризис рынка и очередная Великая депрессия. Чтобы оставаться объективным, я выслушиваю обе стороны, так как каждая из них высказывает идеи, к которым стоит прислушаться. Я не изображаю из себя прорицателя, пытающегося предсказать будущее. Вместо этого я продолжаю накапливать знания, необходимые в квадрантах Б и И, и стараюсь быть готовым ко всему, что может произойти. Подготовленный человек будет процветать независимо от того, в каком направлении станет развиваться экономика.

Если бы можно было положиться на историческую статистику, тогда человеку, который доживет до 75 лет, было бы суждено пройти через одну депрессию и две серьезные рецессии. Мои родители прошли через депрессию, а беби-бумеры, родившиеся после Второй мировой войны, не прошли – пока.

Сегодня всем нам нужно беспокоиться не только о гарантированной занятости. Я считаю, что нам следует сосредоточиться на собственной долгосрочной финансовой безопасности и не возлагать эту ответственность на компанию или государство. Времена изменились, когда компании официально заявили, что больше не несут ответственности за ваше существование после ухода на пенсию. Перейдя на пенсионный план с фиксированными взносами, они ясно дали понять, что теперь вы сами несете ответственность за инвестиции в свою пенсию. Сегодня нам необходимо стать более мудрыми инвесторами, бдительно наблюдающими за всеми взлетами и падениями на финансовых рынках. Я советую вам учиться быть настоящими инвесторами, а не отдавать свои деньги тому, кто будет инвестировать их от вашего имени. Если вы просто передадите

свои деньги взаимному фонду или консультанту, то вам, возможно, придется ждать до 65 лет, чтобы выяснить, насколько хорошо эти люди сделали свою работу. Если же они сделали ее плохо, то не исключено, что вам придется трудиться до конца своих дней. Миллионам людей придется работать всю оставшуюся жизнь, потому что им будет уже слишком поздно заниматься инвестированием или учиться этому.

## **Научитесь управлять риском**

Инвестиции могут приносить высокий доход при незначительной степени риска. Для этого нужно всего лишь научиться их делать. Это не трудно и, в сущности, очень похоже на обучение езде на велосипеде. На первых порах вам, возможно, придется несколько раз упасть, но через какое-то время падения прекратятся и инвестирование станет вашей второй натурой, так же как езда на велосипеде превращается для большинства из нас в навык, который никогда не забывается.

Проблема с левой стороной КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА состоит в том, что большинство людей идут туда, чтобы избежать финансового риска. Я же советую научиться управлять риском, вместо того чтобы избегать его.

## **Рискуйте**

Люди, способные идти на риск, изменяют мир. Очень немногие разбогатели, не рискуя. И слишком многие из тех, кто хотел оградить себя от рискованных жизненных ситуаций, попали в зависимость от государства. Начало информационной эпохи должно стать началом эры малых государств, поскольку поддержание большого государства, если честно, стало слишком дорого обходиться. Однако вместо того, чтобы становиться знающими, образованными инвесторами, миллионы людей во всем мире продолжают верить в архаичную идею права на льготы и пожизненную пенсию. Но эта идея просто неосуществима. Наступление информационной эпохи означает, что всем нам необходимо становиться самодостаточными, расти и принимать на себя персональную ответственность за свою жизнь на пенсии.

Идея «прилежно учиться, а затем найти стабильную работу» родилась в индустриальную эпоху. Но эта эра уже закончилась. Времена меняются. Однако проблема в том, что идеи, владеющие умами многих людей,

не изменились. Эти люди все еще думают, что у них есть право что-то получать. Многие все еще полагают, что квадрант И не входит в зону их ответственности. Они продолжают считать, что государство, крупный бизнес, профсоюзы, взаимные фонды или семья позаботятся о них, когда они перестанут работать. Ради их блага мне хочется надеяться, что так и будет. И тогда им не нужно будет читать эту книгу дальше.

Книга «Квадрант денежного потока» была написана, чтобы помочь тем, кто хочет перейти с левой стороны КВАДРАНТА на правую сторону, но не знает, с чего начать. Любой человек может совершить этот переход, если у него будут необходимые навыки и решительность.

Если вы уже обрели финансовую независимость, я могу лишь сказать одно: «Примите мои поздравления». Пожалуйста, расскажите другим о своем пути и направьте их, если они того захотят. Учите их, но при этом позвольте найти свой собственный путь, так как к финансовой свободе ведет множество дорог.

Независимо от того, какое решение вы примете, пожалуйста, запомните следующее: финансовая свобода может достаться вам бесплатно, но она никогда не обходится дешево. Независимость имеет свою цену, и я считаю, что она стоит этой цены. Вот в чем основной секрет: чтобы стать финансово свободным, не нужны ни деньги, ни хорошее формальное образование. Кроме того, этот процесс необязательно связан с риском. Цена свободы измеряется мечтами, желанием и способностью преодолеть разочарования, которые встают у всех нас на пути. Вы готовы заплатить такую цену?

Один из моих отцов заплатил ее. Другой – нет. Но он заплатил совсем иную цену.



## Проверочный вопрос на тему квадранта Б

Являетесь ли вы настоящим владельцем бизнеса?

Вы им являетесь, если сможете ответить «да» на следующий вопрос:

*Можете ли вы оставить свой бизнес на год или более, а затем вернуться и обнаружить, что он приносит еще больше прибыли и управляется еще лучше, чем в момент вашего отъезда?*

Да Нет

## Глава третья

### Почему люди выбирают безопасность, а не свободу?

*Многие люди стремятся получить гарантию занятости главным образом потому, что этому их учат и в школе и дома.*

Оба моих папы советовали мне поступить в колледж и получить диплом. Но касательно того, что мне делать после получения диплома, их мнения расходились. Мой высокообразованный папа постоянно твердил: «Учись, получай хорошие отметки, а потом найди хорошую стабильную работу».

Он рекомендовал мне жизненный путь, ориентированный на левую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА:



Мой необразованный, но богатый папа советовал ориентироваться на правую сторону КВАДРАНТА: «Учись, получай хорошие отметки, а потом создай собственную компанию».

Их советы были разными, потому что одним руководило стремление к безопасности, которую дает гарантированная занятость, а целью другого была финансовая свобода.

### Почему люди стремятся получить гарантию занятости?

Многие люди ищут гарантированную занятость главным образом потому, что этому их учат и в школе и дома.

Становясь взрослыми, миллионы людей продолжают следовать этому совету. Многие из нас с раннего детства приучены ценить безопасность, которую дает гарантированная занятость, и не имеют ясного представления о таких ценностях, как финансовая безопасность и финансовая свобода. А поскольку дома и в школе большинство из нас не получают почти или совсем никаких знаний о деньгах, то вполне естественно, что мы еще сильнее цепляемся за идею безопасности, которую дает гарантированная занятость, вместо того чтобы стремиться к независимости.

Если вы посмотрите на КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, то заметите, что его левая сторона мотивируется потребностью в безопасности, а правая – потребностью в свободе.



### **Попавшие в ловушку долгов**

Основной причиной, по которой 90 процентов населения работают на левой стороне, является то, что их знакомит с ней система образования. После завершения учебы они часто пускаются в неумеренные расходы и увязают в долгах. Это означает, что им приходится еще упорнее держаться за работу, чтобы оплачивать счета.

Я часто встречаю молодых людей, которые получают диплом колледжа вместе с графиком погашения студенческого кредита. Некоторые рассказывали мне, в какое отчаяние они впадали, когда узнавали,



что на них висят многие тысячи долларов долга за обучение в колледже. Если погашение кредита брали на себя родители, то им приходилось в течение нескольких лет очень туго затягивать свои финансовые пояса.

Большинство сегодняшних американцев получают кредитную карточку еще в школе и на всю жизнь становятся должниками. Так происходит потому, что они часто следуют сценарию, который стал популярным в индустриальную эпоху.

## **Что написано в сценарии**

Если мы проследим за жизнью типичного образованного человека, то увидим, что ее финансовый сценарий часто разворачивается примерно так.

Ребенок идет в школу, затем получает высшее образование, находит работу, и вскоре у него появляются деньги на расходы. Молодой совершеннолетний человек может теперь позволить себе снять квартиру, купить электронику, новую одежду, мебель и, конечно же, автомобиль. Вскоре после этого начинают приходить счета.

Однажды этот взрослый человек встречает свою вторую половинку, и между ними вспыхивает искра. Они влюбляются и женятся. Какое-то время жизнь кажется им прекрасной, потому что вдвоем можно жить так же дешево, как одному. Поскольку нужно платить только за одну квартиру, они могут себе позволить понемногу откладывать деньги на покупку мечты всех молодоженов – собственного дома.

Они находят дом, снимают деньги со сберегательного счета и используют их для уплаты первого взноса, а затем берут ипотечный кредит. Для нового дома нужна новая обстановка, и они находят мебельный магазин, который использует в своей рекламе волшебные слова: «Без первого взноса. Минимальные ежемесячные выплаты».

Жизнь прекрасна, и они устраивают вечеринку для всех своих друзей, чтобы показать им новый дом, новую машину, новую мебель и новые игрушки. Они уже по уши в долгах. Затем появляется первый ребенок.

Теперь эти молодые родители должны каждое утро отвозить ребенка в детский сад и мчаться на работу, где им приходится трудиться не разгибая спины. Они оказались в ловушке. Им необходимо иметь стабильную работу просто потому, что от финансового банкротства их отделяет около трех месяцев. Эти люди часто говорят: «Я не могу позволить себе бросить работу. Мне нужно оплачивать счета».

## **Ловушка успеха**

Я смог многому научиться у богатого папы благодаря тому, что у него было время меня учить. Чем бóльших успехов он добивался, тем больше у него появлялось свободного времени и денег. Его дела шли все лучше и лучше, но для этого ему не нужно было работать все больше и больше. Он просто поручил своему президенту расширить систему и нанять больше людей для выполнения нужного объема работы. Если его инвестиции приносили хороший доход, он снова инвестировал эти средства и делал на них еще больше денег. Вместо того чтобы работать, он проводил многие часы со своим сыном и со мной, объясняя нам все свои действия в области бизнеса и инвестирования. Он дал мне гораздо больше знаний, чем система образования.

Вот что происходит, когда вы упорно трудитесь на правой стороне **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**.

Мой высокообразованный папа тоже упорно трудился, но он трудился на левой стороне. Усердно работая, получая повышения и принимая на себя все больше ответственности, он имел все меньше и меньше свободного времени, которое мог проводить со своими детьми. Он уходил на работу в 7 часов утра, и очень часто мы не видели, когда он возвращался домой, потому что к тому времени уже ложились спать. Вот что происходит, когда вы упорно трудитесь и добиваетесь успеха в квадрантах Р и С. Успех оставляет вам все меньше и меньше времени, даже если и приносит больше денег.

## **Денежная ловушка**

Успех в квадрантах Б и И требует специфических знаний о том, как нужно обращаться с деньгами. Богатый папа называл эти знания финансовым интеллектом и говорил, что данное понятие определяет не столько то, как много денег вы делаете, сколько то, как много их остается в вашем распоряжении, насколько эффективно они работают на вас и сколько поколений своей семьи вы сможете ими обеспечить.

Для успеха на правой стороне необходим финансовый интеллект. Людям, которые не обладают им, трудно выжить на правой стороне **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**.

Отец Майка одинаково хорошо умел обращаться и с деньгами, и со своими работниками. Ему пришлось этому научиться. Чтобы создавать

деньги, ему нужно было привлекать как можно меньше работников, удерживать низкие цены и получать высокие прибыли. Это и есть навыки, необходимые для успеха на правой стороне КВАДРАНТА.

Богатый папа особо подчеркивал, что ваш дом – это не актив, а пассив. Он мог это доказать, просто глядя на цифры.

Мой образованный папа на своей работе не управлял ни деньгами, ни людьми, хотя и думал, что он делает это. Как руководитель Департамента образования штата Гавайи, он являлся государственным служащим, в ведении которого находились многомиллионный бюджет и тысячи сотрудников. Но он не создавал деньги. Деньги поступали от налогоплательщиков, а его работа заключалась в том, чтобы полностью их потратить. Если это ему не удавалось, то на следующий год государство выделяло ему меньше денег. Поэтому в конце каждого бюджетного года перед ним вставала задача исчерпать бюджет, вследствие чего он часто нанимал больше людей, чтобы обосновать заявку на следующий год. Самое странное заключалось в том, что чем больше людей он нанимал, тем больше у него было проблем.

Наблюдая за обоими моими папами, я еще мальчишкой начал мысленно создавать картину той жизни, какую мне хотелось бы вести.

Мой образованный папа был ненасытным читателем, поэтому он был грамотным в традиционном смысле этого слова, но совершенно безграмотным в финансовом отношении. Поскольку он не умел читать цифры в финансовом отчете, ему приходилось обращаться за советами к своему банкиру и бухгалтеру, а те в один голос твердили, что его дом являлся его главным активом и его самой крупной инвестицией.

Следуя рекомендациям этих финансовых консультантов, мой высокообразованный папа не только работал еще усерднее, но и еще глубже залезал в долги. Всякий раз, когда он получал повышение по службе за свое старание, повышалась его зарплата, и с каждым повышением зарплаты его переводили в более высокий налоговый разряд. Поскольку отец относился к высокому налоговому разряду, а в 1960–1970-е годы ставки подоходного налога у высокооплачиваемых служащих были чрезвычайно высокими, его бухгалтер и банкир посоветовали ему купить дом большего размера, чтобы можно было списать с баланса процентные платежи. Он зарабатывал все больше денег, но это приводило лишь к росту налогов и долгов. Чем больших успехов добивался отец, тем больше ему приходилось работать и тем меньше времени у него оставалось на тех, кого он любил. Вскоре все дети покинули родительский дом, а ему по-прежнему приходилось усердно трудиться только для того, чтобы оплачивать счета.

Отец всегда думал о том, что очередное повышение по службе и прибавка к зарплате решат его проблемы. Но чем больше денег он зарабатывал, тем острее становились его проблемы. Мой высокообразованный папа все глубже увязал в долгах и платил все больше налогов.

Чем больше он выматывался, тем сильнее становилась его зависимость от наличия стабильной работы. И чем сильнее становилась его эмоциональная привязанность к своей работе и зарплате, позволявшей оплачивать счета, тем настойчивее он убеждал своих детей «искать надежную, стабильную работу».

Чем более незащищенным чувствовал себя отец, тем сильнее становилась его потребность в безопасности.

## **Два ваших самых больших расхода**

Поскольку мой папа не умел читать финансовые отчеты, он не смог увидеть ту денежную ловушку, в которую скатывался по мере того, как добивался все бóльших успехов. Это та же самая денежная ловушка, в которую попадают миллионы преуспевающих и усердных трудящихся.

Причина, по которой множеству людей приходится бороться за свое финансовое выживание, состоит в том, что каждый раз, когда они начинают делать больше денег, у них сразу увеличиваются две самые большие статьи расходов: налоги и процент по задолженности.

В довершение всего государство часто предлагает налоговые льготы, чтобы еще глубже затянуть вас в долги. Разве это вас не настораживает?

В конце жизни моего высокообразованного трудолюбивого папы та скромная сумма, которую он сумел сохранить, чтобы оставить детям, отошла государству как налог на официальное утверждение завещания судом.

## **Поиск свободы**

Я знаю, что многие люди стремятся к свободе и счастью. Но проблема в том, что большинство из них не обучались тому, как нужно действовать в квадрантах Б и И. Вместо этого их учили искать гарантию занятости. Вследствие такой подготовки и неуклонно растущих долгов большинство людей ограничивают область поиска финансовой свободы левой стороной КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. К сожалению, финансовую

безопасность и финансовую свободу редко можно найти в квадрантах Р и С. Истинную безопасность и независимость можно найти только на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

### **Переход с одной работы на другую в поисках свободы**

КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА полезен еще и тем, что позволяет проследить или понаблюдать за моделью жизни конкретного человека. Многие люди тратят свою жизнь на поиски безопасности или свободы, но вместо этого только и делают, что переходят с одной работы на другую.

Например, у меня есть один школьный друг. Он связывается со мной каждые пять лет и всегда с радостью сообщает, что нашел идеальную работу и компанию своей мечты. Ему безумно нравится компания. Она производит удивительные вещи. Он любит свою работу, занимает важную должность и получает фантастическую зарплату. Там прекрасные люди, прекрасные льготы и прекрасные шансы для продвижения.

Примерно через четыре с половиной года он снова связывается со мной. К этому времени он уже полностью разочарован. Компания, на которую он работает, теперь характеризуется как продажная и бесчестная. К работникам там относятся без всякого уважения. Он ненавидит своего босса, его обошли с повышением, и ему слишком мало платят. Проходит еще шесть месяцев, и он снова счастлив, потому что нашел новую работу. И цикл начинается снова.

Его жизненный путь похож на движение собаки, которая гоняется за своим хвостом. Вот как он выглядит:



Модель его жизни заключается в переходе с одной работы на другую. Пока ему живется неплохо, потому что он умный, привлекательный и представительный мужчина. Но возраст дает о себе знать, и теперь более молодые получают места, которые раньше доставались ему. У моего друга есть несколько тысяч долларов в банке, но ничего не отложено к пенсии. Он живет в доме, которым никогда не будет владеть, платит алименты и со временем ему придется платить за обучение детей в колледже. Его младший ребенок, которому восемь лет, живет с его бывшей женой, а старший, которому четырнадцать, живет с ним.

Раньше он всегда говорил: «Мне нечего беспокоиться. Я еще молод. У меня еще есть время».

Интересно, говорит ли мой друг это сейчас?

На мой взгляд, сейчас ему необходимо сделать серьезное усилие, чтобы начать переход либо в квадрант Б, либо в квадрант И. Ему крайне необходимы новая жизненная установка и новые знания. Если только ему не повезет в лотерею или он не найдет богатую женщину, на которой женится, он вынужден будет упорно трудиться до конца своих дней.

## **Делайте что-то свое**

Еще одной распространенной моделью является переход из квадранта Р в квадрант С. В периоды повальных сокращений и безработицы некоторым людям удается сделать правильные выводы. Вместо того чтобы искать новую работу, они решают начать собственный бизнес.

В последнее время наблюдается настоящий бум так называемого домашнего бизнеса. Очень многие люди принимают решение открыть свой бизнес, делать что-то свое и быть самому себе начальником.

Их карьерный путь выглядит так:



Из всех жизненных путей этот мне больше всего по душе. На мой взгляд, работа в квадранте С может оказаться самой благодатной – но вместе с тем и самой рискованной. Я считаю квадрант С самым трудным из всех. Тут очень высок процент неудач, и если у вас все получится, то успех может оказаться хуже поражения. Дело в том, что если вы добьетесь успеха в квадранте С, то будете вынуждены работать больше, чем в любом другом квадранте, и с таким напряжением вам придется трудиться очень долго.

В квадранте С люди трудятся больше всех по той простой причине, что им, как правило, приходится все делать самим, то есть быть мастерами на все руки. Они вынуждены выполнять все то, чем в крупной компании занимается целый штат менеджеров и сотрудников. Поначалу они сами отвечают на телефонные звонки, оплачивают счета, занимаются поиском клиентов, пытаются выкроить деньги на рекламу, ведут дела с потребителями, нанимают и увольняют работников, становятся на место тех, кто не вышел на работу, отчитываются перед налоговиками, пытаются отбиться от всевозможных проверяющих и так далее и тому подобное.

Лично я поеживаюсь, когда слышу, как кто-то говорит, что собирается начать собственный бизнес. Я желаю ему всего наилучшего, но при этом испытываю сильное беспокойство. Мне слишком часто приходится видеть, как представители сектора Р снимают все свои сбережения или занимают деньги у друзей и родственников, чтобы начать собственный бизнес. Примерно через три года отчаянной борьбы за выживание и работы на износ бизнес приходится свернуть, и они остаются без гроша, с кучей невыплаченных долгов.

Девять из десяти предприятий такого типа в США разоряются в течение пяти лет. А девять из десяти уцелевших терпят крах в следующие

пять лет. Иными словами, в течение 10 лет исчезают 99 из 100 предприятий малого бизнеса.

Я считаю, что большинство мелких предпринимателей терпят крах в первые пять лет главным образом из-за отсутствия опыта и нехватки капитала. Причиной последующего разорения большинства уцелевших становится не отсутствие капитала, а нехватка энергии, когда начинают сказываться годы изнурительного труда без отдыха. Многие представители квадранта С просто сгорают на работе.

Те, кто выживает, похоже, свыкаются с идеей необходимости вставать по утрам, отправляться на работу и трудиться в поте лица до конца своих дней. Кажется, что никакой другой жизни эти люди не знают и ничего другого делать не умеют.

У меня есть друг, чьи родители уже 45 лет держат небольшой винный магазин, где им приходится все делать самим. Когда в их районе стала расти преступность, им пришлось поставить на двери и окна стальные решетки, и в настоящий момент деньги им передают через выдвижной лоток типа тех, что используются в банках. Время от времени, бывая в тех местах, я захожу с ними поздороваться. Это прекрасные, милые люди, и мне тягостно видеть их фактически узниками собственного бизнеса, вынужденными с 10 часов утра до 2 часов ночи смотреть на мир через решетку.

Многие мудрые представители сектора С поднимают бизнес до пика прибыльности и, прежде чем исчерпают запас своих сил, продают его кому-нибудь, у кого есть и энергия, и деньги. Какое-то время они отдыхают, а затем начинают что-либо новое. Они все время делают что-то свое, и им это нравится.

Самое главное в такой модели – не упустить момент, когда нужно выйти из игры.

### **Самый худший совет, какой вы можете дать своим детям**

Если вы родились до 1930 года, то для вас слова «учись, получай хорошие отметки и найди стабильную работу» были хорошим советом. Но для большинства читателей данной книги это плохой совет.

Почему? Отвечу в двух словах: налоги и долги.

Для людей, зарабатывающих деньги в квадранте Р, в сущности, не осталось практически никаких налоговых послаблений.

Сегодня в Америке принадлежность к категории наемных работников



означает, что вы с государством партнеры, которые делят прибыль 50/50. А это значит, что государство в конечном итоге заберет 50 или более процентов вашего заработка, причем бóльшую часть своей доли оно получит еще до того, как вы увидите свой чек на зарплату.

Если учесть, что государство предлагает вам налоговые льготы лишь для того, чтобы вы еще глубже влезли в долги, то становится ясно, что для большинства людей из квадрантов Р и С путь к финансовой свободе практически закрыт. Я часто слышу, как экономисты советуют клиентам, которые начинают зарабатывать больше денег в квадранте Р, купить дом побольше, чтобы получить солидные налоговые льготы. Этот поступок может оказаться разумным для того, кто находится на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, но для того, кто находится на его правой стороне, он не имеет смысла.

### **Кто платит больше всего налогов?**

Состоятельные люди не платят больших подоходных налогов. Почему? Потому, что они не зарабатывают свои деньги как наемные работники. Очень богатые люди знают, что лучшим из всех законных путей обхода налогов является получение доходов из квадрантов Б и И.

Если люди зарабатывают деньги в квадранте Р, то им предлагают налоговую льготу только в том случае, если они купят большой дом и залезут в большие долги. С точки зрения правой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА это неразумно в финансовом отношении. Для людей на правой стороне это все равно что сказать: «Дайте мне один доллар, а я отдам вам обратно 50 центов».

### **Налоги несправедливы**

Я часто слышу, как люди говорят: «Не платить налоги – это не по-американски». Американцы, которые так говорят, похоже, забыли свою историю. Самим своим возникновением США обязаны антиналоговым протестам. Неужели они забыли знаменитое Бостонское чаепитие 1773 года? Это выступление положило начало Войне за независимость и было направлено исключительно против налогообложения – налогообложения без представительства.

За этим выступлением последовали восстание Шейса, Спиртной бунт, восстание Фриза, тарифные войны и многие другие подобные события.

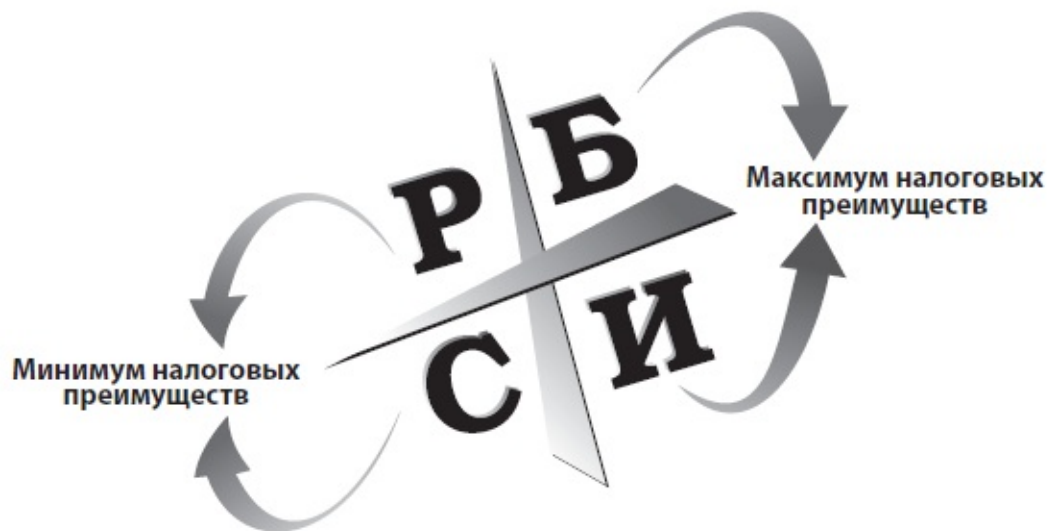
Можно рассказать еще о двух известных налоговых протестах, которые произошли не в Америке, но тоже продемонстрировали, с какой силой люди протестуют против налогообложения.

История Вильгельма Телля напрямую связана с протестом против налогов. Он был так возмущен размерами налогообложения, что отказался поклониться сборщику налогов. В наказание его заставили подвергнуть риску жизнь своего сына и выпустить стрелу в яблоко, поставленное на голову ребенка.

Потом была еще леди Годива. Она умоляла своего супруга, графа Мерсии, снизить налоги для жителей их города. Супруг пообещал снизить налоги, если она нагой проедет через город верхом на коне. И она поймала его на слове.

## Налоговые преимущества

Налоги считаются насущной необходимостью для современной цивилизации, но, когда они становятся невыносимо тяжелыми и используются бесхозяйственно, это приводит к возникновению серьезных проблем.



Когда миллионы беби-бумеров начнут выходить на пенсию, они перейдут из категории налогоплательщиков в категорию пенсионеров и получателей выплат из фондов социального страхования «Social Security». Чтобы поддержать этот переход, появится потребность собирать

больше налогов. Финансы Америки и других великих держав придут в упадок. Люди с деньгами отправятся искать такие страны, где богатых будут принимать с радостью, и никто не станет наказывать их за наличие денег.

## **Большая ошибка**

Однажды газетный репортер спросил меня, сколько денег я сделал за предыдущий год.

Я ответил:

– Примерно миллион долларов.

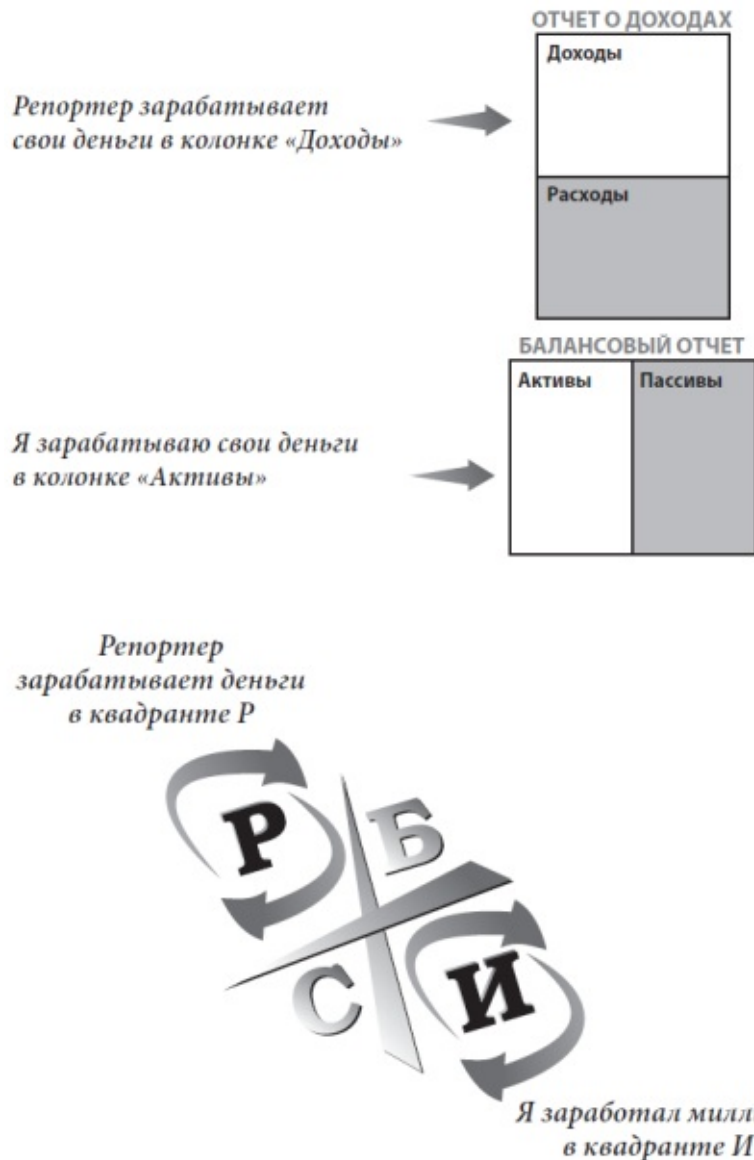
– А сколько ушло на налоги? – спросил он.

– Нисколько, – ответил я. – Эти деньги были получены в результате прироста капитала, и я мог отсрочить уплату налогов на неопределенное время. Я продал три объекта недвижимости и оформил прирост капитала как безналоговый обмен в соответствии с правилом 1031 Кодекса внутренних доходов США. Я никогда не трогаю эти деньги. Я просто реинвестирую их в более дорогую недвижимость.

Несколько дней спустя в газете появилась статья с таким заголовком: «Богатый человек делает 1 миллион долларов и признается, что не платит никаких налогов».

Я действительно сказал нечто подобное, но некоторые ключевые слова были опущены, отчего смысл высказывания исказился. Не знаю, сделал репортер это злонамеренно или просто он не знал, в чем суть безналогового обмена по правилу 1031, но в любом случае это прекрасный пример разницы в точках зрения представителей разных квадрантов. Как я уже сказал, не все доходы одинаковы. С одних взимается намного меньше налогов, чем с других.

**Большинство людей фокусируют внимание на доходах, а не на активах**



Сегодня я все еще слышу, как люди говорят: «Я опять пойду учиться, чтобы получить прибавку к зарплате» или «Я работаю изо всех сил, чтобы получить повышение».

Это слова человека, всецело сосредоточенного на колонке доходов финансового отчета, или на квадранте Р. Это слова человека, который готов отдать половину своей прибавки государству, несмотря на то что ради ее получения ему придется отдавать работе больше сил и времени.

В следующей главе я объясню, как люди на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА используют налоги в качестве активов, в то время как для большинства людей на левой стороне налоги

являются пассивами. И не надо обвинять их в отсутствии патриотизма. Просто они используют законные способы борьбы, чтобы отстоять свое право сохранять в собственном распоряжении как можно больше денег. Во многих странах, где люди не протестуют против налогов, экономика находится в упадке.

## **Как быстро разбогатеть**

Для того чтобы мы с Ким смогли быстро превратиться из бездомных в людей, обладающих финансовой свободой, нам нужно было зарабатывать деньги в квадрантах Б и И. В этих секторах можно стать богатыми за очень короткое время, потому что здесь есть возможность законными путями избегать уплаты налогов. Благодаря тому что у нас оставалось больше денег и мы заставляли эти деньги работать на себя, мы достаточно быстро обрели свободу.

## **Как стать свободными**

Долги и налоги – вот главные причины, по которым большинство людей никогда не чувствуют себя в финансовой безопасности или не достигают финансовой независимости. Путь к безопасности или независимости можно найти на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Нужно пренебречь безопасностью, которую дает гарантированная занятость, и понять разницу между финансовой безопасностью и финансовой свободой.

Как вы знаете, мой высокообразованный папа, как и большинство людей его поколения, свято верил в то, что безопасность может обеспечить только стабильная работа. Он считал, что гарантированная занятость автоматически обеспечивает финансовую безопасность, – до тех пор, пока сам не потерял работу и не смог найти другую. Мой богатый папа никогда не говорил о безопасности, которую дает гарантированная занятость. Он говорил о финансовой свободе.

Ответ на вопрос, как достичь той безопасности или независимости, можно найти, изучая разные модели, созданные с помощью КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

## **Модель гарантированной занятости**



Многие из тех, кто использует эту модель, умеют очень хорошо выполнять свою работу. Такие люди тратят годы на учебу и получение практического опыта. Проблема в том, что они мало знают о квадрантах Б и И, даже если у них есть пенсионный план. Они не чувствуют себя в финансовой безопасности, потому что их приучили искать безопасность только в гарантированной занятости.

### **Знание – сила**

Для достижения большей финансовой безопасности я предлагаю людям, помимо работы в квадрантах Р и С, получить образование в квадрантах Б и И. Уверенность в своей способности действовать на обеих сторонах КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА позволит им чувствовать себя в большей безопасности, даже если у них будет совсем немного денег. Знание – сила, поэтому, когда представится возможность, они будут готовы решительно действовать.

Вот почему Создатель дал нам две ноги. Если бы у нас была только одна нога, наше положение на земле было бы шатким и опасным. Наличие знаний, необходимых в двух квадрантах (одного на левой и одного на правой стороне), позволит нам чувствовать себя в большей безопасности. У тех, кто знает лишь свою работу или профессию, есть только одна нога. Порывы экономических ветров заставляют их шататься гораздо сильнее, чем тех, у кого две ноги.

### **Модель финансовой безопасности**

Вот как выглядит модель финансовой безопасности для представителей сектора Р:



Эта петля означает, что людям не нужно будет откладывать деньги на пенсионный счет и надеяться на лучшее, если они получают образование, позволяющее им уверенно чувствовать себя и в секторе инвесторов, и в секторе наемных работников. Точно так же, как мы учимся в учебных заведениях, чтобы получить профессию, я предлагаю вам учиться, чтобы стать профессиональными инвесторами.

Газетный репортер так сильно расстроился, узнав, что я сделал миллион долларов в колонке активов и не заплатил налоги, что даже не спросил меня: «А как вы сделали этот миллион долларов?»

Я считаю, что это очень важный вопрос. Легально избежать налогов легко. Сделать миллион было намного труднее.

Вот каким может быть второй путь к финансовой безопасности для наемных работников:



А так выглядит модель финансовой безопасности для представителей квадранта С:



Средний американский миллионер относится к категории лиц, работающих сами на себя, живет экономно и занимается долгосрочным инвестированием. На приведенной выше модели показан как раз такой финансовый путь.

Следующий путь от С к Б выбирают многие выдающиеся предприниматели, например такие, как Билл Гейтс. Это не самый легкий путь, но, на мой взгляд, один из лучших:



**Два лучше, чем один**



Во второй главе я рассказал, что средний богатый человек получает 70 процентов своего дохода из правой стороны и 30 процентов из левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Я установил, что независимо от того, как много денег делают люди, они будут чувствовать себя в большей безопасности, если станут действовать более чем в одном квадранте. Финансовая безопасность обеспечивается наличием надежной опоры на обеих сторонах КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

## **Миллионеры-пожарные**

У меня есть два приятеля, которые могут служить идеальными примерами успеха на обеих сторонах КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. У них исключительно надежная работа с полным набором льгот, и, кроме того, они достигли огромного финансового благополучия на правой стороне КВАДРАНТА. Оба они работают пожарными в городском управлении. У них хорошая, стабильная зарплата, завидные льготы, прекрасные пенсионные планы, и к тому же они работают только два дня в неделю. Три дня они работают на себя как профессиональные инвесторы, а оставшиеся два отдыхают и проводят со своими семьями.

Один из них покупает старые дома, ремонтирует их и собирает квартплату с жильцов. Он владеет 45 домами, которые ежемесячно приносят ему 10 тысяч долларов чистого дохода после вычета процентов по кредитам, налогов, страховки, расходов на эксплуатацию и управление. Кроме того, он зарабатывает 3500 долларов как пожарный. В целом его месячный доход составляет более 13 тысяч долларов, а годовой приблизительно равен 150 тысячам долларов и продолжает расти. Он собирается выйти на пенсию через пять лет, когда ему исполнится пятьдесят шесть и он доведет свой годовой доход до 200 тысяч долларов.

Неплохо для государственного служащего, имеющего четверых детей.

Другой мой приятель тратит свое время на анализ компаний и работу с долгосрочными позициями по акциям и опционам. Сейчас объем его портфеля превышает 3 миллиона долларов. Если бы он превратил свои ценные бумаги в деньги и инвестировал их под 10 процентов годовых, то имел бы пожизненный годовой доход в 300 тысяч долларов (даже с учетом средних колебаний цен на рынке).

Опять-таки неплохо для государственного служащего с двумя детьми.

За 20 лет инвесторской деятельности пассивный доход у обоих моих приятелей достиг величины, позволявшей им оставить работу уже в 40 лет,

но они оба любят свою профессию и хотят уйти на пенсию с полным набором льгот. После этого они смогут свободно наслаждаться плодами успеха, достигнутого на обеих сторонах КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

### **Сами по себе деньги не гарантируют безопасность**

Я знаю многих людей, у которых на пенсионных счетах лежат миллионы, но они все равно не чувствуют себя в безопасности. Почему? Потому, что это деньги, полученные от их работы или бизнеса. Многие из них инвестировали деньги в пенсионный счет, но при этом мало или совсем ничего не знают об инвестициях. Если эти деньги исчезнут, а их трудовая деятельность закончится, что они будут делать?

Во времена больших экономических перемен всегда происходит перераспределение колоссальных богатств. Даже если у вас нет большой суммы денег, вам необходимо делать инвестиции в свое образование, чтобы в момент наступления перемен вы были лучше к ним подготовлены. Нельзя допустить, чтобы они застали вас врасплох и повергли в панику. Как я уже сказал, никто не может предугадать, что произойдет в будущем, поэтому лучше быть готовыми ко всему, что может случиться. А это значит, что своим образованием нужно заняться прямо сейчас.

### **Модель достижения финансовой свободы**



Данную модель рекомендовал мне богатый папа. Она показывает путь к истинной финансовой свободе, потому что в квадранте Б на вас работают

люди, а в квадранте И на вас работают ваши деньги. Вы сами можете решить, стоит вам работать или нет. Знания в этих двух квадрантах обеспечивают полную физическую свободу от работы.

Это модель для сверхбогатых людей. Петлей вокруг квадрантов Б и И обозначена модель получения доходов, которую используют такие люди, как Билл Гейтс, Руперт Мердок и Уоррен Баффет.

Небольшое предостережение. Квадрант Б существенно отличается от квадранта И. Я много раз видел, как люди, которые добивались успеха в секторе Б, продавали свой бизнес за миллионы, и полученная колоссальная сумма ударяла им в голову. Они считали доллары доказательством своего невероятно высокого IQ, поэтому с важным видом отправлялись в квадрант И, где теряли всё. Во всех квадрантах игра ведется по разным правилам, поэтому я рекомендую ставить образование выше желания полюбоваться собой.

Так же как в случае с финансовой безопасностью, использование двух квадрантов обеспечит вам необходимую стабильность в мире финансовой свободы.

## **Выбор путей**

Предыдущие модели показывают, насколько разные финансовые пути могут выбрать люди. К сожалению, большинство выбирает путь безопасности, которую дает гарантированная занятость. Когда экономику начинает трясти, они еще с большим отчаянием цепляются за стабильную работу и в результате тратят всю свою жизнь на безуспешную погоню за такой безопасностью.

Я советую вам как минимум получить образование в области финансовой безопасности, чтобы вы смогли дополнить свою уверенность во всем, что касается вашей работы, уверенностью в своей способности заниматься инвестированием как в хорошие, так и в плохие времена. Главный секрет заключается в том, что настоящие инвесторы делают больше денег на слабых рынках. Они делают деньги потому, что неопытные инвесторы паникуют и продают в тот момент, когда следует покупать. Я не боюсь возможного прихода экономических перемен, потому что перемены означают лишь переход богатства из одних рук в другие.

## **Ваш босс не может сделать вас богатыми**

Один мой друг продал свою компанию и в день продажи положил на свой счет в банке более 15 миллионов долларов, а его работникам пришлось искать новую работу.

На прощальном вечере было пролито много слез, но вместе с тем чувствовалось, что многие испытывали сильный гнев и недовольство. И хотя он хорошо платил им в течение ряда лет, финансовое положение большинства работников в их последний день работы было ничуть не лучше, чем в первый. Многие осознавали, что владелец компании разбогател, в то время как они все эти годы только получали зарплату и оплачивали счета.

Вам необходимо понять, что босс не ставит себе задачу сделать вас богатыми. Он заботится только о том, чтобы вы получали зарплату. Вы сами должны будете сделать себя богатыми, если захотите этого. И к выполнению данной задачи вы должны возвращаться каждый раз, когда получаете зарплату. Если у вас нет навыков управления деньгами, тогда все деньги мира вас не спасут. Если вы разумно ведете свой бюджет и приобретаете знания в квадранте Б или И, значит, вы уже стоите на пути к созданию собственного огромного богатства и, что важнее всего, к свободе.

Отец Майка имел обыкновение говорить своему сыну и мне, что единственная разница между богатыми и бедными заключается в том, чем они занимаются в свободное время.

Я согласен с этим утверждением. Я понимаю, что сейчас люди заняты больше, чем когда-либо прежде, и что свободное время становится все более драгоценной и дефицитной вещью. Но раз уж вы все равно будете чем-то заняты, мне хотелось бы, чтобы вы были заняты на обеих сторонах КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Если вы выполните это пожелание, то у вас появится больше шансов найти свободное время и обрести финансовую независимость. Когда вы на работе, работайте в полную силу. Но после работы помните, что от того, как вы распоряжаетесь своей зарплатой и своим свободным временем, зависит ваше будущее. Если вы усердно трудитесь на левой стороне, то будете трудиться вечно. Если же вы усердно трудитесь на правой стороне, то у вас есть шанс обрести свободу.

## **Путь, который рекомендую я**

Люди из квадрантов Р и С часто спрашивают у меня: «А какой путь порекомендовали бы вы?» И я рекомендую тот путь, который советовал

мне богатый папа и который выбрали такие люди, как Росс Перо и Билл Гейтс. Путь, который выглядит так:



Иногда люди заявляют: «Я предпочел бы стать инвестором».

На что я отвечаю: «Тогда идите в квадрант И. Если у вас куча денег и море свободного времени, идите напрямик в этот сектор. Но если у вас не очень много времени и денег, тогда путь, который рекомендую я, окажется более безопасным».

### **Представители квадранта И инвестируют в крупный бизнес**

Многие люди не располагают большим количеством времени и денег, поэтому они задают следующий вопрос: «Почему вы рекомендуете сначала квадрант Б?»

Обычно такая дискуссия занимает около часа, но здесь я лишь вкратце расскажу о причинах, по которым даю такую рекомендацию.

#### **1. Опыт и образование**

Если вы сначала добьетесь успеха в квадранте Б, у вас будет больше шансов получить отличные результаты в квадранте И. Если вы сначала разовьете в себе хорошее деловое чутье, то сможете стать очень хорошим инвестором и вам будет легче отыскивать хороших представителей сектора Б. Настоящие инвесторы вкладывают средства в преуспевающих представителей квадранта Б со стабильными бизнес-системами. А вот в представителей секторов Р или С, которые не знают разницы между системой и продукцией или которым не хватает хороших лидерских навыков, инвестировать рискованно.

## **2. Денежный поток**

Если у вас будет хорошо налаженный бизнес, значит, будут свободное время и денежный поток, чтобы поддерживать ваши взлеты и падения в квадранте И.

Я часто встречаю людей из секторов Р и С, которые настолько стеснены в деньгах, что не могут позволить себе никаких финансовых потерь. Любой сильный скачок на рынке может уничтожить этих людей, потому что их финансовый двигатель работает на «красной черте».

Дело в том, что инвестирование требует больших затрат капитала и больших знаний. Иногда на получение необходимых знаний приходится тратить много средств и времени. Прежде чем начать выигрывать, многие успешные инвесторы довольно часто проигрывали. Они знают, что успех – плохой учитель. Учиться надо на ошибках, а в квадранте И ошибки стоят денег. Если у вас нет ни знаний, ни капитала, тогда попытка стать инвестором будет для вас равнозначна финансовому самоубийству.

Если вы сначала станете развивать навыки, необходимые для того, чтобы добиться успеха в секторе Б, то сможете обеспечить себя денежным потоком, который поможет вам стать хорошим инвестором. Бизнес, который вы будете развивать в секторе Б, обеспечит вам денежную поддержку в процессе получения знаний, необходимых хорошему инвестору. Как только вы накопите достаточно полезных знаний, вам станет ясно, почему я говорю: «Чтобы делать деньги, не всегда нужны деньги».

### **Хорошая новость**

Хорошая новость состоит в том, что благодаря современным технологиям быть успешным в квадранте Б сегодня легче, чем когда-либо раньше. И хотя это не так легко, как получить работу с минимальной зарплатой, существует множество отлаженных систем, позволяющих все большему и большему количеству людей добиваться финансового успеха в этом секторе.

## Глава четвертая

### Три типа бизнес-систем

*Ваша цель – стать владельцем системы и нанять людей, которые заставят эту систему работать на вас.*

Двигаясь к квадранту Б, помните, что ваша цель – стать владельцем системы и нанять людей, которые заставят ее работать на вас. Вы можете разработать бизнес-систему самостоятельно или найти подходящую и купить ее. Считайте эту систему мостом, который позволит вам безопасно перейти с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую. Это ваш мост к финансовой свободе.

В настоящее время широко используются три основных типа бизнес-систем:

1. Традиционные корпорации типа С (когда вы разрабатываете свою собственную систему).
2. Франшизы (когда вы покупаете существующую систему).
3. Сетевой маркетинг (когда вы покупаете долю и становитесь частью существующей системы).

У каждой из бизнес-систем есть свои сильные и слабые стороны, тем не менее в конечном счете все они дают одинаковый результат. Если правильно вести дела, любая хорошо отлаженная и эффективная система обеспечит устойчивый приток дохода без особых физических усилий со стороны владельца. Вся проблема в том, чтобы сделать ее отлаженной и эффективной.

В 1985 году, когда люди спрашивали у нас с Ким, почему мы были бездомными, мы отвечали: «Мы занимаемся созданием бизнес-системы».

Эта бизнес-система была гибридом традиционной корпорации типа С и франшизы. Как было сказано ранее, квадрант Б требует знания и систем, и людей.

Решение разработать собственную систему означало, что нам придется долго и много трудиться. Я уже проходил этот путь раньше, и моя компания потерпела крах. Несмотря на то что в течение ряда лет дела шли успешно, на пятом году существования компания внезапно обанкротилась. Успех пришел к нам раньше, чем мы успели довести систему до нужного уровня надежности. Она начала разваливаться, хотя наши работники трудились

изо всех сил.

Мы чувствовали себя так, словно находились на большой яхте, которая дала течь, а мы не могли найти место, откуда поступала вода.

### **Возможно, ты потеряешь две или три компании**

Когда я учился в средней школе, богатый папа рассказывал нам с Майком, что, когда ему было 20 лет, он чуть не потерял одну компанию. «Это был самый лучший и самый худший опыт в моей жизни, – сказал он. – Я возненавидел эту неудачную компанию, но в то же время очень многому научился, пока восстанавливал ее, и в конце концов привел ее к потрясающему успеху».

Зная, что я собирался открыть свою собственную компанию, отец Майка сказал мне: «Возможно, ты потеряешь две или три компании, прежде чем создашь такую, которая окажется успешной и будет жить долго».

Он готовил Майка к управлению его империей. Но, поскольку мой папа был государственным служащим, у меня не было шансов унаследовать империю. Я должен был построить свою собственную.

### **Успех – плохой учитель**

«Успех – плохой учитель, – любил повторять богатый папа. – Больше всего мы узнаем о себе, когда терпим неудачи, поэтому не нужно бояться неудач. Неудачи – часть успеха. Нельзя добиться успеха, не испытав неудачи».

Возможно, это было чем-то вроде самореализующегося предсказания, но в 1984 году моя третья компания потерпела крах. Я заработал миллионы, потерял их и собирался начать все сначала, когда познакомился с Ким. И я знаю, что она вышла за меня замуж не из-за денег, потому что у меня их тогда не было. Когда я рассказал ей о том, что собираюсь создать компанию номер четыре, она не отвернулась от меня.

«Я буду строить ее вместе с тобой», – был ее ответ, и она сдержала это обещание. Вместе с еще одним партнером мы построили бизнес-систему с 11 филиалами в разных частях света, которая приносила доход независимо от того, работали мы или нет. На строительство ушло пять лет крови, пота и слез, но наша система работала. Оба папы были довольны мной и искренне поздравили меня.



## **Трудная часть**

Майк часто говорил мне: «Я никогда не узнаю, смогу ли сделать то, что сделали ты и мой отец. Эта система досталась мне в готовом виде. Все, что от меня требовалось, – это научиться ею управлять».

Я уверен, что он смог бы разработать свою собственную успешную систему, поскольку многому научился у своего отца, но мне понятны его сомнения. Самая большая трудность в строительстве компании с нуля заключается в том, что вам приходится иметь дело с двумя основными переменными величинами: системой и людьми, которые ее строят. Если и люди и система «дадут течь», то велика вероятность краха. Иногда трудно определить, что становится причиной неудачи – люди или система.

## **До того как появились франшизы**

Когда мой богатый папа начинал учить меня тому, как стать представителем квадранта Б, существовал только один вид бизнеса – большой бизнес, крупная корпорация, которая обычно господствовала в городе. В нашем городе на Гавайях это была плантация сахарного тростника, которая контролировала фактически всё, включая другие крупные предприятия. Кроме большого бизнеса, существовал еще семейный бизнес типа С, но между ними не было почти никого.

Найти работу на высших уровнях в этих крупных сахарных компаниях для таких людей, как отец Майка и я, было нереально. Представители национальных меньшинств: японцы, китайцы и гавайцы – могли работать на полях, но их никогда не допускали в советы директоров. Поэтому богатый папа научился всему, что он знал, просто методом проб и ошибок.

Когда я перешел в среднюю школу, мы впервые услышали о франшизах, но до нашего маленького городка эта форма бизнеса еще не дошла. Мы еще не слышали ни о «McDonald's», ни о «Kentucky Fried Chicken», ни о «Taco Bell». Когда я учился у богатого папы, названия этих компаний еще не стали частью нашего лексикона. Ходили слухи о том, что все это сплошной обман, незаконное мошенничество и что это опасно. Но отец моего друга не поверил слухам и полетел в Калифорнию, чтобы самому разобраться в том, что такое франчайзинг. Вернувшись, он сказал только одно: «За франшизами будущее», – и купил права на продажу двух франшиз. Его богатство стало стремительно расти сразу, как только он понял идею франчайзинга и начал продавать франшизы другим людям,

чтобы они получили возможность создать свой собственный бизнес.

Когда я спросил его, может, и мне стоит купить у него одну франшизу, он сказал: «Нет. Ты уже многое узнал о том, как строить собственную бизнес-систему. Не останавливайся сейчас. Франшизы хороши для тех, кто не хочет строить или не знает, как строить собственные системы. К тому же у тебя нет 250 тысяч долларов, чтобы купить у меня франшизу».

Сейчас трудно представить американский город без «McDonald's», «Burger King» и «Pizza Hut». Но было время, причем не такое уж давнее, когда их не существовало в природе.

## **Как стать представителем квадранта Б**

Лично я научился тому, как стать представителем квадранта Б, когда работал у богатого папы. Мы с его сыном были из сектора Р, которые учились тому, как перейти в сектор Б. Этот способ обучения используется многими людьми и называется обучением по месту работы. Таким образом многие закрытые семейные империи передаются от одного поколения другому.

Проблема в том, что привилегия или счастливая возможность изучать премудрости квадранта Б из-за кулис представляется не слишком многим людям. Большинство корпоративных программ подготовки руководителей ограничиваются тем, что компания просто учит вас быть менеджером. Лишь немногие учат тому, что необходимо для перехода в сектор Б.

Часто те, кто направляется в квадрант Б, застревают в секторе С. Так происходит потому, что этим людям не удастся разработать достаточно сильную систему, поэтому они сами становятся неотъемлемой ее частью. Преуспевающие бизнесмены строят систему, которая будет работать без их участия.

Есть три способа, с помощью которых вы можете быстро перейти в квадрант Б.

### ***1. Найти наставника***

Моим наставником был богатый папа – отец моего друга Майка. Наставник – это человек, который с успехом делает то, что хотите сделать вы. Не ищите консультанта, потому что он лишь рассказывает вам, как это делается, но, возможно, сам этого не делает. Большинство консультантов находятся в квадранте С. Мир полон представителей сектора С, пытающихся рассказать вам о том, как попасть в сектор Б или И.

Мой богатый папа был наставником, а не консультантом. Одним из самых лучших полученных от него советов был следующий: «Будь осторожен, когда получаешь какие-либо рекомендации. Внимательно слушай, что тебе говорят, но всегда учитывай то, из какого квадранта исходит совет».

Отец Майка учил меня тому, как создавать системы в бизнесе и как быть не только руководителем, но и лидером. Руководители часто смотрят на своих подчиненных свысока. Лидерам же часто приходится руководить людьми, которые умнее их.

Традиционным путем изучения бизнес-систем считается получение степени магистра делового администрирования (МВА) в престижном университете и последующая работа с перспективой быстрого подъема на верхушку корпоративной лестницы. Обучение по программе МВА имеет большое значение, потому что вам необходимо владеть основами бухгалтерского учета и уметь использовать финансовые показатели для оценки эффективности систем конкретного бизнеса. Тем не менее наличие диплома МВА не означает, что вы способны управлять всем комплексом систем, из которых складывается большой бизнес.

Для изучения всех систем, используемых в крупной компании, вам придется провести в ней от 10 до 15 лет, вникая во все аспекты бизнеса. Только после этого вы будете готовы уйти и открыть свою собственную фирму. Работу в процветающей крупной корпорации можно сравнить с обучением, за которое платит ваш наставник.

Даже при наличии наставника и/или многолетнего опыта этот метод требует огромных затрат труда. В процессе создания собственной системы вам придется совершить множество проб и ошибок, нести большие предварительные расходы и оформлять груды бумаг. Одновременно со всем этим вам нужно будет заниматься обучением персонала.

## **2. Купить франшизу**

Другим способом изучения бизнес-систем может стать приобретение франшизы. Покупая ее, вы становитесь обладателем проверенной и отлаженной системы.

Купив франшизу вместо того, чтобы пытаться создать собственную систему, вы можете сосредоточить внимание на обучении персонала. Покупка готовой системы позволяет человеку, который работает в квадранте Б, решить проблему с одной из двух основных переменных величин. Многие банки охотно ссужают деньги для покупки франшиз и отказываются финансировать малый бизнес на стадии создания, поскольку они понимают, как важны системы и как использование

начинающим бизнесменом хорошо отлаженной системы снижает их риск.

Небольшое предостережение. Франшизы опасны для людей с менталитетом типа С, которым все хочется делать по-своему. Если вы покупаете франчайзинговую систему, будьте типичным представителем сектора Р. Просто делайте все так, как вам говорят. Нет ничего печальнее судебных тяжб между покупателями и продавцами франшиз. Как правило, они возникают потому, что люди, которые покупают систему, хотят вести дело по-своему, а не так, как требует создатель системы. Если вы хотите делать что-то свое, пожалуйста, делайте это после того, как овладеете мастерством управления системами и людьми.

Мой высокообразованный папа разорился даже несмотря на то, что купил франшизу известного кафе-мороженого. И хотя эта система была превосходной, его бизнес все равно потерпел крах. На мой взгляд, так произошло потому, что все его партнеры принадлежали к категориям Р и С. Они не знали, как поступить, когда дела начали ухудшаться, и не попросили помощи у материнской компании. В конце концов партнеры переругались между собой и бизнес рухнул. Они забыли, что для успеха в квадранте Б нужна не только система. Нужны еще и люди, которые умеют ею управлять.

### **Банки не дают денег людям, у которых нет систем**

Если банк отказывается финансировать малый бизнес, у которого нет системы, то с какой стати это делать вам? Почти ежедневно ко мне приходят люди с бизнес-планами в надежде привлечь деньги под свои идеи или проекты.

В большинстве случаев я отказываю им по одной основной причине: люди, пытающиеся привлечь капитал, не понимают разницы между продукцией и системой. Кто-то просил меня вложить деньги в запись их нового компакт-диска, а кто-то хотел, чтобы я помог им создать новую некоммерческую организацию, призванную изменить мир. И хотя часто мне очень нравились проекты, продукты или люди, я отказывал им, если у них не было почти или совсем никакого опыта по части создания бизнес-систем и управления ими.

То, что вы умеете петь, еще не значит, что вы понимаете системы маркетинга, финансирования и учета, сбыта, кадров и многие другие системы, необходимые для того, чтобы удержать бизнес на плаву и сделать его успешным.

Для того чтобы бизнес выжил и процветал, все 100 процентов его систем должны функционировать без сбоев. Например, самолет – это система, которая состоит из множества систем. Если он взлетает, а потом, скажем, выходит из строя топливная система, это может закончиться катастрофой. Человеческое тело – это тоже своего рода система, состоящая из множества систем. И когда одна из них отказывает, человек умирает. То же самое происходит в бизнесе.

Поэтому создание надежной бизнес-системы является нелегким делом. Ведь любые системы, о которых вы забудете или оставите без внимания, могут привести вас к катастрофе. Вот почему я редко финансирую людей из категорий Р и С, у которых появляется новая продукция или идея. Профессиональные инвесторы стараются вкладывать деньги в проверенные системы и работать с людьми, которые знают, как этими системами управлять.

Если банки дают деньги только под надежные системы и только тем, кто умеет ими управлять, то и вам следует делать то же самое, если вы хотите быть умным инвестором.

**3. Заняться сетевым маркетингом** *(эта система называется также многоуровневым маркетингом или системой прямого распределения)*

Так же как и в случае с франшизами, судебная система США сначала попыталась поставить сетевой маркетинг вне закона. В некоторых странах он был запрещен, а в некоторых подвергся жестким ограничениям. Любая новая система или идея часто проходит через период, когда она считается странной или подозрительной. Сначала я тоже считал сетевой маркетинг надувательством. Но за несколько лет изучения различных систем сетевого маркетинга и наблюдения за успехами ряда моих друзей, выбравших эту форму работы в квадранте Б, я изменил свое мнение.

Отбросив личные предубеждения, я занялся исследованием сетевого маркетинга и обнаружил множество людей, которые честно и старательно строили успешный бизнес в этой области. Встречаясь с ними, я видел, какое влияние оказывал их бизнес на жизнь и финансовое будущее других людей. Я убедился в реальной ценности системы сетевого маркетинга. За разумный вступительный взнос люди могут войти в уже существующую систему и немедленно приступить к строительству собственного бизнеса. Благодаря технологическим достижениям в компьютерной индустрии эти организации полностью автоматизированы, а почти все трудности бумажной работы, обработки заказов, движения товаров, финансового учета и последующих контактов с клиентами снимаются с помощью

систем программного обеспечения сетевого маркетинга. Новые дистрибьюторы могут сосредоточить все усилия на строительстве своего бизнеса, вместо того чтобы беспокоиться о проблемах, неизбежно возникающих на начальном этапе.

Один из моих старых друзей, который за год заработал на недвижимости более миллиарда долларов, недавно подписал договор дистрибьютора сетевого маркетинга и начал создавать свой бизнес. Я удивился, когда увидел, как прилежно этот человек строит сетевой бизнес, поскольку он явно не нуждался в деньгах. Когда я спросил своего друга, почему он этим занялся, тот объяснил: «Я пошел учиться, чтобы стать дипломированным бухгалтером, и у меня есть степень магистра делового администрирования по специальности “финансы”. Когда люди спрашивают меня, как я стал таким богатым, я рассказываю им о многомиллионных сделках с недвижимостью и сотнях тысяч долларов пассивного дохода, который ежегодно получаю от своей недвижимости. Но потом я замечаю, что некоторые из них тушуются и прекращают расспросы. Мы с ними одинаково хорошо понимаем, что они вряд ли когда-нибудь смогут делать такие же миллионные инвестиции в недвижимость. Поэтому я начал искать способ помочь им достичь такого же уровня пассивного дохода, какой я получаю от недвижимости, но при этом не тратить, как я, шесть лет на учебу и 12 лет на инвестирование в недвижимость. Я верю, что сетевой маркетинг дает людям возможность создавать пассивный доход, необходимый им для поддержки, пока они учатся быть профессиональными инвесторами. Вот почему я рекомендую им сетевой маркетинг. Даже если у них мало денег, они могут инвестировать личный трудовой вклад<sup>[3]</sup> за пять лет и начать получать пассивный доход, более чем достаточный для того, чтобы стать инвестором. Развивая свой собственный бизнес, они получают свободное время, чтобы учиться, и капитал, чтобы делать инвестиции вместе со мной в мои крупные сделки».

Изучив несколько компаний сетевого маркетинга, мой друг стал дистрибьютором одной из них и начал строить собственную сеть, приглашая людей, у которых со временем может возникнуть желание заниматься инвестированием вместе с ним. Сейчас его дела идут хорошо как в сетевом бизнесе, так и в инвестиционном. Он сказал мне: «Сначала я делал это потому, что хотел помочь людям найти деньги для инвестирования, а сейчас вижу, что этот совершенно новый бизнес делает меня еще богаче».

Дважды в месяц по субботам мой друг проводит семинары. На первом

занятии он раскрывает секреты работы с бизнес-системами и людьми, то есть объясняет, как добиться успеха в квадранте Б. Но втором занятии он знакомит слушателей с основами финансовой грамотности и финансового интеллекта, чтобы нацелить их на освоение навыков, необходимых для успеха в квадранте И. Количество людей, посещающих его курсы, быстро растет.

Модель, которую он рекомендует, точно такая же, какую рекомендую я.



## **Личная франшиза**

Вот почему сегодня я рекомендую людям рассмотреть вариант входа в систему сетевого маркетинга. Франшизы многих известных компаний стоят не менее миллиона долларов. Вход в систему сетевого маркетинга можно представить как покупку личной франшизы, стоимость которой часто не превышает 200 долларов.

Я знаю, что в большинстве случаев сетевой маркетинг требует упорного труда. Но таким образом достигается успех в любом квадранте. Лично я не получаю никакого дохода как дистрибьютор-сетевик, но, тщательно изучив ряд компаний сетевого маркетинга и их компенсационные планы, я присоединился к нескольким компаниям просто потому, что они предлагают очень хорошие товары, и пользуюсь ими как потребитель.

Если вы ищете хорошую организацию, которая поможет вам перейти на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, то я советую обращать внимание не столько на товары, сколько на предлагаемую в ней

систему обучения. Существует немало организаций сетевого маркетинга, которые заинтересованы лишь в том, чтобы заставить вас привлекать в их систему ваших друзей, но немало и таких, которые в первую очередь заинтересованы в том, чтобы дать вам образование и помочь добиться успеха.

Проводя исследование в области сетевого маркетинга, я обнаружил в их программах обучения две важные вещи, крайне необходимые для успеха в квадранте Б:

1. Для того чтобы стать успешными, вам нужно научиться преодолевать свой страх быть отвергнутым и перестать беспокоиться о том, что говорят и думают о вас другие люди. Я очень часто встречаю людей, которые сидят сложа руки только потому, что их беспокоит мнение друзей. Я хорошо понимаю их, поскольку со мной было то же самое. Я рос в маленьком городке, где каждый знал, на что способен другой. Если кому-то не нравилось то, что вы делали, об этом узнавал весь город и ваши личные дела становились предметом всеобщего обсуждения.

Вот почему мне приходилось снова и снова повторять себе: «Мне нет никакого дела до того, что вы обо мне думаете. Главное то, что я сам о себе думаю».

Богатый папа в течение четырех лет убеждал меня не оставлять работу в отделе продаж «Херох Corporation» не потому, что ему нравились копировальные аппараты, а потому, что он хотел, чтобы я преодолел свою застенчивость и страх перед отказом.

2. Чтобы быть успешным, нужно научиться вести за собой людей. Работа с различными людьми – самый сложный аспект бизнеса. Все мои знакомые, которые добиваются успеха в любом бизнесе, – прирожденные лидеры. Умение ладить с людьми и вдохновлять их – это бесценный навык, которому можно научиться.

Для перехода с левой стороны КВАДРАНТА на правую важно не столько то, что вам нужно сделать, сколько то, кем вы должны стать. Если вы научитесь справляться с отказами, научитесь не обращать внимания на то, что думают о вас другие, и научитесь вести за собой людей, тогда вы обязательно достигнете процветания. Вот почему я рекомендую выбрать любую компанию сетевого маркетинга, которая больше заинтересована в вашем личностном развитии, чем в том, чтобы сделать из вас торгового агента. Я советую искать такие организации, которые:

1. Имеют хорошую репутацию, солидный послужной список успехов, отлаженную систему распределения товара и привлекательный



компенсационный план.

2. Предоставляют возможность создания бизнеса, которая может принести вам успех и в которую вы можете поверить и смело рекомендовать ее другим.

3. Используют непрерывные долгосрочные программы личностного развития сотрудников. Чувство уверенности в себе жизненно необходимо на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

4. Имеют сильную команду наставников. Вы хотите учиться у лидеров, а не у консультантов. Вы хотите учиться у людей, которые уже являются лидерами, находятся на правой стороне КВАДРАНТА и хотят, чтобы вы добились успеха.

5. Имеют в своем штате людей, которых вы уважаете и с которыми вам приятно общаться.

Если компания отвечает этим пяти критериям, тогда и только тогда вы можете обратить внимание на товар. Слишком многие люди смотрят на товар, а не на бизнес-систему и не на организацию, которая стоит за этим товаром. В некоторых организациях, изучением которых я занимался, девиз был таким: «Товар продает себя сам. Это просто». Если вы стремитесь стать торговым агентом и работать в квадранте С, то товар действительно является для вас самой важной вещью. Но если вы стремитесь к долговременному успеху в квадранте Б, тогда система, непрерывное обучение и люди для вас намного важнее.

Один мой друг и коллега, человек, хорошо знающий эту индустрию, напомнил мне о ценности времени – одного из наших самых важных активов.

Настоящий успех в компании сетевого маркетинга достигается тогда, когда время и упорный труд, которые вы затрачиваете за короткий период, в результате приносят значительный долгосрочный пассивный доход. Создав сильную организацию, вы можете перестать работать, потому что благодаря ей к вам будет продолжать течь поток доходов. Самым важным ключом к успеху в компании сетевого маркетинга являются долгосрочные обязательства с вашей стороны и со стороны организации, призванные сформировать из вас такого бизнес-лидера, каким вы хотите стать.

## **Система – это мост к свободе**

Быть бездомным – это не тот опыт, который я хочу повторить. И все же

для нас с Ким он бесценен. Сегодня наша свобода и безопасность выражаются не столько в том, что мы имеем, сколько в нашей уверенности в том, что мы способны создать.

С тех пор мы создали и помогли развить инвестиционную компанию недвижимости, нефтяную, горнорудную и две образовательные компании. Поэтому можно сказать, что процесс обучения созданию успешных систем оказался для нас чрезвычайно полезным. Тем не менее я не рекомендую этот процесс никому, кроме тех, кто сам пожелает через него пройти.

До недавних пор возможность добиться успеха в квадранте Б была доступна только смелым или богатым. Мы с Ким, наверное, были смелыми, поскольку к богатым определенно не принадлежали. Многие люди застревают на левой стороне, поскольку понимают, что разработка собственной системы – это слишком рискованное дело. С их точки зрения, намного разумнее оставаться в безопасности на своей работе.

Сегодня благодаря изменениям в технологиях риски тех, кто стремится стать преуспевающим владельцем бизнеса, значительно снизились и фактически у каждого есть возможность создать свою собственную или купить в кредит существующую бизнес-систему.

Франчайзинг и сетевой маркетинг существенно облегчат вам процесс развития собственной бизнес-системы. Вы приобретете права на проверенную систему, и вашей единственной заботой станет развитие персонала.

Считайте эти бизнес-системы своего рода мостами, которые обеспечат вам безопасный переход с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую.

## **Глава пятая**

### **Пять уровней инвесторов**

*Инвестирование – это ключ к финансовой свободе.*

Мой бедный папа говорил: «Заниматься инвестированием слишком рискованно».

Богатый папа утверждал: «Слишком рискованно не иметь финансового образования».

Сегодня практически все знают, что им нужно заниматься инвестированием. Но проблема в том, что большинство людей, подобно моему бедному папе, считают инвестирование рискованным занятием – и оно действительно может оказаться таковым, если вам не хватает финансового образования, опыта и руководства.

Учиться инвестировать необходимо, потому что инвестирование – это ключ к финансовой свободе. С теми, кто не занимается инвестированием или делает это неумело, происходят следующие пять вещей:

1. Им приходится всю жизнь заниматься тяжелым трудом.
2. Они вынуждены всю жизнь беспокоиться о деньгах.
3. В старости они попадают в зависимость от других, то есть о них приходится заботиться родственникам, а компания или государство должны выплачивать им пенсию.
4. Границы их жизненных возможностей определяются деньгами.
5. Они никогда не узнают, что такое подлинная свобода.

Отец моего друга Майка часто говорил: «Ты не знаешь, что такое подлинная свобода, пока не добьешься финансовой свободы». Этим он хотел сказать, что обучение инвестированию намного важнее обучения профессии. Отец моего друга говорил: «Обучаясь какой-либо профессии, чтобы стать, например, врачом, ты учишься работать ради денег. Но когда ты учишься инвестированию, то учишься тому, как заставить деньги работать на тебя. В тот момент, когда ты заставишь деньги работать на тебя, ты получишь билет на свободу». Кроме того, он говорил: «Чем больше денег ты заставляешь работать на себя, тем меньше налогов платишь – если ты настоящий инвестор».

### **Как научиться инвестированию**

Богатый папа начал готовить меня к жизни в квадранте И с девятилетнего возраста. В числе главных инструментов обучения он использовал игру «Монополия». Отец Майка не уставал повторять: «В игре “Монополия” можно освоить одну из лучших формул создания богатства: четыре зеленых дома – один красный отель. Никогда не забывай ее!»

Игра «Монополия» развивает умение управлять денежным потоком. Например, если на участке, которым владеете, вы поставили один зеленый дом и получили 10 долларов, это значит, что к вам начинает течь денежный поток, который приносит 10 долларов каждый месяц. Два дома – 20 долларов. Три дома – 30 долларов. А один красный отель – 50 долларов. Чем больше у вас зеленых домов и красных отелей, тем мощнее денежный поток, тем меньше работы, меньше налогов и больше свободы.

Простая игра – но исключительно ценный урок.

Богатый папа играл в «Монополию» в реальной жизни. Отправляясь осматривать свои зеленые дома – которые в один прекрасный день должны были превратиться в большой красный отель в шикарном курортном районе Вайкики-Бич, – он часто брал с собой нас с Майком.

Внимательно наблюдая за тем, как отец Майка играл в «Монополию» в реальной жизни, я уже в детстве усвоил много ценных уроков, касающихся инвестирования. Вот некоторые из них:

- Инвестирование – не слишком рискованное занятие.
- Это веселое занятие.
- Оно может сделать вас очень-очень богатыми.
- И самое главное, инвестирование может сделать вас свободными от необходимости тяжелым трудом зарабатывать себе на жизнь и вечно беспокоиться о деньгах.

Другими словами, если вы достаточно умны, то сможете построить трубопровод, по которому денежный поток будет течь к вам всю жизнь, – трубопровод, который будет приносить деньги как в хорошие, так и в плохие времена, как в периоды рыночных бумов, так и в периоды рыночных спадов. Ваш денежный поток будет автоматически расти вместе с инфляцией, и чем выше будет инфляция, тем меньше налогов вам придется платить.

Я не хочу сказать, что недвижимость – это единственный вариант инвестирования. Я использовал игру «Монополия» просто как пример, позволяющий показать, как богатые становятся богаче. Человек может получать доход от акций в виде дивидендов, от облигаций в виде процентов, от нефти, книг и патентов в виде роялти и лицензионных

платежей. Иными словами, к финансовой свободе ведет много путей.

## **Финансовые «эксперты»**

К сожалению, ввиду отсутствия финансового образования в школах большинство людей неосмотрительно передают право распоряжаться своими деньгами тем, кого они считают экспертами в финансовых вопросах: банкирам, финансовым консультантам и биржевым брокерам. Как это ни прискорбно, но основная масса таких «экспертов» на самом деле не является инвесторами из квадранта И. Как правило, они всего лишь наемные работники из квадранта Р, трудящиеся за зарплату, или финансовые консультанты из квадранта С, сами обеспечивающие себя работой и получающие гонорары и комиссионные. Большинство таких «экспертов» не могут позволить себе перестать работать, потому что у них нет инвестиций, которые работают на них.

Уоррен Баффет как-то сказал: «Уолл-стрит – это единственное место, куда люди приезжают на роллс-ройсах, чтобы получить совет у тех, кто добирается туда на метро».

Если люди не получили хорошего финансового образования, они не смогут определить, кем является финансовый консультант – продавцом или мошенником, глупцом или гением. Кстати, почти все мошенники – очень приятные люди. Если бы они не говорили вам то, что вам приятно услышать, вы не стали бы их слушать.

В том, чтобы быть продавцом, нет ничего плохого. У всех есть что-нибудь на продажу. И все же, как говорит Уоррен Баффет, «никогда не спрашивайте у страхового агента, нужен ли вам страховой полис». Когда речь идет о деньгах, всегда находится много людей, которые так отчаянно в них нуждаются, что готовы продать вам что угодно, лишь бы заполучить ваши деньги.

Интересно отметить, что подавляющее большинство инвесторов никогда не встречаются лично с людьми, которые распоряжаются их деньгами. В большинстве стран западного мира у наемных работников инвестируемые деньги автоматически вычитаются из зарплаты, так же как налоги. Многие американцы просто позволяют работодателю удерживать деньги из зарплаты и переводить их в управляемый им инвестиционный фонд, созданный в соответствии с разделом 401(k) Налогового кодекса США. Этот пенсионный план, получивший название 401(k), является, возможно, самым худшим вариантом пенсионных

инвестиций. (В разных странах планы типа 401(k) носят разные названия: в Австралии их называют супераннуационными планами, в Японии – тоже 401(k), а в Канаде – зарегистрированный пенсионный сберегательный план или RRSP.)

Я называю план 401(k) самым худшим вариантом пенсионного инвестирования по следующим причинам:

### ***1. На моей стороне журнал «Time»***

За последние годы журнал «Time» опубликовал ряд статей, в которых ставилась под сомнение мудрость тех, кто подвергает большому риску пенсионные сбережения такого количества людей. Журнал «Time» предсказал, что миллионы людей будут всю свою жизнь отдавать деньги незнакомцам, но в результате у них окажется недостаточно средств для того, чтобы позволить себе выйти на пенсию.

По условиям плана 401(k) инвестиционный фонд забирает себе 80 процентов прибыли. Если повезет, вкладчик получит 20 процентов. При этом инвестор вкладывает в фонд до 100 процентов денег и принимает на себя 100 процентов риска. Пенсионный фонд вкладывает 0 процентов денег и несет 0 процентов риска. Управляемый работодателем фонд делает деньги даже в тех случаях, когда работники терпят убытки.

### ***2. План 401(k) позволяет налоговой системе вас обогнать***

Долгосрочный прирост капитала облагается налогом по пониженной ставке, составляющей около 15 процентов. Но с прироста капитала, вложенного в план 401(k), налог взимается как с обычного трудового дохода – по самой высокой ставке в 35 процентов. Как известно, в мире финансовой отчетности принято выделять три различных типа доходов:

- заработанный доход;
- портфельный доход;
- пассивный доход.

В придачу ко всему, если вы пожелаете изъять деньги из плана 401(k) раньше времени, вам придется дополнительно заплатить 10 процентов пени (штрафной налог).

### ***3. У вас нет никакой страховки на случай краха фондовой биржи***

Чтобы сесть за руль машины, я обязан иметь страховку на случай аварии. Когда я инвестирую деньги в недвижимость, то покупаю страховку на случай пожара и прочих убытков. Но инвестор в план 401(k) никак не застрахован от убытков в случае биржевого краха.

#### ***4. План 401(k) предназначен для людей, которые собираются стать бедными пенсионерами***

Вот почему финансовые консультанты так часто повторяют: «Когда вы выйдете на пенсию, с вас будут взиматься налоги по пониженной ставке». Они знают, что доходы пенсионеров снижаются настолько, что они попадают в низший налоговый разряд. Однако если вы выйдете на пенсию богатым и ваши деньги будут вложены в план 401(k), то в этом случае ваши налоги окажутся еще выше, чем в то время, когда вы работали. Умные инвесторы, прежде чем вложить куда-то свои деньги, досконально изучают налоговые перспективы.

Как это ни печально, но большинство финансовых консультантов и управляющих пенсионными фондами не являются инвесторами. Как правило, они относятся к категории наемных работников из квадранта Р. Очень многие государственные и профсоюзные пенсии находятся под угрозой в первую очередь потому, что этих людей не учат быть инвесторами. Большинство из них не получают никакого практического финансового образования.

Положение усугубляется еще и тем, что большинство финансовых «экспертов» советуют неопытным вкладчикам «инвестировать на длительные сроки и формировать хорошо диверсифицированные портфели акций, облигаций и вкладов во взаимные фонды».

Почему эти финансовые «эксперты», которые по сути своей являются наемными работниками из квадранта Р или продавцами из квадранта С, маскирующимися под инвесторов из квадранта И, советуют вам это делать? Причина в том, что им платят не за то, как много денег они сделают для вас, а за то, как много денег вы отдадите в их распоряжение на длительное время. Чем дольше ваши деньги будут «припаркованы» у них, тем больше им заплатят.

В отличие от них реальные инвесторы не «паркуют» свои деньги, то есть не позволяют им стоять на месте. Они заставляют свои финансы двигаться. Эта стратегия дает им возможность увеличивать скорость обращения денег. У настоящего инвестора деньги находятся в постоянном движении, направляются на приобретение новых активов, а затем устремляются дальше, чтобы принести хозяину еще больше активов. Только неопытные любители «паркуют» свои деньги.

Я не хочу сказать, что планы типа 401(k) так уж плохи, хотя сам никогда не стал бы на них подписываться. Для меня они слишком дороги, слишком рискованны, слишком неэффективны с точки зрения

налогообложения и несправедливы к инвестору.

Я хочу сказать лишь то, что существуют гораздо лучшие способы инвестирования, но они требуют финансового образования.

## **Какой вид инвестирования самый лучший?**

Средний инвестор не понимает разницы между инвестированием с целью увеличения денежного потока и инвестированием с целью прироста капитала. Большинство людей вкладывают деньги, рассчитывая на прирост капитала, а потом молятся, чтобы их акции или дом выросли в цене. Я считаю хорошей любую инвестицию, если она приносит вам больше денег, чем отнимает.

Необходимо помнить, что богатым или бедным человек становится не потому, что отдает предпочтение активам того или иного класса. Например, когда меня спрашивают: «Насколько хороши инвестиции в недвижимость?», я отвечаю: «Не знаю. А насколько вы хороший инвестор?» Если меня спрашивают: «Насколько хороши инвестиции в акции?», я даю тот же ответ: «Не знаю. А вы хороший инвестор?»

Этим я хочу сказать, что сам по себе тип инвестиции или класс актива большого значения не имеет. Успех или неудача, богатство или бедность зависят лишь от того, насколько разумно вы ведете себя как инвестор. Профессиональные инвесторы делают миллионы на фондовом рынке, а неопытные любители несут миллионные убытки.

К сожалению, большинство людей до сих пор не понимают, насколько важно учиться инвестированию. Вот почему они считают это занятие слишком рискованным и передают свои деньги «экспертам», являющимся в большинстве случаев не инвесторами, а продавцами, зарплата которых не зависит от того, получает инвестор прибыль или несет убытки.

## **Пять уровней инвесторов**

Все инвесторы в квадранте И располагаются на пяти уровнях.

### **Уровень 1. Обладатели нулевого финансового интеллекта**

К сожалению, в Америке, когда-то самой богатой стране мира, более 50 процентов населения находится на самом нижнем уровне квадранта И. Проще говоря, им нечего инвестировать.



В эту категорию попадают многие из тех, кто много зарабатывает. Да, зарабатывают они много – но тратят еще больше.

У меня есть один друг, который на первый взгляд кажется очень богатым. У него хорошая работа брокера по недвижимости, красивая жена и трое детей, которые учатся в частной школе. Они живут в Сан-Диего, в красивом доме с видом на Тихий океан. У них с женой дорогие европейские машины. Когда его сын и дочери подросли, им тоже купили дорогие машины. Они выглядели богатыми, но сидели по уши в долгах. Они казались богачами, но на самом деле денег у них было меньше, чем у большинства бедняков.

Недавно они потеряли свой дом. Когда рухнул рынок недвижимости, их мнимое благосостояние тоже рухнуло. Они больше не смогли выплачивать проценты по всем долгам, которые у них накопились.

Когда мы были моложе, этот друг заколачивал кучу денег. К сожалению, низкий уровень его финансового интеллекта – равный нулю – в конце концов стал причиной того, что он сам стал нулем. Он так глубоко сидит в долгах, что заслуживает названия «минусового» инвестора.

Так же как у многих других людей, все его покупки быстро теряют свою ценность или просто тянут из него деньги. Ни одно из его приобретений не делает его богаче.

## **Уровень 2. Обреченные на проигрыш держатели сбережений**

Многие считают сбережение денег разумным занятием. Но проблема в том, что сегодня деньги перестали быть деньгами. Сегодня люди откладывают поддельные доллары – бумажки, которые можно создавать со скоростью света.

В 1971 году президент Никсон отменил золотовалютный стандарт доллара США, и деньги стали чем-то вроде долговых расписок. Главная причина начавшегося в 1971 году непрерывного роста цен заключалась в том, что Соединенные Штаты предоставили себе право печатать деньги для оплаты своих счетов.

Сегодня люди, которые копят деньги, терпят самые большие убытки. После 1971 года доллар США потерял 95 процентов своей стоимости по сравнению с золотом. Еще 40 лет потребуется для потери остальных 5 процентов.

В 1971 году унция золота стоила 35 долларов, а через 40 лет – уже 1,4 тысячи долларов за унцию. Это показатель катастрофического падения

покупательной способности доллара. Проблема усугубляется ростом государственного долга США, который уже измеряется триллионами. Невзирая на это, Америка продолжает печатать все больше «пустых» денег.

По мере того как Федеральный резервный банк и центральные банки всего мира с космической скоростью печатают триллионы долларов, каждый напечатанный доллар влечет за собой повышение налогов и рост инфляции. Несмотря на этот факт, миллионы людей продолжают верить, что сбережение денег – это разумное занятие. Оно было разумным, когда деньги были деньгами.

Самым крупным в мире рынком является рынок облигаций. «Облигация» – синоним слова «сбережения». Существует множество различных типов облигаций для разных любителей сбережений: казначейские, корпоративные, муниципальные и «бросовые» облигации.

В течение многих лет муниципальные и государственные облигации США считались безопасными. Но в 2007 году разразился финансовый кризис. Как многие из вас знают, его непосредственной причиной стали ипотечные облигации MBS – ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек, иначе именуемые производными ценными бумагами или деривативами. Миллионы таких ипотечных облигаций выпускались под субстандартные ипотечные кредиты, которые выдавались под очень высокий процент заемщикам с низким кредитным рейтингом.

Иногда у таких заемщиков вообще не было доходов или работы. Тем не менее они приобретали дома, за которые не имели никакой возможности заплатить.

Банкиры с Уолл-стрит стали объединять по три таких безнадежных ипотечных кредита в пакеты и выпускать под них облигации. Эти финансовые волшебники присвоили субстандартным облигациям высший кредитный рейтинг и продавали их учреждениям, банкам и индивидуальным инвесторам. На мой взгляд, это явное мошенничество. Но так работает вся банковская система.

Все шло хорошо до тех пор, пока субстандартные заемщики не перестали выплачивать проценты по ипотеке. После этого облигации MBS начали разлетаться по всему миру.

Любопытно отметить тот факт, что рейтинг AAA (долговых обязательств с отличной кредитоспособностью и низкой вероятностью кредитных убытков) присвоила этим субстандартным ипотечным облигациям фирма «Moody's», принадлежащая Уоррену Баффету.

Сегодня многие возлагают вину за кризис на крупные банки, такие как «Goldman Sachs» и «J. P. Morgan». Но если кого и следует считать

виновником этого кризиса, так это в первую очередь Уоррена Баффета. Этот человек обладает потрясающей деловой хваткой, и он прекрасно знал, что делает. Фирма «Moody's» первой назвала гнилой собачий корм говядиной высшего сорта. А это уже криминал.

Проблема в том, что лопнувший пузырь субстандартных облигаций вызвал волновой эффект во всем мире. Неспособность выплачивать проценты по своим облигациям поставила в отчаянное положение целые страны, в частности Ирландию и Грецию. В США по той же причине банкротами становятся правительства штатов и муниципалитеты.

В 2011 году миллионы людей (особенно пенсионеры), пенсионные фонды, правительства и банки оказались в тяжелейшем положении. Рынок облигаций доказал, насколько небезопасными могут быть эти ценные бумаги.

В довершение ко всему риск потерять деньги, вложенные в облигации, повышается по мере роста инфляции, поэтому люди, которые умеют только делать сбережения, заведомо оказываются в проигрыше. Например, если облигации приносят 3 процента дохода, а темп роста инфляции составляет 5 процентов, то 3-процентные облигации обесцениваются, и инвестор теряет вложенные деньги.

В самом большом проигрыше может оказаться Китай. Эта страна держит триллионы долларов в облигациях США. Каждый раз, когда правительство США обесценивает доллар, запуская печатный станок и выпуская новые облигации, подлинная ценность триллионных инвестиций Китая падает. А если Китай перестанет покупать государственные облигации США, то мировая экономика остановится и рухнет.

Миллионы пенсионеров оказались в том же положении, что и Китай. Пенсионеры, нуждающиеся в стабильном доходе после завершения трудовой деятельности, верили в безопасность государственных облигаций. Но сегодняшнее банкротство правительств отдельных штатов и всей страны вкупе с растущей инфляцией заставляют пенсионеров наконец осознать, что люди, которые держали свои сбережения в облигациях, проиграли.

Муниципальные облигации – это долговые расписки, выпускаемые штатами, городами, больницами, учебными заведениями и другими государственными учреждениями. Главное их достоинство заключается в том, что многие из них приносят доход, не облагаемый налогом. А главная проблема – в том, что они тоже не защищены от риска.

Миллионы инвесторов в муниципальные облигации сегодня узнают,

что над ценными бумагами, в которые они вложили свои деньги, нависла серьезная угроза. В Соединенных Штатах общая сумма инвестиций в муниципальные облигации превышает 3 триллиона долларов. По некоторым оценкам, две трети этих облигаций сегодня стали рискованными вследствие банкротства данных государственных учреждений. Если в них не будет закачено больше денег, то Соединенные Штаты могут взорваться изнутри, поскольку штаты, города, больницы и учебные заведения перестанут выполнять свои обязательства, точно так же как субстандартные заемщики перестали выплачивать проценты по ипотеке.

Рынок облигаций является самым крупным рынком в мире, крупнее фондового рынка и рынка недвижимости. Это объясняется прежде всего тем, что подавляющее большинство людей относятся к держателям сбережений – инвесторам второго уровня. К сожалению, после 1971 года, когда правила финансово-денежных отношений изменились, владельцы сбережений терпят самые большие убытки, даже если держат деньги в облигациях.

Как я уже говорил, держатели сбережений, вложенных в облигации, и большинство тех, кто вкладывает деньги в пенсионные планы, «паркуют» свои финансы в долгосрочных инвестициях, в то время как профессиональные инвесторы заставляют свои деньги двигаться. Профессиональные инвесторы вкладывают свои деньги в актив, забирают их обратно, не продавая актива, и направляют дальше, на покупку новых активов. Вот почему держатели сбережений, которые «паркуют» свои деньги, оказываются в самом большом проигрыше.

### **Уровень 3. Те, кто слишком заняты**

Эти инвесторы слишком заняты, чтобы учиться инвестированию. Многие из них являются высокообразованными людьми, которые просто слишком заняты своей карьерой, семьей и прочими интересами. Вот почему они предпочитают сохранять финансовую наивность и передавать свои деньги в управление кому-то другому.

На этом уровне располагается большинство инвесторов в планы 401(k) и индивидуальные пенсионные счета (IRA), также на нем находятся многие очень богатые инвесторы. Они просто передают свои деньги «эксперту», а потом надеются и молятся, чтобы их эксперт действительно оказался экспертом.

Вскоре после того, как в 2007 году разразился финансовый кризис, многие состоятельные люди обнаружили, что эксперты, которым они доверяли, вовсе не были экспертами и, что еще хуже, не заслуживали доверия.

За считанные месяцы после того, как начали рушиться рынки недвижимости и ценных бумаг, триллионы долларов испарились. Охваченные паникой инвесторы принялись звонить своим доверенным советникам и умолять о спасении.

Некоторые богатые инвесторы выяснили, что их доверенные советники были исключительно ловкими мошенниками, которые использовали хитроумные схемы Понци, или финансовые пирамиды. Суть схемы Понци состоит в том, что доходы инвесторов обеспечиваются взносами новых инвесторов. Схема прекрасно работает до тех пор, пока новые инвесторы продолжают вкладывать деньги, которые выплачиваются старым инвесторам. В Соединенных Штатах самым знаменитым из последних строителей финансовых пирамид стал Берни Мэдофф, сумевший выманить у богатых людей десятки миллиардов долларов.

Финансовые пирамиды могут быть законными и незаконными. К законным относятся программа социального страхования «Social Security» и фондовый рынок. В обоих случаях схема работает до тех пор, пока в нее поступают новые деньги. Как только они перестанут поступать, схема (будь то пирамида Мэдоффа, программа социального страхования «Social Security» или Уолл-стрит) рухнет.

Главная проблема слишком занятых инвесторов третьего уровня заключается в том, что потеря денег ничему их не учит. У них нет никакого опыта, кроме опыта поражений. Единственное, что они могут делать, – это обвинять своих консультантов, рынок или государство.

Трудно учиться на ошибках, если не знаешь, какие ошибки совершил.

#### **Уровень 4. Те, кто считает себя профессионалами**

Этот уровень занимают мастера на все руки из квадранта С. Инвесторами четвертого уровня становятся многие пенсионеры после завершения своей трудовой карьеры.

Такие вкладчики могут заниматься покупкой (чаще всего у дисконтных брокеров) и продажей небольших пакетов акций. В конце концов, зачем им платить биржевому брокеру высокие комиссионные, когда они сами могут провести исследование рынка и принять решение?

Мастера на все руки, которые занимаются инвестициями в недвижимость, сами ее находят, сами ремонтируют и сами ею управляют. А если такие люди предпочитают инвестировать в золото, то они сами его покупают и сами хранят.

В большинстве случаев у мастеров на все руки нет почти или вообще никакого формального финансового образования. В конце концов, если они все умеют сами, то зачем им чему-то учиться?

Если они решают посетить какие-то курсы, то обычно выбирают какую-то узкую, конкретную тему. Например, если им нравится торговля акциями, то они фокусируются только на торговле этими ценными бумагами.

То же самое можно сказать о мелких инвесторах в недвижимость.

Когда мне было девять лет, отец Майка занялся моим финансовым обучением. Началось оно с игры в «Монополию», поскольку он хотел, чтобы я мог увидеть широкую картину мира инвестиций.

Ниже перечислены некоторые широкие категории активов, изучению которых, по мнению богатого папы, мне следовало посвятить всю мою жизнь.

Активы	Пассивы
Бизнес Недвижи- мость Ценные бумаги Сырьевые товары	

По мере того как все больше людей начнут осознавать, что им необходимо заниматься капиталовложениями, миллионы из них будут становиться инвесторами четвертого уровня в каждой из этих четырех категорий.

После краха рынка недвижимости в 2007 году миллионы людей становятся предпринимателями и открывают мелкие бизнесы, а многие инвестируют в недвижимость, пока цены остаются низкими. Однако большинство пытается попробовать себя в торговле акциями и сток-пикинге<sup>[4]</sup>. По мере того как доллар падает в цене, люди начинают копить не доллары, а золото и серебро.

Разумеется, те из них, кто совмещает эти занятия с инвестициями

в свое финансовое образование, регулярно посещает курсы и семинары и нанимает коуча для повышения своей эффективности, перегонят тех, кто рассчитывает дойти до всего своим умом.

Получив необходимое финансовое образование, некоторые инвесторы четвертого уровня сумеют подняться на следующий, пятый уровень и стать капиталистами.

## **Уровень 5. Капиталисты**

Это уровень самых богатых людей в мире. Капиталисты владеют крупным бизнесом в квадранте Б и инвестируют в квадранте И.

Как уже говорилось, инвесторы четвертого уровня – это мастера на все руки из квадранта С, которые занимаются инвестициями в квадранте И.

Далее перечислено несколько отличий между инвесторами четвертого уровня и инвесторами-капиталистами пятого уровня:

1. Инвесторы из квадранта С обычно используют для инвестирования собственные деньги.

Инвесторы из квадранта Б, как правило, используют для инвестирования ДДЛ (деньги других людей).

Это одно из главных отличий между инвесторами четвертого и пятого уровней.

2. Инвесторы из квадранта С часто действуют в одиночку (помимо прочего, буква С означает «самый умный»).

Инвесторы из квадранта Б собирают инвестиционную команду. Крупным бизнесменам не нужно быть самыми умными. Им достаточно иметь самую умную команду.

Большинству людей известно, что один ум хорошо, а два лучше. Тем не менее многие инвесторы из квадранта С уверены в том, что они самые умные люди на свете.

3. Инвесторы из квадранта С зарабатывают меньше, чем инвесторы из квадранта Б.

4. Инвесторы из квадранта С часто платят более высокие налоги, чем инвесторы из квадранта Б.

5. Инвесторы из квадранта С эгоистичны. Чем больше в них эгоизма, тем больше денег они делают.

Инвесторы из квадранта Б должны быть щедрыми. Чем щедрее они себя ведут, тем больше денег делают.

6. Инвесторы из квадранта С сталкиваются с большими трудностями

при сборе денег. Инвесторы из квадранта Б привлекают необходимый капитал без особого труда. Если человек знает, как построить бизнес в квадранте Б, то ему известно, что успех притягивает деньги. Собирать деньги в квадранте И становится легко, если вы добиваетесь успеха в квадранте Б. Но это очень большое «если».

В легкости привлечения капитала заключается одно из самых больших различий между успехом в квадранте С и успехом в квадранте Б. Успех в квадранте Б обеспечивает человеку легкую жизнь. Но сначала этого успеха нужно добиться.

Главная проблема с успехом в квадранте С заключается в трудности привлечения капитала.

Например, вы можете привлечь деловых людей в квадранте Б, выпустив на фондовый рынок акции своего бизнеса. Одним из современных примеров того, как легко можно собрать средства для развития бизнеса в квадранте Б, может служить история социальной сети Facebook. Если бы она осталась мелкой интернет-консалтинговой фирмой, ей было бы очень трудно привлечь инвестиционный капитал.

Другой яркий пример – «McDonald's». Если бы он остался одинокой закусочной, мелким бизнесом в квадранте С, никто не стал бы вкладывать в него деньги. Но как только «McDonald's» с помощью франчайзинговой системы стал расширяться в квадранте Б и был включен в листинг фондовой биржи, деньги инвесторов потекли в него рекой.

Каждый крупный бизнес занимается продажей акций по той простой причине, что чем больше он делится своей прибылью, тем богаче становится предприниматель. Бизнес в квадранте С испытывает трудности с продажей акций, потому что он слишком мал, чтобы с кем-то делиться.

То же самое происходит и в сфере недвижимости. Когда я был мелким инвестором в недвижимость и вкладывал деньги в односемейные дома, кондоминиумы и небольшие жилые здания на 4–30 квартир, мне было трудно получать ссуды.

Но когда мы с Ким начали инвестировать в дома с количеством квартир, превышающим сотню, банки стали с гораздо большей охотой одалживать нам очень крупные суммы. В чем причина? Когда речь идет о зданиях стоимостью в миллионы, в которых проживает больше сотни семей, банки финансируют не вкладчика. Они финансируют инвестицию. Другими словами, если в доме больше 100 квартир, то банки обращают больше внимания на объект капиталовложения, чем на инвестора.

Кроме того, банкиры скорее согласятся одолжить 10 миллионов, чем 10 тысяч, потому что оформление займа на тысячи и на миллионы



занимает одинаковое количество времени. Банкиры любят должников, потому что должники делают банк богатым.

С тех пор как банкиры удостоверились в нашей способности владеть и управлять большими многоквартирными домами, они часто выстраиваются в очередь, чтобы предложить нам деньги, даже во время кризиса.

А теперь вопрос: от кого инвесторы пятого уровня получают деньги? Ответ: они получают деньги от инвесторов второго и третьего уровней, которые держат свои сбережения в банках и пенсионных фондах.

## **Как начать, не имея ничего**

Я начал эту книгу с рассказа о том, как мы с Ким были бездомными, чтобы показать читателям, что полное отсутствие денег не оправдывает нежелание человека развивать свой разум, учиться мыслить масштабно и становиться богаче.

В течение почти всей моей жизни у меня не было достаточного количества денег. Если бы я использовал отсутствие денег как оправдание, мне никогда не удалось бы стать капиталистом. Это важный момент, потому что у настоящих капиталистов никогда нет денег. Вот почему для того, чтобы делать большое количество денег для большого количества людей, им необходимо знать, как привлекать капитал и использовать деньги других людей.

## **Как стать капиталистом**

Мои мама и папа хотели, чтобы я добился успеха в квадрантах Р и С. Отец советовал мне усердно учиться, получить такую же, как у него, докторскую степень и поступить на государственную службу или карабкаться по корпоративной лестнице в квадранте Р. Моя мама, дипломированная медсестра, хотела, чтобы я стал врачом и занимался частной практикой в квадранте С.

Богатый папа советовал мне стать капиталистом. Это означало, что я должен был освоить навыки, необходимые для успеха в квадрантах Б и И.

Мои мама и папа верили в традиционные учебные заведения, такие как колледжи, юридические факультеты и медицинские школы. Они ценили хорошие отметки, дипломы и свидетельства о профессиональной квалификации, такие как степень в области права

или лицензия на врачебную практику.

Богатый папа верил в образование, но не в то, которое можно получить в традиционных учебных заведениях. Вместо того чтобы ходить в школу, он записывался на семинары и курсы по развитию своих навыков в бизнесе и инвестировании. Кроме того, отец Майка посещал курсы личностного развития. Его не интересовали ни профессиональные свидетельства, ни ученые степени. Он хотел получать практические навыки, способные повысить его эффективность в квадрантах Б и И.

Когда я учился в старших классах, богатый папа часто летал в Гонолулу на семинары по предпринимательству и инвестированию. Однажды я рассказал своему отцу о том, что папа Майка регулярно посещает семинары по продажам, и это рассмешило его до слез. Он не мог понять, с какой стати у человека может появиться желание изучать секреты продаж, особенно если этот курс не является обязательным требованием для получения ученой степени. Мой отец всегда свысока смотрел на богатого папу, который даже не окончил среднюю школу.

Разница во взглядах двух моих пап на образование помогла мне понять, что существующая система образования не является единственной. Традиционные учебные заведения предназначены для тех, кто желает добиться успеха в квадрантах Р и С. Тем же, кто стремится к успеху в квадрантах Б и И, нужна другая система образования.

В 1973 году я вернулся из Вьетнама. Для меня пришло время решить, чьему совету последовать. Пойти по стопам своего бедного папы и учиться дальше, чтобы найти себе место в квадранте Р или С, или прислушаться к рекомендациям богатого папы и добиваться успеха в квадранте Б или И, чтобы со временем стать капиталистом?

В 1973 году отец Майка посоветовал мне пойти на курсы инвестирования в недвижимость. Он сказал: «Если хочешь быть успешным капиталистом, то должен знать, как привлекать капитал и использовать долги, чтобы делать деньги».

В том же году я посетил трехдневный семинар по инвестированию в недвижимость. Так я начал получать образование, необходимое для вступления в мир капиталистов.

Несколько месяцев спустя, после осмотра ста с лишним объектов, я приобрел свою первую предназначенную для сдачи в аренду недвижимость на острове Мауи. Несмотря на то что я использовал 100-процентное долговое финансирование, купленный дом все равно приносил мне денежный поток в размере 25 долларов в месяц.

Так началось мое практическое обучение. Я учился использовать

деньги других людей для того, чтобы делать деньги. Этим навыком должен в совершенстве владеть каждый капиталист.

В 1974 году мой контракт в Корпусе морской пехоты закончился, и я устроился на работу в гавайский филиал корпорации «Херох», но не потому, что мне хотелось карабкаться по корпоративной лестнице, а потому, что у «Херох» была самая лучшая программа обучения торговых агентов. Это тоже было частью учебной программы, которую составил богатый папа, чтобы сделать из меня капиталиста.

К 1994 году мы с Ким достигли финансовой свободы и больше не нуждались ни в работе, ни в компании, ни в государственном пенсионном плане. Отец Майка был прав. Образование смогло сделать меня свободным – но не то образование, которое предлагали традиционные учебные заведения.

Когда в 2007 году начался обвал рынка, наше состояние не рухнуло вместе с остальной экономикой, а стало стремительно расти. В условиях краха фондового рынка и рынка недвижимости невероятно выгодные предложения посыпались со всех сторон, а банки с радостью давали нам миллионы долларов, лишь бы мы перекупили у них инвестиции, которые стали невыгодными.

Только в 2010 году мы с Ким приобрели недвижимости на 87 миллионов долларов, используя кредитное финансирование от банков и пенсионных фондов. На данный момент тот год все еще остается лучшим в нашей инвестиционной карьере.

Как часто говорил богатый папа, «если ты настоящий инвестор, тебе все равно, поднимаются рынки или падают. У настоящего инвестора дела идут отлично при любом состоянии рынка».

## **Где вы находитесь?**

Выделите минуту, чтобы определить, где вы находитесь сегодня.

### ***На первом уровне?***

Если ваша колонка активов пуста, вы не получаете никаких доходов от инвестиций и у вас слишком много пассивов, значит, вы начинаете с самого нижнего, нулевого уровня.

Если вы по уши в долгах, тогда вашей самой лучшей инвестицией

может стать то, что позволит вам из них выбраться. В том, что у вас много долгов, нет ничего плохого, если только вы не сидите сложа руки.

После того как я потерял свой первый бизнес, на мне повис без малого миллион долларов долга. Чтобы выйти в ноль, мне потребовалось почти пять лет. Но во многих отношениях учеба на ошибках и готовность нести ответственность за сделанные ошибки стали для меня самым лучшим курсом обучения, о каком только можно мечтать. Если бы я не извлек уроков из своих ошибок, то не находился бы там, где нахожусь сегодня.

Мы с Ким составили программу семинара «Как мы выбрались из плохих долгов», на котором подробно рассказываем, каким образом избавились от сотен тысяч долларов плохого долга. Это простой и почти безболезненный процесс. Все, что от нас потребовалось, – это немного дисциплины и желания учиться.

### ***На втором уровне?***

Если вы откладываете деньги, будьте очень осторожны, особенно если сбережения помещены в банк или пенсионный план. Как я уже говорил, держатели сбережений обычно оказываются в проигрыше.

Стратегия сбережения подходит людям, которые не хотят ничему учиться. Для того чтобы их делать, финансовый интеллект не нужен. Научиться откладывать деньги может даже обезьяна.

Риск на этом уровне заключается в том, что вы почти ничему не научитесь. И если в результате спада на рынке или обесценивания денежной массы ваши сбережения испарятся, тогда вы останетесь без денег и без образования.

Как вы помните, за период с 1971 года доллар США потерял 95 процентов своей стоимости. Для того чтобы потерять оставшиеся 5 процентов, много времени ему не потребуется.

Люди могут потерять деньги, даже если держат сбережения в золоте, поскольку покупают этот драгоценный металл по слишком завышенной цене.

Я советую всем держателям сбережений посетить несколько курсов по инвестированию в ценные бумаги или недвижимость, потому что там всегда можно почерпнуть какие-то интересные идеи. Если же вас ничего не заинтересует, тогда продолжайте просто откладывать деньги.

Запомните, что рынок облигаций является самым крупным рынком в мире просто потому, что большинство людей предпочитают делать

сбережения и не заниматься инвестированием.

Тем, кто копит деньги, мое утверждение может показаться странным, но на самом деле рынок облигаций и банки испытывают острую потребность в заемщиках.

### ***На третьем уровне?***

На этом уровне люди действуют так же, как и на втором, за исключением того, что они используют более рискованные инвестиционные инструменты, такие как акции, облигации, взаимные фонды, страховые фонды и биржевые индексные фонды.

Риск на этом уровне опять же заключается в том, что в случае потери денег инвестор ничему не учится.

Если вы готовы вкладывать средства в свое финансовое образование и взять под контроль свои деньги, чтобы подняться выше третьего уровня, тогда вам лучше всего подойдет четвертый уровень.

### ***На четвертом уровне?***

Если вы находитесь на этом уровне как профессиональный инвестор, примите мои поздравления. Очень немногие люди решаются вкладывать свое время в обучение и освоение навыков управления своими собственными деньгами. Ключом к успеху на четвертом уровне являются постоянная учеба в течение всей жизни, отличные коучи и друзья-единомышленники.

Инвесторы четвертого уровня сами управляют своей жизнью, зная, что их ошибки являются самыми лучшими возможностями для учебы и роста.

Страх перед инвестированием их не пугает. Он их вдохновляет.

### ***На пятом уровне?***

Для меня быть инвестором-капиталистом пятого уровня – это все равно что находиться на вершине мира. У мира нет границ. Быть капиталистом в эру скоростных технологий и изобилия легче, чем когда бы то ни было.

Если вы находитесь на этом уровне, продолжайте учиться и продолжайте отдавать. Помните, что настоящие капиталисты должны быть щедрыми. Каждый капиталист из квадранта Б знает, что, если он желает больше получить, ему нужно больше отдать.

## **Выбор за вами**

Одно из величайших достоинств свободы состоит в том, что вы можете выбрать и вести ту жизнь, которая вам нравится.

В 1973 году, когда мне было 26 лет, я знал, что не хочу жить той жизнью, какую выбрали мои родители. Я не хотел жить от зарплаты до зарплаты, тщетно пытаясь свести концы с концами. Это было не для меня. Такая жизнь могла быть хорошей для моих родителей, но мне она не подходила.

Кроме того, я знал, что дальнейшая учеба ради получения степени не для меня. Я был уверен, что система образования не могла сделать человека богатым, так как сам вырос в семье, где у многих родственников были ученые степени. Большинство моих дядей и тетей были магистрами, а некоторые даже могли похвастаться докторскими степенями.

Я не хотел карабкаться по корпоративной лестнице в квадранте Р и не хотел становиться узким специалистом в квадранте С, поэтому выбрал не столь проторенный путь, решив стать предпринимателем и профессиональным инвестором. Я хотел свободно путешествовать по миру, заниматься бизнесом и инвестированием.

Это был мой выбор, и я никому не навязываю этот путь. Но я настоятельно рекомендую каждому сделать свой выбор. Для этого и нужна свобода – чтобы каждому предоставить право выбора.

Я советую вам тщательно оценить все пять уровней инвесторов и сделать свой выбор. У каждого уровня есть свои «за» и «против», свои преимущества и недостатки. В каждом уровне заключено нечто более ценное, чем деньги.

Если вы выберете первый, второй или третий уровень, то сможете получить помощь у многих людей и организаций, специализирующихся на поддержке инвесторов этих категорий.

В 1997 году мы с Ким создали компанию «Rich Dad», чтобы предоставлять обучающие игры, учебные программы и коучей тем, кто стремится стать инвесторами четвертого и пятого уровней.

## **Заключительное слово об инвестировании**

В мире денег вы часто будете встречать термин ROI (коэффициент окупаемости инвестиций). Отношение к этому показателю зависит от того, к какому квадранту принадлежит человек.

Например, в ходе беседы с банкиром вы можете услышать: «Мы платим по вкладам 3 процента». Многим людям такая цифра может показаться хорошей. Когда вы будете разговаривать с финансовыми консультантами, они могут сказать: «Вы можете рассчитывать на 10 процентов годового дохода на капитал, инвестированный в акции». Для многих людей цифра 10 процентов будет очень привлекательной.

Большинство людей, особенно те, кто находится в квадрантах Р и С, считают, что чем выше показатель доходности, тем больше риск. Поэтому человек, соглашающийся на 10 процентов дохода, заранее предполагает, что в такой инвестиции больше риска, чем в банковском вкладе под 3 процента. Однако на самом деле все не так просто.

Как ни парадоксально, но и 3-процентная доходность банковского вклада, и 10-процентная доходность акций подвергаются исключительно высокому риску. Опасность для денег в банке представляет постоянный рост инфляции и налогов, вызванный тем, что государство непрерывно печатает деньги. Опасность для 10-процентных инвестиций в фондовый рынок представляет волатильность акций, вызываемая высокочастотным трейдингом и большим количеством неопытных инвесторов, работающих без страховки.

В моем мире термин ROI принято расшифровывать как доходность информации. Это означает, что чем больше у меня информации, тем выше мои доходы – и тем ниже мой риск.

Заранее предупреждаю, что следующее утверждение может показаться абсурдным или слишком хорошим, чтобы быть правдой. Тем не менее могу вас заверить, что это чистая правда.

В моем мире, мире инвесторов четвертого и пятого уровней, принято рассчитывать на бесконечную доходность – при минимальном риске. Бесконечная доходность означает «деньги из ничего». Другими словами, инвесторы получают доход, не вкладывая в инвестиции собственные деньги.

Я уже упоминал, что впервые записался на курсы инвестирования в 1973 году. После осмотра сотни с лишним объектов я купил квартиру в кондоминиуме на острове Мауи, используя 100-процентное долговое

финансирование, то есть совсем не использовал собственные деньги. В результате я каждый месяц стал класть в свой карман 25 долларов. При доходе в 25 долларов коэффициент доходности оказался равен бесконечности, поскольку количество вложенных мною собственных денег было равно нулю. Поэтому позвольте еще раз процитировать самого себя: «Так началось мое практическое обучение. Я учился использовать деньги других людей для того, чтобы делать деньги. Этим навыком должен в совершенстве владеть каждый капиталист».

Я знал, что 25 долларов в месяц – это немного. Однако для меня была важна не сумма. Главная цель заключалась в том, чтобы научиться правильно думать, обрабатывать информацию и получать результат.

Одна из причин, по которой сегодня у меня так много денег, заключается в том, что меня просто научили и натренировали думать иначе. Если вы читали книгу «Богатый папа, бедный папа», то, возможно, помните, что первая ее глава называлась «Богатые не работают за деньги». Людям из квадрантов Р и С трудно понять это утверждение, потому что большинство из них ходили в школу, чтобы научиться работать ради денег. Их никогда не учили тому, как заставить деньги других людей работать на них.

Создавая компанию «Rich Dad», мы с Ким заняли у инвесторов 250 тысяч долларов. После того как компания встала на ноги, мы вернули взятые в долг деньги. Сегодня этот бизнес приносит миллионные доходы не только нам с Ким, но также всем компаниям и физическим лицам, которые ведут дела с «Rich Dad». Как я уже говорил, капиталисты должны быть щедрыми.

Я хочу, чтобы вы поняли одну чрезвычайно важную вещь: в тот самый момент, когда люди узнают, как делать деньги из ничего, как заставлять работать на себя деньги других людей или деньги банка, они вступают в совершенно другой мир, который является почти полной противоположностью миру квадрантов Р и С, миру тяжелого труда, высоких налогов и низких коэффициентов окупаемости инвестиций.

Большинство людей верят, что сбережение денег – это разумное занятие и что 10-процентный доход на фондовом рынке – это стоящее дело, только потому, что им не хватает финансового образования.

Ваш самый лучший ROI – это доход, который приносят вам не инвестиции, а информация. Вот почему финансовое образование необходимо каждому человеку, особенно если учесть то, что неизвестно, каким будет наш мир в дальнейшем.

Я хочу, чтобы вы запомнили следующие слова: «Образование дает нам



силу, позволяющую превращать информацию в реальный смысл». В информационную эпоху мы перенасыщены финансовыми данными. Однако без финансового образования мы не сможем извлечь пользу из полученной информации.

В заключение я хочу сказать, что квадрант И является самым важным сектором для вашего будущего. Независимо от того, чем вы зарабатываете на жизнь, ваше будущее будет определяться тем, каких успехов вы добьетесь в секторе И. Другими словами, даже если вы зарабатываете мало денег в квадрантах Р и С, финансовое образование в квадранте И станет вашим билетом к свободе и финансовой безопасности.

Например, моя сестра – буддийская монахиня. В квадрате С ее заработки почти нулевые. Однако она посещает наши инвестиционные курсы и неуклонно повышает свое финансовое образование. Сегодня ее будущее обеспечено, потому что она перестала держать сбережения в банке и покупать паи взаимных фондов, а вместо этого начала заниматься инвестициями в недвижимость и серебро. За период с 2000 по 2010 год она сделала в квадранте И больше денег, чем могла бы получить за всю жизнь, будучи монахиней в квадранте С.

Я очень горжусь своей сестрой. И то, что она выбрала профессию монахини, вовсе не означает, что она должна быть бедной.

## **Прежде чем читать дальше**

Прежде чем мы двинемся дальше, ответьте на один важный вопрос:

### ***1. Инвестором какого уровня вы являетесь?***

Если вы действительно искренни в своем намерении быстро стать богатыми, читайте и перечитывайте характеристики пяти уровней. Когда я делаю это сам, то в каждом из них вижу частицу себя. Я узнаю не только свои сильные стороны, но и присущие мне изъяны характера, которые мешают продвигаться вперед. Путь к огромному финансовому богатству лежит через укрепление ваших сильных сторон и избавление от изъянов характера. А для этого вам нужно первым делом признать наличие этих изъянов, а не прикидываться совершенством.

Все мы хотим думать о себе как можно лучше. Почти всю жизнь я мечтал стать капиталистом пятого уровня. Я знал, что хочу им стать, с того

самого момента, когда богатый папа объяснил мне сходство между человеком, который занимается сток-пикингом, и человеком, который играет на скачках. Но после тщательного анализа разных уровней я смог подметить изъяны характера, которые сдерживали мое движение вперед. Я обнаружил в себе недостатки, присущие четвертому уровню, которые часто поднимают свои уродливые головы в особенно напряженные периоды жизни. С одной стороны, быть азартным игроком хорошо, но с другой – не очень. Поэтому благодаря руководству моей жены Ким, поддержке друзей и дополнительной учебе я начал исправлять свои недостатки и превращать их в достоинства. Моя эффективность как инвестора пятого уровня сразу же возросла.

Даже сегодня, давно являясь инвестором пятого уровня, я продолжаю читать и перечитывать характеристики пяти уровней и заниматься самосовершенствованием.

А теперь следующий вопрос.

## ***2. Инвестором какого уровня вы хотите (или вам нужно) стать в ближайшем будущем?***

Каждый, кто стремится стать инвестором пятого уровня, должен СНАЧАЛА освоить навыки инвестора четвертого уровня. Достичь пятого уровня, пропустив четвертый, нельзя. Каждый, кто пытается это сделать, является инвестором третьего уровня – азартным игроком!

Если ваш ответ на второй вопрос такой же, как на первый, значит, вы находитесь там, где хотите быть. Если вы счастливы там, где находитесь как инвестор, значит, у вас нет особой необходимости читать эту книгу дальше. Одной из величайших радостей жизни является возможность чувствовать себя счастливым там, где вы есть. Примите мои поздравления!

Однако если вы все еще хотите или испытываете потребность узнать больше о финансах и продолжаете интересоваться способами достижения финансовой свободы, читайте дальше. Остальные главы книги сосредоточены в основном на характеристиках некоторых представителей квадрантов Б и И. Из этих глав вы узнаете, как перейти с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую без особого труда и с минимальным риском. После перехода с левой стороны на правую вам нужно будет продолжать концентрироваться на неосязаемых активах, от которых зависит возможность создания осязаемых активов на правой стороне.

Прежде чем двигаться дальше, я задам последний вопрос.

***3. Как по-вашему, на каком уровне инвесторов должны были находиться мы с Ким, чтобы менее чем за 10 лет перейти из категории бездомных в миллионеры?***

Ответ вы найдете в следующей главе, где я поделюсь с вами некоторыми уроками, усвоенными нами на пути к финансовой свободе.

## Глава шестая

### Деньги нельзя увидеть глазами

*Деньги – это идея, которую яснее всего видит ваш разум.*

В конце 1974 года я купил небольшую квартиру в кондоминиуме на побережье Вайкики. Она стала одним из моих первых приобретений на рынке инвестиционной недвижимости. Симпатичная квартирка с двумя уютными спальнями и одной ванной обошлась мне в 56 тысяч долларов. Она идеально подходила для сдачи в аренду, и я был уверен, что жильцы найдутся очень быстро.

Я поехал в офис богатого папы, с нетерпением предвкушая, как покажу ему документы на сделку. Начав просматривать бумаги, он менее чем через минуту поднял на меня глаза и спросил:

– Сколько денег ты теряешь в месяц?

– Около 100 долларов, – ответил я.

– Не говори глупости, – сказал отец моего друга. – Я еще не смотрел цифры, но даже по тексту вижу, что теряешь ты гораздо больше. И вообще, с какой стати ты сознательно вложил деньги в то, что приносит убытки?

– Просто мне понравилась квартира, и я подумал, что это будет хорошая сделка. Немного подкрасить – и она будет как новенькая, – сказал я.

– Однако это не оправдывает сознательной потери денег, – назидательно заметил богатый папа.

– Но мой агент по недвижимости утверждает, что мне нечего беспокоиться о ежемесячной потере денег. Он сказал, что через несколько лет цена квартиры возрастет вдвое. К тому же я получу налоговый вычет на сумму, которую теряю. И потом, сделка была такой выгодной, что я побоялся, как бы кто-нибудь другой не купил эту квартиру, если я от нее откажусь.

Богатый папа встал и закрыл дверь офиса. Я уже знал, что сейчас он устроит мне серьезную выволочку, а заодно преподаст какой-нибудь важный урок. Опыт подобных образовательных мероприятий у меня уже был.

– Итак, сколько денег ты теряешь в месяц? – опять спросил отец Майка.

– Около 100 долларов, – нервно повторил я.

Богатый папа бегло просмотрел документы и покачал головой. Урок начался.

В тот день я узнал о деньгах и инвестировании больше, чем за все предыдущие 27 лет моей жизни. Отец Майка был рад, что я проявил инициативу и сделал инвестицию в недвижимость, но при этом я совершил несколько грубых ошибок, которые могли привести к финансовой катастрофе. Однако уроки, которые я извлек из этой неудачной инвестиции, со временем принесли мне миллионы.

### **Деньги можно увидеть разумом**

– Главное здесь не то, что видят твои глаза, – сказал богатый папа. – Недвижимость – это всего лишь недвижимость. Акционерный сертификат – это всего лишь акционерный сертификат. Это вещи, которые ты можешь видеть. Но главным является то, чего ты не можешь увидеть. Это сделка, финансовое соглашение, рынок, управление, факторы риска, денежный поток, структура корпорации, законы о налогах и тысяча других вещей, которые делают ту или иную инвестицию выгодной или невыгодной.

Затем он стал критиковать эту сделку, засыпая меня следующими вопросами:

– Зачем тебе платить такой высокий ссудный процент? Каким, по-твоему, будет процент рентабельности этой инвестиции? Соответствует ли это капиталовложение твоей долгосрочной финансовой стратегии? Какой коэффициент незанятости жилья ты использовал? Как ты рассчитывал ставку капитализации? Ты проверил в архиве историю оценки стоимости этой недвижимости? Ты учел расходы на управление? Какую процентную ставку ты использовал при подсчете расходов на ремонт? Ты знал, что городской совет только что объявил о плане ремонта дорог в этом районе и что в связи с этим изменится маршрут дорожного движения? Прямо перед твоим домом будет проходить оживленная улица. Жильцы съезжают, чтобы оказаться подальше от этого долгостроя. Ты это знал? Я понимаю, что сейчас рынок на подъеме, но знаешь ли ты, чем вызвана эта тенденция – реальным состоянием экономики или жадностью – и как долго она, по-твоему, продлится? А что будет, если никто не снимет твою квартиру? А если это произойдет, то как долго ты сможешь удерживать квартиру и самого себя на плаву? И опять-таки, хотелось бы знать, что заставляет тебя считать потерю денег хорошей сделкой? Этот

вопрос тревожит меня больше всего.

– Просто сделка показалась мне хорошей, – в полном отчаянии признался я.

Богатый папа улыбнулся, встал и пожал мне руку.

– Я рад, что ты взялся за дело, – сказал он. – Большинство людей только думают, но никогда ничего не предпринимают. Если ты что-то делаешь, то допускаешь ошибки, а мы в основном учимся именно на ошибках. Запомни: ничему действительно важному нельзя научиться в классе. Настоящее обучение происходит, когда ты действуешь, совершаешь ошибки, а потом исправляешь их. Вот когда формируется мудрость.

Я почувствовал себя немного лучше и теперь был готов учиться.

Затем отец Майка объяснил, что, принимая решение относительно объекта недвижимости или акции, люди часто исходят из того, что видят, что говорит им брокер или советует всезнающий сослуживец. В большинстве случаев они совершают покупки, руководствуясь эмоциями, а не трезвым расчетом.

– Вот почему девять из 10 инвесторов не зарабатывают денег, – сказал богатый папа. – И хотя они необязательно остаются в минусе, но и выйти в плюс тоже не могут. Они просто остаются при своих: то немного заработают, то немного потеряют. Все дело в том, что такие инвесторы используют глаза и эмоции, но не разум. Многие люди занимаются инвестированием, потому что хотят быстро разбогатеть. Поэтому, вместо того чтобы стать инвесторами, они превращаются в мечтателей, азартных игроков и мошенников. В мире полно таких людей. Так что давай сядем рядом, заново пересмотрим эту убыточную сделку, которую ты только что заключил, и я научу тебя, как превратить ее в выгодную. А начну я с того, что научу твой разум видеть то, чего не могут увидеть твои глаза.

## **От плохого к хорошему**

На следующее утро я вернулся к агенту по недвижимости, отказался от сделки на прежних условиях и начал переговоры заново. Это был не очень приятный процесс, но он многому меня научил.

Три дня спустя я снова навестил богатого папу. Цена квартиры осталась прежней, и агент полностью получил свои комиссионные, потому что он их заслужил. Но, хотя цена и осталась прежней, условия договора существенно изменились. В результате пересмотра ставки ссудного

процента, условий платежа и периода амортизации я теперь мог рассчитывать на 80 долларов в месяц чистой прибыли даже с учетом расходов на управление и коэффициента незанятости жилья. А если бы ситуация на рынке ухудшилась, я мог бы даже снизить квартплату и все равно остаться в плюсе. И я определенно поднял бы квартплату, если бы дела на рынке пошли лучше.

– По моим подсчетам, твои потери могли бы составить минимум 150 долларов в месяц, – сказал богатый папа, – а может, и больше. Если бы ты продолжал терять по 150 долларов в месяц, то сколько подобных сделок ты мог бы себе позволить при твоей зарплате и расходах?

– Одну, да и то вряд ли, – ответил я. – У меня редко бывает лишних 150 долларов в месяц. Если бы я заключил сделку на первоначальных условиях, то каждый месяц у меня были бы большие финансовые затруднения даже после получения налогового вычета. Возможно, мне даже пришлось бы устроиться еще на одну работу, чтобы платить за эту инвестицию.

– А теперь скажи, сколько таких сделок ты можешь позволить себе при положительном денежном потоке в 80 долларов? – спросил отец Майка.

Я улыбнулся и сказал:

– Столько, сколько смогу заключить.

Богатый папа одобрительно кивнул:

– Тогда иди и заключи столько сделок, сколько сможешь.

Через несколько лет недвижимость на Гавайях резко выросла в цене. К тому времени у меня был уже не один, а семь объектов недвижимости, цена которых удвоилась. Такова сила даже небольшого финансового интеллекта.

## **Вы не можете этого сделать**

Когда я вернулся к агенту по недвижимости с новым предложением, он сказал: «Вы не можете этого сделать».

Больше всего времени у меня ушло на то, чтобы убедить агента начать думать о том, как нам сделать то, что я хотел. В общем, из одной этой инвестиционной операции я извлек много уроков. В частности, я понял, что, когда кто-то говорит вам: «Вы не можете этого сделать», то одним пальцем он указывает на вас, а тремя другими – на себя самого.

Богатый папа объяснил мне, что фраза «Вы не можете этого сделать»

необязательно означает, что этого не можешь ты. Гораздо чаще она означает, что этого не может тот, кто ее произносит.

Классический пример такой ситуации имел место много лет назад, когда люди сказали братьям Райт: «Вы не можете этого сделать». Слава Богу, что братья Райт не стали их слушать.

## **1,4 триллиона долларов ищут владельца**

Ежедневно триллионы долларов перемещаются по планете при помощи электронных устройств. Сегодня в мире создается и используется денег больше, чем когда-либо прежде. Проблема в том, что эти деньги невидимы. Сегодня основная их часть существует в электронной форме. Большинство людей всю жизнь пытаются свести концы с концами, живут от зарплаты до зарплаты, а в это самое время по всему миру ежедневно разлетаются 1,4 триллиона долларов в поисках того, кто захотел бы их взять. Они ищут кого-нибудь, кто знает, как о них заботиться, лелеять и возвращать. Если вы знаете, как заботиться о деньгах, они будут сыпаться на вас. Люди будут умолять вас взять их.

Но если вы не знаете, как заботиться о деньгах, тогда они будут держаться от вас как можно дальше. Вспомните сформулированное богатым папой определение финансового интеллекта: «Он определяет не столько то, как много денег вы делаете, сколько то, как много их остается в вашем распоряжении, насколько эффективно они работают на вас и сколько поколений своей семьи вы сможете ими обеспечить».

## **Слепой ведет слепого**

«Вступая в мир инвестиций, средний человек видит 95 процентов окружающей действительности глазами и только 5 процентов – разумом, – говорил отец Майка. – Если ты хочешь стать профессионалом в секторах Б и И КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, тебе нужно научиться видеть глазами только 5 процентов, а разумом – остальные 95 процентов». Богатый папа говорил, что люди, которые научили свой разум видеть деньги, имеют огромную власть над теми, кто этого не умеет.

Он был категоричен в своем отношении к финансовым консультантам: «Большинству людей приходится бороться за финансовое выживание лишь потому, что они принимают рекомендации от людей, чей разум тоже не способен видеть деньги. Это классический пример библейской притчи



о слепом, который ведет слепого. Если ты хочешь, чтобы деньги текли к тебе, ты должен знать, как о них заботиться. Если деньги не будут находиться на первом месте в твоей голове, они не будут задерживаться у тебя в руках. И деньги, и люди с деньгами будут держаться от тебя как можно дальше».

## **Тренируйте разум, чтобы видеть деньги**

Итак, что должно стать первым этапом в обучении вашего разума способности видеть деньги? Ответ прост. Это финансовая грамотность. Она начинается со способности понимать слова и цифровые системы капитализма. Если вы их не понимаете, то оказываетесь в положении иностранца, не говорящего на местном языке. К тому же представители каждого квадранта часто говорят на своем собственном языке.

Посмотрев на КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, вы увидите, что каждый из его секторов подобен отдельной стране. Не во всех квадрантах используются одинаковые слова, и если вы не понимаете этих слов, то не поймете и цифр.



Например, если врач говорит: «У вас систолическое давление 120, а диастолическое – 80», это хорошо или плохо? И разве это все, что вам нужно знать о своем здоровье? Ответ очевиден – «нет», но с этого можно начать.

Это все равно что спросить: «У моих акций коэффициент цена/прибыль равен 12, и ставка капитализации моего дома тоже равна 12. Это все, что мне нужно знать о моем богатстве?» Ответом снова будет

«нет», но с этого можно начать. По крайней мере, мы начнем использовать те же самые слова и цифры.

С этого начнется обучение финансовой грамотности, которая лежит в основе финансового интеллекта.

Врач использует слова и цифры из квадранта С, а инвестор – из квадранта И. С таким же успехом они могли бы говорить на разных языках.

Я не соглашаюсь, когда кто-то говорит мне: «Для того чтобы делать деньги, нужны деньги». На мой взгляд, способность делать деньги с помощью денег начинается с понимания относящихся к ним слов и цифр. Как любил повторять мой богатый папа, «если деньги не будут находиться на первом месте в твоей голове, они не будут задерживаться у тебя в руках».

## **Надо знать, что такое настоящий риск**

На втором этапе развития у разума способности видеть деньги нужно научиться понимать, что такое настоящий риск. Когда мне говорят, что инвестировать рискованно, я замечаю: «Инвестировать не рискованно. Рискованно быть необразованным».

Инвестирование во многом похоже на полет. Если вы занимались в летной школе и потратили несколько лет на освоение профессии пилота, тогда полет доставляет вам удовольствие и приятное волнение. Но если вы никогда не были в летной школе, то я рекомендовал бы вам посадить в кресло пилота кого-нибудь другого.

## **Рискованно следовать плохому совету**

Богатый папа был твердо убежден в том, что любой финансовый совет лучше, чем вообще никакого. У него был открытый разум. Отец моего друга был вежливым и выслушивал многих людей, но, принимая решения, полагался на собственный финансовый интеллект. «Если ты ничего не знаешь, тогда любой совет лучше, чем вообще никакого. Но если ты не можешь отличить плохой совет от хорошего, тогда это действительно рискованно», – говорил он.

Отец Майка был твердо убежден в том, что большинство людей испытывают финансовые трудности, поскольку руководствуются финансовой информацией, получаемой от своих родителей, часто

не слишком благополучных в финансовом отношении. «Следовать плохому финансовому совету рискованно, а большинство плохих советов люди получают дома, – часто подчеркивал отец Майка. – Суть ведь не в том, что говорится, а в том, что делается. Дети больше учатся на примерах, чем на словах».

### **Ваши консультанты не могут приставить вам свою голову**

Богатый папа говорил нам с Майком: «Ваши консультанты не могут приставить вам собственную голову. Если вы не слишком умны, они не сумеют многого вам объяснить. Если же у вас хорошее финансовое образование, тогда компетентные консультанты смогут давать вам толковые советы в сложных вопросах. Но если вы наивны в финансовых делах, тогда они по закону будут обязаны предлагать вам только безопасные и надежные стратегии. Неопытному инвестору они могут предлагать только варианты с незначительной степенью риска и, соответственно, с низким доходом. Вот почему они часто рекомендуют неискушенным инвесторам диверсификацию. Лишь немногие консультанты склонны тратить время на то, чтобы чему-то вас научить, поскольку их время – это их деньги. Однако если вы сами займетесь своим финансовым образованием и научитесь хорошо управлять своими деньгами, тогда компетентный консультант сможет дать вам такую информацию об инвестициях и стратегиях, доступ к которой получают лишь избранные. Но сначала вы должны выполнить свою часть работы и получить образование. Всегда помните, что ваш консультант не может приставить вам собственную голову».

### **Ваш банкир вам лжет?**

Отец моего друга вел дела с несколькими банкирами. Они составляли важную часть его финансовой команды. Несмотря на то что они были его близкими друзьями и пользовались его уважением, богатый папа всегда чувствовал, что в общении с ними ему следует проявлять осторожность и стоять на страже своих интересов, поскольку банкиры тоже ставили свои собственные интересы превыше всего.

После моего эксперимента с инвестированием в 1974 году он спросил меня: «Когда банкир говорит, что твой дом является активом, по-твоему, он не лжет?»

В силу того что большинство людей неграмотны в финансовом отношении и не знают правил игры в мире денег, часто им приходится принимать на веру мнения и советы людей, которым они доверяют. Если вы не владеете финансовой грамотой, то вам приходится верить кому-то, кто, как вы надеетесь, ею владеет. Многие люди делают инвестиции или управляют своими деньгами, полагаясь на чьи-то рекомендации больше, чем на собственное мнение. А это рискованно.

### **Банкиры не лгут. Они просто не говорят вам всей правды**


Дело в том, что, называя ваш дом активом, банкир не лжет. Он просто не говорит всей правды. Ваш дом действительно является активом, но банкир не уточняет, чьим именно. Почитайте финансовые отчеты, и вы сразу убедитесь в том, что ваш дом – это не ваш актив. Это актив банка. Вспомните определения актива и пассива из книги «Богатый папа, бедный папа»: «Актив – это то, что кладет деньги в мой карман. Пассив – это то, что вынимает деньги из моего кармана».

Людям на левой стороне КВАДРАНТА нет необходимости понимать эту разницу. Большинство из них счастливы оттого, что чувствуют себя в безопасности на своих работах, имеют прекрасный дом, который считают своей собственностью, которым гордятся и думают, что у них есть на него все права. Никто не отнимет его у них до тех пор, пока они исправно платят проценты по ипотеке.

Но людям на правой стороне КВАДРАНТА понимать эту разницу крайне необходимо.

Финансовая грамотность и финансовый интеллект позволяют понять полную картину движения денег. Проницательные в финансовом отношении люди знают, что в вашем балансовом отчете ипотечный кредит размещается в колонке пассивов, а не активов. Ваша ипотека действительно фигурирует как актив, но только совсем в другом балансовом отчете – балансовом отчете банка.


### ВАШ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	Пассивы
	 Ваша ипотека

Каждый, кто изучал бухгалтерский учет, знает, что балансовый отчет должен быть сбалансирован. Но где же тут баланс?

В вашем балансовом отчете его не видно.

### БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ БАНКА

Активы	Пассивы
 Ваша ипотека	

Но все сразу станет понятно, если вы взглянете на балансовый отчет банка. Вот теперь все действительно сбалансировано. И в этом заключается главный секрет бухгалтерского учета в квадрантах Б и И. Однако такой способ учета не входит в программу основ теории бухгалтерского учета. Согласно этой теории, вам следует разместить в колонке активов стоимость вашего дома, а ипотечный кредит внести в колонку пассивов. Кроме того, следует особо отметить, что стоимость вашего дома – это величина, которая меняется в зависимости от условий рынка, в то время как ваш ипотечный кредит – это безусловный пассив, не подверженный воздействию рынка. Однако в квадрантах Б и И стоимость вашего дома не может считаться активом, поскольку она не создает денежного потока.

## **Что случится, если вы полностью выплатите ипотечный кредит?**

Многие люди спрашивают меня:

– А что случится, если я полностью погашу ипотечный кредит? Тогда мой дом станет активом?

И я отвечаю:

– В большинстве случаев этого не произойдет. Он по-прежнему останется пассивом.

Для такого ответа есть несколько причин.

Прежде всего это расходы на техническое обслуживание и содержание дома. Недвижимость подобна автомобилю. Даже если за них выплачены все кредиты и они находятся в полном вашем владении, вам все равно приходится платить, чтобы ими пользоваться, а потом в них обязательно что-то ломается, после чего они начинают сыпаться как картонный домик. В большинстве случаев люди платят за ремонт своего дома и автомобиля долларами, которые остаются после уплаты налогов. Человек в квадрантах Б и И включает собственность в колонку активов, только если она приносит доход в виде положительного денежного потока.

Но основная причина, по которой дом, даже после полной выплаты ипотеки, все равно остается пассивом, заключается в том, что он по-прежнему не является вашей собственностью. Даже если вы формально считаетесь его владельцем, государство все равно взимает с вас налоги.

Попробуйте перестать платить налоги на имущество – и вам быстро станет ясно, кто на самом деле владеет вашей собственностью.

Вот откуда берутся сертификаты налогового залога, о которых я писал в книге «Богатый папа, бедный папа». Они являются прекрасным способом получать по крайней мере 16 процентов от ваших денег. Что касается самих домовладельцев, которые не платят налоги на собственность, то государство начисляет на задолженность по налогам пеню в размере от 10 до 50 процентов. Таким процентам любой ростовщик позавидует!

Если вы не платите налоги за собственность и кто-то, например я, платит их за вас, тогда по законам многих штатов считается, что сумму этих налогов вместе с процентами вы задолжали мне. Если вы не рассчитаетесь со мной в течение установленного законом срока, я буду вправе забрать у вас дом в счет тех денег, которые мне причитаются. В большинстве штатов налоги на собственность подлежат уплате в первую очередь и по приоритетности стоят даже выше банковской ипотеки. Лично

мне такие дома обходились всего в несколько тысяч долларов.

## Определение недвижимости

Чтобы развить в себе способность видеть деньги, вы должны научиться видеть их своим разумом, а не глазами. А для этого вам нужно знать точные определения слов и системы цифр.

Я полагаю, что вы уже поняли разницу между активом и пассивом и знаете, что слово «ипотека» означает «ссуда под залог», а слово «финансы» – «уплата выкупа». А теперь вы познакомитесь с происхождением термина «недвижимое имущество» и популярных финансовых инструментов, именуемых производными, а на жаргоне финансистов – деривативами. Многие люди считают, что производные возникли недавно, но на самом деле это понятие существует с незапамятных времен.

Выражаясь самым простым языком, производное – это нечто произошедшее от чего-то другого. Например, апельсиновый сок является производным апельсина.

В свое время я считал, что слово «real» в английском термине «real estate» (недвижимое имущество) означает что-то реальное или осязаемое. Богатый папа объяснил мне, что на самом деле это слово произошло не от латинского «realis» (вещественный), а от испанского «real» (королевский). Например, «шоссе» по-испански называется «camino real» (королевская дорога). Соответственно, недвижимое имущество – это королевское имущество.

Когда на рубеже XV и XVI веков аграрная эпоха закончилась и началась эпоха индустриальная, земля и сельское хозяйство перестали служить основой могущества государственной власти. Монархи поняли, что им необходимо привести свою политику в соответствие с реформами, которые предоставили крестьянам право владеть землей. Для того чтобы позволить простолюдинам выкупить у королей землю, были созданы производные финансовые инструменты, такие как налоги на земельную собственность и ипотечные кредиты.

Налоги и ипотечные кредиты называются производными, потому что они произошли от земли. Правда, ваш банкир не назовет ипотечный кредит производным, а скажет, что он просто обеспечивается землей, но сути дела это не меняет. Когда монархи осознали, что деньги им стала приносить не земля, а производные, они учредили банки, чтобы управлять быстро

растущим бизнесом. В настоящее время земля по-прежнему называется королевским имуществом, потому что она никогда не будет полностью принадлежать вам независимо от того, сколько вы за нее заплатите. Она все еще принадлежит королям.

### **Какова ваша процентная ставка на самом деле?**

Богатый папа боролся и торговался за каждый процент ставки, которую ему нужно было заплатить. Он задал мне такой вопрос: «Когда банкир говорит тебе, что твоя процентная ставка составляет 8 процентов в год, это действительно так?» Я обнаружил, что это не так, но, чтобы прийти к такому выводу, нужно уметь читать цифры.

Скажем, вы покупаете дом за 100 тысяч долларов, вносите первый взнос в 20 тысяч, а на остальные 80 тысяч берете в банке ипотечный кредит под 8 процентов сроком на 30 лет.

За первые 5 лет вы заплатите банку 35 220 долларов, из которых 31 276 долларов составят проценты, а на погашение основного долга пойдет всего 3944 доллара.

Если вы будете использовать кредит в течение всего срока, то есть 30 лет, то основная сумма долга вместе с процентами составит 211 323 доллара. Если вычесть отсюда 80 тысяч, которые вы взяли в долг, то получится, что вам придется выплатить 131 323 доллара в виде процентов.

Кстати, следует отметить, что в эти 211 323 доллара не войдут налоги на собственность и кредитная страховка.

Стоит ли говорить, что 131 323 доллара – это больше, чем 8 процентов от 80 тысяч долларов. Это похоже, скорее, на 160 процентов прибыли за 30 лет. Как я уже сказал, банкиры не лгут. Они просто не говорят вам всей правды. Но если вы не умеете читать цифры, то никогда об этом не узнаете. А если вы будете чрезвычайно довольны своим домом, то и выяснять ничего не станете. Кроме того, через несколько лет вам, конечно, захочется купить новый дом, виллу или рефинансировать ипотечный кредит под более низкий процент. Именно на это банкиры и рассчитывают.

### **Индекс средней доходности отрасли**

В банковской сфере принято считать, что средний срок выплаты



по кредиту у ипотечных заемщиков составляет семь лет. Другими словами, банки рассчитывают, что каждые семь лет средний заемщик покупает новый дом или рефинансирует ипотеку. В нашем примере это означает, что каждые семь лет они хотят получать обратно первоначально выданные 80 тысяч долларов плюс 43 291 доллар в виде процентов.

Слово «ипотека» происходит от греческого «*hypothéke*» (залог). В английском языке используется термин «*mortgage*», состоящий из двух французских слов: «*mort*» (смерть) и «*gage*» (залог), чтобы показать, что соглашение о залоге теряет силу (умирает) в случае погашения долга или прекращения платежей. Вот почему большинство людей всю жизнь упорно трудятся, получают прибавку к зарплате и покупают новые дома на новые ипотечные кредиты.

В довершение всего государство возвращает им налоговые вычеты, чтобы побудить покупать более дорогие дома и тем самым обеспечить себе приток высоких налогов на собственность.

По телевизору постоянно показывают рекламу, где красавцы спортсмены ослепительно улыбаются и предлагают вам взять все ваши долги по кредитным карточкам и переоформить их в консолидирующий кредит. Так вы сможете погасить все задолженности по кредитным карточкам и получить новый кредит с более низкой ставкой. А затем они объясняют вам, почему это разумно с финансовой точки зрения: «Консолидирующий кредит – очень разумное действие с вашей стороны, так как в этом случае государство даст вам налоговую скидку на выплату процентов по вашей ипотеке на дом».

Телезрители, думая, что увидели свет в конце тоннеля, бегут в свои финансовые компании, рефинансируют ипотеку на свой дом, избавляются от долгов по кредитным карточкам и чувствуют себя мудрецами.

Несколько недель спустя они отправляются за покупками. Они хотят купить новое платье или новую газонокосилку, вспоминают, что детям нужен новый велосипед или что им самим давно нужен отпуск, поскольку они ужасно измотаны. Зная, что у них прекрасный кредит и что им без труда удастся оплачивать все счета, они говорят себе: «Вперед! Ты этого заслуживаешь. Ты сможешь платить за это понемногу каждый месяц».

Эмоции заглушают логику, и рука сама вытаскивает кредитную карточку. Как я уже сказал, когда банкиры называют ваш дом активом, они не лгут. Когда государство предоставляет вам налоговые льготы за то, что вы влезаете в долги, оно делает это не потому, что заботится о вашем финансовом будущем. Государство заботится о своем финансовом

будущем. Вот почему, когда банкир, бухгалтер, адвокат и учителя говорят, что ваш дом является активом, они не лгут; они просто не могут сказать, чьим активом он является на самом деле.

### **А как насчет сбережений? Они являются активами?**

Да, ваши сбережения действительно являются активами. Это хорошая новость. Но и тут тоже, чтобы увидеть полную картину, нужно уметь читать финансовые отчеты. Ваши сбережения являются активами для вас, но если вы заглянете в балансовый отчет банка, то увидите, что там они располагаются в колонке пассивов. Вот так выглядят ваши сбережения и баланс чековой книжки в вашем балансовом отчете:

#### **ВАШ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ**

<b>Активы</b>	<b>Пассивы</b>
Ваши сбережения Баланс вашей чековой книжки	

А вот как выглядят ваши сбережения и баланс вашей чековой книжки в балансовом отчете банка:

#### **БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ БАНКА**

<b>Активы</b>	<b>Пассивы</b>
	Ваши сбережения Баланс вашей чековой книжки

Но почему в банковском отчете ваши сбережения и баланс чековой книжки находятся в колонке пассивов? Потому, что банку приходится платить вам проценты на ваши деньги и тратиться на обеспечение их сохранности.

Если вы сможете понять значение этих двух схем и нескольких слов, тогда вам будет легче понять в денежной игре то, чего нельзя увидеть глазами.

### **Почему вы не получаете налоговые льготы за сбережение денег?**

Вам, конечно, известно, что вы получаете налоговые льготы, когда покупаете дом и залезаете в долги, но не получаете никаких льгот за сбережение денег. Вы никогда не задавались вопросом – почему?

Я тоже не могу ответить на этот вопрос с уверенностью, но полагаю, что главная причина состоит в следующем: для банка ваши сбережения являются пассивом. Так с какой стати им просить государство издать закон, который побудил бы вас держать в банках еще больше денег, которые для них являются пассивом?

### **Банки не нуждаются в ваших сбережениях**

Есть еще одна причина, по которой банки не особенно нуждаются в ваших сбережениях. Им не нужно иметь много денег на депозитах, потому что они способны умножать деньги, по меньшей мере, в 10 раз. На каждый внесенный вами доллар банк по закону имеет право предоставить ссуду в размере 10 долларов. В зависимости от норм обязательного резерва, установленных центральным банком, эта сумма может быть намного больше. Следовательно, каждый ваш доллар мгновенно превращается в 10 или более долларов. Это волшебство!

Когда мой богатый папа рассказал мне об этом, я пришел в полный восторг. В тот момент я понял, что хочу владеть банком, вместо того чтобы тратить годы на учебу и потом стать всего лишь банковским служащим.

Кроме того, банк может выплатить вам меньше одного процента дохода на ваш доллар. В лучшие экономические времена эта цифра доходила до 5 процентов и вы, как клиент, могли чувствовать себя в безопасности, поскольку банк что-то платил вам за то, что вы держали в нем свои деньги. Банки считают такие отношения с клиентом хорошими,

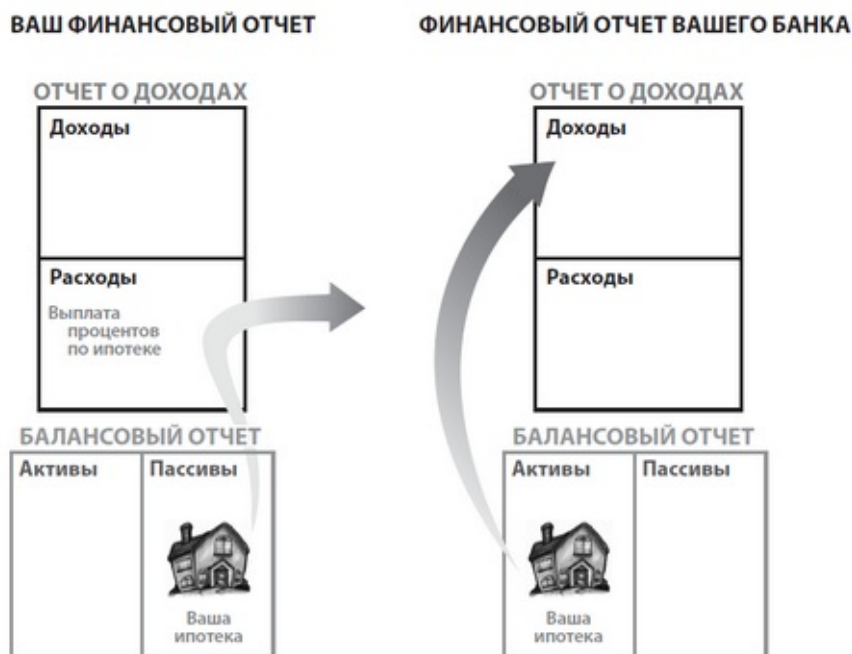
потому что если вы держите у них сбережения, то однажды можете прийти и взять у них ссуду. Они хотят, чтобы вы это сделали, так как тогда они смогут взимать с вас 9 или более процентов от суммы взятой вами ссуды. В то время как от своего доллара вы получите менее процента, банк будет получать 9 или более процентов от 10 долларов, которые он даст займы в обмен на ваш доллар.

Недавно я получил предложение оформить новую кредитную карточку под 8,9 процента годовых. Но, поскольку я хорошо понимаю юридический язык, на котором составляются напечатанные мелким шрифтом оговорки, мне сразу стало ясно, что реальная ставка составляла 23 процента.

Нет необходимости говорить, что я проигнорировал это предложение.

### **Банк получит ваши сбережения в любом случае**

И наконец, есть совершенно очевидная причина, по которой вам не предлагаются налоговые льготы за сбережения. Если вы умеете читать цифры и видите, куда движется денежный поток, то заметите, что банк получит ваши сбережения в любом случае. Деньги, которые вы могли бы сберечь в своей колонке активов, вместо этого вытекают из вашей колонки пассивов в форме процентов по ипотеке. Их путь заканчивается в колонке активов банка. Движение денежного потока выглядит так:



Вот почему им не нужно, чтобы государство давало вам налоговые стимулы для сбережений. Они в любом случае получают ваши сбережения в форме процентов по долгам.

Политики не хотят вмешиваться в эту систему, поскольку банки, страховые и строительные компании, брокерские фирмы и другие организации вкладывают огромные деньги в их кампании, и политики знают, как называется эта игра.

## **Название игры**

В 1974 году мой богатый папа был очень расстроен, потому что такая игра велась против меня, а я этого не знал. Я купил инвестиционную недвижимость и оказался в проигрышной позиции, хотя мне внушили, что она была выигрышной.

– Я рад, что ты вступил в игру, – сказал отец моего друга Майка. – Но, поскольку никто не рассказал тебе, что это за игра, тебя заманили в команду, обреченную на поражение.

Затем богатый папа стал вводить меня в курс игры:

– Игра в капитализм называется «Кто кому должен?».

Зная, в какую игру мне предстояло сыграть, я мог стать хорошим игроком, а не просто статистом.

## **Чем большему количеству людей ты должен, тем ты беднее**

– Чем большему количеству людей ты должен, тем ты беднее, – сказал мне отец Майка. – И чем больше людей должны тебе, тем ты богаче. В этом суть игры.

Как я уже сказал, я старался держать свой разум открытым, поэтому молча слушал его объяснения.

– Все мы кому-то должны. Проблемы возникают, когда долг нарушает баланс. К сожалению, бедные люди постоянно терпят поражение в этой игре и часто по уши залезают в долги. То же самое можно сказать о бедных странах. Мир просто отнимает деньги у бедных, у слабых и у тех, кто не имеет финансовой информации. Если у вас слишком много долгов, то мир заберет у вас все, что у вас есть, включая время, работу, дом, уверенность в себе, достоинство – всю вашу жизнь. Не я придумываю правила, но я знаю эту игру и хорошо в нее играю. Я объясню тебе суть игры, если ты тоже хочешь научиться в нее играть. А после того, как ты

овладеешь всеми ее тонкостями, ты сам решишь, как применить то, что уже знаешь.

## **Деньги – это долги**

Богатый папа объяснил мне, что даже валюта не является инструментом управления капиталом; она является всего лишь долговым инструментом. Раньше каждый доллар обеспечивался золотом или серебром, но в настоящее время он стал лишь долговой распиской, оплата которой гарантируется налогоплательщиками выдавшей ее страны.

До тех пор пока остальной мир будет уверен в том, что американский налогоплательщик способен своим трудом оплатить эти долговые расписки, именуемые деньгами, все будут доверять доллару. Но если этот ключевой элемент доверия к деньгам внезапно исчезнет, экономика рухнет.

Хорошим примером могут служить германские марки Веймарской республики, которые полностью обесценились перед самой Второй мировой войной. Рассказывают, что однажды какая-то старушка катила тачку, полную марок, чтобы купить буханку хлеба. Когда она на минутку отвернулась, кто-то украл тачку, оставив грудку бесполезных денег разлетаться по улице.

Таким образом, основную массу денег в настоящее время составляют «неразменные» бумажные деньги, которые нельзя конвертировать во что-то осязаемое типа золота или серебра. Деньги надежны лишь до тех пор, пока люди доверяют государству, которое их печатает.

Сегодня основная часть глобальной экономики базируется на долгах и доверии. До тех пор пока все мы будем держаться за руки и никто не будет нарушать строй, все будет хорошо.

## **Кто кому должен?**

Возвращаясь к 1974 году, когда я учился покупать недвижимость на примере упомянутой ранее квартиры за 56 тысяч долларов, расскажу, как богатый папа преподавал мне важный урок на тему подготовки сделок.

– Игра называется «Кто кому должен?», – сказал отец Майка. – Представь, что кто-то повесил на тебя свой долг. Скажем, ты пошел пообедать с десятью друзьями. Потом ты на минутку отлучился в туалет, а вернувшись, обнаружил, что все десять друзей сбежали и на столе лежит счет. Если ты собираешься играть в эту игру, тогда тебе нужно как можно

лучше изучить ее, узнать ее правила, научиться говорить на том же языке и знать, с кем ты играешь. В противном случае не ты будешь играть в эту игру, а с тобой будут играть как с игрушкой.

## **Это всего лишь игра**

Сначала меня разозлило то, что сказал богатый папа, но я продолжал внимательно слушать, стараясь постичь суть его слов. В конце концов он использовал контекст, который был понятен мне больше всего.

– Ты любишь играть в футбол, верно? – спросил он.

Я кивнул и сказал:

– Да, мне нравится эта игра.

– Ну вот, а я люблю другую игру, – сказал отец моего друга. – Моя игра – это деньги.

– Но для многих людей деньги – это не игра, – сказал я.

– Правильно, – подтвердил богатый папа. – Для большинства людей это средство выживания. Для них это игра, в которую их вынуждают играть, поэтому они ее ненавидят. К сожалению, чем более цивилизованными мы становимся, тем больше деньги становятся частью нашей жизни.

Отец Майка нарисовал КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.



– Представь, что это теннисный корт или футбольное поле. Если ты собираешься играть в мире денег, тогда определись, где тебе хочется выступать: в команде Р, С, Б или И? На какой стороне корта ты хочешь

быть: на правой или на левой?

Я указал на правую сторону КВАДРАНТА.

**Если ты залезаешь в долги и идешь на риск, тебе должны за это заплатить**

– Хорошо, – сказал богатый папа. – А теперь ты должен понять, почему нельзя ввязываться в эту игру, если ты веришь какому-то продавцу, когда он говорит, что сделка, на которой ты будешь терять 150 долларов в месяц на протяжении 30 лет, – это хорошая сделка потому, что государство вернет тебе налоговый вычет за потерянные деньги, и потому, что он надеется на рост цены недвижимости. С такими понятиями ты просто не сможешь играть в эту игру. Конечно, подобные мнения могут оказаться правильными, но на правой стороне КВАДРАНТА так не играют. Получается, что кто-то советует тебе залезть в долги, взять на себя весь риск и самому за это заплатить. Люди на левой стороне КВАДРАНТА считают это хорошей идеей, но люди на правой стороне так не думают.

Его слова с трудом укладывались у меня в голове.

– Взгляни на это с моей точки зрения, – продолжил богатый папа. – Ты готов заплатить 56 тысяч долларов за эту квартирку, поэтому подписываешь долговое обязательство и принимаешь на себя весь риск. Жилец платит меньше, чем стоит проживание в этой квартире. То есть ты частично оплачиваешь этому человеку его жилье. По-твоему, в этом есть какой-нибудь смысл?

Я отрицательно покачал головой:

– Нет.

– А вот как я предлагаю вести игру, – сказал отец Майка. – С этого момента и впредь, если ты согласишься залезть в долги и пойти на риск, тебе должны будут за это заплатить. Усвоил?

Я кивнул.

– Чтобы делать деньги, достаточно простого здравого смысла, – сказал богатый папа. – Высшая математика тут не нужна. Но, к сожалению, когда дело касается денег, здравый смысл встречается редко. Банкир советует тебе взять кредит, чтобы государство смогло вернуть тебе налоговый вычет. В этом нет никакого экономического смысла. Потом агент по недвижимости предлагает тебе подписать бумаги, потому что он сможет найти жильца, который будет платить меньше, чем платишь ты сам, но зато,



по его мнению, квартира вырастет в цене. Если ты считаешь, что в этом есть смысл, значит, у нас с тобой разное представление о здравом смысле.

Я стоял и молчал. Я понял, о чем он говорил, и вынужден был признать, что меня так обрадовала сделка, которая показалась мне выгодной, что вся моя логика вылетела в форточку и я даже не попытался ее проанализировать. Привлекательная с виду сделка привела меня в эмоциональное возбуждение, распалила во мне жадность и лишила способности слышать то, что говорили цифры и слова документов.

Вот тогда богатый папа и сообщил мне важное правило, которому сам он следовал неукоснительно: «Прибыль создается в тот момент, когда ты покупаешь, а не когда продаешь».

Отец моего друга был твердо уверен в том, что любые долги или риски, которые он на себя брал, должны были иметь смысл с момента совершения покупки. Они должны были иметь смысл и в случае ухудшения экономики, и в случае ее улучшения. Он никогда не надеялся ни на налоговые уловки, ни на предсказания прорицателей. Сделка должна была иметь здравый экономический смысл как в хорошие, так и в плохие времена.

Я начал понимать денежную игру так, как видел ее он. Суть заключалась в следующем: находить тех, кто окажется должен тебе, и быть осторожным с теми, кому должен ты. И сегодня я все еще слышу его слова: «Если ты рискуешь и залезаешь в долги, позаботься о том, чтобы тебе за это заплатили».

У богатого папы были долги, но он был очень осторожен, когда их делал. «Если ты занимаешь деньги сам, смотри, чтобы долг был небольшим. Если же ты берешь в долг большую сумму, позаботься о том, чтобы ее выплатил кто-то другой».

Отец Майка смотрел на игру в деньги и долги как на игру, в которую вовлечены вы, я, каждый человек. В нее играют бизнесмены с бизнесменами и страны со странами. Для него это была всего лишь игра. Но для большинства людей деньги – это не игра, а средство выживания. И поскольку никто не объяснил им, в чем суть этой игры, они по-прежнему верят банкирам, когда те называют дом активом.

## **Факты важнее мнений**

Богатый папа продолжал свой урок:

– Если ты хочешь преуспеть на правой стороне КВАДРАНТА, тебе

нужно понимать разницу между фактами и мнениями. Ты не можешь слепо принимать финансовые советы, как это делают люди на левой стороне. Ты должен понимать цифры, потому что они сообщают тебе факты. Твое финансовое выживание зависит от фактов, а не от мнений, высказанных каким-нибудь другом или консультантом.

– Я не понимаю. Почему так важно отличать факт от мнения? Разве одно чем-то лучше другого?

– Нет, – ответил отец моего друга. – Просто нужно знать, когда что-то является фактом и когда – мнением.

Все еще не понимая, я стоял с растерянным выражением лица.

– Сколько стоит дом твоих родителей? – спросил богатый папа.

– Это я знаю, – быстро ответил я. – Мои родители подумывают о продаже, поэтому недавно пригласили агента по недвижимости, чтобы он провел оценку. Они сказали, что дом стоит 36 тысяч долларов. Это значит, что стоимость имущества моего папы выросла на 16 тысяч, потому что 5 лет назад он заплатил за него всего 20 тысяч.

– А теперь скажи, эта оценка и стоимость имущества твоего папы – это факт или мнение? – спросил отец Майка.

Я немного подумал над этим и понял, что он имел в виду.

– И то и другое – мнения. Верно?

Богатый папа кивнул:

– Очень хорошо. Большинство людей испытывают финансовые трудности, потому что всю жизнь принимают финансовые решения, руководствуясь мнениями, а не фактами. Вот лишь несколько примеров подобных мнений:

- «Ваш дом является активом».
- «Цены на недвижимость всегда растут».
- «Голубые фишки – это самые лучшие ваши инвестиции».
- «Чтобы делать деньги, нужны деньги».
- «Акции всегда приносят больше дохода, чем недвижимость».
- «Вам нужно диверсифицировать портфель ценных бумаг».
- «Чтобы разбогатеть, нужно быть бесчестным человеком».
- «Заниматься инвестициями рискованно».
- «Играть нужно наверняка».

Я глубоко задумался. Мне стало ясно, что почти все сведения о деньгах, которые я получал у себя дома, были всего лишь мнениями людей, а не фактами.

– А золото является активом? – спросил богатый папа, выводя меня

из задумчивости.

– Да, конечно, – ответил я. – Это единственные настоящие деньги, которые выдержали испытание временем.

– Вот видишь, ты опять пришел к тому же, – улыбнулся отец моего друга. – Ты только и делаешь, что повторяешь чье-то мнение о том, что является активом, вместо того чтобы проверить факты. По моему собственному определению, золото является активом только в том случае, если ты покупаешь его дешевле, чем продаешь, – медленно проговаривая каждое слово, сказал он. – Иначе говоря, если ты купил его за 100 долларов, а продал за двести, значит, оно было активом. Но если ты купил одну унцию золота за 200 долларов, а продал за сто, то в этой сделке золото было пассивом. Только реальные цифры способны сообщить тебе факты. В сущности, единственная вещь, которая является активом или пассивом, – это ты сам, поскольку только ты можешь принять решение, которое делает золото активом (или пассивом). Вот почему так важно иметь финансовое образование. Я очень часто видел людей, которые приобретали прекрасный бизнес или объект недвижимости и превращали его в финансовый кошмар. Многие люди делают то же самое со своей личной жизнью. Они берут заработанные тяжелым трудом деньги и всю жизнь создают из них финансовые пассивы.

Я еще больше смутился, почувствовал себя задетым за живое и хотел вступить в спор. Ход моих мыслей забавлял богатого папу.

– На этом попадались многие, потому что не знали фактов. Ежедневно я слышу ужасные истории о людях, которые потеряли все свои деньги, потому что считали мнение фактом. Использовать чье-то мнение для принятия финансового решения полезно, но ты обязательно должен знать разницу. Миллионы людей принимают жизненно важные решения на основании мнений, которые передаются из поколения в поколение. А потом они удивляются тому, что им приходится бороться за финансовое выживание.

– Каких мнений? – спросил я.

Усмехнувшись, отец Майка ответил:

– Ну что ж, позволь привести тебе несколько общепринятых мнений, которые всем нам хорошо знакомы.

- «Тебе следует выйти за него замуж. Он будет хорошим мужем».
- «Найди стабильную работу и держись за нее всю жизнь».
- «Врачи зарабатывают кучу денег».
- «У них большой дом. Наверное, они богатые люди».
- «У него великолепная мускулатура. Должно быть, он здоровый».

человек».

- «Это красивый автомобиль. Вот только леди за рулем немного старовата».

- «На свете недостаточно денег для того, чтобы всех сделать богатыми».

- «Земля плоская».

- «Люди никогда не смогут летать».

- «Он умнее своей сестры».

- «Облигации надежнее акций».

- «Люди, совершающие ошибки, глупы».

- «Он никогда не продаст так дешево».

- «Она никогда не согласится со мной встречаться».

- «Заниматься инвестированием рискованно».

- «Я никогда не разбогатею».

- «Я не учился в колледже, поэтому никогда не сделаю карьеру».

- «Тебе нужно диверсифицировать свои инвестиции».

- «Тебе не следует диверсифицировать свои инвестиции».

Отец моего друга продолжал до тех пор, пока я не устал слушать его примеры.

– Ну, все, хватит. Я услышал достаточно. Так в чем же суть?

– Я думал, ты никогда меня не остановишь, – улыбнулся богатый папа. – Суть в том, что жизнь большинства людей определяется их мнениями, а не фактами. Для того чтобы изменить жизнь человека, ему нужно сначала изменить свои мнения, а затем начать искать факты. Если ты научишься читать финансовые отчеты, то сможешь увидеть факты, касающиеся финансового успеха человека или компании, а не просто мнения – свои или чужие. Как я уже сказал, одно не лучше другого. Для того чтобы быть успешным, особенно в финансовом отношении, ты должен знать эту разницу. Если ты не можешь проверить какой-то факт, значит, это не факт, а мнение. Если человек не умеет читать финансовые отчеты, у него развивается финансовая слепота и ему приходится полагаться на чужое мнение. Когда мнения используются как факты, это приводит к финансовому безумию. Если ты хочешь находиться на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, тебе нужно знать разницу между фактами и мнениями. Мало есть на свете уроков важнее этого.

Я сидел и молча слушал, изо всех сил стараясь понять то, что он говорил. Очевидно, это была простая концепция, но все же это было

больше, чем в тот момент мог воспринять мой мозг.

– Ты знаешь, что такое «надлежащее усердие»? – спросил отец Майка. Я отрицательно покачал головой.

– Проявить надлежащее усердие – значит хорошо выполнить домашнюю работу и выяснить, какие утверждения являются мнениями, а какие – фактами. Когда речь идет о деньгах, большинство либо ленится, либо ищет легких путей, поэтому не проявляет надлежащего усердия. Но есть еще люди, которые так боятся совершить ошибку, что сначала проявляют надлежащее усердие, а потом ничего не делают. У такого чрезмерного надлежащего усердия есть даже научное название – «аналитический паралич». Главное, что от тебя требуется, – это тщательно изучить факты и мнения, а затем принять решение. Как я уже говорил, сегодня большинство людей испытывают финансовые трудности только потому, что слишком часто выбирают легкие пути и принимают жизненно важные финансовые решения, основываясь на мнениях (часто принадлежащих представителям квадрантов Р или С), а не на фактах. Если ты хочешь стать успешным представителем сектора Б или И, то тебе нужно уметь точно определять эту разницу.

В тот день я не смог в полной мере оценить урок богатого папы, но в моей жизни действительно было мало уроков, которыегодились мне больше, чем этот.

Спустя годы, в начале 1990-х, отец Майка наблюдал за стремительным ростом фондового рынка. Он прокомментировал это явление следующим образом: «Вот что происходит, когда высокооплачиваемые наемные работники или работающие сами на себя люди с большими гонорарами, которые платят чрезмерно большие налоги, сидят по уши в долгах и владеют только бумажными активами, начинают раздавать советы инвесторам. Миллионы людей вскоре пострадают из-за того, что следуют мнению людей, которые считают, что знают факты».

Уоррен Баффет, самый выдающийся американский инвестор, как-то сказал: «Если вы играете в покер и через 20 минут не знаете, кого обуют, значит, обуют вас».

## **Почему люди испытывают финансовые трудности**

Скоро большинство людей действительно будут сидеть в долгах с дня завершения учебы до самой смерти. Вот картина финансового положения типичного представителя американского среднего класса:



### Финансовый отчет кого-то другого

Если теперь вы понимаете эту игру, то можете догадаться, что перечисленные выше пассивы должны занять место в колонке активов какого-то другого балансового отчета:



Каждый раз, слыша: «Минимальный первый взнос. Незначительные ежемесячные выплаты» или «Не волнуйтесь. Государство вернет вам налоговый вычет за эти потери», вы понимаете, что кто-то заманивает вас в эту игру. Если вы хотите быть финансово свободными, то вам должно хватить ума не поддаться соблазну.

У большинства людей нет никого, кто был бы им должен. У них нет реальных активов (того, что приносит деньги в их карман), и часто они должны всем вокруг. Вот почему такие люди цепляются за стабильную работу и сражаются с финансовыми трудностями. Если бы не работа, они разорились бы в мгновение ока.

По статистике среднего американца отделяет от банкротства менее трех зарплат.

Люди стремятся к лучшей жизни и терпят поражение в игре, потому что с ними играют краплеными картами. Но они все равно считают свой дом, автомобиль, клюшки для гольфа, одежду, загородный домик и прочую всякую всячину своими активами.

Они верят тому, что говорят им другие, поскольку не умеют читать цифры финансовых документов, позволяющие им увидеть истину.

Большинство людей ходят в школу и учатся быть игроками в этой игре, но никто не объясняет им ее правил. Никто не говорит им, что игра называется «Кто кому должен?».

А поскольку никто им этого не говорит, они оказываются теми, кто должен всем.

## **Деньги – это идея**

Надеюсь, теперь вы понимаете основные принципы КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА и знаете, что на самом деле деньги – это идея, которая яснее воспринимается вашим разумом, чем глазами. Изучение игры с деньгами и ее правил является важной частью вашего пути к финансовой свободе. Однако еще важнее знать, кем вам нужно стать, чтобы перейти на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Вторая часть этой книги будет посвящена выявлению лучшего, что в вас есть, и анализу формулы:

БЫТЬ  
ДЕЛАТЬ  
ИМЕТЬ



**Часть вторая.**

**Выявите лучшее, что в вас есть**

## **Глава седьмая**

### **Как стать тем, кто вы есть на самом деле**

*Самая большая трудность будет заключаться в изменениях, через которые вам придется пройти, и в том, какими вы станете в результате.*

«Дело не в том, что ты бездомный, – сказал мне богатый папа, – а в том, кто ты на самом деле. Продолжай бороться – и ты кем-то станешь. Прекрати борьбу – и ты тоже станешь кем-то, но совсем другим».

### **Изменения, через которые вы проходите**

Тем из вас, кто намеревается перейти от безопасности, которую дает стабильная работа, к финансовой безопасности, я могу предложить только слова одобрения. Нам с Ким понадобилось стать бездомными и испытать чувство отчаяния, прежде чем я нашел в себе мужество двинуться вперед. Это был наш путь, но он определенно не должен быть вашим. Как я уже отмечал ранее, существуют готовые системы, способные помочь вам пройти по мосту, ведущему на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

Самая большая трудность будет заключаться во внутренних изменениях, через которые вам придется пройти, и в том, какими вы станете в результате. У одних людей этот процесс проходит легко. Для других же такой путь невозможен.

### **Деньги – это наркотик**

Богатый папа всегда говорил нам с Майком: «Деньги – это наркотик».

Главной причиной, по которой он отказался нам платить, когда мы на него работали, было то, что он не хотел, чтобы мы пристрастились к работе ради денег: «Если вы пристраститесь к деньгам, вам будет трудно избавиться от этой зависимости».

Когда я, уже став взрослым, позвонил ему из Калифорнии, чтобы попросить денег, он не изменил модель отношений со мной, которой следовал много лет. Он не давал нам денег, когда мы были детьми,

и не собирався начинать делать это сейчас. Отец Майка оставался таким же жестким и старался помешать возникновению у меня пристрастия к работе ради денег.

Он называл деньги наркотиком, потому что много наблюдал за людьми, которые были счастливы, когда у них были деньги, и расстроены или подавлены, когда их не было. Примерно так же героиновые наркоманы впадают в эйфорию после укола наркотика, а не получив дозу, становятся угрюмыми и озлобленными.

«Остерегайся способности денег вызывать привыкание, – часто говорил он. – Как только ты привыкнешь получать деньги, эта пагубная привычка привяжет тебя к тому способу, которым ты их получаешь».

Другими словами, если вы зарабатываете деньги в квадранте Р, то со временем привыкаете к такому способу их получения. Если вы зарабатываете, работая сами на себя, то вам тоже будет трудно избавиться от этой привычки.

«Самым трудным препятствием при переходе с левой стороны КВАДРАНТА на правую становится привязанность к способу, которым ты привык зарабатывать деньги, – говорил богатый папа. – Справиться с ней труднее, чем изжить какую-нибудь привычку. Это, скорее, можно сравнить с преодолением наркотической зависимости».

Вот почему он настаивал на том, чтобы мы с Майком никогда не работали ради денег. Его отец хотел, чтобы мы научились создавать свои собственные системы и использовать их как способ делать деньги.

## Модели

Когда мы с Ким начали свой переход в категорию людей, получающих доход в квадрантах Б и И, труднее всего нам было преодолеть воздействие прошлой социальной обусловленности, которое мешало нашему продвижению вперед. Нам было тяжело выслушивать друзей, которые говорили: «Зачем вы это делаете? Почему не устраиваетесь на работу, как все нормальные люди?»

Но еще тяжелее нам было от того, что какая-то часть нас самих тоже хотела вернуться к гарантированной занятости.

Богатый папа объяснил нам с Майком, что мир денег – это одна большая система. А мы как отдельные личности учимся пользоваться определенными моделями, существующими внутри нее.

***Представитель квадранта Р работает на систему.***

***Представитель квадранта С сам себе система.***

***Представитель квадранта Б создает, владеет или контролирует систему.***

***Представитель квадранта И инвестирует деньги в систему.***

Он имел в виду модели, которые естественным образом притягивают к себе определенные категории людей, когда дело касается денег.

– Когда возникает потребность в деньгах, – объяснял отец моего друга, – представитель сектора Р будет автоматически искать работу, представитель квадранта С, скорее всего, будет делать что-нибудь сам, представитель сектора Б создаст или купит какую-нибудь систему, способную производить деньги, а представитель квадранта И начнет искать возможность инвестировать деньги в актив, способный принести еще больше денег.

## **Почему трудно изменить модель**

– Модель трудно изменить потому, что деньги стали насущной необходимостью в жизни современного человека. В аграрную эпоху они не имели такого значения, поскольку земля бесплатно давала людям пищу, кров, тепло и воду. Когда в индустриальную эпоху мы перебрались в города, деньги стали неотъемлемой частью нашей жизни. Сегодня даже вода стоит денег, – сказал мне богатый папа по телефону.

Далее он объяснил, что, когда человек начинает переход, скажем, из квадранта Р в квадрант Б, какая-то его часть, которая пристрастилась к модели Р, начинает упираться и сопротивляться. Это похоже на то, как тонущий барахтается, чтобы схватить глоток воздуха, или как голодающий ест что попало, чтобы выжить.

– Именно эта внутренняя борьба и делает переход таким трудным. Борьба между тем, кем ты больше не являешься, и тем, кем ты хочешь стать, – это и есть твоя главная проблема, – объяснял мне отец Майка. – Та часть тебя, которая по-прежнему стремится к безопасности, ведет войну с той частью, которая жаждет свободы. Только ты можешь решить, кто из них победит. Ты либо построишь этот бизнес, либо повернешь назад, чтобы найти работу – на всю оставшуюся жизнь.

## **Найди свою страсть**

– Ты действительно хочешь двигаться вперед? – спросил меня отец

моего друга.

– Да! – поспешно ответил я.

– Неужели ты забыл, что намеревался делать? Ты забыл о своей страсти и о том, ради чего сам поставил себя в это затруднительное положение? – спросил он.

– А-а-а! – воскликнул я, пораженный внезапным напоминанием. Да, я действительно забыл. И теперь стоял у платного телефона, пытаюсь разогнать туман в голове и вспомнить, из-за чего, собственно, я попал в этот переплет.

– Я так и знал, – рокотал в трубке голос богатого папы. – Ты больше беспокоишься о собственном выживании, чем о том, чтобы сохранить свою мечту. Страх подавил твою страсть. Чтобы двигаться вперед, нужно постоянно поддерживать огонь в сердце. Всегда помни, что ты намеревался делать, и тогда дорога окажется легкой. Стоит лишь начать беспокоиться о себе – и страх сразу же примется разъедать твою душу. Бизнес строится страстью, а не страхом. Ты прошел большой путь. Ты уже близко, поэтому не поворачивай назад. Помни, что ты собрался сделать, храни память об этом в своем сердце, не давай погаснуть этому огню. Отступить ты сможешь в любой момент. Так зачем отступать сейчас?

После этого отец Майка пожелал мне удачи и положил трубку.

Он был прав. Я забыл, для чего пустился в этот путь. Я потерял свою мечту и позволил страху наполнить мои мысли и мое сердце. Я забыл о своей страсти. И вот пришла пора осуществить свою мечту или вернуться домой и забыть о ней. Я постоял там еще немного, а в ушах все еще звучали слова богатого папы: «Отступить ты сможешь в любой момент. Так зачем отступать сейчас?» И я решил не отступать до тех пор, пока не достигну желаемого.

### **Как стать учителем, у которого есть собственная система**

Мои страхи и недостаток успеха нанесли мне несколько ударов и заставили мою мечту отойти на второй план. Я мечтал создать школьную систему нового типа – образовательную программу для людей, которые хотят быть предпринимателями и инвесторами. Пока я стоял возле телефона, мои мысли перенеслись назад, к средней школе.

Когда мне было 15 лет, школьный консультант по профориентации спросил:

– Что ты собираешься делать, когда вырастешь? Собираешься стать

учителем, как твой отец?

Глядя ему прямо в глаза, я дал прямой, честный и убежденный ответ:

– Я никогда не буду учителем. Этого мне хотелось бы меньше всего в жизни.

Я не просто не любил школу – я ее ненавидел. Я терпеть не мог сидеть и слушать, как люди, к которым я не испытывал ни особой любви, ни уважения, месяцами толкуют о предмете, не представляющем для меня никакого интереса. В классе я сидел на последнем ряду, на уроках вертелся, ерзал и создавал проблемы учителям или просто прогуливал занятия.

Вот почему, когда консультант по профориентации спросил меня, не планирую ли я пойти по стопам отца и выбрать карьеру учителя, я чуть не взорвался.

В то время я еще не знал, что страсть – это сочетание любви и ненависти. Я любил учиться, но ненавидел школу. Меня категорически не устраивала система, которая готовила меня стать тем, кем я не хотел быть. И в этом я был не одинок.

### **Известные цитаты на тему образования**

Уинстон Черчилль: «Я всегда готов учиться, но мне не всегда хочется, чтобы меня учили».

Джон Апдайк: «Отцы-основатели в своей бесконечной мудрости рассудили, что дети – противоестественная обуза для родителей. Поэтому они создали тюрьмы, именуемые школами, и дали нам орудие пытки, именуемое образованием. В школу вас отдадут, когда родители уже не могут с вами справиться, а идти работать вам еще рано».

Норман Дуглас: «Образование – это контролируемая государством фабрика эхо».

Генри Менкен: «По моему убеждению, дни, проведенные в школе, самые несчастливые во все времена человеческого существования. Они заполнены скучными, невразумительными задачами, новыми и неприятными обрядами и жестоким насилием по отношению к здравому смыслу и благопристойности».

Галилей: «Вы не можете чему-то научить человека. Вы можете только помочь ему понять это самому».

Марк Твен: «Я никогда не смешиваю обучение в школе со своим образованием».

Альберт Эйнштейн: «Образования слишком много вообще, а особенно

в американских школах».

## **Подарок от моего образованного папы**

Человеком, который познакомил меня с этими цитатами, был мой высокообразованный, но бедный папа. Он тоже презирал систему образования, несмотря на то что сделал в ней прекрасную карьеру. Отец стал учителем, потому что мечтал изменить систему, но вместо этого система раздавила его самого. Следуя своей страсти, он разбил лоб о каменную стену. Слишком многие делали деньги на этой системе, и никто из них не хотел, чтобы она изменилась, хотя о необходимости подобных перемен велось очень много разговоров.

Наверное, мой консультант по профориентации был неплохим психологом, так как со временем я действительно пошел по стопам своего отца. Но я не последовал за ним в ту же самую систему. Я использовал ту же страсть и создал свою собственную систему.

Когда мой образованный папа узнал, что у нас с Ким большие финансовые трудности и что мы изо всех сил стараемся создать собственную образовательную систему, он прислал нам приведенные выше цитаты. В верхней части страницы с цитатами небрежным почерком было написано: «Продолжай дерзать. С любовью, папа».

Вплоть до этого момента я не знал, насколько сильно мой отец ненавидел существующую систему и то, что она делала с молодыми людьми. Жест одобрения бедного папы помог мне понять несколько важных вещей. Страсть, которая тогда двигала мною, была той же самой силой, двигавшей в свое время им. Я был очень похож на своего отца и невольно принял у него эстафетную палочку. Где-то глубоко внутри я всегда стремился быть учителем. Возможно, поэтому я так сильно ненавидел систему.

Оглядываясь назад, я вижу, что многое взял от обоих пап. От богатого папы я узнал, как стать капиталистом, а от своего родного отца унаследовал страсть к преподаванию. С такой комбинацией я мог чего-то достичь в сфере образования. У меня не было ни желания, ни возможности изменить существующую систему, но я знал, как создать свою собственную.

## **Годы подготовки начинают окупаться**

Несколько лет богатый папа готовил меня к карьере человека, способного создавать компании и бизнес-системы. В 1977 году я основал производственную компанию. Мы стали одними из первых производителей ярких разноцветных нейлоновых бумажников на липучках для серфингистов. За ними последовали «карманчики для обуви» – миниатюрные бумажники из нейлона, которые закреплялись на шнурках кроссовок. В 1978 году страну охватило повальное увлечение бегом, таким спортсменам был нужен карманчик, куда можно было положить ключи, деньги и удостоверение личности.

Наш успех был феноменальным, но вскоре моя страсть к производству и этому типу бизнеса угасла. Она стала слабеть, когда мою небольшую компанию начали душить зарубежные конкуренты. Тайвань, Корея и Гонконг поставляли продукцию, идентичную нашей, и захватывали рынки, которые мы открывали. Их цены были такими низкими, что мы были не в состоянии с ними конкурировать. Розничная цена их товара была ниже себестоимости нашего.

Перед нами встала дилемма: бороться с ними или присоединиться к ним. Мы с партнерами понимали, что не сможем выиграть битву. Компании, которые наводнили рынки дешевыми товарами, были слишком сильны. Мы провели голосование и решили присоединиться к ним.

К сожалению, чтобы остаться на плаву, нам пришлось уволить большую часть преданных и усердно трудившихся работников. Это разбило мне сердце.

Когда я отправился в Корею и на Тайвань инспектировать новые фабрики, с которыми мы заключили контракты на производство продукции, меня ждало новое потрясение. Условия, в которых приходилось трудиться местным работникам, были бесчеловечными. Рабочие буквально сидели друг у друга на голове. Там, где у нас разрешено работать одному человеку, трудилось пятеро. Совесть начала терзать меня не только за тех, кого мы выставили на улицу в Америке, но и за тех, кто теперь работал на нас за океаном.

Несмотря на то что мы решили финансовую проблему, связанную с зарубежной конкуренцией, и начали делать большие деньги, мое сердце больше не лежало к этому бизнесу. И он стал угасать. Дух нашего бизнеса упал потому, что упал мой дух. Мне больше не хотелось быть богатым, если для этого я должен был заставлять людей работать за мизерную плату. Я начал задумываться о необходимости учить людей тому, как быть владельцами бизнеса. В 32 года во мне начал пробуждаться учитель, хотя в то время я этого еще не осознавал. Бизнес стал приходить в упадок,



но не потому, что у него были проблемы с системой, а потому, что ему не хватало сердца и страсти. К тому времени, когда мы с Ким основали наше новое рискованное предприятие, компания по производству бумажников прекратила свое существование.

## **Грядут массовые сокращения**

В 1983 году меня пригласили выступить с лекцией в рамках программы MBA в Гавайском университете. Я изложил студентам свои взгляды на безопасность, которую дает стабильная работа. Им не понравилось то, что я посчитал нужным заявить: «Через несколько лет многие из вас потеряют свою работу или будут вынуждены трудиться, получая все меньше и меньше и чувствуя себя во все меньшей и меньшей безопасности».

Путешествуя по всему миру, я своими глазами видел, какую мощь обретает сочетание дешевой рабочей силы с новейшими технологиями. Я со всей очевидностью осознал, что рабочие в Азии, Европе, России и Южной Америке становятся опасными конкурентами для рабочих в США. Я понял, что идея высокого заработка и гарантированной занятости для рабочих и менеджеров среднего звена себя полностью изжила. Крупным компаниям вскоре предстояло уменьшить не только количество работников, но и зарплату оставшимся лишь для того, чтобы сохранить конкурентоспособность в условиях глобализации.

Больше меня никогда не приглашали выступать в Гавайском университете.

Несколько лет спустя массовые сокращения стали повсеместным явлением. Как только какая-нибудь крупная компания сливалась с другой, многие рабочие становились не нужны и их сокращали. Каждый раз, когда владельцы хотели осчастливить своих акционеров, они прибегали к сокращениям. Я видел, что любое сокращение делало тех, кто находился наверху, все богаче и богаче, а те, кто находился внизу, за это расплачивались.

Всякий раз, слыша, как кто-то говорил: «Я посылаю своего ребенка в хорошую школу, чтобы потом он получил хорошую стабильную работу», я поеживался. Быть подготовленным к работе – хорошая идея на короткий период, но на долгий срок этого недостаточно. Медленно, но верно я становился учителем.

## **Построй систему на основе своей страсти**

Несмотря на то что моя производственная компания оправилась от потерь и снова процветала, моя страсть угасла. Богатый папа подытожил мое разочарование следующим образом: «Время учебы закончилось. Пора строить систему, которая тебе по сердцу. Построй систему на основе своей страсти. Оставь свою производственную компанию и построй то, что тебе предназначено построить. Ты многому у меня научился, но ты все равно сын своего отца. Ты и твой отец – прирожденные учителя».

Мы с Ким собрались и переехали в Калифорнию изучать новые методы преподавания, чтобы на их основе создать новый бизнес. Прежде чем мы смогли сдвинуть бизнес с места, у нас закончились деньги и мы оказались на улице. Вот тогда-то все и произошло: звонок богатому папе, поддержка жены, злость на себя и вновь вспыхнувшая страсть, которая вытаскила нас из неприятностей.

Вскоре мы вернулись к строительству компании. Это была образовательная компания, которая использовала методы преподавания, почти прямо противоположные тем, которые применяются в традиционных учебных заведениях. Вместо того чтобы требовать от учащихся тишины, мы всячески стимулировали их активность. Вместо привычных лекций мы использовали игры. Мы требовали, чтобы наши преподаватели не нагоняли на учеников скуку, а проводили занятия весело и интересно.

Вместо профессиональных преподавателей мы отыскивали деловых людей, которые имели опыт создания собственных компаний и могли вести обучение, используя наши методы. У нас не преподаватели ставили оценки ученикам, а ученики ставили оценки преподавателям. Если преподаватель получал оценку «ленивый», его просили либо пройти еще один курс интенсивного обучения, либо уйти.

Такие критерии, как возраст, образование, пол и религиозные убеждения, при наборе слушателей не учитывались. Нас интересовало только искреннее желание учиться, и учиться быстро. В конце концов мы стали проводить годовой курс обучения бухгалтерскому учету за один день.

В основном мы обучали взрослых, но у нас было довольно много подростков, которые учились бок о бок с высокооплачиваемыми, хорошо образованными управляющими компаний. Вместо того чтобы соревноваться в результатах индивидуальных тестов, мы просили их объединяться в группы, а затем предлагали команде пройти тест, соревнуясь с другими командами, проходившими тот же тест. Вместо того

чтобы устраивать соревнования за отметки, команды делали денежные ставки по принципу «победитель получает всё». Дух соревнования и стремление добиться успеха в команде были чрезвычайно сильны. Преподавателю не нужно было мотивировать группу. Ему нужно было просто отойти в сторону, как только начиналось соревновательное обучение.

Вместо тишины во время проведения теста раздавались крики, визг, смех и слезы. Люди относились к учебе с воодушевлением. Учеба их «заводила», им хотелось учиться еще больше.

Мы сосредоточили внимание на изучении всего двух предметов: предпринимательства и инвестирования (то есть квадрантов Б и И). От желающих изучить их по нашей методике не было отбоя. Мы не делали никакой рекламы. Все сведения о нас распространялись устно. К нам приходили те, кто хотел создавать рабочие места, а не те, кто искал работу.

После того как в тот вечер после телефонного разговора с богатым папой я принял решение не сдаваться, дело начало быстро двигаться вперед. Менее чем через 5 лет у нас уже был многомиллионный бизнес с 11 филиалами в разных частях света. Мы построили систему образования нового типа, и рынку это понравилось. Все это произошло благодаря нашей страсти, потому что страсть в сочетании с хорошей системой легко преодолевают страх и прошлую социальную обусловленность.

## **Учитель может быть богатым**

Я сочувствую учителям, которые говорят, что им недостаточно платят. Ирония заключается в том, что они запрограммированы своей собственной системой. Они смотрят на работу педагога с точки зрения квадранта Р, а не квадранта Б или И. Помните, что в каждом из квадрантов вы можете быть кем хотите, даже учителем.

## **Мы можем быть кем захотим**

Большинство из нас потенциально способны добиться успеха во всех квадрантах. Все зависит от того, насколько решительно мы будем стремиться к успеху. Как говорил богатый папа, «бизнес строится страстью, а не страхом».

Проблема со сменой квадрантов часто заключается в прежней социальной обусловленности. Многие из нас вышли из семей, где страх

использовался как главный мотиватор, способный заставить нас думать и действовать определенным образом. Например: «Ты сделал домашнее задание? Если ты не будешь выполнять домашнюю работу, тебя исключат из школы и все твои друзья будут над тобой смеяться», «Если ты не перестанешь корчить рожи, то твое лицо когда-нибудь так и останется с этим выражением». И вот еще одно, классическое: «Если ты не будешь получать хорошие отметки, то не сможешь устроиться на стабильную работу с полным пакетом льгот».

Сегодня многие получают хорошие отметки, только вот стабильных работ становится все меньше, а работ с такими льготами, как пенсия, еще меньше. Многим людям, даже тем, кто получал хорошие отметки, необходимо заняться своим собственным бизнесом, а не просто искать работу, на которой они будут трудиться на кого-то другого.

### **На левой стороне находиться рискованно**

Многие из моих друзей все еще продолжают стремиться к безопасности, которую дает работа. Однако развитие технологий продолжает набирать обороты, поэтому, чтобы оставаться востребованным на рынке труда, каждый человек должен постоянно изучать новейшие технологии. Если вы так или иначе собираетесь пройти курс переподготовки, то почему не потратить еще немного времени на освоение навыков, необходимых для правой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА? Если бы люди могли видеть то, что вижу я, когда разъезжаю по всему миру, они не стали бы стремиться к безопасности. Безопасность – это миф. Научитесь чему-нибудь новому и вступите в этот новый мир отважных людей. Не прячьтесь от него.

Находиться на левой стороне рискованно и для тех, кто работает сам на себя. Если они заболеют или получают травму, это сразу же скажется на их доходе. По мере того как я становлюсь старше, я встречаю все больше работающих на себя людей моего возраста, которых тяжелый труд довел до крайней степени физической, психологической и эмоциональной усталости. Чрезмерная усталость значительно снижает уровень безопасности человека и повышает риск стать жертвой несчастного случая.

### **На правой стороне безопаснее**

Как это ни парадоксально, но жить на правой стороне КВАДРАНТА

ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА действительно безопаснее. Например, если у вас есть надежная система, которая производит все больше и больше денег при все меньших и меньших усилиях, тогда вам действительно не нужна работа или не нужно беспокоиться о том, что вы ее потеряете. Чтобы делать больше денег, просто расширьте систему и наймите больше людей. Я предлагаю использовать тот же принцип, чтобы увеличивать ваши средства, вместо того чтобы едва сводить концы с концами. Жизнь ниже уровня своих средств сокрушает дух человека, а я всегда ищу способы, умножающие мои средства, чтобы можно было наслаждаться всем, что предлагает нам жизнь.

Инвесторов высокого уровня не беспокоят рыночные подъемы и спады, потому что их знания позволяют делать деньги в любой ситуации. Если в следующие 30 лет на фондовом рынке случится обвал и/или депрессия, многие беби-бумеры ударятся в панику и потеряют большую часть тех денег, которые им удалось отложить на пенсию. Если это произойдет, когда они будут уже пожилыми людьми, то вместо того, чтобы уйти на пенсию, им придется продолжать работать, пока хватит сил.

Профессиональные инвесторы – это люди, которые рискуют малой частью своих денег и при этом получают самые высокие доходы. Те, кто мало знает об инвестировании, идут на самый высокий риск и получают самые низкие доходы. С моей точки зрения, весь риск располагается на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

### **Почему на левой стороне больше риска**

– Тому, кто не умеет читать цифры, не остается ничего, кроме как положиться на чужое мнение, – сказал богатый папа. – В случае с покупкой дома твой отец слепо принял на веру мнение вашего банкира, который считает его дом активом.

Мы с Майком отметили, что он сделал особое ударение на слове «слепо».

– Большинству людей на левой стороне КВАДРАНТА нет необходимости хорошо разбираться в цифрах финансового отчета. Но если вы хотите быть успешным на правой стороне, то цифры должны стать вашими глазами. Цифры позволяют вам видеть то, чего не видит большинство людей, – продолжал отец моего друга.

– Это что-то вроде рентгеновского зрения, как у Супермена? – высказал догадку Майк.

Его отец улыбнулся и кивнул.

– Типа того. Способность разбираться в цифрах, финансовых и бизнес-системах даст вам зрение, которым не обладают простые смертные, – сказал он и рассмеялся вместе с нами.

– Наличие финансового зрения снижает ваш риск, в то время как финансовая слепота повышает его. Но это зрение потребуется вам только в том случае, если вы захотите действовать на правой стороне КВАДРАНТА. Люди на левой стороне думают словами. Чтобы добиться успеха на правой стороне, особенно в квадранте И, вы должны думать цифрами. Очень рискованно пробовать стать инвестором, когда думаешь в основном словами.

– Вы хотите сказать, что людям на левой стороне не нужно ничего знать о цифрах финансовых отчетов? – спросил я.

– Для большинства из них это действительно так, – подтвердил богатый папа. – Пока они довольны своей жизнью в квадрантах Р или С и не выходят за их пределы, им хватает тех знаний о цифрах, которые дает школа. Но если они захотят выжить на правой стороне, то умение разбираться в финансовых цифрах и системах будет иметь решающее значение. Если вы хотите построить малый бизнес, то вам нет необходимости мастерски владеть цифрами. Но если вы захотите построить бизнес мирового масштаба, тогда самым главным для вас станут цифры, а не слова. Вот почему крупными компаниями управляют, как правило, бывшие счетоводы.

Отец Майка продолжал свой урок:

– Если вы хотите добиться успеха на правой стороне КВАДРАНТА, то должны уметь отличать факты от мнений. Вы не можете слепо принимать финансовые советы, как это делают люди на левой стороне. Вы должны знать свои цифры. Вы должны знать факты. А факты вам могут сообщить только цифры.

## **Кто платит за риск?**

– Помимо того что на левой стороне больше риска, здесь приходится платить за то, чтобы пойти на этот риск, – сказал богатый папа.

– Что вы имеете в виду? – спросил я. – Разве не все сами платят за то, что рискуют?

– Нет, – ответил отец Майка. – Не на правой стороне.

– То есть вы хотите сказать, что люди на левой стороне платят, чтобы

пойти на риск, а людям на правой стороне платят за то, что они рискуют?

– Именно это я и хотел сказать, – улыбнулся богатый папа. – В этом и заключается самая большая разница между левой и правой сторонами. Вот почему на левой стороне КВАДРАНТА больше риска, чем на правой.

– А пример привести можно? – попросил я.

– Конечно, – ответил отец моего друга. – Если ты покупаешь пакет акций компании, кто берет на себя финансовый риск? Ты или компания?

– Думаю, что я.

– А когда компания медицинского страхования выдает тебе страховой полис и берет на себя риск возмещения медицинских расходов, разве она платит тебе?

– Нет, – сказал я. – Если она страхует мое здоровье и берет на себя риск, то за это плачу я.

– Правильно, – сказал богатый папа. – Я еще не встречал таких компаний, которые страхуют людей от болезни или несчастного случая и платят им за эту привилегию. Но это как раз то, что делают люди на левой стороне.

– Ты нас совсем запутал, – пожаловался Майк. – Непонятно, в чем разница.

Его отец улыбнулся и сказал:

– Как только вы начнете лучше понимать правую сторону КВАДРАНТА, разница станет очевидной. Большинство людей даже не подозревают о существовании этого отличия. Они просто считают, что риск есть во всем, и платят за него. Но пройдут годы, и, когда вы получите опыт и знания, необходимые на правой стороне КВАДРАНТА, ваше зрение улучшится и вы начнете видеть то, чего не могут увидеть люди на его левой стороне. Вы поймете, почему поиски безопасности с целью избежать риска – это самое рискованное из всех существующих на свете занятий. Вы разовьете свое собственное финансовое зрение, и вам не нужно будет принимать мнения других людей. Вы сами будете видеть и понимать разницу между финансовыми фактами и финансовыми мнениями.

Это был хороший день. В сущности, тогда я получил один из самых лучших уроков. Он был замечателен тем, что начал открывать мой разум для таких вещей, которых не могли увидеть мои глаза.

## **Цифры снижают риск**

Вряд ли без этих простых уроков богатого папы я смог бы использовать свою страсть для создания образовательной системы моей мечты. Если бы он не сформировал у меня стремление к финансовой грамотности и точности, я определенно не смог бы заниматься инвестированием так мудро и получать такую высокую прибыль, вкладывая так мало собственных денег. Я навсегда запомнил: чем глобальнее проект и чем быстрее хочется добиться успеха, тем больше точности в действиях необходимо. Если вы хотите богатеть медленно или просто всю жизнь работать, позволяя кому-то другому управлять вашими деньгами, тогда особой точности вам не потребуется. Чем быстрее вы хотите разбогатеть, тем точнее должны обращаться с цифрами.

Хорошая новость состоит в том, что благодаря прогрессу в области технологий и новых средств обучения сегодня гораздо легче освоить навыки, необходимые для строительства вашей собственной системы и быстрого овладения финансовой грамотностью.

### **Вы можете двигаться быстро, но не ищите легких путей**

- «Чтобы получить налоговые льготы, купите дом побольше и залезьте в долги поглубже».
- «Дом должен стать вашей самой крупной инвестицией».
- «Вам лучше купить сейчас, потому что цены все время растут».
- «Богатейте медленно».
- «Живите ниже своих средств».

Если вы не пожалеете времени на учебу и изучение предметов, необходимых на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, то подобные утверждения перестанут казаться вам разумными. Их могут считать таковыми те, кто находится на левой стороне, но не те, кто на правой. Вы можете делать все, что хотите, двигаться так быстро, как хотите, делать столько денег, сколько хотите, но вам придется заплатить необходимую цену. Вы можете идти быстро, но помните, что легких путей не бывает.

Эта книга не предлагает вам готовых ответов. Она просто учит смотреть на финансовые проблемы и цели с разных точек зрения. И дело не в том, что одна точка зрения лучше другой. Просто умному человеку всегда полезно иметь больше одной точки зрения.

Надеюсь, что чтение следующих глав поможет вам начать смотреть



на финансы, бизнес и жизнь с другой точки зрения.

## **Глава восьмая**

### **Как я стал богатым**

*Если вы будете делать то, что делают все, вы получите то же самое, что получают все.*

Когда у меня спрашивают, как я нашел свою формулу создания богатства, я отвечаю: «Играя в “Монополию”, когда был мальчишкой».

Некоторые люди думают, что я шучу, и ждут остроумной концовки. Но это не шутка. Формула создания богатства в «Монополии» проста, и она работает в реальной жизни так же хорошо, как и в игре.

### **Четыре зеленых дома и один красный отель**

Возможно, вы помните, что секрет достижения богатства в «Монополии» очень прост: покупаешь четыре зеленых дома, а затем меняешь их на большой красный отель. И всё. Мы с Ким взяли ту же самую формулу инвестирования, применили ее в реальной жизни, разбогатели и обрели финансовую свободу.

Когда рынок недвижимости находился в глубоком кризисе, мы купили столько маленьких домов, сколько смогли за ту ограниченную сумму денег, которой располагали. После того как рынок вышел из кризиса, мы продали эти четыре зеленых дома и купили большой красный отель. Нам больше никогда не нужно будет работать, потому что денежный поток от нашего большого красного отеля, многоквартирных домов и мини-складов позволяет нам оплачивать все расходы, связанные с нашим образом жизни.

### **Та же формула подходит для гамбургеров**

Если вам не нравится заниматься недвижимостью, тогда все, что вам нужно сделать, – это научиться готовить гамбургеры, построить на них бизнес и продавать франшизы. Через несколько лет возрастающий денежный поток будет приносить вам больше денег, чем вы сможете потратить.

Путь к необычайному богатству действительно прост. В сегодняшнем мире высоких технологий принципы создания огромных состояний

остаются простыми и понятными. Я бы сказал, что все они продиктованы элементарным здравым смыслом. Но, к сожалению, когда дело касается денег, здравый смысл используется слишком редко.

Например, я не вижу смысла ни в том, чтобы предоставлять людям налоговые льготы, ради которых они готовы терять деньги и всю жизнь сидеть в долгах; ни в том, чтобы называть дом активом, когда на самом деле это пассив; ни в том, чтобы иметь правительство, которое тратит больше денег, чем собирает в виде налогов; ни в том, чтобы посылать ребенка учиться в школу и нацеливать его на получение стабильной работы, вместо того чтобы обучить его навыкам обращения с деньгами.

### **Легко делать то, что делают богатые люди**

Делать то, что делают богатые люди, легко. Многие из них плохо учились в школе. Создать состояние они смогли отчасти потому, что для этого не нужно делать ничего сложного. Для этого не нужно ходить в школу. Чтобы делать то, что сделает вас состоятельными, высшая математика определенно не нужна.

Рекомендую вам прочитать классическую книгу «Думай и богатей» Наполеона Хилла. Сам я впервые прочитал ее в ранней юности, и она существенно повлияла на мой выбор жизненного пути.

Полагаю, есть веская причина, по которой она называется «Думай и богатей», а не «Трудись усердно и богатей» или «Получи работу и богатей». Дело в том, что люди, которые трудятся больше всех, не становятся богатыми. Если вы хотите обрести состояние, вам нужно научиться думать самостоятельно, а не соглашаться с мнением толпы. На мой взгляд, главный актив богатых людей – это их способность думать не так, как все. Если вы будете делать то, что делают все, вы получите то же самое, что получают все. А все, что получает большинство людей, – это долгие годы тяжелого труда, несправедливые налоги и вечные долги.

Когда кто-нибудь спрашивает меня: «Что мне нужно сделать, чтобы перейти с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую?», я отвечаю: «Вам необходимо понять, что главное – это не то, что нужно делать, а то, как нужно думать». Другими словами, главное – какими вы должны стать, чтобы делать то, что нужно делать.

Вы хотите стать человеком, который думает, что купить четыре зеленых дома и превратить их в один красный отель – это легко? Или вы хотите стать человеком, который думает, что купить четыре зеленых дома

и превратить их в один большой красный отель – это трудно?

Много лет назад я записался на курсы по постановке целей. Это было в середине 1970-х годов, и мне самому не верилось, что я трачу 150 долларов, а также два законных выходных дня – субботу и воскресенье – на то, чтобы научиться ставить цели. Уж лучше бы я потратил это время на серфинг. Но вместо этого я заплатил кому-то, чтобы меня научили ставить цели. Несколько раз я чуть было не пошел забирать свои деньги, но знания, которые я получил на этих курсах, помогли мне достичь того, чего мне хотелось. Женщина-инструктор написала на доске три слова:

БЫТЬ  
ДЕЛАТЬ  
ИМЕТЬ

Затем она объяснила: «Цели в этой формуле обозначаются словом “иметь”. Например, иметь красивое тело, прекрасные взаимоотношения или миллионы долларов. Как только большинство людей определяют свою цель и то, что они хотят иметь, они начинают составлять список того, что им нужно сделать, чтобы достичь ее. Вот почему у большинства людей есть списки дел. Они ставят цель, а затем начинают “делать”».

На примере цели «идеальная фигура» инструктор рассказала, какой подход используют большинство людей: «Когда им хочется иметь идеальную фигуру, они садятся на диету, а затем отправляются в спортзал. Это продолжается несколько недель, после чего многие из них возвращаются к прежнему рациону: картофелю фри и пицце. А вместо того чтобы идти в спортзал, они смотрят бейсбол по телевизору. Вот что получается, когда человек делает вместо того, чтобы быть. Дело не в диете, а в том, какими вы должны быть, чтобы соблюдать диету. Тем не менее каждый год миллионы людей занимаются поисками идеальной диеты для похудения. Они сосредоточены на том, что им нужно делать, а не на том, какими им нужно быть. Диета не поможет, если вы не измените свои мысли».

В качестве второго примера инструктор привела игру в гольф: «Многие люди покупают новый набор клюшек в надежде, что смогут улучшить свою игру, вместо того чтобы сначала сформировать отношение к ней, стиль мышления и убеждения, необходимые хорошему игроку в гольф. Плохой игрок, даже с новым комплектом клюшек, все равно остается плохим».

Потом она перешла к теме инвестиций: «Многие люди думают, что покупка акций или паев взаимных фондов сделает их богатыми. Но простое приобретение акций, паев взаимных фондов, недвижимости и облигаций не позволит вам достичь этой цели. Простое подражание действиям профессиональных инвесторов не гарантирует финансового успеха. Человек с менталитетом неудачника окажется в проигрыше независимо от того, какие акции, облигации или недвижимость он купит».

Общей для всех людей целью является поиск идеального романтического партнера, однако, по словам инструктора, большинство берется за это дело совершенно неправильно: «Очень многие люди ищут идеального человека, человека своей мечты. Они ищут подходящего человека, вместо того чтобы поработать над собой и постараться самим стать этим подходящим человеком».

А после того как они наконец находят этого идеального человека, они пытаются его изменить. По мнению инструктора, ответ находится внутри нас. Для того чтобы сделать брак лучше, не нужно изменять партнера. Лучше сначала изменить себя. «Не надо работать над другим человеком. Работайте над своими мыслями об этом человеке».

Когда инструктор говорила о взаимоотношениях, я вспоминал многих своих знакомых, которые пытались изменить мир, но ничего не добились. Они хотели изменить всех вокруг, но только не себя.

Мои мысли вернулись в класс, когда она завела разговор о деньгах: «Когда дело касается денег, многие люди пытаются делать и иметь то же, что и богатые люди, поэтому они покупают роскошный дом, шикарный автомобиль и посылают своих детей в дорогие школы. Все это приводит лишь к тому, что им приходится трудиться еще больше, то есть делать то, чего настоящие богачи не делают».

Сидя в дальнем углу аудитории, я кивал головой в знак согласия. Отец Майка не использовал те же слова, но он часто говорил: «Люди думают, что если они будут много работать ради денег, а затем покупать вещи, которые сделают их похожими на богатых, то они действительно станут богатыми. В большинстве случаев этого не происходит. Они только изматывают себя. Это называется “равняться на Джонсов”. Но, если вы заметили, Джонсы сами измотаны».

Эти занятия в выходные дни помогли мне заново переосмыслить многое из того, что говорил богатый папа. На протяжении многих лет он жил скромно, и, вместо того чтобы усердно трудиться ради оплаты счетов, он трудился, чтобы приобретать активы. На улице отец Майка выглядел так же, как и все. У него была машина, но не дорогая, а простой пикап.

Но в один прекрасный день, когда ему было под сорок, он произвел фурор в местном финансовом сообществе. Неожиданно для всех он купил один из самых дорогих объектов недвижимости на Гавайях. Но лишь после того, как его имя стало появляться на первых страницах газет, люди узнали, что этот спокойный, неприметный человек владел множеством предприятий и первоклассных объектов недвижимости – и что, когда он говорил, банкиры ловили каждое его слово. Немногие видели скромный дом, в котором он жил. После того как деньги потекли к нему рекой и сформировался мощный денежный поток от активов, отец Майка купил для своей семьи большой новый дом. Он не взял кредит. Он заплатил сразу всю сумму.

После этих курсов по постановке целей я понял, что очень многие пытались делать и иметь то же, что и богатые. Они покупали большие дома и занимались инвестированием на фондовом рынке, поскольку считали, что именно этим занимаются богатые.

Однако богатый папа в свое время сумел объяснить мне главное: «Если у них останутся мысли, убеждения и идеи бедного человека или представителя среднего класса, они все равно будут иметь то, что имеют бедные и представители среднего класса, даже если и будут делать то, что делают состоятельные люди». Формула «БЫТЬ – ДЕЛАТЬ – ИМЕТЬ» начала обретать смысл.

### **В квадранте денежного потока главное не делать, а быть**

Переход с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую сторону связан не столько с тем, что нужно делать, сколько с тем, каким нужно быть. Главное отличие тех, кто выбрал квадранты Б или И, не в том, что они делают, а в том, как они думают и какие они глубоко внутри.

Хорошая новость заключается в том, что изменение вашего мышления обходится недорого. В сущности, этого можно добиться совершенно бесплатно. Плохая же новость заключается в том, что иногда трудно изменить свои глубоко укоренившиеся представления о деньгах, которые передаются из поколения в поколение, перенимаются у друзей, внушаются на работе и в школе. Тем не менее сделать это можно. И данная книга в основном об этом.

Она не о том, как и что нужно сделать для достижения финансовой свободы. Она не о том, какие акции следует покупать и какие взаимные

фонды являются самыми надежными. Эта книга о том, как придать силу вашим мыслям (быть), чтобы вы могли совершать действия (делать), которые позволят вам обрести финансовую свободу (иметь).



### **Безопасность – главная проблема для Р**

Как правило, люди, которые выбирают квадрант Р, очень высоко ценят безопасность. Они убеждены в том, что деньги не так важны, как безопасность. Они могут идти на большой риск в других сферах своей жизни, но только не в финансовой.

### **Перфекционизм – главная проблема для С**

Быть может, я слишком обобщаю, но, по моим наблюдениям, людям, которые находятся в квадранте С и пытаются перейти на правую сторону, очень мешает ментальная установка «сделай сам». Они любят все делать сами, поскольку им очень нужно быть уверенными в том, что все сделано правильно. При этом они считают, что единственный способ гарантировать правильность действий – это все сделать самому.

Для многих из квадранта С реальной проблемой является потребность держать все под контролем. Они ненавидят делать ошибки, но еще больше ненавидят, когда ошибки совершает кто-то другой, а претензии предъявляют к ним. Именно это делает их прекрасными специалистами, и как раз поэтому вы нанимаете их выполнять конкретную работу. Вы хотите, чтобы ваши дантист, адвокат и нейрохирург были

перфекционистами. Именно за это вы им и платите. В этом их сила, но в этом же и их слабость.

## **Эмоциональный интеллект**

Одним из важных признаков нашей принадлежности к роду человеческому является наличие у нас эмоций. Все мы испытываем страх, грусть, гнев, любовь, ненависть, разочарование, радость, счастье и другие эмоции. А в том, как мы обращаемся с этими эмоциями, выражается наша индивидуальность.

Когда приходится рисковать деньгами, все, даже богатые, испытывают страх. Разница в том, как мы на него реагируем. У одних людей страх вызывает мысль: «Играй наверняка. Не рискуй». У других, особенно у тех, кто находится на правой стороне, страх потерять деньги может вызвать мысль: «Играй с умом. Научись управлять риском».

Одна и та же эмоция, но разные мысли и разные формулы «БЫТЬ – ДУМАТЬ – ИМЕТЬ».

## **Страх потерять деньги**

По моему мнению, самой главной причиной финансовых трудностей у людей является страх потерять деньги. Из-за этого страха они порой действуют слишком осторожно, стараются взять все под личный контроль или отдадут свои деньги тому, кого считают экспертом, а потом надеются и молятся, чтобы деньги были в сохранности, когда они им понадобятся.

Если страх сделал вас узником одного из финансовых квадрантов, то я советую вам прочитать книгу «Эмоциональный интеллект» Дэниела Гоулмана. В ней автор объясняет древнюю загадку, почему люди, которые прекрасно успевали в школе, не всегда добиваются успеха в реальном мире. Его ответ заключается в том, что эмоциональный интеллект сильнее академического. Вот почему люди, которые идут на риск, допускают ошибки и исправляют их, часто добиваются больших успехов, чем те, кто старается не делать ошибок и боится рисковать. Слишком многие люди, окончившие школу с хорошими отметками, эмоционально не готовы к риску, особенно финансовому. Многие учителя не становятся богатыми людьми, потому что работают в среде, где людей наказывают за ошибки. Если мы хотим быть финансово свободными, нам необходимо научиться делать ошибки и управлять риском.



Если люди будут всю жизнь бояться потерять деньги и сделать что-то не так, как делают все, то вряд ли они смогут разбогатеть, даже если это так же просто, как купить четыре зеленых дома и обменять их на один большой красный отель.

## **Эмоциональный интеллект сильнее**

Прочитав книгу Гоулмана, я понял, что 90 процентов финансового интеллекта составляет эмоциональный и лишь 10 процентов – техническая информация о финансах или деньгах. Гоулман цитирует гуманиста XVI века Эразма Роттердамского, написавшего сатиру о вечной борьбе между рассудком и эмоциями. Сравнивая силу эмоционального мозга с силой рационального мозга, автор сатиры использовал соотношение 24: 1. Другими словами, когда эмоции разгораются в полную силу, они в 24 раза сильнее разума. Я не знаю, подтверждается ли это соотношение данными современной науки, но оно достаточно хорошо показывает, насколько эмоциональное мышление сильнее рационального.

**24: 1**

***Эмоциональный мозг: Рациональный мозг***

У всех нас в жизни бывали случаи, когда эмоции брали верх над разумом. Я уверен, что большинству из нас доводилось:

- говорить в гневе что-то такое, о чем мы потом жалели;
- увлечься кем-то, кто явно нам не подходил, но, несмотря ни на что, продолжать эти отношения или, что еще хуже, узаконить их;
- плакать самим или видеть, как безутешно плакали люди, потерявшие кого-то из близких;
- делать что-либо намеренно, чтобы причинить страдания любимому человеку только потому, что кто-то причинил боль нам;
- чувствовать, что наше сердце разбито, и долгое время быть не силах прийти в себя.

Иногда превосходство эмоций бывает больше чем 24: 1. Это можно наблюдать в случаях:

- зависимостей, таких как непреодолимая тяга к еде, курению, сексу,

покупкам, наркотикам;

- фобий, таких как боязнь змей, высоты, закрытых помещений, темноты, незнакомых людей.

Эти и другие типы поведения часто на 100 процентов управляются эмоциями. Когда речь идет о таких состояниях психики, как зависимости или фобии, рациональные мысли мало что могут противопоставить эмоциям.

## **Боязнь змей**

Когда я учился в летной школе, у меня был друг, который боялся змей. Как-то раз инструктор курса выживания в дикой природе принес на занятия безобидную садовую змею, чтобы показать нам, как можно употребить ее в пищу. Мой друг, взрослый мужчина, вскочил, пронзительно закричал и выбежал из аудитории. Он не мог себя контролировать. Сочетание сильной фобии с идеей съесть змею образовало гремучую смесь, которую его эмоциональная натура вынести не смогла.

## **Боязнь денег**

Мне приходилось видеть людей, которых мысль о том, что придется рисковать деньгами, заставляла вести себя точно так же. Вместо того чтобы выяснить все детали инвестиции, они вскакивали и выбегали из помещения.

Деньги способны вызывать много глубоких эмоциональных фобий. Они есть у меня. Они есть у вас. Они есть у всех. Почему? Потому, что деньги у всех вызывают определенные эмоции. Вот почему, когда дело касается финансов, большинству людей трудно мыслить логически. Если вы не согласны с тем, что деньги вызывают эмоции, понаблюдайте за фондовым рынком. В поведении большинства рынков нет логики, там правят жадность и страх. Или понаблюдайте за человеком, который садится в новый автомобиль и обнюхивает кожаную обивку салона. Все, что нужно сделать в такой момент торговому агенту, – это шепнуть ему на ухо магические слова: «Минимальный первый взнос, незначительные ежемесячные выплаты», – и вся логика мгновенно улетучивается.

## **Эмоциональные мысли звучат логично**

Главная проблема с внутренними, эмоциональными мыслями состоит в том, что они кажутся логичными. Когда человеком в квадранте Р овладевает страх, у него появляется логичная мысль: «Играй наверняка. Не рискуй». Но человек в квадранте И не видит в этом никакой логики.

Когда у людей в квадранте С возникает необходимость доверить ответственную работу кому-то другому, у них может появиться логичная мысль: «Лучше я сделаю это сам».

Вот почему бизнес типа С часто строится по семейному принципу. Так легче решить проблему доверия. Эти люди определенно считают родственные отношения самыми надежными.

Разные квадранты, разная логика, разные мысли, разные действия, разное имущественное положение, но одинаковые эмоции.

Все, что мы делаем, определяется тем, как мы ведем себя, когда испытываем страх или когда в нас говорит жадность.

## **Я чувствую, что не нужно**

Одним из признаков того, что вы думаете эмоционально, а не рационально, является использование в разговоре слова «чувствовать». Например, многие люди, которыми управляют эмоции, могут сказать: «Я чувствую, что сегодня мне сто́ит пропустить тренировку». Так они заглушают голос разума, который говорит, что им необходимо заниматься физическими упражнениями.

Многие из тех, кто постоянно испытывает финансовые трудности, не способны контролировать свои чувства или позволяют чувствам управлять мыслями. Такие люди обычно говорят:

«Я чувствую, мне не нужно учиться инвестированию. Это слишком хлопотно».

«Я чувствую, что инвестирование мне не подходит».

«Я чувствую, что не стоит рассказывать друзьям о моем бизнесе».

«Когда мне отказывают, я чувствую себя ужасно».

## **Родитель или Ребенок**

Подобные мысли порождаются эмоциями, а не логикой. В популярной психологии это иллюстрируется на примере спора между Родителем и Ребенком. Родитель обычно говорит о «долге». Например, он может сказать: «Ты должен подготовиться к контрольной». Ребенок говорит

о «чувстве» и отвечает Родителю: «Но я чувствую, что это бесполезно, мне все равно влепят неуд».

В финансовой ситуации Родитель, который живет внутри вас, может сказать: «Ты должен откладывать больше денег». А Ребенок, тоже живущий внутри вас, может ответить: «Но я чувствую, что мне необходимо съездить в отпуск. Я просто буду расплачиваться кредитной карточкой».

## **Когда мы ведем себя как взрослые люди?**

Чтобы перейти с левой стороны КВАДРАНТА на правую, нам нужно быть взрослыми людьми. Всем нам необходимо повзрослеть в финансовом отношении. Вместо того чтобы прислушиваться к живущему внутри нас Родителю или Ребенку, нам нужно относиться к деньгам, работе и инвестированию как взрослым людям. А быть взрослым – значит знать, что нам нужно делать, и действовать, даже если мы не чувствуем никакого желания делать это.

## **Внутренние диалоги**

Людям, которые подумывают о переходе из одного квадранта в другой, необходимо внимательно наблюдать за своим внутренним диалогом. Всегда помните, что то, что кажется логичным в одном квадранте, не имеет смысла в другом. Переход от финансовой безопасности к финансовой свободе – это прежде всего процесс изменения вашего мышления, в ходе которого вы должны постоянно следить за тем, какие ваши мысли порождаются эмоциями, а какие – логикой. Если вы будете держать свои эмоции под контролем и делать то, что действительно является логичным, у вас будет хороший шанс дойти до цели. Не обращайте внимания на то, что говорят вам другие. Самый важный разговор – это тот, который вы ведете с самими собой.

Когда мы с Ким были временно бездомными и материально необеспеченными, наши эмоции часто выходили из-под контроля. Много раз то, что казалось логичным, на самом деле было голосом эмоций. Наши эмоции говорили то же, что и наши друзья: «Играйте наверняка. Найдите стабильную работу и наслаждайтесь жизнью».

Но мы оба были согласны с тем, что с точки зрения логики свобода была нам гораздо нужнее, чем безопасность. Мы знали, что если будем двигаться к финансовой независимости, то сможем найти такую

безопасность, какой нам никогда не дала бы работа. Единственным препятствием на нашем пути были мысли, порождаемые эмоциями. Они звучали логично, но в долгосрочном плане не имели смысла. К нашему удовольствию, после того как мы перебрались на другую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, старые мысли перестали вопить громкими голосами, и нашей реальностью стало новое мышление.

Сегодня я понимаю эмоции тех, кто говорит: «Я не могу рисковать. Мне нужно думать о семье. Я должен иметь стабильную работу», или «Чтобы делать деньги, нужны деньги. Вот почему я не могу заниматься инвестированием», или «Я сделаю это сам».

Я чувствую их мысли, потому что такие же мысли были у меня самого.

Но, глядя с другой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА и достигнув финансовой свободы в квадрантах Б и И, я могу со всей ответственностью утверждать, что состояние финансовой свободы меняет образ мышления и делает его гораздо более спокойным и безопасным.

### ***Различия между секторами Р и Б***

Основные эмоциональные ценности порождают разные точки зрения. Отношения между владельцами бизнеса и наемными работниками характеризуются постоянной борьбой, которая часто бывает вызвана различиями в эмоциональных ценностях. Между Р и Б всегда идет борьба, потому что одни хотят больше получать, а другие хотят, чтобы первые больше работали. Вот почему мы часто слышим: «Я слишком много работаю и слишком мало получаю».

С другой стороны мы часто слышим: «Что нам сделать, чтобы побудить их больше работать и проявлять больше лояльности без повышения зарплаты?»

### ***Различия между секторами Б и И***

Существует также постоянная напряженность в отношениях между владельцами бизнеса и инвесторами в этот бизнес, которых часто называют акционерами. Одни хотят наращивать капитал, а другие – получать высокие дивиденды.

Разговор на собрании акционеров может звучать примерно так:

Руководители компании: «Нам нужен частный самолет, чтобы топ-

менеджеры могли быстрее собираться на свои заседания».

Инвесторы: «Нам нужно сократить число топ-менеджеров. Тогда нам не нужен будет частный самолет».

### ***Различия между секторами С и Б***

Мне часто приходится видеть, как талантливый представитель квадранта С (например, юрист) готовит многомиллионную сделку для владельца крупного бизнеса. После совершения сделки юриста начинает душить ярость, потому что бизнесмен делает миллионы, а он получает почасовую зарплату.

Их высказывания могут звучать примерно так:

Юрист: «Мы сделали всю работу, а ему достались все деньги».

Владелец бизнеса: «За сколько часов работы эти парни выставили нам счет? Да за такие деньги мы могли бы купить целую юридическую фирму!»

### ***Различия между секторами Р и И***

Другой пример: управляющий банком дает инвестору ссуду на покупку недвижимости. Инвестор делает сотни тысяч необлагаемых налогами долларов, а банкир получает зарплату, с которой взимаются высокие налоги.

Управляющий банком может сказать: «Я дал этому парню ссуду, а он даже спасибо мне не сказал. Похоже, он понятия не имеет о том, каких трудов нам это стоило».

Инвестор может сказать так: «Чертовы бюрократы! Сколько бесполезных бумажек нам пришлось оформить, чтобы получить эту паршивую ссуду».

### ***Эмоционально неустойчивый брак***

В самой эмоционально неустойчивой супружеской паре из всех, какие мне доводилось видеть, жена была закоренелым представителем квадранта Р и верила, что финансовую безопасность дает стабильная работа, а муж мнил себя выдающимся инвестором. Он считал себя будущим Уорреном Баффетом, но на самом деле был типичным

представителем квадранта С – торговым агентом, получавшим только комиссионные. К тому же в глубине души он был хроническим игроком и постоянно искал варианты инвестиций, способные помочь ему быстро разбогатеть. Он охотно выслушивал любые предложения новых акций и офшорных инвестиционных схем, которые сулили сверхвысокую прибыль, или объектов недвижимости, на которую можно было купить опцион. Эта пара все еще вместе, но я совершенно не понимаю, как им это удается. Каждый тянет в свою сторону. Он жить не может без риска, а она ненавидит риск. Разные квадранты – разные ценности.

### **Если вы женаты или находитесь в близких взаимоотношениях**

Если вы женаты или находитесь в близких взаимоотношениях, обведите квадрант, из которого вы получаете основную часть своего дохода. Затем обведите квадрант, из которого получает доход ваш партнер. Я прошу вас сделать это потому, что партнерам часто бывает трудно общаться, если один не понимает, в каком квадранте находится другой.

### **Конфликт между богатыми и образованными**

Еще одной зоной тихого конфликта является разница в точках зрения между образованными и богатыми людьми.

В те годы, когда я исследовал различия между квадрантами, мне часто приходилось слышать, как банковские служащие, адвокаты, бухгалтеры и им подобные возмущались тем, что люди с образованием даже мечтать не могут о таких больших деньгах, какие делают разные малообразованные личности. В этом главный корень конфликта между образованными и богатыми. Однако мнение о том, что в квадрантах Б и И преобладают неучи, не соответствует действительности, поскольку там очень много людей с высшим образованием. Просто многие представители этих секторов не блистали академическими успехами в учебных заведениях.

Те из вас, кто читал мою книгу «Богатый папа, бедный папа», знают, что она посвящена борьбе между образованными и богатыми людьми. Мой высокообразованный, но бедный папа очень гордился тем, что много лет посвятил последипломному обучению в таких престижных учебных заведениях, как Стэнфордский и Чикагский университеты. Мой богатый папа бросил учебу, чтобы управлять семейным бизнесом, когда умер его

отец, поэтому даже не окончил среднюю школу. Тем не менее он создал колоссальное состояние.

Видя, что, взрослея, я все больше поддаюсь влиянию богатого, но необразованного папы, мой отец иногда предпринимал попытки активно защищать свою жизненную позицию. Однажды, когда мне было 16 лет, мой образованный папа выпалил:

– У меня есть ученые степени, полученные в престижных университетах, а что есть у папы твоего друга?

После небольшой паузы я спокойно сказал:

– Деньги и свободное время.

## **Больше чем изменение ментальности**

Как было сказано ранее, для достижения успеха в квадранте Б или И требуется нечто большее, чем академические или технические знания. Во многих случаях для этого нужно изменить тип внутреннего эмоционального мышления, изменить чувства, убеждения и жизненную позицию. Вспомните формулу:

БЫТЬ  
ДЕЛАТЬ  
ИМЕТЬ

Научиться делать то, что делают богатые, относительно просто. Научиться «быть» гораздо труднее. Главное отличие состоятельных людей заключается в их мышлении, а точнее, в их внутреннем диалоге. Вот почему богатый папа запретил мне говорить самому себе следующие фразы:

- «Я не могу себе этого позволить».
- «Я не могу этого сделать».
- «Играй наверняка».
- «Не теряй денег».
- «А что, если ты потерпишь неудачу и никогда не сможешь от нее оправиться?»

Он запретил так думать и говорить, поскольку искренне верил, что слова являются самыми мощными инструментами. То, что человек говорит и думает, становится реальностью.

Богатый папа был твердо убежден в том, что все сказанное нами самим



себе становится нашей реальностью. Вот почему финансовые трудности часто становятся результатом того, что за людей говорят их эмоции и что они управляют их жизнью. До тех пор пока человек не научится подавлять эти вызванные эмоциями мысли, его реальностью будут становиться такие слова, как:

- «Я никогда не разбогатею».
- «Эта идея никогда не сработает».
- «Для меня это слишком дорого».

Мысли, основанные на эмоциях, обладают большой силой. Но хорошая новость состоит в том, что их можно изменить. Для этого требуется лишь поддержка новых друзей, новые идеи и немного времени.

Людям, которые не способны контролировать свой страх перед потерей денег, никогда не следует заниматься инвестированием самостоятельно. Им лучше поручить эту работу профессионалам, а самим не вмешиваться.

Я знаю многих профессионалов, которые не испытывают страха, когда инвестируют деньги других людей, и благодаря этому могут получать большие доходы. Но когда они рискуют собственными деньгами, то страх потерять их становится слишком сильным и в конечном счете они терпят поражение. Их мышлением управляют эмоции, а не логика.

Среди моих знакомых есть также люди, которые уверенно инвестируют свои деньги и постоянно выигрывают, но лишаются хладнокровия, когда другой человек просит их сделать это за него.

Процессы создания и потери денег вызывают сильные эмоции, поэтому богатый папа открыл мне секрет управления этими эмоциями. Он всегда говорил: «Чтобы стать преуспевающим инвестором или владельцем бизнеса, ты должен быть эмоционально нейтральным как к победе, так и к поражению. Победа и поражение – всего лишь часть игры».

## **Как я ушел со стабильной работы**

У моего друга Майка была система, которую построил его отец и которая теперь принадлежала ему. Мне повезло меньше, чем ему. Я знал, что однажды должен буду оставить удобное и безопасное родительское гнездо и приступить к строительству собственной системы.

В 1978 году я ушел со своей стабильной работы в компании «Херох»

и сделал трудный шаг вперед, не имея никаких гарантий. Моя голова гудела от мыслей, пронизанных страхом и сомнениями. Когда я подписал заявление об увольнении, получил свой последний чек на зарплату и вышел из здания, страх почти парализовал меня. Оркестр саморазрушающих мыслей и чувств производил в моей душе жуткую какофонию. Я проклинал себя так громко и с такой убежденностью, что никого и ничего не слышал. Это было хорошо, потому что очень многие люди, с которыми я работал, говорили: «Он вернется. У него ничего не получится».

Проблема была в том, что и я говорил себе то же самое. Эти эмоциональные сомнения в своих силах преследовали меня на протяжении многих лет – до тех пор, пока мы с Ким не добились успеха в квадрантах Б и И. Я до сих пор иногда слышу эти слова. Только теперь у них нет надо мной такой большой власти.

В процессе борьбы со своими сомнениями в себе я научился создавать другие, ободряющие мысли и утверждения, такие как: «Сохраняй спокойствие. Думай ясно. Держи разум открытым. Не останавливайся. Попроси совета у того, кто прошел этот путь раньше тебя. Доверься и сохраняй веру в высшую силу, которая желает тебе самого лучшего».

Я научился создавать эти ободряющие мысли, несмотря на то что какая-то часть меня продолжала испытывать страх и сомнения.

Я знал, что у меня мало шансов добиться успеха с первой попытки. Но позитивные эмоции доверия, веры и смелости в сочетании с поддержкой хороших друзей помогали мне продвигаться вперед. Я знал, что должен идти на риск. Знал также, что риск приведет к ошибкам, а ошибки дадут мне мудрость и знания, которых мне так не хватало. Неудачей для меня могла стать только победа моего страха, поэтому я готов был идти вперед, причем почти без каких-либо гарантий. Мой богатый папа вовремя внушил мне идею о том, что «неудача – это часть процесса успеха».

## **Внутреннее путешествие**

Переход из одного квадранта в другой – это внутреннее путешествие. Это переход от старой системы внутренних убеждений и технических навыков к новой. Данный процесс очень похож на обучение езде на велосипеде. Вначале вы много раз падаете, что вызывает у вас разочарование и смущение, особенно если за вами наблюдают друзья.

Но через какое-то время падения прекращаются, и навыки езды становятся автоматическими. Если вы снова упадете, в этом не будет ничего страшного, поскольку теперь вы знаете, что сможете подняться и ехать дальше. Точно так же происходит процесс перехода от эмоциональной установки на безопасность, которую дает работа, к эмоциональной установке на финансовую свободу. Совершая этот переход, мы с Ким не боялись упасть, поскольку были уверены в своей способности снова подняться на ноги.

Относительно этого продвижения лично мне больше всего нравятся два утверждения. Одним был совет богатого папы, полученный в тот момент, когда я был готов опустить руки и вернуться назад: «Отступить ты сможешь в любой момент. Так зачем отступать сейчас?»

Это утверждение поддерживало мой дух и успокаивало мои эмоции. Оно напомнило мне, что половину пути я уже прошел, так зачем теперь поворачивать назад? Длина обратной дороги была такой же, как остаток пути до цели. Это все равно как если бы Колумб вдруг все бросил и на полпути повернул назад.

Иногда отступление оказывается самым лучшим выходом, поэтому важно, чтобы ваш разум мог определить, когда следует выйти из игры. Я слишком часто встречаю людей, которые настолько упрямы, что продолжают двигаться вперед, следуя плану, у которого нет никаких шансов на успех. Принятие решения, когда нужно отступить, а когда продолжать движение, – это довольно распространенная проблема, с которой сталкивается каждый, кто идет на риск. Один из способов справиться с ней – найти наставников, которые успешно совершили подобный переход раньше. Самый лучший выбор в данном случае – это человек, который уже находится на другой стороне. Но будьте осторожны с советами тех, кто только читал о таком переходе и теперь выступает с платными лекциями на данную тему.

Вторым утверждением, которое часто помогало мне идти дальше, было следующее:

*Великаны часто спотыкаются и падают,  
Движенье вперед их радует;  
Червяку ж не дано ни то ни другое,  
Он ползает только да землю роет.*

Главная причина, по которой большинству людей приходится всю

свою жизнь бороться за финансовое выживание, состоит не в том, что им не хватает хорошего образования или усердия в работе. Все дело в том, что они боятся потерять. А если страх потери их останавливает, значит, они уже потеряли.

### **Неудачники избавляются от фаворитов и ставят на аутсайдеров**

Страх оказаться неудачником может воздействовать на поступки людей очень странным образом. Я встречал людей, которые покупали акции по 20 долларов и продавали их, когда цена поднималась до 30 долларов, потому что слишком боялись потерять то, что заработали. А потом им оставалось только наблюдать, как эти акции поднимались до 100 долларов, дробились и снова поднимались до 100 долларов.

Как это ни парадоксально, но те же люди, купив акции за 20 долларов, будут смотреть, как они падают до 3 долларов, но все равно не избавятся от них в надежде, что цена снова вырастет. Это пример того, как страх потерпеть неудачу или признать поражение в конце концов приводит людей к проигрышу.

### **Победители избавляются от аутсайдеров и ставят на фаворитов**

Победители поступают прямо противоположным образом. Часто, увидев, что открыли проигрышную позицию (то есть цена их акций начала падать), они немедленно продают эти акции и несут убытки. Большинство таких людей не стыдятся признать, что потерпели неудачу, поскольку победители знают: проигрыш – это часть процесса выигрыша.

Найдя фаворита, они седлают его и скачут до тех пор, пока тот не выдохнется. Когда им становится ясно, что цена акций достигла пика, они прекращают игру и продают их.

Чтобы стать отличным инвестором, нужно научиться сохранять нейтральное отношение как к выигрышу, так и к проигрышу. Тогда мысли, порожденные страхом и жадностью, перестанут управлять вашими действиями.

### **Неудачники делают то же самое в жизни**

Люди, которые боятся проиграть, делают то же самое и в своей личной жизни. Все мы знаем людей, которые:

- остаются в браке, где уже нет любви;
- держатся за бесперспективную работу;
- не могут расстаться со старой одеждой и вещами, которыми пользуются;
- остаются в городах, где у них нет будущего;
- продолжают дружить с теми, кто мешает им двигаться вперед.

## **Эмоциональный интеллект можно контролировать**

Финансовый интеллект тесно связан с эмоциональным. По моему мнению, большинство людей испытывают финансовые трудности именно потому, что их мысли находятся под контролем эмоций. Все мы являемся представителями рода человеческого и в процессе своего бытия испытываем одинаковые эмоции. Различия между тем, что мы делаем, и тем, что имеем в жизни, определяются в первую очередь тем, как мы ведем себя, когда испытываем страх или когда в нас говорит жадность.

Например, страх может заставить некоторых из нас проявить трусость. Но тот же страх способен заставить других людей демонстрировать мужество. К сожалению, когда дело касается денег, большинство людей в нашем обществе с детства приучены быть финансовыми трусами. Когда появляется страх потерять деньги, разум многих из них автоматически начинает напоминать им старые принципы, вместо того чтобы увлекать новыми идеями:

- «Стремись к безопасности» вместо «Старайся достичь свободы».
- «Избегай риска» вместо «Научись управлять риском».
- «Играй наверняка» вместо «Играй с умом».
- «Я не могу себе этого позволить» вместо «Как я могу себе это позволить?».
- «Это слишком дорого» вместо «Чего это стоит в долгосрочном отношении?».
- «Вкладывай капитал в различные предприятия» вместо «Сосредоточься на чем-то одном».
- «А что подумают мои друзья?» вместо «Что я сам думаю по этому поводу?».

## **Мудрость риска**

Существует целая наука управления риском, особенно финансовым. Из всех прочитанных мною книг, посвященных теме денег и управления риском, одной из самых лучших является «Трейдинг как профессия» («Trading for a Living») доктора Александра Элдера. Несмотря на то что она написана для людей, которые профессионально занимаются продажей акций и опционов, мудрость управления риском применима ко всему, что связано с финансами, психологией и инвестированием.

Одной из причин, по которой многие успешные представители квадранта Б не всегда добиваются успеха в квадранте И, состоит в том, что они не полностью понимают психологию чисто денежного риска. Представители сектора Б понимают суть риска, когда он касается бизнес-систем и людей, но это знание не всегда применимо к финансовым системам, в которых «деньги делают деньги».

### **Это больше эмоциональный, чем технический процесс**

Перемещение из квадрантов на левой стороне в квадранты на правой является скорее эмоциональным, чем техническим процессом. Если люди слишком подвержены эмоциям и не способны контролировать свои мысли, я не рекомендую им отправляться в это путешествие.

Люди, которые находятся на левой стороне КВАДРАНТА, считают, что на правой стороне слишком много риска. Причина часто кроется в том, что очень сильное влияние на их мышление оказывает страх. Люди на левой стороне КВАДРАНТА считают мысль «Играй наверняка» логичной. Но это не так. Это эмоциональная мысль. Как раз такие мысли удерживают людей в том или ином квадранте.

Делать то, чем занимаются люди на правой стороне КВАДРАНТА, не так уж и трудно. Я нисколько не преувеличиваю, когда говорю, что это так же легко, как купить четыре зеленых дома по низкой цене, дождаться, когда ситуация на рынке улучшится, продать их, а затем купить большой красный отель.

Жизнь людей на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА действительно похожа на игру «Монополия». Там тоже случаются выигрыши и проигрыши – ведь это неотъемлемая часть игры. Победы и поражения – часть жизни. Чтобы добиться успеха на правой стороне, нужно быть человеком, который любит эту игру. Дональд Трамп разорился, но поднялся и продолжил борьбу. Потеря состояния не заставила его отступить. Поражение научило его тому, что нужно

действовать умнее и решительнее. Прежде чем стать богатыми, многие состоятельные люди прошли через банкротство. Это часть игры.

Если мышлением человека руководят эмоции, он лишается возможности объективно оценивать ситуацию. Именно из-за непроизвольно возникающих эмоциональных мыслей люди скорее реагируют, чем действуют обдуманно. Именно такой образ мышления заставляет людей из разных квадрантов спорить между собой. Как правило, дискуссии затевают люди с разными эмоциональными точками зрения. Это та самая реакция, которая ослепляет человека и не дает ему увидеть, как легко и часто без всякого риска можно действовать на правой стороне **КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА**.

Я советую всем, кто желает совершить переход на правую сторону **КВАДРАНТА**, обязательно создать группу долгосрочной позитивной поддержки и найти наставника. Борьба, через которую пришлось пройти нам с Ким, окупилась с лихвой. Самым важным при переходе с левой стороны на правую для нас было не то, что мы вынуждены были делать, а то, какими мы должны были стать в процессе перехода. Для меня это изменение стало поистине бесценным.

## Глава девятая

### Будьте банком, а не банкиром

*Богатые создают деньги.*

Я сосредоточил свое внимание на части «быть» формулы «БЫТЬ – ДЕЛАТЬ – ИМЕТЬ», потому что, не имея правильного типа мышления и психологической установки, невозможно быть готовым к радикальным экономическим переменам, с которыми нам сегодня приходится иметь дело. Быть человеком, обладающим навыками и мышлением представителя правой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, – значит уметь распознавать возможности, которые порождаются этими переменами, и быть готовым делать, чтобы в результате иметь финансовый успех.

Я вспоминаю один телефонный звонок богатого папы в конце 1986 года:

– Ты работаешь на рынке недвижимости или на фондовом? – спросил он.

– Ни там, ни там, – ответил я. – Все, что у меня есть, вложено в создание моего бизнеса.

– Хорошо, – сказал он. – Держись подальше от всех рынков. Продолжай создавать свой бизнес. Скоро произойдет что-то очень важное.

В том году Конгресс США провел закон «О налоговой реформе» 1986 года. Всего за 43 дня были перекрыты многие лазейки, которые люди использовали для укрытия своих доходов. Те, кто использовал «пассивные убытки» от доходной собственности как основание для налоговых скидок, остались со своими убытками, но без скидок, которые были отменены государством. По всей Америке резко упали цены на недвижимость, в некоторых случаях на 70 процентов. Неожиданно жилье стало стоить намного меньше суммы ипотечного кредита. Рынок недвижимости охватила паника. Многие банки и ссудо-сберегательные организации пошли на дно. Люди не могли получить в банках свои деньги, а в октябре 1987 года рухнула Уолл-стрит.

Закон «О налоговой реформе» 1986 года уничтожил многие налоговые лазейки, от которых зависели высокооплачиваемые представители секторов Р и С. Многие из них вкладывали средства в недвижимость или в товарищества с ограниченной ответственностью для того, чтобы любые убытки использовать для уменьшения своих заработков



в квадрантах Р или С. Людей в квадрантах Б и И биржевой крах и рецессия тоже основательно потрясли, однако их механизмы уклонения от налогов остались в основном нетронутыми.

В этот период представителям квадранта Р пришлось выучить новое слово – «сокращение». Вскоре они заметили, что, когда объявляется массовое временное увольнение, курс акций компании, объявившей об увольнении, повышается. К сожалению, большинство из них не понимало, почему так происходит. Многим представителям сектора С тоже пришлось бороться за выживание в период рецессии, вызванной спадом деловой активности, ростом страховых ставок, убытками на рынке недвижимости и на фондовой бирже. Поэтому я считаю, что больше всех от закона «О налоговой реформе» 1986 года пострадали люди на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

## **Перераспределение богатства**

В то время как люди на левой стороне КВАДРАНТА страдали, многие из тех, кто действовал в секторах Б и И, становились еще богаче благодаря тому, что государство отнимало деньги у одних людей и отдавало другим.

В результате изменения налогового кодекса все лазейки, служившие стимулами для инвестирования, были отняты у людей, которые просто покупали недвижимость, чтобы потерять деньги и получить за это компенсацию от государства. Среди них было много высокооплачиваемых наемных работников и специалистов, таких как врачи, юристы и экономисты, а также владельцев мелкого бизнеса. До изменения налогового кодекса их облагаемые налогами доходы были такими высокими, что консультанты советовали им покупать недвижимость, чтобы понести убытки, а затем инвестировать полученные компенсации в фондовый рынок. Когда государственный закон «О налоговой реформе» перекрыл эту лазейку, началось крупномасштабное перераспределение богатства. По моему мнению, значительная его часть была отнята у представителей секторов Р и С и продана представителям квадрантов Б и И за смехотворно низкую цену.

Когда ссудо-сберегательные организации, занимавшиеся выдачей безнадежных кредитов, потерпели крах, миллиарды долларов на депозитах оказались в опасности. Деньги нужно было вернуть.

Но кого заставили возвращать миллиарды долларов, потерянных на безнадежных ипотечных кредитах? Ну конечно же

налогоплательщиков – тех самых людей, которые и так уже достаточно пострадали.

Кое-кто из вас, возможно, помнит государственное агентство «Resolution Trust Corporation», известное всем как RTC. Так вот, это самое RTC отвечало за лишение должников права собственности после краха на рынке недвижимости и передачу этой собственности тем, кто знал, как с ней обращаться. Для меня и многих моих друзей это было все равно что благословение с финансовых небес.

Как вы помните, деньги можно увидеть разумом, а не глазами. В тот период эмоции были накалены, а зрение затуманено. Люди видели то, что их приучили видеть. С людьми на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА случились три вещи:

1. Повсюду была паника. Когда разгораются эмоции, финансовый интеллект часто исчезает. Люди были так сильно озабочены сохранением работы, обесцениванием своей собственности, крахом фондового рынка и общим спадом деловой активности, что не смогли увидеть потрясающих возможностей прямо перед собой. Эмоциональное мышление сделало их слепыми. Вместо того чтобы двигаться вперед и повсюду искать подходящие возможности, большинство спряталось в свои норки.

2. У них не было технических навыков, необходимых на правой стороне КВАДРАНТА. Так же как врач должен иметь технические навыки, сформированные за годы учебы и последующей практики, люди в квадрантах Б и И должны обладать узкоспециальными техническими навыками, такими как финансовая грамотность, умение реструктурировать долги, оформлять коммерческое предложение, привлекать капитал, понимать ситуацию на рынке и т. п.

Когда RTC объявляло: «Мы продаем собственность, которая раньше стоила 20 миллионов долларов, но сегодня вы можете получить ее за 4 миллиона», большинство людей на левой стороне понятия не имели, как найти 4 миллиона, чтобы купить этот подарок финансовых небес, или как отличить хорошие сделки от плохих.

3. У них не было машины, производящей деньги. Большинство людей в этот период вынуждены были работать еще усерднее, просто чтобы выжить. Поскольку я работал в квадранте Б, мой бизнес мог расширяться при самых незначительных физических усилиях с моей стороны. К 1990 году он вырос и набрал темп. За этот период мой бизнес превратился в крупную компанию с 11 филиалами в разных странах мира. Чем больше он расширялся, тем меньше мне приходилось работать физически и тем больше становилось у меня денег. За меня работала

система, люди в которой трудились изо всех сил. Наличие дополнительных денег и свободного времени позволяло нам с Ким сосредоточиться на анализе сделок. А сделок было много.

### **Это были лучшие времена... Это были худшие времена...**

Говорят, что важно не то, что случается в жизни человека, а то, какое значение он придает случившемуся.

Для одних людей период с 1986 по 1996 год был самым худшим временем в их жизни, для других же это было лучшее время. После того звонка богатого папы в 1986 году я понял, какую фантастическую возможность предоставили мне эти экономические перемены. Даже несмотря на то, что тогда у меня было не так уж много свободных денег, я смог создать активы, используя свои навыки представителя квадрантов Б и И. Далее в этой главе я подробно расскажу, как создал активы, которые помогли мне стать финансово свободным.

Для успеха и счастья в жизни очень важно быть достаточно гибким, чтобы правильно реагировать на любое происходящее изменение. К сожалению, большинство не успевает приспосабливаться к стремительным экономическим трансформациям. Однако люди по природе своей оптимисты и через 10–12 лет забывают о том, что случилось. А потом все повторяется снова.

### **История повторяется**

Сегодня люди более или менее позабыли о налоговой реформе 1986 года, и теперь представители квадрантов Р и С трудятся усерднее, чем когда-либо прежде. Почему? Потому, что у них отняли налоговые лазейки.

Они так много работают, стараясь вернуть потерянное, что их доходы снова выросли, и налоговые бухгалтеры принялись опять нашептывать им старые мудрые слова: «Купите дом побольше. Проценты по задолженности – это ваша самая лучшая налоговая льгота. Кроме того, дом – это актив, и он должен стать вашей самой крупной инвестицией». Люди поддаются на эти уговоры, находят варианты с «незначительными ежемесячными выплатами», и долговая трясина засасывает их еще глубже.

Я считаю, что великое перераспределение богатства уже идет, но, похоже, совсем не так, как мы могли ожидать. Вот почему отец моего друга

Майка заставлял меня читать книги по истории экономики. Экономика меняется, но история повторяется.

Деньги продолжают перетекать с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую так же, как и всегда. Многие люди сидят по уши в долгах, но все равно вливают деньги в фондовый рынок, главным образом через свои пенсионные планы. Представители квадрантов Б и И продадут свои акции на пике рынка по самым высоким ценам. Как раз в этот момент самые осторожные люди на левой стороне КВАДРАНТА преодолеют свой страх и придут на рынок. Произойдет обвал, а когда пыль уляжется, инвесторы вернутся и купят то, что только что продали. И вновь произойдет великое перемещение богатства с левой стороны КВАДРАНТА на правую.

Пройдет много лет, прежде чем затянутся эмоциональные раны тех, кто потеряет деньги, – и произойдет это как раз к тому времени, когда рынок снова подойдет к пику.

И тогда люди снова начнут цитировать Йоги Берру, легендарного бейсболиста из команды «New York Yankees»: «Это дежавю мы уже проходили».

## **Может, это заговор?**

Я часто слышу, как люди, особенно из секторов Р и С, говорят о существовании какого-то глобального заговора, организованного несколькими сверхбогатыми семейными кланами, контролирующими банки. Эти теории заговора обсуждаются уже много лет.

Существует ли заговор? Я не знаю. Возможен ли такой заговор? Все возможно. Я знаю, что есть очень влиятельные семьи, которые контролируют огромные денежные суммы. Но контролирует ли одна какая-то группа весь мир? Лично я смотрю на это иначе: на одной стороне находится группа людей с одним типом мышления, а на другой – группа с другим типом мышления. Все они играют в одну большую денежную игру, но каждый квадрант играет, руководствуясь собственной точкой зрения и по собственным правилам.

Самая большая проблема состоит в том, что люди на левой стороне КВАДРАНТА не способны увидеть, что делают люди на его правой стороне. Но люди на правой стороне точно знают, что делают люди на левой стороне.

## **Охота на ведьм**

Вместо того чтобы выяснить, что знают люди на правой стороне КВАДРАНТА, представители секторов Р и С часто устраивают охоту на ведьм. Всего несколько столетий назад, когда в города приходила чума или случалось что-то плохое, горожане устраивали охоту на ведьм. Им нужен был кто-то, кого можно было обвинить в своих бедах.

Охота на ведьм продолжается и сегодня. Многие люди ищут кого-нибудь, кого можно обвинить в их финансовых проблемах, охотно возлагая вину за эти проблемы на богатых, вместо того чтобы признать, что главной причиной их финансовых трудностей чаще всего становится отсутствие у них самих необходимой информации о деньгах.

## **Герои становятся злодеями**

Каждые несколько лет появляется новый финансовый гуру с новой магической формулой создания богатства. В конце 1970-х годов это были братья Хант, пытавшиеся монополизировать рынок серебра. Поначалу мир рукоплескал их гениальности, но вдруг все перевернулось и на них устроили охоту как на преступников, потому что очень многие из тех, кто последовал совету братьев, потеряли деньги. В конце 1980-х годов таким человеком был Майкл Милкен, король «бросовых» облигаций. Его тоже называли финансовым гением, но после биржевого краха отправили в тюрьму. Одна личность сменяет другую, но история повторяется.

Сегодня у нас есть новые инвестиционные гении. Они постоянно мелькают на всех телеканалах, в интернете и в финансовых публикациях. Некоторые из них даже приобрели статус знаменитостей. Уоррена Баффета называют человеком, который богаче самого Бога. Когда он что-то покупает, все бросаются покупать то же самое. А когда продает, цены падают, как при обвале рынка. Деньги текут к нему рекой. Если в ближайшем будущем произойдет значительное изменение конъюнктуры рынка, станут ли сегодняшние финансовые герои завтрашними ненавистными злодеями? Время покажет.

Каждым своим подъемом экономика обязана выдающимся героям, а в каждом спаде виноваты ужасные злодеи. Как ни странно, но часто они оказываются одними и теми же людьми. Обществу всегда будут нужны ведьмы и заговоры, чтобы было на кого возложить вину за свою

собственную финансовую слепоту. История повторится, и великое перераспределение богатства произойдет снова. Когда это случится, на какой стороне КВАДРАНТА будете находиться вы: на левой или на правой?

По моему мнению, люди просто не способны осознать, что они тоже участвуют в этой глобальной игре, которая идет в виртуальном небесном казино. Кроме того, никто никогда не говорил им, что в этой игре под названием «Кто кому должен?» им отводится очень важная роль.

### **Быть банком, но не банковским служащим**

Когда мне было лет двадцать пять, меня вдруг осенило, что мне нужно стать банком. Но это не значило, что мне нужно получить работу банковского служащего. Мое продвинутое образование еще только начиналось. Именно тогда богатый папа заставил меня искать в справочнике такие слова, как «ипотека», «недвижимое имущество» и «финансы». Я начал обучать свой разум видеть то, чего не могли увидеть мои глаза.

Он говорил, что сначала мне нужно понять суть этой игры, а когда я ее изучу, то смогу сделать с полученными знаниями все, что угодно. И теперь я делюсь ими с каждым, кому это интересно.

Кроме того, отец Майка заставил меня прочитать книги о выдающихся лидерах капитализма, таких как Джон Д. Рокфеллер, Дж. П. Морган и Генри Форд. Одной из самых важных книг, которые я прочитал, была «Философы мира» («The Wordly Philosophers») Роберта Хейлбронера. Для тех, кто стремится действовать на правой стороне КВАДРАНТА, эта книга является обязательной, поскольку в ней прослежены судьбы величайших экономистов всех времен, начиная с Адама Смита, написавшего «Богатство народов». Знакомиться с рассуждениями самых выдающихся философов-экономистов необычайно интересно. Эти люди проанализировали историю современного капитализма и объяснили принципы его эволюции. На мой взгляд, если вы хотите быть лидером в квадрантах Б и И, то знакомство с историей экономики окажется крайне полезным для понимания как нашего прошлого, так и будущего.

После «Философов мира» рекомендую прочитать «Порождение острова Джекилл» («The Creature from Jekyll Island») Эдварда Гриффина, «Безграничное богатство» («Unlimited Wealth») Пола Зейна Пилцера, «Независимая личность» («The Sovereign Individual») Джеймса Дейла

Дэвидсона, «Гребень волны» («The Crest of the Wave») Роберта Причера и «Грядущая Великая депрессия» («The Great Depression Ahead») Гарри Дента. В то время как книга Роберта Хейлбронера даст возможность заглянуть в прошлое экономики, другие авторы познакомят вас со своими взглядами на то, куда мы идем. Их противоположные точки зрения очень важны. Они позволили мне разумом увидеть то, чего не могли увидеть мои глаза. Читая книги, подобные этим, я смог постичь суть подъемов и спадов, циклов и тенденций экономики. Во всех этих книгах прослеживается общая мысль о том, что самые крупные из когда-либо происходивших изменений ожидают нас в ближайшем будущем.

## **Как самому стать банком**

После того как в 1986 году был принят закон «О налоговой реформе», возможности появились повсюду. Недвижимость, акции и бизнесы можно было покупать по невероятно низким ценам. В то время как для многих людей на левой стороне КВАДРАНТА это означало разорение, для меня это было невероятно выгодно, поскольку я, применяя свои навыки бизнесмена и инвестора, мог воспользоваться преимуществами окружавших меня возможностей. Вместо того чтобы с жадностью бросаться на все, что казалось хорошей сделкой, я решил сосредоточиться на недвижимости.

Почему на недвижимости? По пяти простым причинам:

### **1. Цены**

Цены на недвижимость стали такими низкими, что выплаты по ипотеке были значительно меньше, чем рыночная плата за аренду большинства объектов недвижимости. Подобные приобретения имели экономический смысл, поскольку риск был минимальным. Это было похоже на распродажу в универмаге, когда все цены снижены на 50 процентов.

### **2. Финансирование**

Банки дали бы мне ссуду на недвижимость, но не на акции. Поскольку я хотел купить как можно больше, пока рынок находился в депрессии, то покупал недвижимость, стараясь оптимально сочетать имевшиеся у меня средства с банковским финансированием.

К примеру, у меня было 10 тысяч долларов сбережений, предназначенных для инвестирования. Я мог купить акции только на эту

сумму. Я мог совершить покупку на марже и внести только часть от общей стоимости; остальное мне ссудила бы брокерская компания. Но я был еще не так силен в финансовом отношении, чтобы выдержать риск спада деловой активности рынка.

В сфере недвижимости я мог использовать свои 10 тысяч долларов и 90 процентов ссуды, чтобы купить собственности на 100 тысяч долларов.

Если бы цены на обоих рынках поднялись на 10 процентов, то на акциях я сделал бы 1000 долларов, а на недвижимости – 10 тысяч долларов.

### **3. Налоги**

Если бы я получил миллион долларов дохода от акций, мне нужно было бы уплатить с него почти 30 процентов налога на прирост капитала. Но в сфере недвижимости миллион долларов дохода можно без обложения налогом вложить в следующую операцию. В довершение всего я мог начислить амортизацию и уменьшить стоимость собственности, чтобы получить еще больше налоговых преимуществ.

*Важное замечание. Я считаю, что инвестиция должна иметь экономический смысл без учета налоговых льгот. Любая налоговая льгота лишь делает инвестицию еще более привлекательной.*

### **4. Денежный поток**

Плата за аренду не снизилась, даже несмотря на падение цен на недвижимость. Это положило в мой карман много денег, позволило погасить ипотечные кредиты и, что самое важное, предоставило возможность подождать, пока цены на недвижимость опять не пойдут вверх. А когда это произошло, я смог продать часть объектов. И, хотя у меня был огромный долг, я не волновался, потому что доходы от аренды недвижимости были намного больше суммы выплат по кредиту.

### **5. Возможность самому стать банком**

Недвижимость позволила мне самому стать банком, то есть сделать то, чего я хотел начиная с 1974 года.

## **Богатые создают деньги**

В книге «Богатый папа, бедный папа» я писал о том, как богатые создают деньги и часто сами выступают в роли банкиров. Далее



приводится простой пример, которому может последовать практически любой человек.

Скажем, я нахожу дом, который стоит 100 тысяч долларов, и заключаю отличную сделку, поскольку покупка обходится мне всего в 80 тысяч долларов. Я плачу первый взнос в 10 тысяч долларов и оформляю ипотечный кредит на 70 тысяч долларов.

Затем я даю рекламу, в которой указываю, что этот дом продается по оценочной стоимости 100 тысяч долларов, и использую волшебные слова: «Срочно продается дом. Без ипотечного кредитования. Минимальный первый взнос. Незначительные ежемесячные выплаты».

Телефон звонит не умолкая. Дом продается что называется «в подарочной упаковке», или по соглашению об аренде с выкупом. Попросту говоря, я продаю этот дом за долговую расписку (IOU) в 100 тысяч долларов. Вот как выглядит эта сделка:

#### МОЙ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	Пассивы
\$100 000 Долговая расписка	\$70 000 Ипотека

#### БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ ПОКУПАТЕЛЯ

Активы	Пассивы
	\$100 000 Долговая расписка

Затем сделка регистрируется в специализированном титульном

агентстве, которое обеспечивает законность соглашения и следит за выполнением его условий. Если человек нарушает долговое обязательство выплатить мне 100 тысяч долларов, я просто лишаю его права собственности и продаю эту недвижимость другому желающему купить жилье, заплатив «минимальный первый взнос с последующими незначительными ежемесячными выплатами». Чтобы купить дом на таких условиях, люди буквально выстраиваются в очередь.

В конечном итоге я создаю 30 тысяч долларов в колонке активов, за которые мне выплачиваются проценты точно так же, как банку платят проценты по ссудам, которые он выдает.

Я начал становиться банком, и мне это нравилось. Запомните предупреждение богатого папы: «Будь осторожен, когда залезаешь в долги. Если ты занимаешь деньги сам, смотри, чтобы долг был небольшим. Если же ты берешь в долг большую сумму, позаботься о том, чтобы ее выплатил кто-то другой».

Говоря на языке квадрантов Б и И, я хеджирую свой риск, или перекладываю его на другого покупателя. Вот так играют в мире финансов.

Сделки такого типа практикуются во всем мире. Тем не менее, где бы я ни появился, люди подходят ко мне и говорят магические слова: «Тут у нас вы не сможете этого сделать».

Большинство мелких инвесторов никак не могут осознать, что многие крупные коммерческие здания покупаются и продаются точно так же, как было описано выше. Иногда к совершению сделки привлекают банк, но чаще обходятся без него.

**Это все равно что сберечь 30 тысяч долларов, не делая сбережений**

Я уже объяснял, почему государство не дает людям налоговых преимуществ за то, что они делают сбережения. И я сильно сомневаюсь, что когда-нибудь в будущем банки попросят государство это сделать, поскольку ваши сбережения являются их пассивами.

Низкие нормы сбережений в Соединенных Штатах объясняются тем, что банкам просто не нужны ваши деньги. Они и без них прекрасно себя чувствуют. На этом примере я показал, как самому можно выступить в роли банка и без особых усилий увеличить свои сбережения.

Денежный поток от этих 30 тысяч долларов можно изобразить

следующим образом:



В этой схеме есть несколько интересных моментов:

1. Я сам определяю процентную ставку на свои 30 тысяч долларов. Как правило, она составляет 10 процентов. В большинстве же банков сегодня ставка по сбережениям менее 5 процентов. Поэтому, даже если я использую свои собственные 10 тысяч долларов, чего стараюсь не делать, проценты на них часто оказываются выше, чем в банке.

2. Это все равно что создать 20 тысяч долларов (30 000–10 000 первого взноса), которых раньше не существовало, точно так же как банк создает актив, а потом взыскивает с него проценты.

3. Эти 20 тысяч созданных мною долларов были свободны от налогов. Среднему человеку в квадранте Р, чтобы отложить 20 тысяч долларов, нужно получить почти 40 тысяч долларов зарплаты. Доход, который

зарабатывает наемный работник, делится примерно 50 на 50, причем государство забирает свои 50 процентов в виде налогов еще до того, как он их увидит.

4. Налоги на собственность, расходы на эксплуатацию и управление теперь несет покупатель, потому что я продал эту недвижимость.

И вот еще что. На правой стороне КВАДРАНТА можно найти много творческих способов создания денег из ничего, просто играя роль банка.

На проведение подобной сделки может уйти от недели до месяца. А теперь вопрос: как долго пришлось бы большинству людей зарабатывать 40 тысяч долларов, чтобы после удержания налогов и оплаты прочих расходов они могли отложить 20 тысяч?

## **Поток доходов можно укрыть**

В книге «Богатый папа, бедный папа» я вкратце объяснил, для чего богатые используют корпорации:

### **1. Для защиты активов**

Если вы богаты, люди могут попытаться отнять то, что вы имеете, затеяв судебную тяжбу. Но, как правило, в личной собственности у богатых нет ничего. Их активы находятся в трастах и корпорациях, которые и защищают эти активы.

### **2. Для защиты доходов**

Пропуская поток доходов от активов через собственную корпорацию, можно укрыть значительную часть доходов, которую обычно забирает государство в виде налогов.

У наемных работников путь денег выглядит так:

ЗАРАБОТОК

↓

НАЛОГИ

↓

РАСХОДЫ

Их заработок облагается налогами и отнимается в виде налоговых удержаний еще до получения зарплаты. Так что если наемный работник получает 30 тысяч долларов в год, то после того, как государство заберет свою долю, эта сумма уменьшится до 15 тысяч. Из этих 15 тысяч ему нужно будет оплачивать проценты по ипотеке и все остальные

повседневные расходы.

Но если вы сначала проведете свой поток дохода через корпорацию, тогда путь денег будет выглядеть следующим образом:

ЗАРАБОТОК

↓

РАСХОДЫ

↓

НАЛОГИ

Если вы проведете поток дохода от 30 тысяч долларов через корпорацию, то сможете израсходовать значительную часть заработанных денег раньше, чем до них доберется государство. Если вы владеете корпорацией, то можете сами устанавливать правила при условии, что они не будут противоречить налоговому кодексу.

Например, если вы устанавливаете правила, то можете записать в уставе своей компании, что в ваш социальный пакет входит уход за ребенком. В этом случае компания сможет ежемесячно выплачивать вам по 400 долларов из суммы доходов до налогообложения. В случае оплаты ухода за ребенком из денег, оставшихся после вычета налогов, вам, для того чтобы заплатить ту же сумму, нужно будет заработать 800 долларов. Список расходов, которые может списать владелец корпорации и не может наемный работник, довольно длинный, и к каждому виду расходов предъявляются особые требования. В частности, дорожные расходы можно будет списать до вычета налогов, если вы представите документы, подтверждающие, что во время поездки занимались делами бизнеса, например проводили заседание совета директоров. Главное – всегда строго соблюдать установленные законом правила. Даже пенсионные планы у владельцев бизнеса и наемных работников во многих случаях очень разные. После всего сказанного я хочу еще раз подчеркнуть, что при использовании права вычета расходов из налогооблагаемых доходов нужно неукоснительно соблюдать установленные правила. Я верю в использование преимуществ легальных налоговых изъятий, допускаемых налоговым кодексом, но не рекомендую нарушать закон.

Возможность использовать преимущества этих правовых норм часто определяется тем, из какого квадранта вы получаете доход. Если весь свой доход вы получаете как работник компании, которой не владеете или не управляете, тогда для вас доступна лишь очень небольшая часть способов защиты доходов (или активов).

Вот почему я рекомендую наемным работникам, не бросая работу, начинать действовать в квадрантах Б или И. Самый быстрый путь к обретению свободы лежит через эти два квадранта. Чтобы чувствовать себя в большей финансовой безопасности, нужно действовать не только в одном квадранте.

## **Бесплатная земля**

Несколько лет тому назад мы с Ким решили приобрести недвижимость вдали от городского шума и суеты. Мы давно мечтали владеть несколькими акрами земли с высокими дубами и речкой. Кроме того, нам хотелось уединения.

Мы нашли участок в 20 акров за 75 тысяч долларов. Продавец соглашался получить первый взнос в 10 процентов, а ипотеку оставить на своем балансе, если мы будем платить 10 процентов годовых. Это были справедливые условия. Проблема заключалась лишь в том, что эта сделка противоречила правилу, которому научил меня богатый папа: «Будь осторожен, когда залезаешь в долги. Если ты занимаешь деньги сам, смотри, чтобы долг был небольшим. Если же ты берешь в долг большую сумму, позаботься о том, чтобы ее выплатил кто-то другой».

Мы отказались от участка за 75 тысяч долларов и отправились искать другой, который имел бы для нас больше смысла. Для меня 75 тысяч долларов долга было слишком много, потому что наш денежный поток в этом случае выглядел бы, как на рисунке на с. 269.

И вспомните слова богатого папы: «Если ты залезаешь в долги и идешь на риск, тебе должны за это заплатить». Но в данной сделке я залез бы в долг, взял бы на себя риск и сам бы за это платил.

Примерно месяц спустя мы нашли участок за 115 тысяч долларов, который понравился нам еще больше: 87 акров земли с высокими дубами, речкой и домом. Я предложил продавцу заплатить столько, сколько он просил, если он согласится на мои условия. Он согласился. Короче говоря, мы потратили несколько долларов на оформление права на собственность и продали дом с 30 акрами земли за 215 тысяч долларов, воспользовавшись все той же идеей «минимального первого взноса и незначительных ежемесячных выплат». Остальные 57 акров мы оставили себе.



Вот как выглядела эта сделка в моем балансовом отчете:

**БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ**

Активы	Пассивы
\$215 000	\$115 000

Новый владелец был в восторге, потому что дом действительно был очень красивым, а первый взнос – совсем маленьким. Помимо прочего,

он купил его через свою компанию, чтобы использовать в качестве корпоративного дома отдыха, что позволило ему внести покупку в актив компании, начислить амортизацию, сделать налоговые вычеты на эксплуатацию и выплату процентов. Проценты, которые он выплачивал мне, с лихвой перекрывали мои процентные выплаты. Через несколько лет он продал часть своих акций компании и выплатил долг мне, а я, в свою очередь, выплатил свой. С долгами было покончено.

Имея дополнительные 100 тысяч долларов прибыли, сделанной на продаже этой земли, я смог оплатить налоги на прирост капитала за землю и дом.

Конечный результат был таким: 0 долгов, 15 тысяч долларов прибыли после вычета налогов и 57 акров великолепной земли. Это было все равно как если бы вам заплатили за получение того, что вам хотелось иметь.

Сегодня в моем балансовом отчете результат этой сделки выглядит так:

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ	
Активы	Пассивы
57 акров земли \$15 000 на- личными	

## Первичное публичное предложение

Первичное, или первоначальное, публичное предложение (IPO), или преобразование закрытой компании в открытую путем выпуска акций на первичный рынок, основано на тех же принципах, что и описанная выше сделка. Терминология, рынки и игроки могут быть разными, но основные принципы игры остаются такими же. Когда моя организация готовит какую-нибудь компанию к выходу на рынок, нам часто приходится создавать стоимость буквально из воздуха, даже несмотря на то, что мы стараемся базироваться на точной оценке справедливой рыночной стоимости. Когда мы выпускаем компанию на открытый рынок,



ее покупает не один человек, а тысячи людей, которые становятся совладельцами акционерного капитала.

## **Цена опыта**

Прежде чем перейти в квадрант И, я советую людям сначала освоиться в квадранте Б. Для того чтобы успешно заниматься инвестированием в недвижимость, бизнес, акции или облигации, человеку необходимо сформировать всестороннее понимание сути бизнеса. У некоторых такое понимание есть, но у большинства оно отсутствует, главным образом потому, что система образования готовит специалистов узкого профиля; она не занимается всесторонним развитием людей.

Тем, кто собирается попробовать себя в квадрантах Б или И, я рекомендую начинать с малого и не жалеть времени на обучение. Когда у вас будет достаточно опыта и уверенности в себе, вы сможете заключать более крупные сделки. Помните, что единственным отличием сделки на 80 тысяч долларов от сделки на 800 тысяч долларов является лишний ноль. Процесс подготовки и проведения мелкой сделки мало чем отличается от многомиллионного первичного размещения акций. Просто в последнем участвует больше людей, присутствует больше нулей и сам процесс проходит значительно веселее.

По мере того как человек приобретает опыт и хорошую репутацию, ему требуется все меньше и меньше денег для создания все более крупных инвестиций. Почему? Все дело – в опыте. Как я уже говорил, если вы будете знать, как делать деньги с помощью денег, то и люди и деньги потекут к вам потоком. Начните с малого и не спешите. Опыт важнее денег.

## **Это легко и просто**

Теоретически работать с цифрами и проводить сделки на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА очень просто независимо от того, чем конкретно вы занимаетесь: акциями, облигациями, недвижимостью или бизнесом. Чтобы быть успешным в финансовых делах, нужно просто уметь думать иначе, знать, как думают люди в других квадрантах, и иметь мужество поступать не так, как все. Я считаю, что для человека, который еще не освоил этот образ мышления, одним из самых трудных испытаний становится общение с несметным количеством людей, которые говорят ему: «Вы не сможете этого сделать».

Если вы сумеете выйти за рамки такого ограниченного мышления и найдете людей, которые скажут вам: «Да, я знаю, как это сделать, и с удовольствием научу вас», тогда жить вам станет намного легче.

## **Законы**

Я начал эту главу с закона «О налоговой реформе» 1986 года. Это существенное изменение правил было далеко не последним. Я использовал его, только чтобы показать, какую силу могут иметь некоторые постановления и законы. Тем, кто стремится добиться успеха в квадрантах Б и И, необходимо как можно больше знать о рыночных силах и обо всех изменениях в законодательстве, которые оказывают воздействие на эти силы.

Сегодня в Америке объем налогового закона исчисляется тысячами и тысячами страниц. И это лишь один из документов, которыми руководствуется Налоговое управление США. Общий объем федеральных законов о налогах превышает 1,2 миллиона страниц. Чтобы прочитать весь свод законов о внутренних доходах, среднему читателю потребуется 23 тысячи лет. Каждый год создаются новые законы, отменяются или изменяются старые. Для того чтобы просто быть в курсе этих изменений, никакого рабочего дня не хватит.

Каждый раз, когда кто-нибудь говорит мне: «Это противозаконно», я в ответ спрашиваю, читали ли они каждую строчку налогового кодекса США. Если они говорят «да», я начинаю медленно пятиться к двери. Никогда не поворачивайтесь спиной к тому, кто считает, что знает все законы.

Для того чтобы добиться успеха на правой стороне КВАДРАНТА, нужно видеть 5 процентов окружающей вас картины глазами, а 95 процентов – разумом. Понимание законов и рыночных сил крайне необходимо для достижения финансового успеха. Изменения в законах и на рынках часто приводят к великим перераспределениям богатства. Вот почему, если вы хотите, чтобы эти изменения работали на вас, а не против вас, так важно уделять им внимание.

## **Государству нужны ваши деньги**

Я верю в необходимость налогов и знаю, что государство обеспечивает работу многих важных и нужных служб, без которых не может

существовать высокоразвитая цивилизация. К сожалению, государственные структуры слишком раздуты, слишком плохо управляются и дают слишком много обещаний, которые они не могут выполнить. Но в этом виноваты не только политики и законодатели, которые сегодня находятся у власти. Большинство финансовых проблем, с которыми мы сталкиваемся сегодня, были созданы их предшественниками.

К сожалению, законодатели тоже держатся за свою работу, поэтому не могут говорить общественности правду. Если бы они это сделали, их сразу же отстранили бы от власти, потому что массы все еще надеются, что государство решит их финансовые и медицинские проблемы. Но оно не может этого сделать.

Государство будет вынуждено продолжать увеличивать налоги, даже если политики пообещают не делать этого. Вот почему конгресс провел закон «О налоговой реформе» 1986 года. Ему нужно было перекрыть налоговые лазейки, чтобы собрать побольше налогов. Многим странам Запада придется собирать еще больше налогов, чтобы выполнять данные много лет назад обещания, такие как льготное медицинское страхование, социальное страхование и пенсии миллионам государственных служащих.

По мере роста дефицита государственного бюджета пенсионные фонды (планов 401(k) в Америке и супераннуационных планов во многих других странах) будут сокращаться, поскольку они подвержены рыночным колебаниям. Взаимные фонды начнут ликвидировать свои активы, чтобы использовать полученные средства для выплат беби-бумерам, которым потребуются их деньги для проживания на пенсии. Беби-бумеры неожиданно столкнутся с проблемой колоссальных налогов на доход от прироста капитала этих взаимных фондов, подлежащего обложению налогом при его изъятии. Доход от прироста капитала будет получен в результате продажи переоцененных активов по высоким ценам, и фонды распишут эти доходы на своих членов. Но вместо того, чтобы получить деньги, многие беби-бумеры получают налоговые счета за доход от прироста капитала, которого они никогда не получали. Запомните: тот, кто собирает налоги, получает деньги первым.

Одновременно с этим здоровье миллионов наименее обеспеченных беби-бумеров начнет ухудшаться, потому что у бедных людей здоровье всегда хуже, чем у состоятельных. Государственная программа льготного медицинского страхования «Medicare» обанкротится, и по всем городам Америки прокатится волна требований об увеличении государственной поддержки беднейшим слоям населения.

Добавьте к этому тенденцию к переводу бизнеса сферы услуг (такого,

как бухгалтерский учет, информационные технологии и телемаркетинг) в развивающиеся страны типа Индии и то, что Китай обгонит Америку по объему валового внутреннего продукта, – и вам станет ясно, что трудности, связанные со стремительным изменением глобального рынка, потребуют либо снизить зарплаты, либо резко повысить производительность труда.

Следующее великое перераспределение богатства уже происходит, и главная причина его возникновения – невежество. От сформированной в индустриальную эпоху привычки считать, что сильное государство и большой бизнес обязаны взять на себя заботу о человеке, пора избавляться. Мы уже давно вступили в информационную эпоху, но все еще пытаемся использовать старые решения для новых мировых проблем.

В 1989 году пала Берлинская стена. По моему мнению, этот год в истории был таким же важным, как 1492-й, когда Колумб наткнулся на Америку во время поисков Азии. В некоторых кругах 1492 год считается официальным началом почти 500-летней индустриальной эпохи. Тысяча девятьсот восемьдесят девятый год ознаменовал конец этой эпохи. Правила изменились.

## История учит

Богатый папа советовал мне как можно лучше изучить эту игру. Он говорил, что когда я хорошо ее изучу, то смогу делать с полученными знаниями все, что захочу. Теперь я пишу книги и занимаюсь обучением, поскольку хочу, чтобы как можно больше людей узнали, как им самим позаботиться о своих финансах, и не рассчитывали на то, что государство или компания возьмут на себя задачу обеспечения их жизненных потребностей.

Надеюсь, я ошибаюсь, когда говорю, что экономика неотвратимо катится вниз. Может быть, государства смогут и дальше раздавать обещания заботиться о людях, продолжать повышать налоги и залезать еще глубже в долги. Может быть, фондовый рынок всегда будет расти и больше никогда не рухнет. Может быть, цены на недвижимость снова поднимутся, и дом действительно станет вашей самой лучшей инвестицией. И, может быть, миллионы людей обретут счастье, получая минимальную зарплату, и смогут обеспечить достойную жизнь своим семьям.

Может быть, все это случится. Но я так не думаю. Если мы попробуем проанализировать уроки истории, то поймем, что надеяться на это

не следует.

Исторически, если люди доживали до 75 лет, они проходили через две рецессии и одну депрессию. Поколение беби-бумеров уже прошло через три рецессии, и кое-кто задается вопросом, не вступаем ли мы теперь в период депрессии. Возможно, она не настанет никогда, но история говорит, что придет. Как говорится, «когда работу теряет ваш сосед – это рецессия. Когда работу теряете вы – это депрессия».

Богатый папа заставлял меня читать книги о великих капиталистах и экономистах, потому что хотел, чтобы я смог расширить свой кругозор и получить лучшее представление о том, откуда мы пришли и куда идем.

Всем известно, что огромные волны бывают не только в океане, но и на рынках. Но если волнами в океане управляют ветер и солнце, то финансовые волны рынков приводятся в движение человеческой жадностью и страхом. Я не думаю, что депрессии навсегда ушли в прошлое, поскольку люди всегда будут испытывать жадность и страх. А когда жадность и страх сталкиваются и человек несет чувствительные потери, он начинает испытывать депрессию. Депрессия складывается из злости и печали: злости на самого себя и печали о потере. Экономические депрессии – это, по большому счету, депрессии эмоциональные, возникающие, когда люди терпят убытки.

Даже когда экономика находится в отличном состоянии, миллионы людей все равно находятся на разных стадиях депрессии. Возможно, у них есть работа, но глубоко внутри они знают, что совершенно не продвигаются вперед в финансовом плане. Они злятся на себя и печалятся о потерянном времени, даже не подозревая, что оказались в плену у идеи индустриальной эпохи «Найди надежную, стабильную работу и не беспокойся о будущем».

## **Большие перемены открывают большие возможности**

Мы вступаем в эпоху потрясающих изменений и возможностей. Для одних это будут самые лучшие времена, а для других – самые худшие.

Президент Джон Кеннеди однажды сказал: «Грядут великие перемены».

Он пришел с правой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА в 1960-е годы и отчаянно пытался поднять жизненный уровень тех, кто застрял во времени. К сожалению, прошло уже несколько десятилетий, но миллионы людей все еще не выбрались из этих дыр во времени и по-прежнему следуют идеям, которые достались им от прошлых поколений, –

идеям типа «Ходи в школу, чтобы потом найти стабильную работу». Сегодня образование необходимо людям больше, чем когда-либо раньше, но нам нужно учить их думать не только о том, как найти стабильную работу, но и о том, что компания или государство позаботятся о них, когда они не смогут больше работать.

Это мысли индустриальной эпохи, а мы живем уже в совсем другое время.

Сегодня каждый (и более усердный, и более умный, и более талантливый, и жаждущий успеха) может свободно стремиться к удовлетворению своих амбиций, если у него достаточно решимости и упорства. Тем не менее всякий раз, когда кто-то добивается слишком многого, находятся люди, которые говорят, что это несправедливо. Эти люди считают, что было бы справедливо, если бы богатые делились с бедными. Что ж, никто не говорит, что мир справедлив. Но чем больше мы стараемся делать все по справедливости, тем менее свободными становимся.

Я согласен с тем, что существует дискриминация, или так называемый «стеклянный потолок». Я знаю, что такие вещи существуют. Лично я питаю отвращение к любому виду дискриминации и, будучи японцем по происхождению, испытал дискриминацию на себе. В квадрантах Р и С дискриминация действительно есть, особенно в компаниях. Ваши взгляды, образование, цвет кожи и пол – на левой стороне все это учитывается. Но на правой стороне, где справедливость и безопасность не котируются, это не имеет значения. Тут в почете только свобода и любовь к игре. Если вы хотите играть на правой стороне, другие игроки примут вас с радостью. Если вы играете и выигрываете – прекрасно! Они обнимут вас еще сильнее и попросят открыть свои секреты. Однако если вы играете и проигрываете, то они с удовольствием заберут ваши деньги. Только не жалуйтесь и не вините никого в своих проигрышах. Так на правой стороне не играют. Но это не значит, что нужно быть справедливым. Соблюдение справедливости в правила этой игры не входит.

### **Почему государство оставляет квадранты Б и И в покое?**

На самом деле государство не оставляет в покое квадранты Б и И. Точнее было бы сказать, что на правой стороне КВАДРАНТА больше возможностей укрыться от его внимания и спрятать свои богатства. В книге «Богатый папа, бедный папа» я говорил о силе корпораций. Состоятельным

людям удастся удержать в своем распоряжении больше богатств потому, что они действуют как юридические, а не как физические лица. Физическому лицу для того, чтобы переезжать из одной страны в другую, требуется паспорт. Юридическому лицу паспорт не нужен. Оно свободно разъезжает по всему миру и часто может работать без каких-либо ограничений. Физическое лицо должно быть зарегистрировано государственными инстанциями, а в Америке, чтобы получить возможность работать, ему нужно иметь «Зеленую карту». Юридическому лицу этого не требуется.

В то время как государству хотелось бы получать больше денег от юридических лиц, его чиновники понимают, что если будут приняты слишком жесткие налоговые законы, которые не понравятся юридическим лицам, то они уедут и заберут свои деньги и свои рабочие места в какую-нибудь другую страну. В индустриальную эпоху люди говорили об офшорных зонах как о конкретных странах. Богатые всегда искали налоговые гавани, где к их деньгам относились бы с должным уважением.

Сегодня офшорная зона – это не конкретная страна. Это киберпространство. Поскольку деньги – это всего лишь идея и их нельзя увидеть глазами, они теперь могут спрятаться в невидимой электронной стране. Очень скоро, если это уже не сделано, люди будут проводить свои банковские операции на геосинхронной орбите, в космосе, свободном от всяких законов, или выберут такую страну, законы которой более благоприятны для богатых людей.

В книге «Богатый папа, бедный папа» я писал, что корпорации стали популярными в начале индустриальной эпохи, после того как Колумб открыл новый мир, полный богатств. Каждый раз, посылая корабль в море, состоятельные люди рисковали, потому что, если корабль не возвращался, они оказывались в долгу у семей погибших моряков. Поэтому корпорации были придуманы как средство законной защиты вложенных денег и ограничения риска их потерять.

Люди, с которыми я веду дела по всему миру, как правило, являются наемными работниками в своих собственных корпорациях. Теоретически они не владеют ничем и даже не существуют как частные лица. Они существуют как сотрудники своих богатых корпораций, но как частные лица не владеют ничем. Но вместе с тем я везде встречаю людей, которые говорят мне: «Вы не сможете сделать этого в нашей стране. Это противозаконно».

Основная масса людей просто не знают, что законы большинства стран западного мира очень похожи. Может быть, для описания одних и тех же

вещей там используются другие слова, но в принципе законы почти одинаковы.

Если это возможно, я советую вам хотя бы обдумать возможность стать наемным работником своей собственной корпорации. Особенно это касается высокооплачиваемых С и Б, даже если они владеют франшизами или получают доход от сетевого маркетинга. Обратитесь к компетентным финансовым консультантам, чтобы они помогли вам выбрать и создать структуру, которая лучше всего подходит для вашей конкретной ситуации.

## **Два вида законов**

На первый взгляд кажется, что есть законы для богатых и законы для всех остальных. Но в действительности все законы одинаковы. Единственная разница состоит в том, что состоятельные люди используют их себе на пользу, в то время как бедные и представители среднего класса не умеют этого делать. В этом и заключается основное отличие.

Я настоятельно советую вам нанять умных консультантов, соблюдать законы и делать большие деньги легально. Ваши юристы будут служить вам системой раннего предупреждения о надвигающихся изменениях в законодательстве. А когда изменяются законы, богатство переходит в другие руки.

## **Большая дилемма**

Одним из преимуществ жизни в свободном обществе является свобода выбора. Лично я считаю, что перед каждым человеком стоит серьезная дилемма: что выбрать – безопасность или свободу. Если вы выберете безопасность, то вам придется платить за нее огромную цену в форме чрезмерных налогов и грабительских процентов. Если же вы выберете свободу, то вам нужно будет изучить все нюансы этой игры и действовать с умом. Вы сами должны решить, в каком квадранте играть.

Первая часть этой книги была посвящена специфическим особенностям всех секторов КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, в то время как во второй основное внимание было уделено формированию типа мышления и жизненной позиции у тех, кто выбирает квадранты Б и И. К этому моменту вы уже установили, в каком квадранте находитесь сейчас, и определили, где хотите быть. Кроме того, вы получили достаточно полное представление об особенностях мышления и навыках, необходимых



для достижения успеха на правой стороне в секторах Б и И.

Итак, я показал вам основные пути перехода с левой стороны КВАДРАНТА на правую, а теперь пришла пора уточнить конкретные детали. В заключительной части этой книги я подробно расскажу о семи шагах, которые нужно предпринять, чтобы выйти на скоростную финансовую дорожку, по которой лучше всего перебираться в квадранты Б и И.

## **Стройте бизнес и покупайте недвижимость**

В 1943 году Соединенные Штаты начали взимать подоходный налог со всех работающих, вычитая его из зарплаты. Другими словами, государству нужно было платить прежде, чем людям из квадранта Р. У тех, кто получал доход только из этого сектора, не осталось почти никаких возможностей ускользнуть от внимания налоговых структур. Это означало, что связанные с 16-й поправкой к Конституции США надежды возложить основное налоговое бремя на богатых рухнули. Если считать в процентах от общего дохода, то сегодня самые низкооплачиваемые категории населения платят налогов больше, чем состоятельные люди и представители среднего класса.

В 1986 году закон «О налоговой реформе» ударил по высокооплачиваемым профессионалам в квадранте С. Особое внимание в нем было уделено врачам, юристам, архитекторам, дантистам, инженерам и другим профессионалам, которых практически лишили возможности укрывать свои доходы так, как это могли делать богатые в квадрантах Б и И.

Эти специалисты были вынуждены либо использовать структуру S-корпораций вместо С-корпораций, либо платить налоговый штраф. Богатые этого штрафа не платят. Доходы S-корпораций проводятся по отдельным налоговым декларациям акционеров и облагаются налогом по самой высокой индивидуальной налоговой ставке, какая только возможна. У них нет возможности укрыть свой доход с помощью налоговых изъятий, разрешенных С-корпорациям.

В то же время этот закон был изменен, чтобы заставить все S-корпорации подавать сведения о доходах в конце календарного года. Данное условие позволило государству облагать налогами все доходы этих корпораций по самой высокой ставке.

Когда я обсуждал эти изменения со своим дипломированным

бухгалтером-ревизором, он напомнил мне, что самое большое потрясение лица, работающие сами на себя, обычно испытывают в конце первого года существования бизнеса, когда они осознают, что самый большой налог, который они платят, – это налог на то, что они сами обеспечивают себя работой. У представителей квадранта С этот налог в два раза выше того, который они платили, когда находились в секторе Р. Даже если лица, работающие сами на себя, не имеют облагаемого налогами дохода, они все равно обязаны платить налог на то, что сами обеспечивают себя работой.

Кроме того, закон «О налоговой реформе» 1986 года заставил представителей секторов Р и С переключиться с инвестиций в недвижимость на бумажные активы, такие как акции компаний и паи взаимных фондов. Как только начались сокращения, над миллионами людей нависла угроза потерять не только работу, но и пенсию просто потому, что их будущее финансовое благосостояние было основано на бумажных активах, подверженных воздействию подъемов и спадов рынка.

Похоже, что еще одна цель закона «О налоговой реформе» 1986 года заключалась в том, чтобы закрыть мелкие местные банки и передать весь этот бизнес крупным национальным банкам. Я подозреваю, что это было сделано для того, чтобы Америка могла конкурировать с крупными банками Германии и Японии. Если намерение было именно таким, то оно успешно осуществилось.

Сегодня в Америке банковское обслуживание стало обезличенным и банки работают исключительно с цифрами. В результате определенным группам населения стало труднее получать ссуды. Вместо банкира в каком-нибудь маленьком городке, который был знаком с вами лично, сегодня центральный компьютер автоматически вычеркивает ваше имя, если вы не отвечаете его обезличенным квалификационным требованиям.

После налоговой реформы 1986 года богатые продолжают зарабатывать больше, работать меньше, платить более низкие налоги и надежно защищать свои активы, пользуясь формулой, с которой богатый папа познакомил меня много лет назад: «Строй бизнес и покупай недвижимость». Его идея заключалась в том, чтобы делать как можно больше денег, используя С-корпорации, и укрывать доход с помощью недвижимости. В то время как миллионы американцев усердно работают, платят все больше и больше налогов, а затем каждый месяц вливают миллиарды во взаимные фонды, состоятельные люди спокойно продают акции своих С-корпораций, становясь еще богаче, а затем покупают инвестиционную недвижимость стоимостью в миллиарды. Акции С-

корпораций позволяют покупателю разделить риск владения компанией, однако у акционера нет тех преимуществ, которые имеет человек, владеющий С-корпорацией и занимающийся инвестициями в недвижимость.

Почему отец Майка рекомендовал строить бизнес, используя С-корпорации, а потом покупать недвижимость? Потому, что налоговые законы вознаграждают людей, которые действуют таким образом, но это тема уже совсем для другой книги. Поэтому просто запомните слова таких невероятно богатых людей, как Рэй Крок, основатель «McDonald's»: «Мой бизнес – это не гамбургеры. Мой бизнес – недвижимость». Кроме того, запомните формулу богатого папы: «Строй бизнес и покупай недвижимость».

Другими словами, чтобы воспользоваться всеми преимуществами налоговых законов, мне нужно было попытаться счастья на правой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА.

В 1990 году президент Джордж Буш-старший снова поднял налоги, хотя незадолго до этого говорил: «Читайте по губам: никаких новых налогов».

В 1992 году президент Билл Клинтон подписал закон о самом значительном повышении налогов в современной истории. Процесс повышения налогов продолжается и в XXI веке. Как и всегда, эти повышения касаются в основном представителей секторов Р и С и почти не затрагивают интересов крупных бизнесменов и инвесторов.

В информационную эпоху нам всем необходимо собирать информацию из разных квадрантов. Качественная информация стала нашим самым главным активом.

Как сказал однажды Эрик Хоффер, «во времена перемен те, кто учится, наследуют землю, тогда как те, кто все знает, обнаруживают, что их знания относятся к миру, коего более не существует».

## **Помните**

У каждого человека своя финансовая ситуация. Вот почему я всегда рекомендую:

1. Берите на вооружение самые лучшие профессиональные и финансовые советы, какие только сможете найти. Например, С-корпорация во многих случаях работает очень хорошо, но не всегда оказывается самой оптимальной структурой. Даже на правой стороне

КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА иногда лучше использовать S-корпорацию.

2. Помните: богатым, бедным и людям среднего достатка нужны разные консультанты, так же как разные консультанты нужны тем, кто зарабатывает свои деньги на правой и на левой сторонах КВАДРАНТА. Кроме того, старайтесь спрашивать совета у людей, которые уже находятся там, куда вы еще только хотите попасть.

3. Никогда не занимайтесь бизнесом или инвестированием по причинам, связанным с налогами. Налоговые льготы являются дополнительным вознаграждением за то, что вы делаете все так, как того хочет государство. Они должны оставаться вознаграждением, а не быть причиной.

Эти советы пригодятся всем – не только гражданам США. Законы в разных странах могут отличаться, но принципы поиска компетентных советов остаются прежними. Люди на правой стороне КВАДРАНТА действуют почти одинаково во всем мире.

**Часть третья**

**Как стать успешными в квадрантах Б и И**

## **Глава десятая**

### **Делайте маленькие шажки**

*Сначала научитесь ходить, а уже потом – бегать.*

Большинству из нас знакомо выражение: «Путешествие в тысячу миль начинается с одного шага». На мой взгляд, точнее было бы сказать: «Путешествие в тысячу миль начинается с одного маленького шажка».

Я настаиваю на этом уточнении, потому что видел слишком много людей, которые пытаются сделать громадный прыжок вперед, вместо того чтобы начать с маленького шажка. Все мы видели людей в ужасной физической форме, которые внезапно принимают решение сбросить десяток килограммов. Они садятся на строгую диету, занимаются в тренажерном зале, а потом еще пробегают 15 километров трусцой. Так продолжается примерно неделю. Они сбрасывают пару килограммов, а затем боль, скука и голод начинают медленно подтачивать их силу воли и решимость. К началу третьей недели они снова оказываются во власти старых привычек и начинают объедаться, избегать физических нагрузок и проводить время у телевизора.

Вместо того чтобы совершать громадный прыжок, я настоятельно рекомендую сделать совсем маленький шажок. Долгосрочный финансовый успех измеряется не тем, насколько широко вы шагаете, а количеством шагов, количеством лет и направлением движения. Такова формула успеха в любом предприятии. Что же касается денег, то я видел слишком много людей, включая себя самого, которые пытались сделать слишком много из слишком малого, но терпели крах и опускали руки. Ведь, согласитесь, трудно сделать даже маленький шажок вперед, когда сначала нужно найти лестницу, чтобы выбраться из финансовой ямы, которую вы сами себе вырыли.

### **Как можно съесть слона?**

В этой части книги описаны семь шагов, которые помогут вам перейти на правую сторону КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. С помощью богатого папы я осваивал технику выполнения этих шагов с 9-летнего возраста и буду продолжать использовать их до конца своей жизни.

Кто-то может посчитать эти шаги непосильными – и они

действительно окажутся такими, если вы попытаетесь пройти весь путь за одну неделю. Поэтому, пожалуйста, начинайте с маленьких шажков, ведь и Рим не был построен за один день.

Каждый раз, когда мне становится не по себе от объема информации, которую нужно изучить, я вспоминаю анекдот: «Как можно съесть слона?» Ответ: «По кусочку за присест».

Именно так я советую действовать тем, кого приводит в уныние мысль о том, как много нужно учиться, чтобы перейти с левой стороны КВАДРАНТА на правую. Не вините себя в слабости духа, потому что этот переход потребует от вас не только изменить склад мышления, но и заняться своим эмоциональным обучением. За полгода или год вы научитесь двигаться маленькими шажками и будете готовы перейти на ходьбу, а потом – и на бег. Но прежде, чем вы сможете бегать, нужно научиться ходить. Вот какой путь я рекомендую. Если он вам не нравится, тогда можете поступить так же, как миллионы людей, желающих разбогатеть самым быстрым и легким способом, – купить лотерейный билет. Кто знает, возможно, вам повезет.

## **Действие побеждает бездействие**

На мой взгляд, многие представители секторов Р и С испытывают трудности с переходом на правую сторону КВАДРАНТА главным образом потому, что они слишком боятся делать ошибки. Они часто говорят: «Я боюсь потерпеть неудачу», «Мне нужно больше информации» или «Может быть, вы посоветуете мне какую-нибудь другую книгу?». Страх и сомнение в себе удерживают их в привычных квадрантах, как в ловушке. Надеюсь, что знакомство с семью шагами и выполнение практических действий, перечисленных в конце каждой главы, поможет вам неуклонно продвигаться в направлении секторов Б и И. А когда вы совершите эти семь шагов, перед вами откроются огромные новые миры возможностей и изменений. Поэтому просто продолжайте делать маленькие шажки.

Девиз фирмы «Nike»: «Просто сделай это!» Лучше и не скажешь. К сожалению, в наших учебных заведениях к этим словам обычно добавляют: «Не совершай ошибок». Миллионы высокообразованных людей, которым хочется действовать, парализованы эмоциональным страхом совершить ошибку. Один из самых важных уроков, которые усвоил я сам как учитель, состоит в том, что для настоящего обучения необходимо

ментальное, эмоциональное и физическое обучение. Вот почему действие всегда побеждает бездействие. Если вы совершите действие и допустите ошибку, то хотя бы научитесь чему-нибудь в ментальном, эмоциональном или физическом плане. Человек, который постоянно ищет правильный ответ, часто страдает от болезни, известной как «аналитический паралич». Ей подвержены многие хорошо образованные люди. В конечном счете все мы учимся на ошибках. Падая и совершая промахи, мы научились ходить и ездить на велосипеде.

Люди, которые боятся действовать, опасаясь совершить ошибку, могут быть сильными в ментальном плане, но в то же время страдать эмоциональной и физической неполноценностью.

Несколько лет назад было проведено исследование богатых и бедных людей по всему миру с целью выяснить, как те, кто родился в нищете, в конце концов становились богачами. Исследователи обнаружили, что эти люди независимо от того, в какой стране они живут, обладают тремя качествами:

1. Способностью видеть долгосрочную перспективу и планировать.
2. Верой в отсроченное вознаграждение.
3. Умением использовать силу сложных процентов.

В ходе исследования было установлено, что такие люди обдумывали свои действия, составляли долгосрочные планы и знали, что обязательно добьются финансового успеха, оставаясь верными своей мечте. Они были готовы приносить краткосрочные жертвы, чтобы добиться стабильного успеха, следуя закону отсроченного вознаграждения.

Альберт Эйнштейн поражался тому, как можно умножать деньги с помощью суммарного эффекта сложных процентов. Он считал сложные проценты одним из самых замечательных изобретений человечества.

Ученые исследовали идею сложных процентов за пределами мира денег и обнаружили, что знания и уроки, полученные в результате маленьких шажков, с годами накапливаются так же, как сложные проценты. Люди, которые не совершали вообще никаких шагов, не могли воспользоваться силой суммарного эффекта, который действует в сфере знаний и опыта так же хорошо, как сложные проценты – в мире денег.

Помимо прочего, ученые выяснили, по какой причине богатые становятся бедными. Многие состоятельные семейства теряют свое богатство всего через три поколения. Неудивительно, что их объединяют следующие три качества:

1. Умение видеть лишь краткосрочную перспективу.



2. Желание получать вознаграждение немедленно.
3. Злоупотребление силой сложных процентов.

Сегодня я встречаю людей, у которых мои советы вызывают недовольство, потому что они хотят, чтобы я сказал им, как можно сделать много денег прямо сейчас. Им не нравится идея составления долгосрочных планов. Многие из них отчаянно хотят найти быстрые ответы, потому что у них накопилась масса денежных проблем, связанных с потребительскими долгами и отсутствием инвестиций. Эти проблемы стали результатом их неудержимого стремления к немедленному вознаграждению. Такие люди живут по принципу «Ешь, пей и веселись». Это заставляет их злоупотреблять силой сложных процентов и приводит к долгосрочным долгам, а не к долгосрочному богатству.

Они хотят получить быстрые ответы. Им нужно, чтобы я сказал, что сделать, чтобы быстро обрести огромное состояние. Но сначала этим людям необходимо понять, какими они должны стать.

Иными словами, слишком многие люди заиклены на жизненной философии быстрого обогащения. Этим людям я могу лишь пожелать удачи. Она им определенно понадобится.

### **Полезный совет**

Большинство из нас слышало, что у людей, которые записывают свои цели, гораздо больше шансов их осуществить. Я много раз посещал семинары и курсы на тему постановки целей и усвоил одну концепцию, в справедливости которой убеждался много раз. Если у вас есть долгосрочные цели, то процесс их достижения нужно разбить на множество маленьких шажков.

Вместо того чтобы пытаться сделать больше, чем вы можете, лучше сделать меньше. Будьте довольны маленькими шажками, потому что каждый из них приближает вас к большим целям и мечтам.

Даже сегодня я достигаю большего, когда делаю меньше, чем могу, вместо того чтобы сломать шею, пытаясь прыгнуть выше головы. Например, я записываю, что моя цель – прослушивать две аудиокассеты в неделю. Когда я прослушиваю одну и ту же кассету два и более раза, если считаю ее полезной, то засчитываю эти прослушивания в своем недельном плане.

Другим примером может служить записанная нами с Ким цель

как минимум два раза в год посещать семинары на темы, связанные с деятельностью в квадрантах Б и И. Чтобы ее осуществить, мы проводим отпуска с людьми, которые являются экспертами в этом вопросе. Мы многому учимся в процессе игр, отдыха и выездов на пикники. Так мы делаем меньше, чем можем, продолжая при этом двигаться в направлении больших и смелых целей.

Ключ к успеху в любых видах инвестирования заключается в том, чтобы поставить большую цель и методично приближаться к ней. Для этого нужно сначала совершать маленькие шажки, а затем постепенно, по мере того как вы будете набираться опыта и знаний, увеличивать размеры инвестиций. Вы можете выйти за пределы своей зоны комфорта – но постепенно. Именно так действовали мы с Ким. Нет ничего плохого в том, чтобы ставить перед собой маленькие цели, ведущие к важной конечной цели – достижению финансовой свободы.

Тот же самый принцип можно использовать для обретения хорошей физической формы. Я занимаюсь у строгого тренера, который заставляет меня каждый день и каждую неделю достигать небольших целей. По мере улучшения моей формы он ставит новые задачи, требующие более интенсивных нагрузок, и все вместе эти маленькие цели приводят к достижению большой.

Поэтому ставьте перед собой грандиозные цели, а потом каждый день делайте чуточку меньше, чем можете. Я советую вам каждый день ставить перед собой достижимые цели, осуществление которых будет приносить позитивные эмоции и помогать продолжать двигаться к великой цели – переходу с левой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА на правую.

### **Если вы хотите быть богатыми, вам придется изменить свои правила**

Мне часто приписывают фразу «Правила изменились». Когда люди слышат эти слова, они кивают головой в знак согласия и говорят: «Да, правила изменились. Ничего прежнего не осталось», – а потом идут и делают то же, что и раньше.

### **Финансовые отчеты индустриальной эпохи**

Когда я учу людей приводить в порядок свою финансовую жизнь,

то сначала прошу заполнить их личный финансовый отчет. Часто это задание становится первым шагом на пути к изменению всей их жизни. Финансовый отчет очень похож на рентгеновский снимок. И тот и другой позволяет увидеть то, чего нельзя увидеть невооруженным глазом. Поэтому после заполнения отчета легко определить, кто болен финансовым раком, а у кого прекрасное финансовое здоровье. Почти всегда те, кто финансово болен, являются приверженцами идей индустриальной эпохи.

Почему я это говорю? Потому, что в индустриальную эпоху людям не нужно было думать о завтрашнем дне. Если вы усердно трудились, то заботу о вашем будущем брали на себя ваш работодатель или государство. Вот почему очень многие из моих друзей и родственников всегда советовали мне устроиться на государственную службу или подыскать работу с отличным пенсионным планом. Эти советы были основаны на правилах индустриальной эпохи и убежденности людей в своем праве на льготы. И хотя правила изменились, многие не изменили свои финансовые правила. Они по-прежнему тратят деньги так, словно им не нужно составлять планы на завтра.

Читая финансовый отчет человека, я всегда вижу, каково его будущее.

### **Каким будет ваш завтрашний день?**

Вот что я ищу, когда читаю чей-нибудь финансовый отчет:

### ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Доходы
Расходы
Сегодня

### БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	Пассивы
Завтра	Вчера

Если у людей нет активов, генерирующих денежный поток, то завтрашний день принесет им, скорее всего, трудности и стрессы. Те, у кого нет активов, как правило, усердно работают за зарплату, чтобы оплачивать свои счета. Если вы посмотрите в колонку «Расходы» большинства людей, то увидите, что двумя самыми большими ежемесячными расходами являются налоги и обслуживание долга, то есть выплаты по долгосрочным пассивам. Их колонка расходов выглядит примерно так:

## ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

<b>Доходы</b>
<b>Расходы</b> Налоги (около 50 %) Долг (около 35 %) Расходы на жизнь

Другими словами, государство и банк получают свою долю раньше их. У людей, которые не могут взять под контроль свой денежный поток, обычно нет финансового будущего, и в ближайшие годы они столкнутся с серьезными трудностями.

Человек, который действует только в квадранте Р, почти не защищен от налогов и долгов. Даже представители сектора С могут что-то сделать с этими двумя видами финансового рака.

Если вы не понимаете, о чем я говорю, тогда советую вам прочитать или перечитать книгу «Богатый папа, бедный папа», которая поможет лучше понять эту и несколько следующих глав.

### Три модели денежного потока

Как было сказано в книге «Богатый папа, бедный папа», существуют три основные модели денежного потока: одна для богатых, одна для бедных и одна для среднего класса.

Вот модель денежного потока бедных:



Это модель денежного потока представителей среднего класса:



Эта модель денежного потока считается в нашем обществе типичной и разумной. В конце концов, у людей с такой моделью, скорее всего, есть высокооплачиваемая работа, красивый дом, автомобили и кредитные карточки, то есть все то, что богатый папа называл «мечтой рабочего класса».

Когда взрослые люди играют в «Денежный поток», поначалу они испытывают сильное умственное напряжение, потому что им предлагается проявить финансовую грамотность, то есть способность понимать язык денег и цифр. Игра занимает несколько часов, поскольку ее участники изучают совершенно новый предмет. Однако хорошая новость состоит в том, что освоить эту новую грамотность можно довольно быстро, и тогда игра стремительно наберет темп. Чем чаще люди в нее играют, тем разумнее и быстрее действуют – и тем больше удовольствия получают.

Но этим дело не ограничивается. Становясь финансово грамотными, многие начинают осознавать, что испытывают денежные проблемы,

несмотря на то что в обществе они считаются обеспеченными людьми. Модель денежного потока среднего класса хорошо работала в индустриальную эпоху, но в информационную эру она может привести к катастрофе.

Осваивая игру «Денежный поток», многие начинают искать новые ответы. Игра становится сигналом к финансовому пробуждению и призывом обратить внимание на свое финансовое здоровье примерно так же, как легкий сердечный приступ становится сигналом тревоги, призывающим человека позаботиться о своем физическом состоянии.

Сыграв в «Денежный поток» несколько раз, некоторые люди начинают изменять привычную модель мышления на модель мышления богатых.

Вот как выглядит модель денежного потока богатых:



Эту модель мышления богатый папа хотел сформировать у своего сына и у меня, когда мы были детьми, поэтому он отказывался повышать



нам зарплату, а потом и вовсе перестал платить. Отец Майка не хотел, чтобы мы пристрастились к идее высокооплачиваемой работы. Он хотел, чтобы мы учились думать только об активах и доходе в форме прироста капитала, дивидендов, рентного дохода, остаточной прибыли от бизнеса и компенсаций за право использования собственности.

Люди, которые хотят быть преуспевающими в информационную эпоху, должны понять, что чем быстрее они начнут развивать свой финансовый и эмоциональный интеллект, тем быстрее почувствуют себя в финансовой безопасности и обретут финансовую свободу. В настоящее время, когда гарантированная занятость дает людям все меньше и меньше безопасности, я вижу в этой модели денежного потока большой смысл. А для того, чтобы реализовать эту модель, человек должен смотреть на мир из квадрантов Б и И, а не из квадрантов Р и С.

Я называю эту модель финансовым отчетом информационной эпохи, потому что источником дохода в наше время может служить только информация, а не тяжелый труд. В информационную эру идея тяжелого труда означает уже не совсем то, что она означала в аграрную и индустриальную эпохи. Сейчас людям, которые больше всех работают физически, будут платить меньше всех. Такая тенденция подтверждается историей и наблюдается уже сейчас.

Однако сегодня, когда люди говорят: «Не работай много. Работай с умом», они не имеют в виду работу с умом в квадрантах Р или С. Они хотят сказать, что нужно работать с умом в квадрантах Б и И. Это и есть мышление информационной эпохи. Вот почему развитию финансового и эмоционального интеллекта придается такое огромное значение сегодня и будет придаваться в будущем.

## **Итак, каков же ответ?**

Мой ответ очевиден. Вам нужно научиться думать так, как думают богатые люди. Другими словами, вам нужно думать и смотреть на мир из квадрантов Б и И. Однако, если вы опять просто пойдете учиться и прослушаете несколько курсов, этого будет недостаточно. Для того чтобы добиться успеха в квадрантах Б и И, вам потребуются знание систем, финансовый и эмоциональный интеллект. А учебные заведения вам в этом не помогут.

Кроме того, развить в себе эти качества трудно прежде всего потому, что большинство взрослых запрограммированы вести жизнь по принципу

«больше работай и трать». Когда их охватывает финансовое беспокойство, они спешат на работу и трудятся еще усерднее, а потом приходят домой и узнают о подъемах и спадах на фондовом рынке. Их беспокойство усиливается, поэтому они отправляются покупать новый дом или автомобиль либо в выходные играют в гольф, чтобы избавиться от чувства беспокойства.

Но проблема состоит в том, что в понедельник утром это чувство опять возвращается.

### **Как обрести образ мышления богатого человека?**

Люди часто спрашивают меня, как научиться думать так же, как богатые люди. Я всегда советую им начинать с малого и повышать свое образование, а не бежать на рынок, чтобы пополнить ряды неопытных инвесторов.

Если люди всерьез намерены учиться думать так же, как и богатые, я рекомендую им настольную игру «Денежный поток».

Я создал эту игру для того, чтобы помочь людям развивать свой финансовый интеллект. «Денежный поток» становится для них ментальным, физическим и эмоциональным упражнением, позволяющим обрести форму, необходимую для постепенного перехода от мышления бедных или среднеобеспеченных людей к мышлению богатых. Она учит людей думать о том, что отец моего друга Майка считал самым важным, то есть не о высокой зарплате или большом доме, а о накоплении активов, создающих деньги.

### **От беспокойства избавляют не деньги, а денежный поток**

Финансовые трудности и бедность являются главными причинами беспокойства для большинства людей. Это ментальные и эмоциональные ловушки, которые не позволяют людям вырваться с дорожки для крысиных бегов. Если эти ловушки не будут разрушены, модель останется неизменной.

Как-то я работал с одним банковским служащим над разрушением его модели финансовых трудностей. Я определенно не врач-терапевт, но у меня есть опыт избавления от собственных финансовых привычек, привитых мне родственниками.

Этот банковский служащий очень хорошо зарабатывал, но вечно

испытывал какие-то финансовые проблемы. У него были прекрасная семья, три автомобиля, большой дом и загородный домик. В глазах окружающих он выглядел преуспевающим банкиром. Но когда я взглянул на его финансовый отчет, то обнаружил у него финансовый рак, который через несколько лет мог бы его прикончить, если бы он не изменил свой образ мышления.

Когда банковский служащий и его жена сели в первый раз играть в «Денежный поток», он нервничал и беспокойно ерзал. Его разум блуждал где-то далеко, и казалось, что он никак не может вникнуть в ее суть. После четырех часов игры банкир все еще не мог отделаться от прежнего образа мышления. Все остальные уже закончили игру, а он все еще находился на дорожке для крысиных бегов.

Когда мы отложили игру в сторону, я спросил его, в чем дело. Банковский служащий заявил, что игра была слишком сложной, слишком медленной и слишком скучной. Я напомнил ему о том, что говорил перед началом игры: «В играх отражается наше поведение. Другими словами, игра подобна зеркалу, которое позволяет нам взглянуть на самих себя».

Это утверждение разозлило его, поэтому я спросил, не передумал ли он приводить в порядок свою финансовую жизнь. Он ответил, что не передумал, и тогда я пригласил его вместе с женой, которой, кстати, игра понравилась, прийти и сыграть с группой инвесторов, у которых я был коучем.

Неделю спустя этот человек пришел, судя по всему, без особой охоты. Однако в этот раз он уже начал кое в чем разбираться. Дело в том, что нюансы игры, связанные с бухгалтерией, не представляли для него никакой сложности и он оперировал цифрами с профессиональной точностью, что очень важно для усиления обучающего эффекта игры. Но, кроме того, теперь он начал понимать мир бизнеса и инвестирования. Этот банковский служащий смог наконец увидеть разумом модели своей собственной жизни и те свои действия, которые являлись причиной его финансовых трудностей. После четырех часов игры он все еще не закончил ее, но уже начал учиться. Уходя домой, он сам попросил разрешения прийти снова.

При третьей встрече это был уже совсем другой человек. Теперь он полностью контролировал свои действия, бухгалтерские расчеты и инвестиции. Его уверенность в себе резко возросла, и на этот раз он успешно выбрался с дорожки для крысиных бегов на скоростную дорожку. Уходя, он купил один экземпляр этой игры и сказал: «Я научу играть в нее своих детей».

Когда мы встретились в четвертый раз, банковский служащий сказал мне, что его личные расходы сократились, что он пересмотрел свои расходы, стал осторожнее обращаться с кредитными карточками и у него появилось сильное желание учиться инвестированию и строительству собственной колонки активов. Образ его мышления стал больше походить на мышление человека информационной эпохи.

На пятом занятии он играл уже в «Денежный поток 202» – продвинутый вариант игры, предназначенный для людей, которые уже освоили «Денежный поток 101». Теперь этот человек был достаточно подготовлен и горел желанием сыграть в быструю и рискованную игру, в которую играют настоящие бизнесмены и инвесторы. Но самая лучшая новость заключалась в том, что он взял под контроль свое финансовое будущее. Этот человек был совершенно не похож на того, кто просил меня сделать «Денежный поток» легче, когда пришел ко мне в первый раз. Прошло всего несколько недель, и теперь он активно стремился к более трудным задачам и с оптимизмом смотрел в свое финансовое будущее.

Сила процесса обучения, проходящего в форме игры, помогла ему перестроиться не только в ментальном, но и в эмоциональном плане. Лично я считаю игры превосходным средством обучения, поскольку они требуют, чтобы игрок был полностью вовлечен в процесс обучения и получал от него удовольствие. Игра захватывает человека ментально, эмоционально и физически.

# **Семь шагов к вашей финансовой скоростной дорожке**

## Глава одиннадцатая

### Шаг 1. Пора заняться собственным бизнесом

*Нас приучают заботиться о чужом бизнесе и пренебрегать своим.*

Приходилось ли вам когда-нибудь упорно трудиться и делать богатым кого-то другого? С раннего детства в сознание большинства людей закладывается программа, заставляющая их заботиться о бизнесе других людей и делать их богатыми. А начинается это с довольно невинных советов типа:

- «Ходи в школу и получай хорошие отметки, чтобы потом ты смог найти стабильную работу с хорошей зарплатой и отличными льготами».
- «Усердно трудись, чтобы ты смог купить дом своей мечты. В конце концов, твой дом является активом и самой крупной инвестицией».
- «Иметь большой ипотечный кредит выгодно, потому что государство возвращает вам налоговый вычет в размере уплаченных процентов».
- «Покупай сейчас, заплати потом», «Минимальный первый взнос, необременительные ежемесячные выплаты» или «Экономьте свои деньги – покупайте у нас!».

Люди, которые слепо следуют этим советам, часто становятся:

1. Наемными работниками, которые делают богатыми своих боссов и владельцев бизнеса.
2. Должниками, которые делают богатыми банки и ростовщиков.
3. Налогоплательщиками, которые делают богатым государство.
4. Потребителями, которые делают богатыми другие бизнесы.

Вместо того чтобы найти собственную финансовую скоростную дорожку, они помогают сделать это другим. Вместо того чтобы заниматься собственным бизнесом, они всю свою жизнь работают на чужой.

Глядя на этот финансовый отчет, вы сможете увидеть, как нас с самого детства приучают заботиться о чужом бизнесе и пренебрегать своим.

## ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

<b>Доходы</b> Вы заботитесь о бизнесе своего босса.
<b>Расходы</b> Вы заботитесь о бизнесе государ- ства, выплачивая налоги. Делая расходы, вы за- ботитесь о бизнесе других людей.

## БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

<b>Активы</b> Это ваш бизнес.	<b>Пассивы</b> Вы заботи- тесь о биз- несе своего банкира.
-------------------------------------	--

### Действуйте!

У многих людей финансовые отчеты выглядят не лучшим образом именно потому, что их приучили заботиться о бизнесе других людей, вместо того чтобы позаботиться о своем собственном. Чтобы изменить положение дел, я предлагаю предпринять следующие шаги.

#### **I. Заполните свой личный финансовый отчет.**

Чтобы попасть туда, куда вы хотите, вам нужно знать, где вы находитесь. Это ваш первый шаг на пути к управлению своей жизнью и заботе о собственном бизнесе. Познакомьтесь с образцом финансового отчета, который используется в игре «Денежный поток» (см. след. иллюстрацию).

#### **II. Поставьте финансовые цели.**

Установите долгосрочные финансовые цели исходя из того, где вы хотите находиться через пять лет, и краткосрочные финансовые цели

исходя из того, где вы хотите находиться через год. Цели должны быть реальными и достижимыми.

### 1. Мои финансовые цели на 5 лет:

а) Я хочу увеличить денежный поток (т. е. пассивный доход, или доход, который вы получаете не работая) от своих активов на долларов в месяц.

б) Я хочу владеть следующими активами (например: недвижимость, акции, бизнесы, сырьевые товары).

### 2. Мои финансовые цели на год:

а) Я хочу уменьшить свой долг на долларов.

б) Я хочу увеличить денежный поток от своих активов на долларов в месяц.

**3. Используя свои пятилетние цели, я снова заполню финансовый отчет, чтобы показать, как он будет выглядеть через пять лет.**

Вы оценили свое нынешнее финансовое положение, поставили цели, а теперь, чтобы достичь этих целей, нужно взять под контроль свой денежный поток.

Профессия	Игра
Цель: вырваться с дорожки для крысыных бегов и попасть на скоростную дорожку, после того как ваш пассивный доход превзойдет сумму общего расхода.	
Отчет о доходах	
<b>Доходы</b>	
Саларий	Вспомогательный доход
Дивиденды	
Проценты	
Депозиты	
Недвижимость	
Бизнес	
<b>Расходы</b>	
Налоги	
Выплаты по ипотеке на дом	
Выплаты по кредиту на образование	
Выплаты по кредиту на машину	
Выплаты по кредитным картам	
Выплаты по другим кредитам	
Прочие расходы	
Расходы на детей	
Выплаты по банковским кредитам	
<b>Аудитор</b>	
Человек справа от вас	
Пассивный доход =	
(Денежный поток от Процентов + Дивидендов + Недвижимости + Бизнеса)	
Общий доход:	
Количество детей: (В начале игры: 0)	
Расходы на одного ребенка:	
Общий расход:	
Масштабный денежный поток: (Расчетный чек)	
Балансовый отчет	
<b>Активы</b>	
Сбережения	Ипотека на дом
Акции/Валютные фонды/Депозитные сертификаты	Кредиты на образование
Недвижимость	Кредиты на машину
Бизнес	Кредитные карты
	Масштабные кредиты
	Ипотека на недвижимость
	Пассивный бизнес
	Банковские кредиты



## **Глава двенадцатая**

### **Шаг 2. Возьмите под контроль свой денежный поток**

*Люди, которые не могут контролировать свой денежный поток, работают на тех, кто может это сделать.*

Многие люди считают, что если они будут просто делать больше денег, то смогут решить свои денежные проблемы. Но в большинстве случаев это лишь порождает еще более серьезные трудности.

Основная причина, по которой у множества людей появляются проблемы с финансами, состоит в том, что их никогда не учили управлять денежным потоком. Их учили читать, писать, водить автомобиль и плавать, но управлять своими финансами не научили. Отсутствие такой подготовки приводит к возникновению денежных проблем, после чего людям приходится работать еще усерднее в надежде на то, что большее количество денег решит проблему.

Как любил повторять богатый папа, «большее количество денег не решит проблему, если она заключается в неумении управлять денежным потоком».

#### **Самый важный навык**

После того как вы примете твердое решение заняться собственным бизнесом, вам как управляющему бизнесом всей вашей жизни нужно будет сделать следующий шаг и взять под контроль свой денежный поток. Если вы этого не сделаете, то даже получение больших денег не поможет вам стать богаче.

В сущности, чем больше денег делают люди, тем беднее становятся многие из них, потому что каждый раз, когда им повышают зарплату, они увеличивают расходы и еще глубже залезают в долги.

#### **Кто умнее – вы или ваш банкир?**

Подавляющее большинство людей не составляют финансовые отчеты сами. В лучшем случае они пытаются каждый месяц сводить баланс своих

чековых книжек. Так что поздравьте себя с тем, что простое заполнение финансового отчета и постановка целей позволили вам оказаться впереди многих своих коллег.

Выступая в роли управляющего своей жизнью, вы можете научиться быть умнее большинства людей и даже своего банкира.

Многие уверены в том, что вести двойную бухгалтерию незаконно, и в некоторых случаях это действительно так. Но каждый, кто хорошо разбирается в бизнесе, знает, что все финансовые цифры отражаются в бухгалтерской отчетности минимум двух разных людей. Когда вы это поймете, то станете такими же умными, как ваш банкир, а может, еще умнее.

Если вы хотите управлять собственной жизнью, вам нужно всегда помнить простые слова и схемы богатого папы, который часто говорил: «Каждый твой пассив является чьим-то активом».

Далее приводится пример двойной бухгалтерии – вашей и вашего банкира:

ВАШ БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ		БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ БАНКА	
Активы	Пассивы	Активы	Пассивы
	 Ваша ипотека	 Ваша ипотека	

Как управляющий собственной жизнью вы всегда должны помнить, что каждый ваш пассив или долг является чьим-то активом. В этом суть двойной бухгалтерии. Каждый ваш пассив, такой как ипотека, кредит на автомобиль, кредит на образование и кредитная карточка, заставляет вас работать на людей, которые одалживают вам деньги.

Вы усердно трудитесь, чтобы сделать богатым кого-то другого.

## Хорошие и плохие долги

Богатый папа часто предупреждал меня насчет хороших и плохих долгов: «Каждый раз, одалживая у людей деньги, ты становишься работником, который трудится за их деньги. Если ты возьмешь ссуду на 30 лет, то должен будешь 30 лет работать на них, а когда долг будет погашен, они даже не подарят тебе золотые часы».

Отец моего друга занимал деньги, но делал все возможное, чтобы

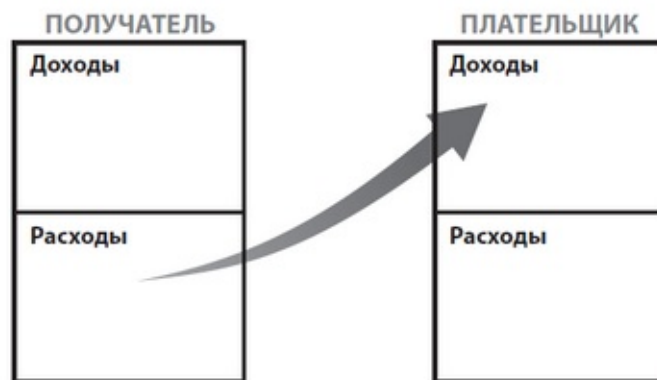
не расплачиваться за взятые ссуды самому. Он объяснял нам с Майком, что хороший долг – это долг, который выплачивает за тебя кто-то другой, а плохой долг – это долг, за который ты расплачиваешься собственным потом и кровью.

Вот почему отец моего друга любил недвижимость, предназначенную для сдачи в аренду. Он советовал мне покупать именно такие дома, потому что в этом случае «банк дает заем тебе, но выплачивает его твой арендатор».

## Доходы и расходы

Двойная бухгалтерия применима не только к активам и пассивам, но также к доходам и расходам. Богатый папа объяснял это следующим образом: «Почти каждому пассиву должен соответствовать актив, только располагаются они в разных финансовых отчетах. А каждой статье расходов должна соответствовать статья доходов, причем они тоже располагаются в разных финансовых отчетах».

Данное утверждение станет яснее, если представить его в виде схемы:



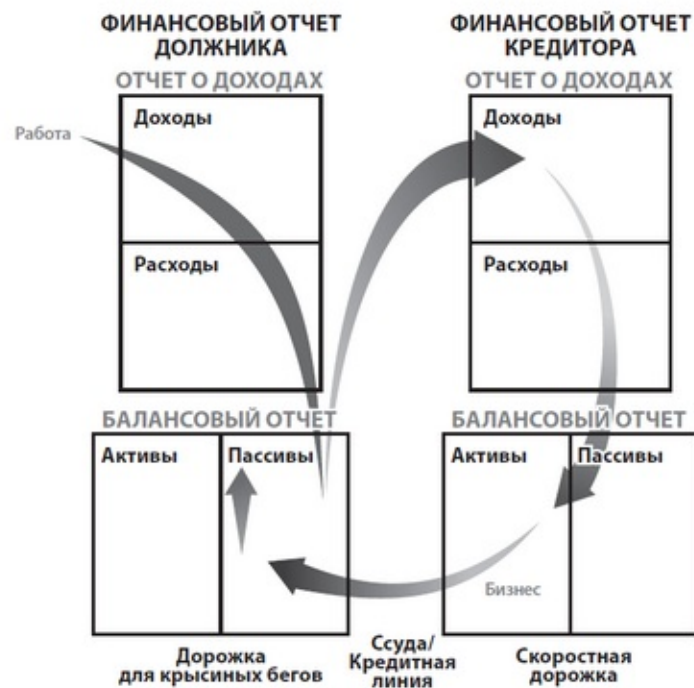
## Финансовая скоростная дорожка и дорожка для крысиных бегов

Концепцию двойной бухгалтерии можно использовать для того, чтобы объяснить вам суть финансовой скоростной дорожки и дорожки для крысиных бегов. Существует много разных типов финансовых скоростных дорожек.

На следующей схеме представлен один из них. Это дорожка между

кредитором и должником.

Схема предельно упрощена, но если вы не пожалеете времени на ее анализ, то начнете видеть разумом то, чего большинство людей не могут увидеть глазами. Вы поймете суть взаимоотношений между богатыми и бедными, между теми, кто имеет, и теми, у кого ничего нет, между заемщиками и кредиторами, между теми, кто создает рабочие места, и теми, кто их ищет.



Сотрудники банков часто говорят: «Поскольку у вас хорошая кредитная история, мы хотим предложить вам оформить консолидирующий кредит» или «Не желаете ли вы открыть кредитную линию на случай, если в будущем вам понадобятся дополнительные деньги?».

## Вы знаете, в чем разница?

Пути денег, перетекающих из одного финансового отчета в другой в схеме двойной бухгалтерии, богатый папа называл финансовой скоростной дорожкой и дорожкой для крысиных бегов. Для того чтобы существовала одна, должна существовать и другая. Следовательно, финансовых отчетов должно быть минимум два. Отсюда вопросы: «Какой из отчетов ваш?» и «Какой из них вы хотели бы иметь?».

Вот почему отец Майка постоянно говорил мне: «Большее количество денег не решит твоих проблем, если главная из них заключается в неумении управлять денежным потоком. Люди, которые понимают силу финансовых цифр, имеют власть над теми, кто этого не понимает».

Поэтому, чтобы сделать второй шаг к своей собственной финансовой скоростной дорожке, необходимо взять под контроль денежный поток.

Вам нужно составить план того, как вы возьмете под контроль свои расходы и сведете к минимуму свои долги и пассивы. Живите по средствам до тех пор, пока не сможете их увеличить.

## **Действуйте!**

1. Еще раз проанализируйте свои финансовые отчеты, заполненные в предыдущей главе.

2. Определите, из какого квадранта вы получаете свои доходы в настоящее время.

3. Определите, из какого квадранта вы хотите получать основной объем своих доходов через 5 лет.

4. Приступите к реализации своего плана управления денежным потоком:

### **А. Сначала платите себе.**

Откладывайте определенный процент от каждой зарплаты или каждого денежного поступления из других источников. Вносите эти деньги в банк на счет инвестиционных сбережений. НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ не снимайте деньги с этого счета, пока не будете готовы их инвестировать.

Примите мои поздравления! Вы только что начали управлять своим денежным потоком.

### **Б. Сосредоточьтесь на сокращении своего личного потребительского долга.**

Далее следует несколько простых советов по уменьшению и ликвидации личного долга.

#### **Совет 1**

Если у вас есть кредитные карточки с непогашенным остатком, приучите себя пользоваться только одной или двумя из них. Любые новые расходы должны быть полностью оплачены к концу каждого месяца.

Не делайте новых долгосрочных долгов.

### **Совет 2**

Каждый месяц увеличивайте свой доход на 150–200 долларов. Теперь уровень вашей финансовой грамотности постоянно растет, поэтому последовать данному совету вам будет относительно легко. Если вы не можете прибавлять к своему доходу 150–200 долларов в месяц, то ваши шансы достичь финансовой свободы могут оказаться призрачными.

### **Совет 3**

Прибавьте дополнительные 150–200 долларов к минимальным ежемесячным выплатам ТОЛЬКО по ОДНОЙ из ваших кредитных карточек. Теперь по этой кредитной карточке вы будете выплачивать минимум ПЛЮС 150–200 долларов.

По всем другим кредитным карточкам платите только минимум. Часто люди стараются каждый месяц вносить небольшие дополнительные суммы на все свои кредитные карточки, но почему-то долги никогда не удается погасить полностью.

### **Совет 4**

Когда долг по первой карточке будет полностью погашен, начните вносить сумму, которую вы по ней выплачивали, на счет следующей кредитной карточки. Теперь вы будете выплачивать по этой карточке минимум ПЛЮС общую сумму месячных платежей, которую выплачивали по первой карточке.

Продолжайте этот процесс до тех пор, пока не погасите долги по всем своим кредитным карточкам и прочие потребительские кредиты. После погашения каждого долга прибавляйте полную сумму, которую вы по нему выплачивали, к минимальной выплате по следующему долгу. После погашения каждого долга сумма ежемесячных выплат по следующему долгу будет увеличиваться.

### **Совет 5**

Когда все долги по потребительским кредитам и кредитным карточкам будут погашены, продолжайте делать то же самое с кредитом на автомобиль и ипотекой. Если вы будете следовать этой процедуре, вам останется лишь удивляться тому, насколько сократится количество времени, необходимого для полного освобождения от долгов. Большинство людей смогут избавиться от них за 5–7 лет.

### **Совет 6**

Теперь, когда вы полностью свободны от долгов, возьмите месячную сумму, которую платили по своему последнему долгу, и используйте эти деньги для инвестирования. Постройте свою колонку активов.

Вот видите, как все просто.

## Глава тринадцатая

### Шаг 3. Риск риску рознь

*Заниматься бизнесом и инвестированием не так рискованно, как быть необразованным.*

Что значит правильное управление денежным потоком?

Правильное управление денежным потоком начинается с понимания разницы между активом и пассивом. На следующей схеме показан правильно управляемый денежный поток 45-летнего человека:



Я использовал возраст 45 лет, потому что это середина между 25 годами, когда большинство людей начинают трудовую деятельность, и 65 годами, когда большинство людей планируют уйти на пенсию. Если



человек правильно управляет своим денежным потоком, то к 45 годам его колонка активов становится длиннее, чем колонка пассивов.

Такие люди идут на риск, но чрезмерных рисков избегают. Они входят в 10 процентов наиболее обеспеченного населения. Но если бы они делали то, что делают остальные 90 процентов, которые не умеют управлять своим денежным потоком и не понимают разницы между активами и пассивами, то к 45 годам картина их финансового положения выглядела бы так:



Люди, не умеющие управлять своими финансами, чаще всего говорят: «Заниматься инвестированием слишком рискованно». Для них это действительно рискованно – но не потому, что инвестирование связано с риском, а потому, что у них нет необходимых знаний и специальной финансовой подготовки.

**Финансовая грамотность**

В книге «Богатый папа, бедный папа» я объяснил, почему отец моего друга требовал, чтобы я стал финансово грамотным человеком. Чтобы стать финансово грамотным, нужно не просто видеть цифры глазами, но и научить свой разум говорить вам, куда движется денежный поток. Богатый папа часто говорил: «Направление денежного потока – это всё».

Дом может быть либо активом, либо пассивом – в зависимости от направления денежного потока. Если деньги текут в ваш карман, тогда он является активом. Если они вытекают из вашего кармана, значит, дом является пассивом.

## **Финансовый интеллект**

У богатого папы было много определений финансового интеллекта, например таких, как «способность превращать деньги или труд в активы, которые производят денежный поток». Но одна из его самых любимых формулировок звучала так: «Кто умнее: ты или твои деньги?»

Отец Майка считал, что готовность тратить жизнь на тяжелый труд ради денег только для того, чтобы они уходили так же быстро, как и приходили, не является признаком высокого интеллекта. Проанализируйте еще раз модели денежного потока бедного человека, представителя среднего класса и богатого человека, представленные в десятой главе. Вспомните, что состоятельные люди направляют все свои усилия на приобретение активов, а не на то, чтобы больше работать.

Вследствие нехватки финансового интеллекта многие образованные люди подвергают свои деньги большому риску. Богатый папа говорил, что они «держат финансы на “красной черте”», поскольку каждый месяц их доходы почти равны расходам. Эти люди отчаянно цепляются за безопасность, которую дает гарантированная занятость, не могут измениться, когда меняется экономика, и часто подрывают свое здоровье различными переживаниями. Как правило, они говорят: «Заниматься бизнесом и инвестированием слишком рискованно».

На мой взгляд, заниматься бизнесом и инвестированием не так рискованно, как быть необразованным. По той же причине очень рискованно руководствоваться неправильной информацией, а полагаться на стабильную работу – это вообще самый большой риск, на какой только может пойти человек. Приобретать активы не так рискованно, как покупать пассивы, которые вас призывают считать активами. Заниматься собственным бизнесом не так рискованно, как заботиться о бизнесе всех

остальных людей и платить в первую очередь им.

Итак, чтобы сделать третий шаг к своей собственной финансовой скоростной дорожке, вы должны понять разницу между разными видами риска.

## **Действуйте!**

### **1. Что вы считаете рискованным:**

- а) полагаться на зарплату?
- б) иметь долги, по которым нужно платить каждый месяц?
- в) владеть активом, который каждый месяц приносит денежный поток?
- г) тратить время на получение финансового образования?
- д) тратить время на обучение разным видам инвестирования?

### **2. Дайте себе слово уделять 5 часов каждую неделю одному или нескольким из следующих действий:**

- а) чтению коммерческого раздела местной финансовой газеты;
- б) прослушиванию финансовых новостей по телевизору или радио;
- в) чтению финансовых журналов, бюллетеней и статей на интернет-сайтах;
- г) игре «Денежный поток» и посещению местного клуба любителей этой игры;
- д) посещению семинаров, посвященных инвестированию и финансовому образованию;
- е) работе с персональным коучем, который поможет вам продвигаться к финансовой свободе.

## Глава четырнадцатая

### Шаг 4. Решите, инвестором какого типа...

*Начните с малого и учитесь решать проблемы.*

Вы когда-нибудь задавались вопросом, почему одни инвесторы делают больше денег и с гораздо меньшим риском, чем другие?

Большинство людей испытывают финансовые трудности, потому что стараются избегать финансовых проблем. Один из самых важных секретов, которые открыл мне богатый папа, был таким: «Если хочешь быстро приобрести большое богатство, берись за решение больших финансовых проблем».

В первой части этой книги я рассказал о пяти уровнях инвесторов. Сейчас я хочу добавить еще одно отличие, которое определяет принадлежность инвесторов к следующим трем типам:

- Тип А – инвесторы, которые ищут проблемы.
- Тип Б – инвесторы, которые ищут ответы.
- Тип В – инвесторы, которые ищут «эксперта», чтобы тот сказал им, что делать.

#### Инвесторы типа В

Инвесторы типа В не имеют финансового образования и ищут людей, которые скажут им, во что лучше всего делать инвестиции. Когда в пенсионных планах произошли изменения, людям в квадрантах Р и С поневоле пришлось заняться инвестированием. Они не стремятся делать инвестиции в свое образование, чтобы стать умелыми инвесторами. Они ничего не знают, поэтому вынуждены полагаться на советы так называемых «экспертов».

Какие у инвесторов типа В шансы стать богатыми? Примерно такие же, как выиграть в лотерею.

#### Инвесторы типа Б

Инвесторы типа Б ищут ответы. Они часто задают вопросы типа:

- «Во что вы посоветуете мне инвестировать?»

- «Вы считаете, что мне следует купить недвижимость?»
- «Какие акции мне выбрать?»
- «Я разговаривал со своим брокером, и он посоветовал мне диверсифицировать».
- «Родители подарили мне несколько пакетов акций. Может, мне стоит их продать?»

Инвесторы типа Б обращаются к нескольким финансовым консультантам, юристам и агентам по недвижимости, тщательно выбирают и начинают использовать их советы. Им следует находить консультантов, которые делают то, к чему призывают в своих проповедях, и без оглядки бежать от тех, кто продает инвестиционные советы, а сам кормится лишь комиссионными и гонорарами. Инвесторам данного типа нужно искать консультантов, которые делают деньги на тех же самых инвестициях, какие предлагают людям.

По моим наблюдениям, многие высокооплачиваемые представители квадрантов Р и С становятся инвесторами типа Б, потому что они слишком заняты и у них нет времени на поиски инвестиционных возможностей и изучение правой стороны КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА. Вот почему они хотят получать ответы, вместо того чтобы самостоятельно приобретать знания.

Эти люди часто покупают то, что инвесторы типа А называют розничными инвестициями – инвестициями, предназначенными для продажи широким массам.

## **Инвесторы типа А**

Инвесторы типа А ищут проблемы, в частности созданные теми, кто испытывает финансовые трудности. Инвесторы, которые хорошо умеют решать проблемы, рассчитывают на получение прибыли в пределах от 25 процентов до бесконечности. Как правило, это инвесторы пятого уровня с прочным финансовым фундаментом, обладающие навыками, необходимыми для достижения успеха в качестве владельцев бизнеса и инвесторов, и использующие их для решения проблем, созданных людьми, у которых такие навыки отсутствуют.

Например, когда я впервые занялся инвестированием, имея в своем распоряжении лишь 18 тысяч долларов, то сосредоточился на небольших кондоминиумах и домах, выставленных на продажу в результате проблем,

созданных инвесторами, которые плохо управляли своим денежным потоком и оказались без средств.

В последующие годы я все так же искал проблемы, только цифры становились все больше. Несколько лет назад я купил горнорудную компанию в Перу стоимостью 30 миллионов долларов.

И хотя проблема и цифры были очень большими, процесс остался таким же.

## **Как быстрее выйти на скоростную дорожку**

Если вы начнете с маленьких шажков и будете настойчиво учиться решать проблемы, то по мере роста умения справляться с проблемами сможете создать состояние колоссальных размеров.

Для тех, кто желает как можно быстрее приобрести активы, я еще раз подчеркиваю необходимость освоить в первую очередь навыки, которые нужны для работы в квадрантах Б и И. Я рекомендую сначала научиться строить бизнес, чтобы приобрести жизненно важный опыт, развить лидерские качества и создать денежный поток, который смягчает ситуацию при рыночных подъемах и спадах и увеличивает количество свободного времени. Только благодаря денежному потоку от бизнеса у меня появилось время для поиска финансовых проблем, решение которых приближало меня к моей цели.

## **Можно ли быть инвестором всех трех типов?**

В зависимости от обстоятельств я могу вести себя как инвестор любого из этих трех типов. Если приходится иметь дело со взаимными фондами, я становлюсь инвестором типа В. Когда меня спрашивают: «Какие взаимные фонды вы могли бы порекомендовать?», я отвечаю: «Не знаю».

Когда мне нужно получить профессиональную помощь в моих финансовых проблемах, я становлюсь инвестором типа Б и ищу ответы у своих консультантов, включая специалистов по налоговым стратегиям, биржевых брокеров, банкиров и агентов по недвижимости. Если найти настоящих профессионалов, от них можно получить массу ценной информации, на поиски которой у вас просто нет времени.

Советы моих финансовых консультантов трудно переоценить, потому что они разбираются в доверенностях, завещаниях и страховках намного

лучше меня. Кроме того, они находятся ближе к рынку, всегда в курсе последних изменений в законодательстве и лучше представляют, как можно повлиять на рыночную ситуацию. Для того чтобы заниматься инвестированием, одного умения покупать и продавать недостаточно.

Помимо прочего, я даю свои деньги другим инвесторам, чтобы они делали капиталовложения за меня. Другими словами, я выступаю инвестиционным партнером других инвесторов четвертого и пятого уровней. Это люди, с которыми я лично знаком и которым доверяю. Когда они выбирают для инвестирования область, о которой я ничего не знаю, например строительство жилья для малоимущих или возведение огромных офисных зданий, я могу дать им свои деньги, поскольку не сомневаюсь в том, что они мастера своего дела, и доверяю их знаниям.

### **Почему вам следует начать как можно быстрее**

Одной из основных причин, по которой я рекомендую людям быстрее найти свою собственную скоростную дорожку и серьезно отнестись к идее стать богатыми, является то, что в Америке и в большей части мира есть два вида законов: одни для богатых, а другие для всех остальных. Многие новые законы явно направлены против людей, застрявших на дорожке для крысиных бегов.

Меня возмущает тот факт, что средний класс очень мало знает о том, куда уходят его налоговые доллары. И хотя основная масса этих средств направляется на достойные цели, самые значительные налоговые льготы, стимулы и выплаты достаются богатым. А платить за них приходится среднему классу.

Например, в число самых серьезных и злободневных политических проблем Америки входит недостаточное строительство жилья для малоимущих. Чтобы решить эту проблему, власти городов, штатов и федеральное правительство предлагают существенные налоговые кредиты, налоговые вычеты и арендные субсидии людям, которые финансируют и строят такое жилье. Благодаря простому знанию законов финансисты и строители становятся богаче за счет налогоплательщиков, которые субсидируют их инвестиции в жилищное строительство для малоимущих.

### **Почему это несправедливо**

Мало того что большинство людей на левой стороне КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА платят более высокий личный подоходный налог, они еще и лишены возможности участвовать в инвестировании с налоговыми преимуществами. Возможно, в этом заключается еще одна причина того, что богатые становятся еще богаче.

Я знаю, что это несправедливо, и понимаю аргументы обеих сторон. Я знаком с людьми, которые протестуют и пишут письма редакторам местных газет или пытаются изменить систему, выдвигая свои кандидатуры на политические посты.

Однако, по-моему, намного легче заняться собственным бизнесом, взять под контроль свой денежный поток, выйти на собственную финансовую скоростную дорожку и стать богатыми. Легче изменить себя, чем политическую систему.

## **Проблемы приводят к возможностям**

Много лет назад богатый папа посоветовал мне сначала развить навыки владельца бизнеса и инвестора, а потом заняться решением проблем.

С тех пор я только этим и занимаюсь – решаю проблемы бизнеса и инвестирования. Некоторые люди предпочитают называть их задачами, но мне нравится называть их проблемами, потому что в большинстве случаев так оно и есть.

Мне кажется, что слово «задачи» нравится людям больше, чем «проблемы», потому что первое слово они считают более позитивным, чем второе. Но я думаю, что у слова «проблема» тоже есть позитивное значение. Я знаю, что внутри каждой проблемы скрывается возможность, а возможности – это как раз то, что нужно настоящим инвесторам. И каждая проблема с финансами или бизнесом, которую я пытаюсь решить (независимо от того, удастся мне это или нет), помогает мне узнать что-то новое о финансах, маркетинге, людях или юридических нюансах.

Часто я знакоюсь с новыми людьми, которые выступают в качестве бесценного актива в других моих проектах и становятся моими друзьями на всю жизнь, а это дороже любых денег.

## **Найдите свою скоростную дорожку**

Итак, тем из вас, кто хочет найти свою финансовую скоростную



дорожку, прежде всего нужно:

1. Заняться собственным бизнесом.
2. Взять под контроль свой денежный поток.
3. Понять разницу между разными видами риска.
4. Уяснить разницу между инвесторами типа А, Б и В.

Для того чтобы выйти на финансовую скоростную дорожку, станьте экспертом в решении конкретного вида проблем. Не занимайтесь диверсификацией, которую рекомендуют инвесторам типа Б. Станьте экспертом в решении одного вида проблем – и к вам потянутся люди с деньгами для инвестирования. А если вы покажете себя хорошим специалистом и человеком, заслуживающим доверия, то сможете намного быстрее выйти на свою финансовую скоростную дорожку.

Вот несколько примеров. Билл Гейтс является экспертом по решению проблем, связанных с маркетингом программного обеспечения, Дональд Трамп – профессионалом в области решения проблем в сфере недвижимости, Уоррен Баффет – специалистом по решению проблем бизнеса и фондового рынка, что позволяет ему покупать ценные пакеты акций и успешно управлять портфелем ценных бумаг. Джордж Сорос является экспертом по решению проблем волатильности рынка, что делает его отличным управляющим хеджевыми фондами, а Руперт Мердок специализируется на решении проблем в сфере глобальных телевизионных сетей.

Мы с Ким являемся инвесторами типа А и решаем проблемы, связанные с жилищным строительством. Эта специализация обеспечивает нам щедрый и стабильный поток пассивного дохода. Когда мы выбираем для инвестиций области, расположенные вне сферы многоквартирного строительства, то становимся инвесторами типа Б, то есть отдаем свои деньги людям, у которых есть отличный послужной список в соответствующей сфере и которые всегда делают то, к чему призывают в своих проповедях.

У меня есть главная цель, и она состоит в том, чтобы заниматься своим собственным бизнесом. Хотя Ким и я много занимаемся благотворительностью и помогаем другим людям в их стремлении к обретению финансовой свободы, мы никогда не упускаем из виду важность занятия собственным бизнесом и постоянного пополнения нашей колонки активов.

Чтобы быстрее стать богатыми, настойчиво овладевайте навыками, необходимыми владельцам бизнеса и инвесторам. Выбирайте для решения

большие проблемы, потому что внутри их кроются огромные финансовые возможности. Вот почему я советую всем сначала освоиться в квадранте Б и только потом переходить в квадрант И. Когда вы научитесь мастерски решать проблемы в сфере бизнеса, у вас появится избыточный денежный поток, а ваше знание нюансов бизнеса сделает вас по-настоящему умным инвестором. Я говорил это уже много раз, но считаю, что стоит повторить снова: многих людей приводит в квадрант И надежда на то, что инвестирование решит их финансовые проблемы. Но в большинстве случаев этого не происходит. Если к этому моменту они еще не стали успешными владельцами бизнеса, инвестирование только усугубляет их финансовую ситуацию.

Финансовых проблем в нашем мире более чем достаточно. Буквально за каждым углом можно найти проблему, которая ждет вашего решения.

## **Действуйте!**

### ***I. Учитесь инвестированию.***

Еще раз напоминаю о том, что, прежде чем пытаться стать инвестором пятого уровня, вам нужно сначала добиться отличных показателей на четвертом уровне. Начните с малого и никогда не переставайте учиться.

Каждую неделю выполняйте как минимум два пункта из следующего списка:

1. Посещайте финансовые семинары и курсы. Своим успехом я в значительной степени обязан тем самым курсам по недвижимости, на которые записался в молодости, раскошелившись на 385 долларов. В дальнейшем применение на практике знаний, полученных на этих курсах, принесло мне миллионы.

2. Ищите в своем районе объявления о продаже недвижимости. Каждую неделю осматривайте 3–4 объекта и просите агентов сообщать вам полную информацию о них. Задавайте вопросы типа: «Является ли эта недвижимость инвестиционной?», «Арендована ли она в данный момент?», «Какова арендная плата на сегодняшний день?», «Каков коэффициент незанятости жилья?», «Какова средняя плата за жилье в этом районе?», «Каковы эксплуатационные расходы?», «Входит ли в цену стоимость отложенного ремонта?», «Согласится ли владелец финансировать покупку?», «Какие способы финансирования сделки можно

использовать?».

Приучите себя составлять отчет о месячном денежном потоке для каждого объекта, а затем просматривать его вместе с агентом по недвижимости, чтобы убедиться в том, что вы ничего не забыли. Каждый объект – это уникальная бизнес-система, и рассматривать его следует тоже как отдельную бизнес-систему.

3. Договоритесь о встрече с несколькими биржевыми брокерами и выясните, акции каких компаний они советуют покупать. Проведите исследование этих компаний, а затем рассмотрите возможность открытия торгового счета в брокерской фирме и совершения нескольких небольших инвестиций.

4. Подпишитесь на инвестиционные бюллетени и изучайте их.

5. Продолжайте читать специальную литературу, посещать семинары, смотреть финансовые программы по телевидению и играть в «Денежный поток».

## ***II. Учитесь бизнесу.***

1. Встретьтесь с несколькими бизнес-брокерами, чтобы узнать, какие работающие предприятия продаются в вашем районе. Вы удивитесь, сколько новых терминов можно выучить, просто задавая вопросы и слушая.

2. Посетите семинар по сетевому маркетингу, чтобы получить представление об этой бизнес-системе (я рекомендую исследовать как минимум три разные компании сетевого маркетинга).

3. Посещайте проводимые в вашем районе конференции и торговые выставки, чтобы посмотреть, какие франшизы или бизнес-системы предлагает рынок.

4. Подпишитесь на газеты, журналы и другие информационные бизнес-ресурсы.

## **Глава пятнадцатая**

### **Шаг 5. Ищите наставников**

*Наставник – это тот, кто говорит вам, что важно, а что нет.*

Кто проведет вас в те места, где вы никогда не бывали раньше? Наставник – это тот, кто говорит вам, что важно, а что нет.

#### **Наставники говорят нам, что важно**

Представленный далее финансовый отчет из настольной игры «Денежный поток» был создан специально для того, чтобы служить вам наставником. Этот отчет учит людей думать так, как думал богатый папа, и особо выделять то, что он считал важным с финансовой точки зрения.

Мой высокообразованный, но бедный папа считал, что для каждого человека очень важно иметь работу с высокой зарплатой и дом своей мечты. Кроме того, он был уверен в том, что человек должен оплачивать счета в первую очередь и жить ниже своих средств.

Отец Майка, в свою очередь, учил меня фокусировать внимание на пассивном доходе и тратить время на приобретение активов, которые приносят пассивный, или долгосрочный остаточный, доход. Отец Майка не считал, что нужно жить ниже своих средств. Своему сыну и мне он часто говорил: «Вместо того чтобы жить ниже своих средств, сосредоточьтесь на их увеличении».

Для этого он советовал нам сконцентрировать усилия на строительстве колонки активов и увеличении пассивного дохода от прироста капитала, дивидендов, остаточного дохода от бизнесов, рентного дохода от недвижимости и роялти, или компенсации за использование прав на собственность.

Своим воспитанием я обязан обоим своим папам, которые были замечательными наставниками. Тот факт, что я решил следовать финансовым советам богатого папы, не умаляет воздействия, которое оказал на меня мой родной отец. Я не был бы таким, каким стал сегодня, без сильного влияния их обоих.



800 миллионов долларов, но сегодня он полный банкрот. Знакомые спрашивают меня, почему я продолжаю проводить с ним свое время. Я отвечаю, что он является для меня как превосходным образцом для подражания, так и превосходным образцом, которому не следует подражать. Общаясь с ним, я могу учиться сразу на двух противоположных примерах.

### **Образцы духовности**

Оба мои папы были очень духовными людьми, но, когда речь заходила о моральной стороне денег, они высказывали совершенно разные мнения. Например, они по-разному интерпретировали фразу «Любовь к деньгам – корень всех зол».

Мой высокообразованный, но бедный папа считал желание иметь больше денег или улучшить финансовое положение недостойным.

В отличие от него, богатый папа считал недостойными такие качества, как искушение, алчность и финансовое невежество. Другими словами, отец Майка не считал, что деньги сами по себе зло. Он видел зло в том, что людей загоняют в долговое финансовое рабство и вынуждают всю жизнь работать ради денег.

Отец Майка имел обыкновение превращать религиозные идеи в финансовые уроки, и сейчас мне хотелось бы поделиться с вами одним из этих уроков.

### **Сила искушения**

Богатый папа был убежден в том, что люди, которые упорно трудятся, никогда не вылезают из долгов и живут не по средствам, служат очень плохим примером для своих детей, потому что поддаются искушению и алчности.

Он часто рисовал следующую схему, а потом указывал на колонку пассивов и говорил: «Не введи нас во искушение...»



Отец моего друга считал, что многие финансовые проблемы порождаются стремлением обладать вещами, которые имеют низкую ценность. Когда появились кредитные карточки, он предсказал, что миллионы людей попадут в ловушку долгов, которые станут управлять их жизнью. Мы видим, как люди погрязают в чудовищных долгах за дома, мебель, одежду, отпуска и автомобили, потому что не в состоянии контролировать свою реакцию на искушения. Сегодня люди работают все больше и больше, чтобы покупать вещи, которые считают активами, но их привычка тратить деньги никогда не позволит им приобрести реальные активы.

Затем он указывал на колонку активов и говорил: «...но избави нас от лукавого».



Этим богатый папа хотел сказать, что лишь умение откладывать вознаграждение (признак эмоционального интеллекта), создание собственного бизнеса и концентрация усилий на строительстве колонки активов способны помочь людям избежать деградации человеческого духа, вызванной искушением, отсутствием финансового образования и влиянием

плохих финансовых примеров для подражания.

Тем из вас, кто ищет собственную скоростную дорожку, хочу еще раз напомнить о необходимости тщательно выбирать себе окружение. Спрашивайте себя, являются ли ваши близкие знакомые образцами для подражания. Если нет, тогда я советую вам проводить больше времени с теми людьми, которые движутся в том же направлении, что и вы.

Если вы не сможете найти их у себя на работе, поищите в инвестиционных клубах, в организациях сетевого маркетинга и других бизнес-ассоциациях.

### **Найдите наставника, который туда уже добрался**

Тщательно и с умом выбирайте, к кому обратиться за советом. Если вы хотите достичь какой-то цели, тогда лучше всего найти человека, который уже достиг ее.

Например, если в следующем году вы решите совершить восхождение на Эверест, тогда вам, очевидно, следует искать совета у того, кто уже поднимался на эту гору. Однако, когда речь идет о покорении финансовых вершин, большинство людей используют советы тех, кто сам увяз в финансовой трясине.

Найти наставников из числа настоящих бизнесменов и инвесторов довольно трудно. Большинство из тех, кто охотно дает советы относительно этих квадрантов и денег, на самом деле являются людьми из квадрантов Р и С.

Богатый папа настойчиво советовал мне всегда иметь коуча, или наставника. Он постоянно говорил: «У профессионалов есть коучи. У любителей их нет».

Например, мне нравится гольф, и я беру уроки игры, но у меня нет работающего на полную ставку персонального тренера. Возможно, поэтому я плачу деньги за то, что играю в гольф, вместо того чтобы самому получать за это плату. Но что касается игры в бизнес и инвестирование, то я не жалею денег на коучей, даже на нескольких, потому что за участие в этих играх мне очень хорошо платят.

Так что выбирайте себе учителей и наставников с умом. В списке ваших дел этот пункт станет одним из самых важных.

### **Действуйте!**



### **1. Ищите наставников.**

Ищите в сфере бизнеса и инвестирования людей, которые способны и согласны быть вашими наставниками.

А. Ищите образцы для подражания. Учитесь у них.

Б. Ищите образцы, которым не следует подражать. Учитесь на их примере.

2. То, с кем вы проводите свое время сейчас, определяет, каким станет ваше будущее. Составьте список из шести человек, с которыми вы проводите больше всего времени.

Запомните, что определяющим фактором является количество времени, которое вы проводите с человеком, а не характер ваших взаимоотношений. (Все ваши дети считаются за одного человека.) *Не читайте дальше, пока не запишете шесть человек.*

Много лет назад я участвовал в одном семинаре, где инструктор предложил нам сделать то же самое. Затем он попросил внимательно посмотреть на эти имена и провозгласил: «Вы смотрите на свое будущее. Шесть человек, с которыми вы проводите больше всего времени, – это и есть ваше будущее».

Эти шесть человек, с которыми вы проводите больше всего времени, могут не быть вашими друзьями. В ваш список могут входить коллеги, супруг/супруга, дети, члены церковного прихода или других социальных групп. Мой список состоял из сослуживцев, партнеров по бизнесу и игроков в регби. Когда я принялся анализировать то, что у меня получилось, мне многое стало ясно. Я как бы заглянул внутрь себя и увидел много такого, что мне нравилось, но еще больше такого, что мне не нравилось.

Инструктор попросил нас походить по аудитории и обсудить свои списки с остальными слушателями. Через какое-то время я понял, насколько полезным было это задание. Чем больше я обсуждал свой список с другими людьми и чем больше мнений выслушивал, тем яснее понимал, что мне в своей жизни необходимо кое-что изменить. Это задание заставило меня задуматься не о людях, с которыми я проводил время, а о том, в каком направлении я двигался и что я делал со своей жизнью.

Сегодня в списке тех, с кем я провожу большую часть своего времени, все люди другие, кроме одного. Пятеро из первого списка до сих пор остаются моими хорошими друзьями, но видимся мы довольно редко. Все они замечательные люди и довольны своей жизнью. Причина, по которой они исчезли из списка, – во мне. Я захотел изменить свое будущее. А для этого мне нужно было изменить свои мысли и найти других

людей, с которыми следует проводить время.

3. В вашем списке из шести человек укажите после имен квадранты, в которых эти люди действуют. Кто они: Р, С, Б или И?

Если человек не работает или находится на пенсии, укажите квадрант, из которого он получал доход, когда работал. Если это дети, оставьте пустое место. Напоминание: квадрант отражает способ, с помощью которого человек получает большую часть своего дохода.

Человеку может потребоваться более чем одно буквенное обозначение. Например, напротив имени моей жены, Ким, нужно поставить буквы Б и И, поскольку она получает доход из обоих этих квадрантов.

Верхнюю строчку в моем списке заняла бы Ким, потому что почти все свое время мы проводим вместе.

Имя	Квадрант
1. Ким Кийюсаки	«Б», «И»
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

**4. Укажите, инвестором какого уровня является каждый человек в списке.**

Обратитесь, пожалуйста, к главе «Пять уровней инвесторов». Ким является инвестором пятого уровня. Если вы не знаете, к какому уровню относится тот или иной человек, то постарайтесь определить это на основании имеющихся сведений.

Имя                      Квадрант

1. Ким Кийосаки «Б», «И»

2.

3.

4.

5.

6.

У некоторых людей это задание вызывает негативную реакцию. Они с негодованием говорят мне: «Как вы смеете просить меня классифицировать людей, которые меня окружают?» Так что если это задание вызывает у вас эмоциональный дискомфорт, пожалуйста, примите мои извинения. Данное упражнение не ставит целью кого-либо обидеть, его задача – пролить свет на жизнь того, кто его выполняет. Многим это помогает, но не всем.

Выполняя это упражнение много лет назад, я понял, что пытался играть наперняка и прятаться от самого себя. Я не был счастлив там, где находился, и использовал людей, с которыми работал, как оправдание своей неспособности добиться успеха в жизни. В частности, было два человека, с которыми я постоянно ссорился, обвиняя их в том, что они мешали нашей компании продвигаться вперед.

Когда упражнение было выполнено, мне стало ясно, что те два человека, с которыми я постоянно сталкивался лбами, были вполне счастливы там, где находились. Изменить ситуацию хотелось мне одному. Но вместо того, чтобы измениться самому, я пытался изменить их. Выполнив это упражнение, я осознал, что проецировал собственные ожидания на других. Мне хотелось, чтобы они делали то, чего я сам не хотел делать. Я считал, что они должны хотеть и иметь то же самое, что и я. Такие отношения нельзя было назвать здоровыми. Как только до меня это дошло, я смог направить все силы на изменение самого себя.

**5. Посмотрите на КВАДРАНТ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА и поставьте в соответствующих секторах инициалы людей, с которыми вы проводите время.**

Затем поставьте свои инициалы в том квадранте, где вы находитесь в настоящее время.

После этого поставьте свои инициалы в том квадранте, где вы хотите действовать в будущем.

Если все инициалы окажутся в одном и том же квадранте, тогда вы, скорее всего, счастливый человек, потому что вас окружают единомышленники. А если это не так, тогда вам, возможно, самое время подумать о каких-то изменениях в вашей жизни.



## Глава шестнадцатая

### Шаг 6. Сделайте разочарование своей силой

*В каждом разочаровании скрыта бесценная жемчужина мудрости.*

Когда я уволился из Корпуса морской пехоты, богатый папа посоветовал мне найти такую работу, которая научила бы меня продавать. Он знал, что я был очень застенчив и что меньше всего на свете мне хотелось овладевать навыками продавца.

Первые два года я был худшим торговым агентом в компании. Про таких говорят: «Он не смог бы продать даже спасательный круг утопающему». Моя застенчивость причиняла массу неудобств не только мне, но и тем, кому я пытался продавать. За эти два года мне несколько раз назначали испытательный срок и постоянно грозили увольнением.

В своих профессиональных неудачах я часто обвинял экономику, продукцию и даже покупателей. В ответ на это отец Майка говорил: «Сломавший ногу винит дорогу».

Этим он хотел сказать, что эмоциональная боль от разочарования бывает настолько сильной, что человек обвиняет в ней все вокруг в надежде на то, что ему станет легче. Для того чтобы освоить навыки продавца, мне нужно было научиться справляться с болью разочарования. В процессе обучения искусству продавать я получил бесценный урок – научился превращать разочарование в актив, а не в пассив.

Причиной того, что люди боятся попробовать что-то новое, в большинстве случаев является страх разочарования. Они боятся, что могут допустить ошибку или получить отказ. Если вы готовы начать свое путешествие к финансовой скоростной дорожке, тогда я могу предложить вам те же слова, какими напутствовал меня богатый папа, когда я начинал учиться чему-то новому: «Будь готов к разочарованиям».

Он не желал мне ничего плохого и вкладывал в этот совет сугубо положительный смысл. Отец моего друга считал, что если человек готов к разочарованиям, то у него есть шанс превратить разочарование в актив. Однако большинство людей превращают разочарование в пассив и, как правило, в долгосрочный. Это легко заметить, когда они говорят: «Я никогда больше не буду делать этого» или «Мне следовало знать,

что ничего не выйдет».

Так же как внутри каждой проблемы скрыта возможность, так и внутри каждого разочарования скрыта бесценная жемчужина мудрости.

Когда кто-нибудь говорит: «Я никогда больше не буду делать этого», мне сразу становится ясно, что такой человек больше не желает учиться. Он позволил разочарованию лишиться его возможности действовать. Разочарование воздвигло вокруг него защитную стену, вместо того чтобы послужить стимулом для роста.

Богатый папа объяснил мне, что глубокие разочарования можно поставить себе на службу. Он говорил: «Главная причина, по которой лишь немногим удастся сделать себя богатыми, заключается в том, что большинство людей не способны выносить боль разочарований. Вот почему вместо того, чтобы научиться их использовать, они всю жизнь стараются избегать их».

Отец Майка считал разочарование важной частью процесса обучения. Примерно так же, как ошибки служат нам уроками, разочарования закаляют наш характер. Предлагаю вам несколько его советов, которым я сам следую уже много лет.

#### **• Будьте готовы к разочарованиям**

Богатый папа часто говорил: «Только дураки ждут, что все пойдет так, как им хочется. Быть готовым к разочарованиям не значит вести себя пассивно или настроиться на поражение. Осознание вероятности разочарований – это способ ментальной и эмоциональной подготовки к возможным нежелательным сюрпризам. Если вы будете эмоционально подготовлены, то сможете сохранить спокойствие и достоинство, когда что-то пойдет не так. А когда человек спокоен, у него лучше работает голова».

Я уже много лет наблюдаю за людьми, у которых рождаются потрясающие новые бизнес-идеи. Их радостное возбуждение длится примерно месяц, а потом разочарование начинает подтачивать их силы. Вскоре их энтузиазм улетучивается и все, что можно от них услышать, – это: «Идея была хорошая, но она не сработала».

Однако дело тут не в слабости идеи, а в силе разочарования. Сначала они дали своему нетерпению возможность превратиться в разочарование, а затем позволили разочарованию одержать над ними победу. Чаще всего это нетерпение возникает потому, что они не получают немедленного финансового вознаграждения. Владельцам бизнеса и инвесторам иногда приходится ждать несколько лет, пока от их бизнеса или инвестиции

сформируется денежный поток, но они идут на это, зная, что для успеха может потребоваться время. Кроме того, им известно, что, когда придет успех, финансовое вознаграждение полностью окупит долгое ожидание.

- ***Постоянно находитесь на связи с наставником***

В списке телефонов, который мы всегда держим под рукой, рядом с номерами пожарной службы и полиции располагаются номера доверенных и компетентных людей, к которым всегда можно обратиться в экстренных случаях. У меня в таком списке главное место занимают мои финансовые наставники, которым я могу позвонить в любое время, в любой чрезвычайной финансовой ситуации. А кто находится в вашем списке?

Часто перед тем, как приступить к какой-либо сделке или рискованному предприятию, я звоню одному из своих друзей и объясняю, что собираюсь предпринять и чего намерен добиться. Кроме того, я прошу его оставаться на связи, если вдруг мне придется прыгнуть выше головы, что случается довольно часто.

Однажды я вел переговоры о покупке крупного объекта недвижимости с продавцом, который повел себя не по-джентльменски и в момент заключения сделки изменил свои требования. Он знал, как сильно мне хотелось купить эту собственность, и решил, что такой шаг, предпринятый в самую последнюю минуту, позволит ему вытрясти из меня больше денег. Поскольку я человек темпераментный, мои эмоции тут же вышли из-под контроля. Но вместо того, чтобы поднять крик и сорвать сделку, что было бы для меня вполне естественной реакцией, я просто попросил разрешения позвонить своему партнеру.

Я поговорил с тремя своими друзьями, которых заранее попросил быть на связи. Получив от них советы о том, как действовать в данной ситуации, я успокоился и заодно узнал три новых способа вести переговоры, о которых раньше не слышал. Сделка все-таки сорвалась, но я по сей день использую эти методы ведения переговоров – методы, о которых мог бы не узнать, если бы не попытался спасти сделку. Это знание стало для меня поистине бесценным.

Суть в том, что мы не можем знать все заранее и часто узнаем о тех или иных вещах, только когда в них возникает необходимость. Вот почему я рекомендую вам пробовать новые подходы и быть готовыми к разочарованиям, но при этом всегда поддерживать связь с наставником, который подскажет, как вести себя в незнакомых ситуациях. Многие люди не решаются приступить к осуществлению своих проектов только потому,

что у них нет всех ответов. У вас никогда не будет всех ответов, но браться за дело все равно нужно. Как говорит один из моих друзей, «многие люди не решаются тронуться с места, пока на всех светофорах не загорится зеленый свет. Вот почему они никуда не могут попасть».

• ***Будьте снисходительны к себе***

Одним из самых болезненных последствий ошибок и неудач является не то, что говорят о нас другие люди, а то, насколько сурово мы обходимся сами с собой. Большинство людей, совершающих ошибки, наказывают себя намного сильнее, чем это мог бы сделать кто-то другой.

Я постоянно замечаю, что люди, которые слишком строго оценивают свой ментальный и эмоциональный уровень, часто проявляют чрезмерную осторожность, когда им нужно пойти на риск, принять новую идею или попытаться сделать что-нибудь по-другому. Очень трудно чему-нибудь научиться, если вы наказываете себя за разочарование в своих способностях.

• ***Говорите правду***

Одно из самых худших наказаний за годы своего детства я получил в тот день, когда нечаянно выбил своей сестренке передний зуб. Она побежала домой жаловаться папе, а я побежал прятаться.

Когда отец нашел меня, он был очень сердит и долго ругал меня. А потом сказал: «Я наказываю тебя не потому, что ты выбил сестре зуб, а потому, что убежал».

В финансовой сфере я много раз совершал ошибки, после которых хотелось бежать и прятаться, но сбежать – значит использовать самый легкий выход.

Все мы допускаем ошибки. Все мы испытываем огорчение и разочарование, когда что-то идет не так, как нам хочется. Разница лишь в том, как мы реагируем на это разочарование. Богатый папа говорил: «Размер твоего успеха определяется силой твоего желания, масштабностью твоей мечты и тем, как ты справляешься с разочарованиями, которые возникают на твоём пути».

В ближайшие несколько лет мы столкнемся с финансовыми изменениями, которые станут серьезной проверкой нашего мужества. Как пел Боб Дилан, «времена меняются». Эти годы станут периодом процветания для тех людей, которые лучше всех управляют своими эмоциями, не позволяют им мешать своему движению вперед и благодаря своей эмоциональной зрелости способны осваивать новые финансовые



навыки.

Будущее принадлежит тем, кто способен меняться вместе со временем и использовать личные разочарования как основу для строительства этого будущего.

## **Действуйте!**

### **1. Совершайте ошибки.**

Вот почему я рекомендую начинать с маленьких шажков. Помните, что проигрыш – это часть выигрыша. Людей из квадрантов Р и С приучают думать, что совершать ошибки недопустимо. Представители же квадрантов Б и И знают, что для них совершение ошибок – лучший способ обучения.

### **2. Начните с малого.**

Найдя какой-нибудь привлекательный вариант инвестирования, вложите в него совсем небольшую сумму. Вы поразитесь тому, как быстро начнет развиваться ваш интеллект, когда в дело будут вложены ваши деньги. Не ставьте на кон ипотеку или деньги на обучение детей в колледже. Просто вложите немного денег, а потом смотрите, слушайте и учитесь.

### **3. Ключ к успеху – в ПРАКТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЯХ!**

Для вашего образования очень важно читать, смотреть и слушать. Но, кроме того, вы должны начать ДЕЛАТЬ. Приценитесь к небольшим объектам недвижимости, способным создать положительный денежный поток, войдите в организацию сетевого маркетинга и изучите ее систему изнутри, тщательно исследуйте какую-нибудь компанию и сделайте инвестицию в ее акции. В случае необходимости обращайтесь за советами к своему наставнику, финансовому консультанту или консультанту по налогообложению. Позаимствуйте у компании «Nike» ее девиз: «Просто сделай это!»

## **Глава семнадцатая**

### **Шаг 7. Сила веры**

*Единственный человек, который определяет, каким мыслям о себе вам следует верить, – это вы сами.*

В последний год учебы в средней школе меня и Майка поставили перед небольшой группой учеников, состоявшей в основном из отличников и активистов. Наш консультант по профориентации повернулась к нам с Майком и объявила: «Вы двое никогда ничего не добьетесь». Одноклассники захихикали, а консультант продолжила: «С этого момента я не собираюсь терять на вас время. Я буду заниматься только с теми учениками, у которых нет проблем с успеваемостью. А вы двое – клоуны с плохими отметками. Вы никогда ничего не добьетесь. А сейчас вон отсюда».

#### **Самая большая услуга**

Эта женщина оказала нам с Майком огромную услугу. Ее слова так сильно нас задели, что мы стали еще сильнее стремиться к своей цели. Я бы даже сказал, что ее слова помогали нам обоим справляться с трудностями на пути к получению высшего образования и созданию собственного бизнеса.

#### **Встреча выпускников**

Несколько лет назад мы с Майком приехали на встречу выпускников нашей средней школы. На подобных мероприятиях всегда можно узнать много интересного и поучительного. Нам было приятно посмотреть на людей, с которыми мы провели три года в тот период времени, когда никто из нас, в сущности, не знал, какими мы были на самом деле. Еще одной любопытной новостью для нас стало то, что большинство так называемых первых учеников не добились особых успехов после окончания школы.

Мы с Майком не блистали академическими успехами. Мы не были ни активистами-общественниками, ни финансовыми гениями,

ни спортивными звездами. Наши отметки по большинству предметов были низкими или средними. На мой взгляд, мы не были такими одаренными от природы, как наши отцы.

Но язвительные слова консультанта по профориентации и насмешки одноклассников разожгли в нас желание упорно трудиться, учиться на ошибках и продолжать движение вперед как в хорошие, так и в плохие времена.

Если вы не очень хорошо успевали в школе, не пользовались популярностью, не сильны в математике, бедны или у вас есть другие причины ценить себя не очень высоко – знайте, что в конечном счете все это не имеет большого значения. Так называемые недостатки имеют значение только в том случае, если вы сами придаете им значение.

У тех из вас, кто рассматривает возможность выйти на собственную финансовую скоростную дорожку, могут быть какие-то сомнения в своих способностях. Таким людям я могу сказать лишь одно: верьте, что прямо сейчас у вас есть все необходимое для достижения финансового успеха. Для того чтобы проявить свои природные, полученные от Бога способности, от вас требуются лишь желание, решимость и глубокая вера в то, что вы наделены незаурядными, исключительными талантами и дарованиями.

## **Смотритесь в зеркало и прислушивайтесь к словам**

Зеркало отражает больше, чем просто визуальный образ человека. Очень часто оно отражает наши мысли. Все мы наверняка знаем людей, которые, глядя в зеркало, говорят:

«Ах, я выгляжу ужасно!»

«Неужели у меня столько лишнего веса?»

«Я действительно старею».

«Надо же! Я чертовски привлекателен. Просто подарок для женщин!»

## **В зеркале отражаются наши мысли**

Зеркала отражают намного больше, чем видят глаза. Они отражают наши мысли и мнения о себе. А это гораздо важнее, чем внешний вид.

Есть очень красивые люди, которые считают себя уродливыми, а есть такие, которых очень любят другие, но сами они себя не любят. Сокровенные мысли часто являются отражением нашей души. В мыслях

отражаются наша любовь или неприязнь к себе, наше эго, отношение к своему здоровью и мнение о себе в целом.

### **У людей, которые не доверяют самим себе, деньги не задерживаются**

Сильное эмоциональное напряжение часто побуждает людей к откровенности. Поэтому, объясняя суть КВАДРАНТА ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, я даю им немного времени, чтобы они смогли принять решение насчет своего следующего шага. Прежде всего они должны определить, в каком квадранте находятся в данный момент. Затем я спрашиваю, в какой квадрант они хотели бы перейти, если возникнет необходимость изменить нынешнее положение.



Одни люди отвечают: «Мне хорошо там, где я нахожусь».

Другие говорят: «Меня не устраивает нынешнее положение, но в данный момент я не хочу ничего менять и куда-то переходить».

Но всегда находятся люди, которые чувствуют себя глубоко несчастными там, где они находятся, и знают, что им немедленно нужно что-то делать. Как правило, такие люди откровенно рассказывают о своих личных проблемах, употребляя слова, которые отражают их мнение о себе и их душу. Сильное эмоциональное напряжение побуждает их говорить о себе правду. В такие моменты истины я часто слышу:

- «Я не могу этого сделать. Я не могу перейти из квадранта

С в квадрант Б. Вы что, с ума сошли? У меня жена и трое детей, которых я должен кормить».

- «Я не могу этого сделать. Я не могу пять лет ждать денежного потока».
- «Заниматься инвестированием? Вы что, хотите, чтобы я потерял все свои деньги?»
- «У меня нет лишних денег на инвестиции».
- «Прежде чем что-то сделать, мне нужно получить как можно больше информации».
- «Это я уже пробовал. У меня ничего не вышло».
- «Мне незачем знать, как читать финансовые отчеты. Как-нибудь обойдусь».
- «Мне пока рано беспокоиться. Я еще молод».
- «У меня на это ума не хватит».
- «Я бы сделал это, если бы смог найти подходящих людей, чтобы они взялись за это вместе со мной».
- «Мой муж никогда на это не согласится».
- «Моя жена этого не поймет».
- «А что скажут мои друзья?»
- «Я слишком стар».
- «Я слишком молод».
- «Это не стоит таких усилий».
- «Мне это не по силам».

### ***Все слова – это зеркала***

Сильное эмоциональное напряжение побуждает людей говорить о себе правду. Все их слова являются зеркалами, поскольку в какой-то степени отражают сущность того, что люди думают о себе, даже если говорят о ком-то другом.

### ***Мой самый лучший совет***

Тем из вас, кто готов перейти из одного квадранта в другой, я хочу дать совет, который считаю самым важным. Старайтесь проникать в глубинный смысл своих слов. Особое внимание обращайтесь на те из них, которые идут от вашего сердца, от вашего внутреннего «я» и вашей души. Если вы

собираетесь произвести какое-то изменение, вам нужно следить за мыслями и за словами, которые порождаются вашими эмоциями. Если вы не будете знать, когда за вас думают ваши эмоции, то не сумеете совершить этот переход. Вы будете постоянно мешать себе двигаться вперед. Когда вы говорите: «Моя законная половина этого не поймет», то на самом деле имеете в виду себя. Возможно, вы прикрываетесь партнером, чтобы оправдать собственное бездействие, или просто не можете открыто признаться: «Мне не хватит смелости или красноречия, чтобы объяснить своей половине эти новые идеи». Все слова являются зеркалами, которые дают вам возможность заглянуть в свою душу.

Например, когда вы говорите: «Я не могу перестать работать и начать собственный бизнес. У меня есть семья, о которой нужно заботиться, и мне нужно выплачивать ипотечный кредит», то на самом деле хотите сказать: «Я устал. Я не хочу больше ничего делать» или «Я действительно не хочу больше ничему учиться». В этом и заключается правда.

### ***Правда о себе тоже может быть ложью***

В правде тоже может скрываться ложь. Если вы будете лгать себе, то никогда не достигнете цели своего путешествия. Вот почему я советую вам прислушаться к своим сомнениям, страхам и ограничивающим мыслям, а затем копнуть глубже в поисках настоящей правды.

Например, если вы говорите: «Я устал, я не хочу больше учиться ничему новому», это может быть правдой, в которой тоже скрывается ложь. Настоящая правда может быть такой: «Если я не научусь ничему новому, то устану еще больше» или даже такой: «Если честно, то мне нравится получать новые знания. Я бы с радостью научился чему-то новому и снова почувствовал бы вкус к жизни. И тогда передо мной открылся бы совершенно новый мир». Докопавшись до этой глубинной правды, вы найдете ту часть себя, которая достаточно сильна, чтобы помочь вам измениться.

### **Наше путешествие**

Прежде чем мы с Ким смогли двинуться вперед, нам нужно было почувствовать в себе готовность уживаться с теми мнениями о себе и критическими оценками своих способностей, которые имелись у каждого

из нас. Нам предстояло жить с этими сомнениями, но мы не должны были позволять им останавливать нас. Временами эмоциональное напряжение доходило до точки кипения, и тогда происходили взрывы недовольства собой. Я обвинял ее в своих сомнениях, а она меня – в своих. Но еще до начала нашего путешествия мы знали, что рано или поздно нам придется столкнуться со своими сомнениями, критическими самооценками и комплексами неполноценности. Во время этого путешествия наша главная задача как супругов, партнеров по бизнесу и духовно близких людей заключалась в том, чтобы напоминать друг другу, что каждый из нас намного сильнее своих индивидуальных сомнений и комплексов. В ходе этого процесса мы научились больше доверять себе. Наша конечная цель заключалась не в том, чтобы просто стать богатыми. Мы хотели научиться быть людьми, которые заслуживают доверия и у самих себя, и у денег.

Запомните: единственный человек, который определяет, каким мыслям о себе вам следует верить, – это вы сами. Поэтому вознаграждением за ваше путешествие будет не только финансовая свобода, но и то доверие, которое вы заслужите у самих себя. Вот почему я настоятельно советую вам ежедневно готовиться к тому, чтобы стать сильнее осознания своей ничтожности. Главная причина, по которой большинство людей останавливаются на пути к своей мечте, заключается в том, что крошечный человек, живущий в каждом из нас, обретает власть над большим человеком, которым каждому из нас предназначено было стать.

Даже если вы не сможете достичь высот во всех сферах деятельности, не жалейте времени на развитие навыков, которые вам необходимы, – и ваша жизнь быстро изменится к лучшему. Никогда не упускайте возможности научиться тому, что вы считаете нужным. Смело смотрите в лицо своим страхам и сомнениям – и перед вами откроются новые миры.

***Действуйте!***

*Поверьте в себя и начните сегодня же!*

## Глава восемнадцатая

### Послесловие

*Начните строить трубопровод для денежного потока, который поддержит вас и вашу семью.*

Использование семи шагов позволило нам с Ким всего за несколько лет превратиться из бездомных в финансово свободных людей. Благодаря им мы нашли свою собственную финансовую скоростную дорожку и продолжаем использовать эти шаги сегодня. Я верю, что вам они тоже помогут проложить свой собственный маршрут к финансовой свободе.

Для этого вы должны быть верны самим себе. Если вы еще не являетесь долгосрочным инвестором, постарайтесь стать им как можно быстрее. Для этого сядьте и составьте план по установлению контроля над своими расходами. Сведите к минимуму свои долги и пассивы. Приучите себя жить по средствам, а затем увеличьте эти средства. Посчитайте, сколько денег, на какой срок и с какой реалистичной нормой прибыли нужно инвестировать каждый месяц, чтобы достичь своих целей, связанных с выходом на пенсию, созданием денежного потока и достижением финансовой свободы.

Наличие долгосрочного плана уменьшения потребительского долга в сочетании с регулярным сбережением небольшой суммы денег положит начало вашему большому успеху. Главное – начать как можно раньше и держать под контролем все, что вы делаете.

На этом уровне действуйте просто. Не придумывайте ничего сложного.

Я рассказал вам о КВАДРАНТЕ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА, о пяти уровнях и трех типах инвесторов в первую очередь для того, чтобы вы смогли лучше понять, какие вы сейчас, в чем могут заключаться ваши интересы и какими вы хотите стать в итоге. Мне очень хочется верить, что каждый человек способен найти свой собственный, уникальный путь к финансовой скоростной дорожке независимо от того, в каком квадранте он действует.

Я уже говорил, что ваш босс заботится только о том, чтобы дать вам работу. Сделать себя богатыми вы должны сами.

Готовы ли вы перестать таскать тяжелые бады и начать строить трубопровод для денежного потока, который поддержит вас, вашу семью



и ваш образ жизни?

Заниматься собственным бизнесом бывает трудно и сложно, особенно на первых порах. Вам придется многому научиться независимо от того, сколько вы уже знаете. Это процесс, который нужно будет продолжать всю жизнь. Но хорошая новость заключается в том, что самая трудная часть процесса – это первые шаги. После того как вы их сделаете, ваша жизнь будет становиться все легче и легче. Заниматься собственным бизнесом совсем не трудно. Для этого нужен лишь здравый смысл.

---

<b>notes</b>
--------------

## **СНОСКИ**

Уоррен Баффет. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями.

Голубые фишки – акции или ценные бумаги наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями получаемых доходов и выплачиваемых дивидендов. – *Прим. перев.*

Личный трудовой вклад – неоплачиваемый или низкооплачиваемый труд работников, который рассматривается как их инвестиции в предприятие и дает им право на долю в акционерном капитале. – *Прим. перев.*

Сток-пикинг – выбор наиболее перспективных акций для покупки. –  
*Прим. перев.*